MINISTERUL EDUCAȚIEI AL REPUBLICII MOLDOVA

ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN MOLDOVA

ANALELE

ACADEMIEI DE STUDII ECONOMICE DIN MOLDOVA

Ediția a VIII - a

EDITURA ASEM
CHIŞINĂU – 2010

CZU 33+378.633(478)(082)=135.1=161.1
A 15

COLEGIUL DE REDACȚIE

Prof. univ. dr. hab., membru-coresp. al AŞM, **Grigore BELOSTECINIC** – *preşedinte*
Prof. univ. dr., DHC, **Ion PETRESCU**, *Universitatea „Spiru Haret", Braşov, România – vicepreşedinte*
Prof. univ. dr. hab. **Vitalie MACAROV**, *Institutul de Matematică Steklov al Academiei de Ştiințe din Rusia (or. Moscova) – vicepreşedinte*
Prof. univ. dr. **Vadim COJOCARU** – *vicepreşedinte*
Conf. univ. dr. **Marina BELOSTECINIC**
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. **Ala COTELNIC**
Prof. univ. dr. hab. **Ilie COSTAŞ**
Prof. univ. dr .hab. **Eugenia FEURAŞ**
Prof. univ. dr. hab., membru-coresp. **Gheorghe MIŞCOI,** *Academia de Ştiințe a Moldovei*
Conf. univ. dr. **Oxana SAVCIUC**
Prof. univ. dr. **Oleg STRATULAT**
Prof. univ. dr. hab. **Elena TURCOV**

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții

Academia de Studii Economice din Moldova. Analele Academiei de Studii Economice din Moldova : Ed. a 8-a / Acad. de Studii Econ. din Moldova ; col. red. : Grigore Belostecinic (pres.), Ion Petrescu, Vitalie Macarov [et al.]. - Ch. : ASEM, 2010. - 391 p. - ISSN 1857-1433. Texte: lb. rom., rusă. - Rez.: lb. engl. - Bibliogr. la sfârşitul art. – 30 ex.

ISBN 978-9975-75-534-4.

33+378.633(478)(082)=135.1=161.1

© Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM

ISBN 978-9975-75-534-4.

CUPRINS:

I. PROBLEME GENERALE ALE ECONOMIEI NAȚIONALE

Эволюция гендерного разделения и кооперации труда..... 8
Проф. унив. д-р хаб. Надежда Шишкан
Конф. унив. д-р Марина Белостечник
Metodologia orientării politicilor economice spre îmbunătățirea calității produselor agroalimentare..... 15
Conf. univ. dr. hab. Alexandru Stratan
Tranzacțiile comerciale internaționale în mecanismul ciclului economic..... 23
Conf. univ. dr. hab. Natalia Lobanov
Экономический рост, конкурентоспособность и проблемы структурной перестройки экономики 28
Конф. унив. д-р хаб. Татьяна Пышкина
Stabilitatea financiară şi creşterea economică: abordări şi contradicţii conceptuale..... 35
Prof. univ. int. dr. hab. Angela Secrieru
Migrația de muncă în țările de la frontiera de est a UE şi efectele ei social-economice.....41
Conf. univ. dr. Natalia Coşelev
Conf. univ. dr. Nelly Filip
Eficiența cadrului instituțional şi funcțiilor gestionării protecției mediului în Republica Moldova..... 49
Lect. sup. dr. Petru Bacal
Eficientizarea structurii comerțului exterior al Republicii Moldova cu Uniunea Europeană..... 56
Conf. univ. dr. Aliona Balan
Aspecte privind evaluarea funcțiunii de resurse umane în cadrul organizațiilor..... 59
Conf. univ. dr. Alic Bîrcă
Motivarea funcționarilor publici întru creşterea eficienței activității lor..... 65
Conf. univ. dr. Angela Boguş
Идея экономической свободы в трагедии Пушкина «Борис Годунов».....72
Проф. унив. д-р хаб. Иван Устиян
Analiza consecințelor crizei globale asupra economiei Republicii Moldova și măsurile anticriză 84
Conf. univ. dr. Marina Coban
Negocierea colectivă ca element al dialogului social.....89
Conf. univ. dr. Dorin Vaculovschi
Drd. Ala Lipciu
Dimensiunea educațională a textului instructiv de formare a competențelor la studenții alofoni..... 96
Lect. super univ. dr. Liliana Vicol

О методологии оценки рисков долгосрочного инвестирования в развитие реального сектора экономики..... 102
Конф. унив. д-р экон. Нина Железнова
Др. экон. Евгения Железнова
Tehnici de neutralizare a agresivității verbale în organizații..... 107
Conf. univ. dr. Raisa Borcoman
Stresul organizațional – efecte şi costuri..... 112
Conf. univ. dr. Liliana Eremia
Conf. univ. dr. Cezara Abramuhin
Metodologia de calcul a accizelor la vinuri şi la alte produse alcoolice în Republica Moldova şi Comunitatea Europeană..... 118
Drd. Eugeniu Gârlă

II. MANAGEMENT ŞI MARKETING

Piața frigiderelor de uz casnic..... 126
Conf. univ. dr. Ghenadie Şpac
Conf. univ. dr. Vitalii Cozmic
Conf. univ. dr. Ion Vrednic
Cerințe pentru sistemul de management al calității din instituția de învățământ superior..... 129
Conf. univ. dr. Sergiu Baciu
Estimarea gamei sortimentale şi calității articolelor de menaj din porțelan, realizate pe piața mun. Chişinău..... 136
Conf. univ. dr. Mihail Cernavca
Importanța alimentară şi producerea sucului de tomate în Republica Moldova..... 138
Conf. univ. dr. Valentina Calmâş
Unele aspecte cu privire la comportamentul organizațional..... 142
Conf. univ. dr. Ilie Demerji
Актуальность применения гуманистически-психологического подхода к организационным изменениям..... 150
Конф. унив. д-р. Ирина Дорогая
Культура молдавских организаций: особенности и развитие..... 155
Конф. унив. д-р Алла Парфентьева
Синергия корпоративной культуры и концепция организационного поведения 161
Конф. унив. д-р Людмила Билаш
Proprietatea publică ca instrument indispensabil al autonomiei locale..... 168
Prof. univ. dr. hab. Ion Paladi

III. FINANȚE, ACTIVITATE BANCARĂ

Suportul economic si principiile de instituire a parteneriatului dintre instituțiile de asigurare si cele bancare..... 174
Prof. univ. dr. hab. Ludmila Cobzari
Conf. univ. dr. hab. Stanislav Fotescu
Об учете эмиссии собственных облигаций в коммерческих банках..... 180
Конф. унив. д-р Наталия Драгомир

Descentralizarea fiscală în Republica Moldova: probleme actuale şi căi de soluționare a lor..... 184
Conf. univ. dr. Andrei Petroia
Reglementarea activității investiționale: practici internaționale şi naționale..... 192
Prof. univ. dr. hab. Rodica Hîncu
Conf. univ. dr. Ana Gumovschi
Conf. univ. dr. Ana Suhovici
Forma optimă de organizare a unei agenții de brokeraj creditar în Republica Moldova..... 199
Conf. univ. dr. Ilinca Gorobeț
Problema selectării regimului de politică monetară în vederea gestiunii inflației în Republica Moldova..... 204
Conf. univ. dr. Victoria Cociug
Abordarea metodologică a aplicării analizei Cost-Beneficiu pentru cuantificarea impactului economico-social al migrației externe a forței de muncă..... 211
Lect. sup. drd. Angela Belobrov
Monedele paralele ca rezultat al creației financiare anticiriză..... 222
Conf. univ. dr. Stela Ciobu
Conf. univ. dr. Ivan Luchian
Fundamentarea tehnicilor de estimare a valorilor mobiliare în Republica Moldova..... 232
Conf. univ. dr. Ana Cîrlan
Drd. Dorian Nacu
Raționalizarea etapelor procesului de credit în banca comercială..... 235
Conf. univ. dr. Ala Darovanaia
Lect. sup. Angela Belobrov
Evoluția Sistemului Valutar şi Financiar Internațional şi şocurile generate de disfuncționalitățile acestuia..... 243
Conf. univ. dr. Viorelia Lopotenco
Comportamentul clientului corporativ ca bază a strategiei bancare în condiții de criză..... 248
Conf. univ. dr. Larisa Mistrean
Evoluția cadrului juridic al politicii monetare în Republica Moldova..... 253
Lect. sup. dr. Ala Roller
Lect. sup. dr. Radu Cuhal
Формирование методов управления финансовой устойчивостью предприятий..... 256
Доктор экономики Юлия Суворова
Совершенствование методов управления кризисным состоянием предприятия..... 262
Конф. унив. д-р Константин Тюриков
Поиск причинно-следственной связи в направлении движения валюты, при торговле на новостях..... 267
Конф. унив. д-р Лариса Романчук

Interconexiunea pieței ipotecare şi pieței imobiliare din Republica Moldova.....272
Conf. univ. dr. Aliona Zubic
Стратегия прибыльного лизингового бизнеса в условиях возможных неплатежей клиентов.....276
Конф. унив. д-р Руслан Батищев
Роль информации в оценке бизнеса.....282
Конф. унив. д-р Tatiana Киося
Stimulente pentru investițiile în inovare: practici internaționale şi naționale.....287
Conf. univ. dr. Mariana Bunu
Lect. sup. dr. Daniela Dascaliuc

IV. CONTABILITATE, ANALIZA ACTIVITĂȚII ECONOMICO-FINANCIARE

Analiza influenței gradului de îndatorare asupra rentabilității capitalului propriu.....294
Conf. univ. dr. Valentina Paladi
Lect. univ. Diana Călugăreanu
Analiza evoluției consumurilor şi cheltuielilor.....298
Conf. univ. dr. Valentina Paladi
Conf. univ. dr. Natalia Prodan
Cu privire la fundamentarea selectării metodei de amortizare a mijloacelor fixe de către entitate.....304
Prof. univ. dr. hab. Vasile Bucur
Analiza rentabilității veniturilor din vânzări ale întreprinderii prin prisma aportului propriu al colectivului de muncă.....310
Conf. univ. dr. Vladimir Balanuță
Considerațiuni privind definirea obiectului contabilității.....312
Prof. univ. dr. hab. Viorel Țurcanu
Opțiuni contabile privind aplicarea valorii realizabile nete în procesul de evaluare a stocurilor.....316
Conf. univ. dr. Natalia Zlatina
Unele aspecte cu privire la stabilirea prețului la mărfurile cu un adaos comercial limitat.....322
Dr. Neli Muntean
Dr. Iulian Muntean

V. CIBERNETICĂ ŞI INFORMATICĂ ECONOMICĂ

Bazele conceptuale ale informatizării managementului activității didactice în ASEM.....325
Prof. univ. dr. hab. Ilie Costaş
Prof. univ. dr. hab. Ala Cotelnic
Prof. univ. dr. hab. Ion Bolun
Caracteristica comparativă a unor seturi de indicatori de evaluare a informatizării societății.....332
Prof. univ. dr. hab. Ion Bolun

Sisteme informatice în Societatea conştiinţei.....341
Prof. univ. dr. R. Mihalcea, I. Roşca, D. Todoroi
Un algoritm îmbunătăţit de calculare a cheilor nesintetizate.....360
Conf. univ. dr. Vitalie Cotelea

VI. STATISTICĂ ŞI MATEMATICĂ

Верхняя оценка для числа гипергранеи *n*-мерного гиперболического тайла.....368
Профессор д-р Виталий Макаров,
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова;
Доцент Владимир Балкан
Criteriul existenţei topologiilor conexe în grupuri abeliene divizibile.....371
Conf. univ. dr. Pavel Chircu
Aspecte metodologice privind econometria.....375
Prof. univ. dr. Ion Pârţachi
Instrumente contemporane de măsurare a corupţiei în Republica Moldova.....385
Conf. univ. dr. Viorica Rusu
Lect. sup. univ. master Alina Ţarigradschi

I. PROBLEME GENERALE ALE ECONOMIEI NAȚIONALE

ЭВОЛЮЦИЯ ГЕНДЕРНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ И КООПЕРАЦИИ ТРУДА

Проф. унив., д-р хаб. ***Надежда ШИШКАН***
Конф. унив., д-р ***Марина БЕЛОСТЕЧНИК***

The significance of international, regional and national strategies for the formulation and solution of gender issues has been emphasized in the article "The evolution of gender division and cooperation of labour". Are revealed the dialects of gender relationship perfection on the basis of the development and intensification of labour division and cooperation in preindustrial, industrial and postindustrial society. It is sustained the necessity of the constitution of a – "knowledge economy" – in the Republic of Moldova as a condition for solving gender issues that correspond to the interests of society and to the needs of men and women.

Совершенствование гендерных отношений является одной из важнейших современных социально-экономических мегатенденций как на глобальном, так и национальном уровнях. Об этом свидетельствуют разработанные и принятые ООН «Конвенция о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин» (1979 г.), Найробийские стратегии (1980 г.), Пекинская декларация и Платформа действий (1995 г.), Декларация тысячелетия ООН (2000 г.) и мн.др.

Осуществление стратегической цели – интеграция Республики Молдова в Европейский Союз – обуславливает необходимость учета и нормативных актов, принятых ЕС: «Декларация о равенстве мужчин и женщин» как фундаментального критерия демократии, принятая на четвертой Европейской министерской конференции (Стамбул, 1997 г.); «Декларация и План действий», принятые на третьей встрече глав государств и правительств Совета Европы (Варшава, 2005 г.); «Дорожная карта равенства между женщинами и мужчинами» (2006-2010 гг.); «Рекомендация комитета министров для стран-членов о стандартах и механизмах обеспечения гендерного равенства» и др.

С учетом этих документов в Республике Молдова и на основе Конституции, провозгласившей равенство мужчин и женщин перед законом, был принят специальный закон «Legea cu privire la asigurarea egalităţii de şanse între femei şi bărbaţi» (2000 г.), разработан и утвержден правительством план «Продвижение гендерного равенства в обществе на период 2006-2009 гг.» и «План действий и Национальная программа по обеспечению гендерного равенства на 2010-2015 гг.».

План действий на 2010-2015 годы научно, методологически и экономически более обоснован, чем предыдущий план. Он составлен на основе хорошей информа-

ционно-статистической базы, представленной Бюро национальной статистики за 2008-2009 годы [4].

С социально-экономической точки зрения этот план составлен с достаточно глубоким анализом состояния проблем занятости и миграции по полу, образованию, здравоохранению; в нем делается попытка определить гендерно-чувствительное бюджетирование, подчеркивается необходимость повышения роли женщин на всех уровнях принятия решений, осуществление мониторинга и контроля за выполнением плана.

Вместе с тем, реализация Национальной программы требует его конкретизации, доработки с точки зрения:

1) осмысления сути концепции гендерных отношений, что предполагает дальнейшее более тесное сотрудничество науки и практики. В «Плане действий» подчеркивается необходимость достижения гендерного равенства, но при этом выделяется в основном проблема женщин, хотя науке известны многие нерешенные проблемы мужчин (более низкая продолжительность жизни, высокая смертность в трудоспособном возрасте и др.);
2) уточнение показателей достижения гендерного равенства, которые в ряде случаев не конкретны, аморфны и не прописаны в «Показателях достижений», хотя имеется международный опыт признания ряда общепринятых стандартов. Например, занятость и ее изменение выражается в количестве созданных рабочих мест, увеличении (уменьшении) доли занятых или доли безработных. Для оценки доли женщин в принятии решений минимальным критическим порогом является показатель достижения 30% и т.д.;
3) необходимость решения ряда дискуссионных вопросов, связанных с реалиизацией «Конвенции о ликвидации всех форм дискриминации женщин». Одним из них является продвижение на рынке труда «нетрадиционных» профессий для женщин и мужчин. Здесь особенно нужна конкретизация, которая предполагает углубленные научные исследования, связанные с анализом эволюции гендерных отношений в области разделения и кооперации труда. В противном случае можно продвигать женщин в высококвалифицированные и высокооплачиваемые профессии умственного труда, что связано с развитием новой экономики, или продвигать женщин на все уровни принятия решений, или, напротив, поддерживая неофеминистские требования, продвигать женщин на тяжелые и вредные, но высокооплачиваемые работы, которые тоже являются для женщин «нетрадиционными», ибо отрицательно влияют на репродуктивную функцию и здоровье женщин.

Если проанализировать эволюцию разделения и кооперацию труда по полу с древнейших времен до наших дней, то становится очевидным, что в процессе эволюции труда во взаимосвязи с гендерными отношениями происходит, с одной стороны, нивелирование в разделении труда на мужской и женский, с другой стороны, на каждом новом этапе научно-технического прогресса возникает необходимость в новом разделении труда и его комбинированном применении.

Это обусловлено как физическими, физиологическими особенностями мужского и женского организма, так и историческими условиями жизнедеятельности полов.

Как показали исследования физиологов (Шерер Ж., Косилов С. и др.), у мужчин больше развита мышечная сила и способность к выполнению тяжелых работ, у женщин

больше развита малая мышечная сила и способность к выполнению более легких в физическом отношении работ. Кроме того, как известно, женщины выполняют функцию деторождения (воспроизводство рода человеческого).

Эти различия между полами исторически предопределили и различия в разделении труда по производству материальных благ и сфер деятельности человека. В период матриархата, когда естественным силам принадлежала решающая роль как в способностях людей, так и в существующих орудиях труда, женщина выполняла большой объем работ (рождение детей, собирательство при помощи примитивных орудий труда, поддержание огня, приготовление пищи и мн. др.), что обеспечивало роду относительно бесперебойное существование. Мужчины занимались охотой, что требовало затрат большой мышечной силы, но охота не обеспечивала бесперебойного существования, что снижало значение мужского труда и мужское влияние на гендерные отношения.

С развитием технического прогресса происходит переход от естественных орудий труда к искусственным, значение большой мышечной силы и ее производительность резко возрастает, ибо главные тенденции в развитии орудий труда (увеличение мощности, скорости движения, формирование зачатков автоматики) были связаны с затратами энергии большой мышечной силы. Больших физических затрат требовали и другие виды работ, связанные с производством орудий труда: строгание, пиление, сверление, полирование и т.д.

По мере совершенствования орудий труда, появления машин структура производства усложнялась. Но в любую эпоху (доиндустриальную или индустриальную) производство орудий труда и связанные с ним другие виды труда (добыча железной руды, каменного угля, литье, кузнечно-прессовые работы, а позднее добыча нефти, газа, производство электроэнергии) выполнялись мужчинами.

Именно благодаря производству орудий труда общественное хозяйство разделилось на две большие сферы: общественное производство (с оплачиваемыми видами труда) и бесплатное домашнее хозяйство, что явилось основой перехода от матриархата к патриархату. Домашнее хозяйство, рождение и воспитание детей, уход за детьми и мужем закрепляется за женщиной; производство орудий труда и материальных благ (в том числе, предметов потребления) – за мужчиной (более подробно см. 5, 1.4). Такое разделение труда между полами исторически было прогрессивным ибо повышало производительность общественного труда и создавало условия для совершенствования гендерных отношений.

Именно благодаря развитию орудий труда и появлению машин углубилось разделение общественного труда. Структура последнего усложнялась. С одной стороны, развивались отрасли промышленности, связанные с производством машин (тяжелая промышленность), с другой стороны, развивалось множество отраслей, связанных с применением машин: транспорт (железнодорожный, морской, воздушный), строительство, где в основном требовался труд мужчин. Вместе с тем, внедрение в легкую и пищевую промышленность машин расширило сферу применения труда женщин.

С ростом объема производства, развитием рыночных отношений увеличился спрос не только на мужскую, но и женскую рабочую силу. Одновременно с развитием машинного производства увеличилось и предложение труда женщин, что обусловлено рядом обстоятельств:

- усилением действия закона возвышения потребностей и необходимостью получения дополнительного заработка в семье;

- зарплата женщин является экономической основой равенства в семье;
- применение машин в производстве резко повысило производительность труда, сократило рабочее время, создало условия для производства прибавочного продукта, для формирования общественных фондов потребления и оказания помощи в воспитании детей и ухода за ними и одновременно уменьшения потребности в детях;
- развитие отраслей легкой и пищевой промышленности, а затем сферы услуг резко сократило объем работ в домашнем хозяйстве, хотя значение его еще сохранилось.

Таким образом, внедрение в производство машин, формирование индустриального общества создало благоприятные условия для совершенствования разделения труда: переход женщин из бесплатного домашнего хозяйства в общественное платное хозяйство, а в общественном хозяйстве – преимущественное применение труда мужчин в тяжелой промышленности, на транспорте, строительстве и преимущественное применение труда женщин в отраслях легкой и пищевой промышленности, легком машиностроении (приборостроении), торговле и сфере услуг. Эти виды труда были относительно легкими и менее оплачиваемыми, поэтому в теории и на практике женский труд стал считаться относительно легким, но в то же время и менее оплачиваемым.

Вместе с тем, наряду с разделением труда по полу, усилилась и кооперация труда как на отраслевом уровне, так и на корпоративном, профессиональном. В отраслях тяжелой промышленности труд женщин широко применялся в профессиях штамповщиц, аппаратчиц и др., а в отраслях легкой и пищевой промышленности труд мужчин преобладал среди наладчиков.

С завершением формирования индустриального общества и перехода к постиндустриальному усилилась необходимость в углубленном разрешении не только физического труда, но и разделении труда на умственный и физический, особенно в период перехода от индустриального производства, основанного на применении системы машин, к постиндустриальному, основанному на системе автоматов и кибернетики. Это в свою очередь обусловило необходимость формирования новой экономики, одной из основных черт которой является «экономика образования». Поскольку развитие умственных способностей людей не зависит от их физических, физиологических особенностей организма, то при создании равных возможностей получения образования женщины могут развить способность к выполнению всех видов умственного труда. Однако в условиях рыночной конкуренции она вынуждена выполнять те виды труда, которые ей уступают мужчины.

Если взять уровень образования женщин в экономически развитых и среднеразвитых странах (в том числе и в Республике Молдова), то уровень образования I, II и III ступени у женщин практически сравнялся с уровнем образования мужчин, а в некоторых странах стал даже выше. В Республике Молдова доля женщин среди специалистов с высшим и средним образованием составляет 59% [7]. Это позволило женщинам работать в отраслях, требующих высокого уровня образования: науке, культуре, образовании, здравоохранении, в управлении, занимать должности инженеров и техников.

Вместе с тем, если проанализировать занятость женщин по занимаемым должностям, то по каждой отрасли умственного труда складывается своеобразная пи-

рамида. Внизу пирамиды доля женщин составляет 70-80%, вверху – 1-10%. При этом, чем ниже должность, тем ниже она оплачивается.

В постсоциалистических странах, в том числе и в Республике Молдова, традиционно работники умственного труда оплачивались ниже, чем работники физического труда. Поэтому не случайно зарплата в образовании, здравоохранении, науке, культуре всегда была ниже, чем у работников промышленности (особенно тяжелой), в строительстве, на транспорте. От этого страдали как мужчины, так и женщины, занятые в сфере умственного труда. Но женщины больше, ибо у них всегда была более слабая корреляция между образованием, занимаемой должностью и зарплатой.

По данным Biroul Național de Statistică зарплата в публичном управлении в 2008 году у женщин составляла 1934,7 лея, у мужчин – 2457 леев; в образовании соответственно – 1411,9 и 1721,0 лея; здравоохранении – 1649,8 и 2247,1 лея; культуре и спорте – 1240,7 и 1718,5 лея [4]. Слабая корреляция между образованием и оплатой труда в отраслях нематериальной сферы явилась важнейшей причиной «утечки мозгов» за рубеж.

По данным Бюро национальной статистики в 2008 году всего 318,3 тыс. человек, из них мужчин 210,9 тыс., женщин – 108,3тыс., которые распределились по образованию следующим образом:

Таблица 1

Уровень образования	Мужчины	Женщины	Всего
Высшее	7,3	12,1	8,9
Среднее специальное	11,1	18,4	13,6
Среднее профессиональное	33,2	22,9	29,7
Лицей, общее среднее	26,1	29,6	27,3
Гимназия	21,9	16.7	20,2
Начальное	0,5	0,3	0,4
ВСЕГО	100,0	100,0	100,0

Как видно из таблицы 1, среди женщин доля лиц с высшим и средним специальным образованием составляла 30,5%, в то время как среди мужчин – 18,9%.

Основная причина миграции у мужчин – низкая зарплата (46,5%) и отсутствие места работы (50,5%). У женщин, соответственно – 47,7% и 48,0%.

Основная часть мужчин (70%) мигрировала в Россию и одна четвертая – в ЕС, женщины примерно равномерно выехали в ЕС и Россию. Как в ЕС, так и в России, мужчины заняты в основном на строительных работах, в обслуживании домохозяйств.

Анализ занятости мигрантов по классификационным группам показывает, что мужчины и женщины за рубежом заняты в основном на неквалифицированных и малоквалифицированных работах (см. таблицу 2).

Таблица 2

Распределение труда по полу и квалификации, тыс. чел.

Группа	Наименование квалификационных групп	Мужчины		женщины	
		ЕС	Россия	ЕС	Россия
1.	Conducători ai autorităţilor publice de toate nivelurile	0,0	0,0	–	0,0
2.	Specialişti cu nivelul superior de calificare	0,0	0,0	0,0	0,0
3.	Specialişti cu nivel mediu de calificare	0,0	1,1	–	0,0
4.	Funcţionari administrativi	–	0,0	–	0,0

5.	Lucrători în servicii, gospodăria de locuinţe şi deservire comunală, comerţ şi asimilaţi	2,5	4,4	9,4	19,2
6.	Lucrători calificaţi în agricultură silvicultură, vănătorie, pisicultură şi pescuit	1,6	0,0	0,0	0,0
7.	Muncitori calificat interprinderi industriale şi alt ramure	22,1	89,7	1,2	11,8
8.	Operatori, aparatişti, maşinişti la instalaţii şi maşini	3,0	13,6	0,0	0,0
9.	Muncitori necalificaţi	10,6	39,2	36,8	9,4

Sursa: *Таблица составлена авторами на основании данных Migraţia forţei de muncă. Chişinău, 2008, p.32-33.*

Как видно из таблицы 2, женщины, как и мужчины, заняты в основном на малоквалифицированных и неквалифицированных работах как в ЕС, так и в России.

Это обусловлено многими причинами:

- нежеланием местного населения работать на этих видах труда;
- не имея возможности устроиться на работу в Республике Молдова, мигранты соглашаются на любую работу, которая оплачивается выше (в 5-6 раз), чем на родине;
- ограниченностью рабочих мест с высококвалифицированным трудом в ЕС и России и жесткой конкуренцией на рынке умственного труда, как более престижного и более высоко оплачиваемого;
- несоответствием стандартов образования в ЕС и Республике Молдова. Болонский процесс призван решить эту проблему, но процесс находится еще на начальной стадии развития;
- отсутствием межгосударственных соглашений о трудовой миграции и вынужденным ростом нелегальной миграции.

Несмотря на ряд проблем, с которыми сталкиваются образованные мигранты (отсутствие медицинского обслуживания, отсутствие нормальных жилищных условий, распад семьи и разлука с детьми, незнание языка, более низкая оплата труда, чем местного населения), большинство мигрантов не собирается возвращаться на родину из-за отсутствия рабочих мест и низкой оплаты труда, особенно работников умственного труда.

Поэтому продвижение гендерного равенства неизбежно связано с необходимостью социально-экономического развития Республики, созданием рабочих мест, соответствующих требованиям новой экономики, основными чертами которой является: информатизация экономики, создание современной социально-ориентированной сервисной экономики, основой которой является экономика образования, что послужит основой для создания высококвалифицированных и высокооплачиваемых рабочих мест как для мужчин, так и для женщин, и тем самым совершенствования гендерных отношений. Формированию новой экономики, безусловно, будет способствовать и продвижение женщин на все уровни принятия решений, для чего сначала необходимо законодательно утвердить норму – критический порог – 30% присутствия женщин в правительстве, парламенте, в партиях.

Для продвижения женщин в нетрадиционную сферу занятости очень важно повысить долю женщин среди предпринимателей. В Республике Молдова доля женщин практически одинакова, как и в ЕС. В ЕС – 30%, в Республике Молдова – 27%. Почти 90% предпринимателей, как мужчин, так и женщин, имеют высшее и среднее специальное образование.

Большинство предпринимателей, как мужчины, так и женщины (2/3), – это выходцы из рабочих и служащих. Стартовым капиталом для 3/4 из них явились собственные средства. Однако для предпринимательства Молдовы характерны малые размеры бизнеса. Доля предприятий со штатом до 9 работников – мужчин-предпринимателей составляет 67,8%, у женщин – 79,4%; до 49 работников, соответственно – 24,5 и 17,2.

То есть, в основном до 90% – это микро- и малые предприятия, которые постоянно испытывают трудности.

К перечню трудностей относятся:

Таблица 3

	Мужчины	**Женщины**
Отсутствие финансовых средств	73,2	76,5
Отсутствие передовых технологий	6,4	4,9
Ограниченный доступ к кредитам	13,5	8,1
Неблагоприятная налоговая политика	18,5	17,4
Отсутствие квалифицированных кадров	11,9	11,7
ИТОГО	100,0	100,0

К сложностям предпринимательства относится и проблема реализации продукции, что связано с низкой покупательной способностью населения, повышением цен в связи с ростом цен на энергоносители и воду.

Анализ предпринимательства в Республике Молдова показывает, что, несмотря на все трудности в развитии экономики, значительная часть женщин (27,2%) и мужчин (25,5%) надеются на улучшение ситуации в бизнесе.

Одним из главных методов развития предпринимательства является принятие и реализация целевых государственных программ. Учитывая, что женщины обладают относительно более ограниченными ресурсами и возможностями роста, при дальнейшем развитии институтов рыночной инфраструктуры и социальной сферы быта необходимо разработать меры по учету специфических потребностей предпринимателей-женщин: повышение доступа к кредитам, информации, консалтинговым услугам и приобретению навыков работы в конкурентной среде. Наряду с национальными программами поддержки бизнеса, целесообразно развивать и региональные с учетом особенностей территории.

Таким образом, внедрение в производство достижений научно-технического прогресса, развитие рыночных отношений, рост образования совершенствует разрешение и кооперацию труда, вообще, и в гендерном аспекте, в частности. Однако дальнейшая прогрессивная эволюция гендерных отношений предполагает создание условий для формирования новой экономики, которая углубляет разделение и кооперацию труда по полу на качественно новом уровне, когда на первое место выдвигается образование, которое позволяет как мужчинам, так и женщинам, работать во всех высококвалифицировнных видах труда, оптимизировать затраты домашнего труда и по воспитанию детей (путем его разделения по полу и возрасту), что в конечном счете приведет к переходу от патриархата к биорхату (совместному сотрудничеству мужчин и женщин). Но этот процесс не происходит стихийно, а предполагает осознание всем обществом условий совершенствования гендерных отношений и вовлечение в этот процесс современных институциональных структур на различных уровнях принятия решений их претворения в жизнь.

Литература:

1. Planul național *„Promovarea egalității genurilor umane în societate pentru perioada 2006-2009”*. Chişinău, 2006.
2. Promovarea egalității genurilor în Moldova // Culegere de documente. Chişinău, 2007.
3. План действий в период с 2010 по 2012 годы и Национальная программа по обеспечению гендерного равенства на 2010-2015 годы. Monitorul oficial, 5-7/27 от 19.01.10.
4. Femei şi bărbați în Republica Moldova. Chişinău, 2008.
5. Шишкан Н., Николаеску М. *Мегатенденция социально-экономического гендерного равенства* // В кн. Социально-экономические мегатенденции. Кишинэу, 2005.
6. Migrația Forței de muncă. Chişinău, 2008.
7. Human development Report, 2008.
8. Condițiile de creare şi dezvoltare a întreprinderilor: analiza prin prisma de gen. Chişinău, 2009.

METODOLOGIA ORIENTĂRII POLITICILOR ECONOMICE SPRE ÎMBUNĂTĂȚIREA CALITĂȚII PRODUSELOR AGROALIMENTARE

Conf. univ. dr. hab. ***Alexandru STRATAN***

The paper emphasizes that governments have an obligation to mitigate, avoid or limit the inconvenient through agricultural policies depending on society's options, country's traditions, cultural, geopolitical conditions, technical and scientific level, technologies, and success of the increase of agrifood products quality. Following the "path" passed by EU member states over the last 50 years we could stress that the agricultural producer needs protection from the state and society.

Dezvoltarea agriculturii în economia de piață, guvernată de prețuri, lăsată la discreția cererii şi ofertei, poate să fie eficientă, dar şi să aibă unele inconveniente. Activitatea agricolă nu poate fi în permanență uşoară, armonioasă, total atractivă, profitabilă, lipsită de riscuri; concomitent, ea întâmpină cele mai diverse dificultăți, tot felul de inconveniente, neajunsuri, dezavantaje, obstacole, pierderi sau riscuri. Toate acestea, în ansamblu, pot conduce uneori la numeroase excese, eşecuri, dezechilibre, fluctuații ale cererii şi ofertei, inegalități între agricultorii din diferite regiuni, dezvoltare pentru unii şi criză, sărăcie, eliminare pentru alții; exodul masiv, abandonarea unor regiuni, şomaj, prejudicii mediului ambiant şi calității produselor, sărăcirea patrimoniului genetic etc.

Primul inconvenient cu care se confruntă frecvent, sistematic şi incontinuu diviziunea (unitatea) țărănească sunt prețurile de piață. Oricât de mari nu ar fi variațiile prețurilor de la un an la altul, se impune necesitatea determinării unui sistem de prețuri la produsele agricole. Din punct de vedere teoretic, determinarea speranței matematice a prețurilor este posibilă; din considerente practice, astfel de prețuri vor fi reale. Mecanismele de determinare a prețurilor reale pot fi bazate pe informația exogenă: indicele prețurilor în economia națională, importul inflației, coeficientul de actualizare etc.

Prețurile la produsele agricole nu pot fi stabile pentru întregul an, ele pot fi caracterizate printr-o alternanță regulată a unor perioade de abundență şi penurie relativă. Afecțiunile

apar atunci când are loc o răsturnare a trendurilor devenite tradiționale, fapt ce poate dezorganiza sectorul agrar sau înfometa consumatorul. Prin urmare, apare necesitatea elaborării unei politici de corectare a oscilațiilor prețurilor în cadrul oscilațiilor admisibile.

Tentativele de asigurare a populației cu produse alimentare, prin intervențiile statului, pot fi urmărite din timpurile cele mai vechi. Bunăoară, în Atena şi Roma Antică, protejarea consumatorului presupunea fixarea prețurilor, interzicerea exportului, încurajarea importului etc. Începând cu anul 1660, în Anglia a apărut „legea grânelor", care au avut drept scop menținerea prețurilor la un nivel favorabil producătorilor agricoli prin taxele aplicate importatorilor. Dacă prețurile coborau sub pragul fixat de lege, importurile de cereale erau interzise. Englezii au fost generatorii ideii de elaborare a măsurilor protecționiste în vederea susținerii prețurilor înalte la mărfurile agricole pe piața internă. Conform acestor legi, consumatorii de produse alimentare au fost impuşi să suporte cheltuieli majore, iar industriaşii să plătească mai mult salariații pentru ca aceştia să se poată hrăni. Astfel, producătorii agricoli au acumulat un potențial considerabil pentru dezvoltarea producției. Prin această lege se explică şi succesul Angliei în sec. XIX (şi nu numai) în crearea utilajelor agricole. Însă, sub presiunea mediilor industriale, în anul 1846 legea a fost abolită.

Politicile protecționiste agricole pot fi cele mai diverse. Începând cu anul 1815, în Anglia, politica de protecție a producției agricole se reducea la menținerea prețurilor pe piața internă supra celor mondiale; favoriza producătorii naționali, limita importurile. Între anii 1815-1846, agricultorilor englezi le-au fost create condiții economice pentru dezvoltarea infrastructurii productive, acumularea potențialului economic de dezvoltare a agriculturii. Menținerea legii nominalizate în continuare, poate fi justificată prin aceleaşi argumente de a contribui la creşterea volumului producției, la economisirea valutei pentru importurile produselor agricole. Politicile economice, ca şi utilajele de producere, au „viața" lor şi pot deveni cu timpul ineficiente. Dezvoltarea industriei engleze, în aceşti ani, a creat premise pentru creşterea exporturilor de produse industriale şi, deci, necesitatea în economisirea valutei s-a redus; a apărut nevoia de creare a condițiilor de concurență a producătorilor agricoli naționali cu cei mondiali; dezvoltarea industrială a Angliei a creat noi locuri de muncă; concomitent, abolirea legii respective a demarat procesul de falimentare a unor unități agricole, fluxul de lucrători din agricultură în industrie; agenții agricoli falimentari au contribuit la reducerea numărului producătorilor agricoli şi creşterea capacităților productive.

Sistemul de reglementare economică, bazat pe protecționismul agriculturii, a fost utilizat în diferite perioade de timp de către toate țările, care ulterior au devenit țări puternic dezvoltate industrial. Abolirea legii protecționiste creează avantaje pentru dezvoltarea economiei în ansamblu, dar şi anumite riscuri în securitatea alimentară a țării. Astfel, țările, ce dețin monopol în exportul unui produs agricol esențial, pot exercita presiuni politice asupra țărilor importatoare ale acelui produs, limitând volumul exportului produsului respectiv, ceea ce provoacă o creştere masivă a prețurilor sau impun țărilor importatoare alte condiții în relațiile export-import. De aceea, politica protecționistă în agricultură rămâne pentru multe state actuală.

În viziunea [1, p.382], „Principala grijă a guvernelor țărilor industrializate, după cel de-al doilea război mondial, era să încurajeze şi să accelereze o revoluție agricolă, în aşteptarea ca aceasta să contribuie la ameliorarea alimentației şi bunăstării generale, să elibereze cât mai multă forță de muncă de care aveau mare nevoie industria şi serviciile în plin avânt şi să ofere industriilor din amonte şi din aval materiile prime necesare dezvoltării lor rapide". De problema dezvoltării agriculturii imediat după război erau îngrijorați toți: şi politicienii, şi agro-

nomii, şi economiştii. Propunerile în această privinţă erau cele mai diverse, începând cu necesitatea creării gospodăriilor agricole colectiviste, până la planificarea administrativă a capitalurilor, producţiilor şi lucrătorilor. „Majoritatea ţărilor industrializate din Europa Occidentală, afirmă [2, p.368], impresionate de agricultura americană, au adoptat atunci politici menite să accelereze dezvoltarea celei de-a doua revoluţii agricole". Politica economică se reducea la următoarele: favorizarea desfacerii; garantarea pentru producătorii agricoli a unor preţuri stabile, suficient de mari, pentru a stimula producţia agricolă; crearea unor sisteme de credite cu dobândă mică; scutirea de unele taxe; unele subvenţionări; înfiinţarea sistemelor naţionale de învăţământ, cercetare-dezvoltare, popularizare pentru agricultori.

Se ştie că înzestrarea tehnică a muncii are o anumită limită. Depăşirea acesteia conduce la reducerea consumului neproductiv (figura 1), unde:

k – înzestrarea tehnică a muncii;

$f(k)$ – productivitatea muncii;

y – cheltuieli;

$f'(k)$ – productivitatea marginală a muncii.

Politicile de stimulare a dezvoltării producţiei agricole au contribuit la creşterea numărului unităţilor agricole, precum şi la supradotarea acestora. Până la introducerea politicilor stimulatoare, înzestrarea tehnică a muncii constituia k_1, iar consumul – C_1; după implementarea acestei politici, înzestrarea tehnică a muncii a devenit k_2 cu un consum neproductiv sub nivelul optim $C_2<C^*$.

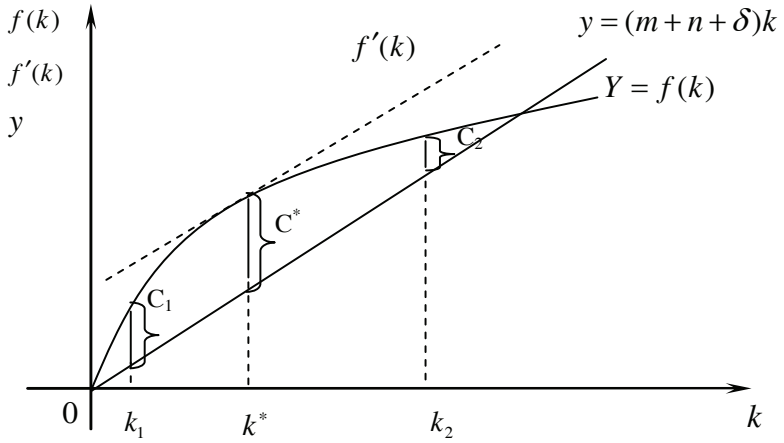


Figura 1. **Reducerea consumului neproductiv**

Politicile de stimulare se cereau a fi suplimentate: s-a introdus indemnizaţia viageră – pensii speciale pentru agricultorii care se retrag din activităţile agricole; a fost adoptată legea „anticumul", ce interzicea extinderea unităţilor agricole; pentru unele unităţi agricole mici, cu un prag sub minimul necesar de suprafeţe cu destinaţie agricolă, au fost anulate anumite subvenţii.

Suplimentarea legilor de protecţie a dezvoltării agricole, după cum şi era de aşteptat, a generat un şir de inconveniente, condiţii inegale de dezvoltare, favoruri pentru unele unităţi agricole, crize – pentru altele şi, în ultimă instanţă, – regiuni defavorizate. Procesul de fluctuaţie a lucrătorilor, neplăcut pentru unii, favorabil pentru dezvoltarea agriculturii în ansamblu, s-a desfăşurat evolutiv. Pe parcurs doar 10% din numărul iniţial de unităţi agricole au reuşit să se menţină în condiţiile celor mai diverse inconveniente.

Eforturile în realizarea unei recolte agricole cât mai mari au determinat apariția problemelor ecologice, legate de calitatea produsului final şi a mediului ambiant. Nivelul cantitativ al produselor agricole a fost în creştere, calitativ (Y) – în descreştere $Y = \frac{A}{BX + C}$ (figura 2).

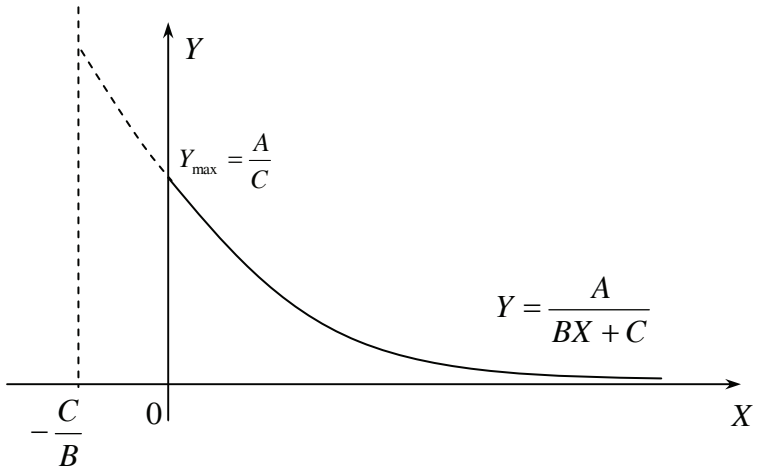


Figura 2. **Evoluția nivelului cantitativ şi calitativ al produselor agricole**

După introducerea în sol a îngrăşămintelor minerale şi organice, a fost soluționată o problemă, dar au apărut două: nivelul calității produselor agricole şi a mediului ambiant. Nu există nici o reglementare generală care ar limita, prin stabilirea unui prag de nocivitate, dozele de îngrăşăminte, pesticide, erbicide, numărul de animale concentrate într-un singur loc; concomitent, lipseşte metodologia de calcul a taxei de sancționare pentru utilizarea substanțelor potențial dăunătoare, menite să reducă nivelul de utilizare. Un astfel de calcul ar contribui la elaborarea unei politici agricole de ansamblu, promovarea unei agriculturi ecologice raționale, a unei alimentații de bună calitate.

Admitem că creşterea nivelului cantitativ al produselor agricole, prin introducerea îngrăşămintelor de tot felul, este reprezentată de funcția *f(x)* cu proprietățile $f'(x) > 0$, $f''(x) > 0$, adică, odată cu încorporarea a tot mai multe îngrăşăminte, recolta este în creştere; fiecare unitate de recoltă este realizată cu un efort mai mare decât unitatea precedentă şi mai mic decât efortul pentru unitatea următoare (figura 3).

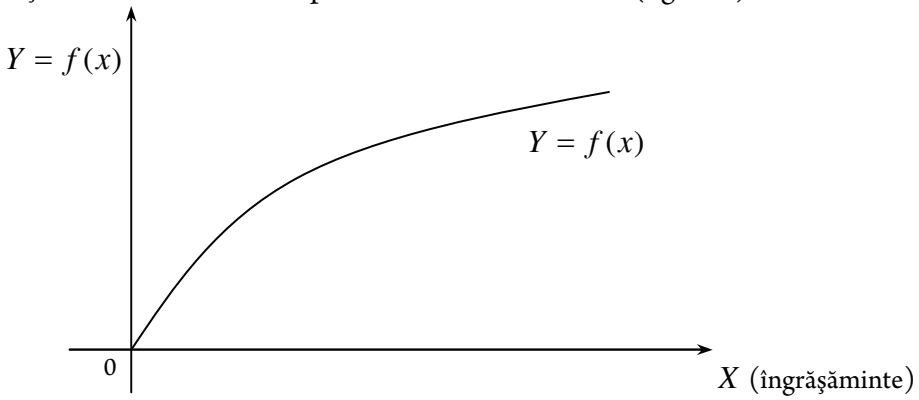


Figura 3. **Dependența dintre cantitatea de îngrăşăminte utilizate şi recoltă: cazul 0**

Dacă funcția $f(x) = Y^{(b)}(x) = \alpha X^{\beta} + \gamma$, $0 < \beta < 1$, sporirea volumului de îngrăşăminte utilizate contribuie la creşterea cantitativă, brută a recoltei (figura 4).

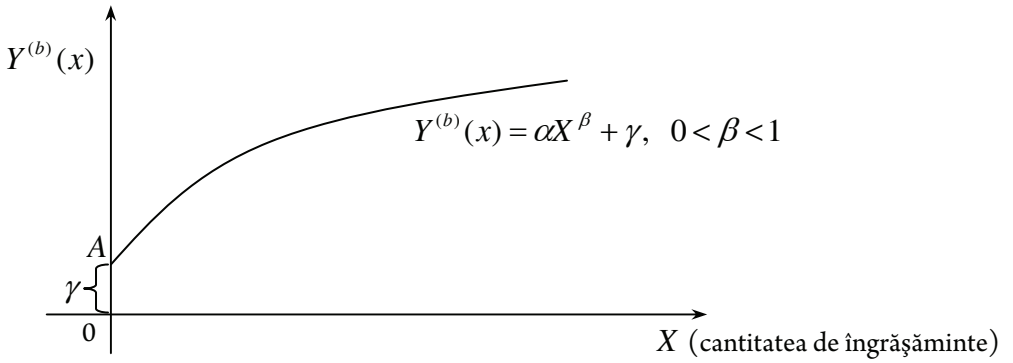


Figura 4. **Dependența dintre cantitatea de îngrăşăminte utilizate şi recoltă: cazul γ**

Creşterea volumului de îngrăşăminte utilizate generează cheltuieli reprezentate de funcția $k(x) = aX + b$ (figura 5).

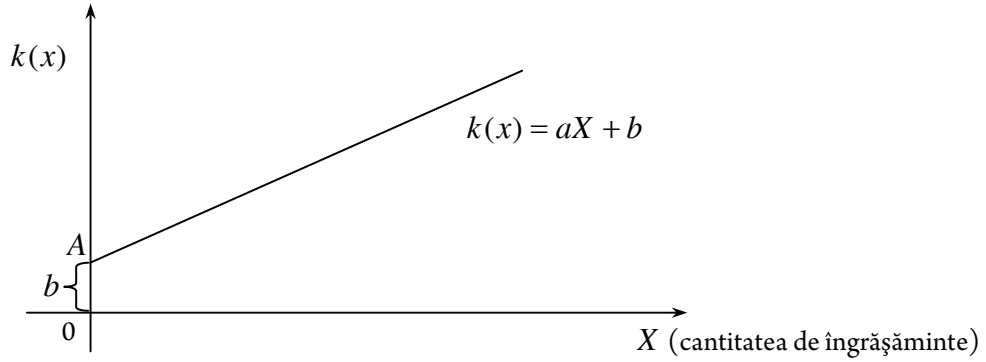


Figura 5. **Dependența dintre cheltuieli şi cantitatea de îngrăşăminte utilizate**

Deci, creşterea cantitativă, brută a recoltei, în urma utilizării îngrăşămintelor de tot felul, este barată economic de funcția cheltuielilor (figura 6).

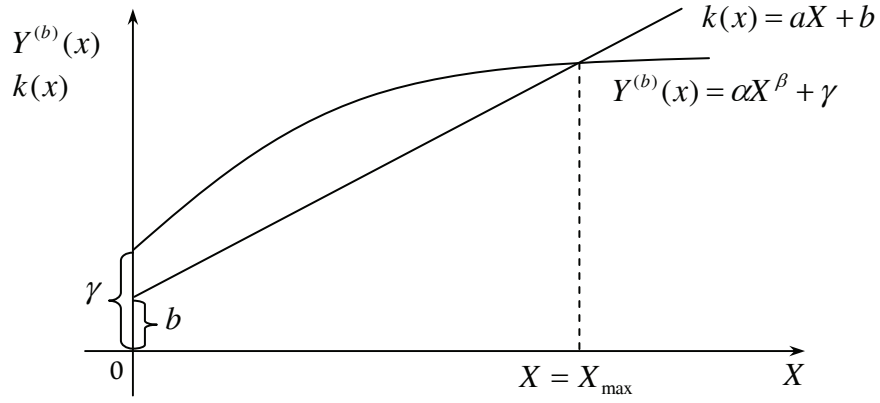


Figura 6. **Dependențele cheltuielilor, producției brute de cantitatea îngrăşămintelor utilizate**

Utilizarea îngrăşămintelor, în cantitate de $X > X_{max}$, generează cheltuieli ce depăşesc venitul.

Cantitatea optimă X^* (nu neapărat admisibilă după calitate) poate fi găsită din condiția $\dot{Y}^{(b)}(x) = 0$ (grafic – tangenta paralelă la funcția cheltuielilor $k(x) = aX + b$, X^* – abscisa punctului de tangență), figura 7.

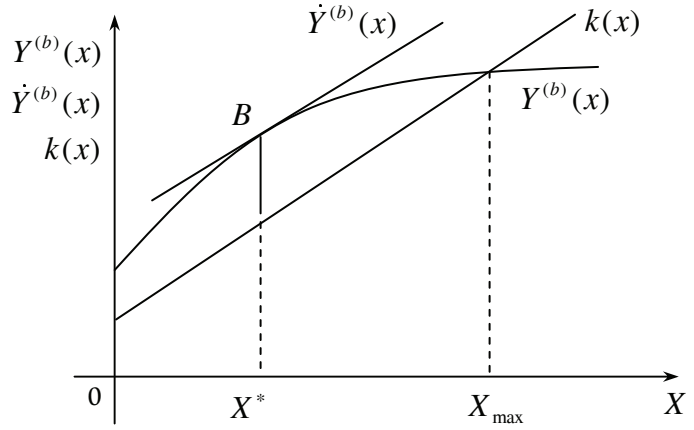


Figura 7. **Cantitatea optimă a îngrăşămintelor utilizate**

Actualmente, nu există nici o reglementare generală care să restricționeze dozele de îngrăşăminte menite să reducă gradul lor de utilizare. Din considerentul realizării cantitative, dozele de îngrăşăminte X^* sunt optime; din considerentul structurii elementelor nutritive ale recoltei obținute, dozele X^* ar putea fi inadmisibile. Calitatea $Y^{(b)}$ şi cantitatea (y) recoltei obținute prin utilizarea diverselor îngrăşăminte, în linii mari, sunt în dependență inversă. Admitem, această dependență este reprezentată de funcția: $Y^{(b)}(y)=\frac{a_1}{b_1 y}-\frac{c_1}{b_1}$ (figura 8).

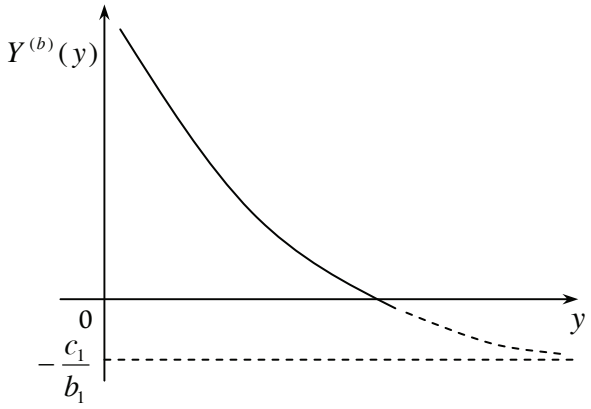


Figura 8. **Dependența dintre cantitatea şi calitatea recoltei**

Deci, calitatea mai mare a produselor presupune o recoltă mai redusă şi, prin urmare, un venit mai mic. Pentru compensarea veniturilor ratate, produsele calitative vor avea şi un preț mai mare.

Admitem că dependența dintre preț (P) şi calitate (y) este reprezentată de funcția $P(y)=\alpha_1 y^{\beta_1}-\gamma_1$ (figura 9).

Produsele de calitate $y_{min}^{(1)}=(\frac{\gamma_1}{\alpha_1})^{\frac{1}{\beta_1}}$ nu sunt solicitate de către consumator şi au prețul $P=0$; produsele de calitate sub nivelul $y_{\min}^{(1)}$ sunt nocive pentru ambianță, prețul va fi negativ, deci, unitatea agricolă va fi sancționată, amendată.

În continuare vom examina dependențele $(x, Y(x))$, $(y, Y(y))$ şi $(y, P(y))$ pe un singur plan (figura 10).

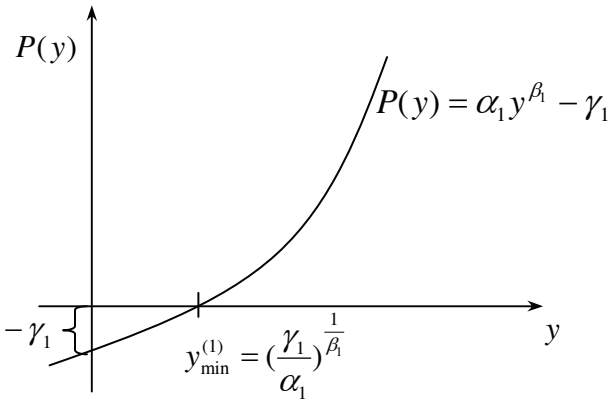


Figura 9. **Dependența dintre preț şi calitatea produselor**

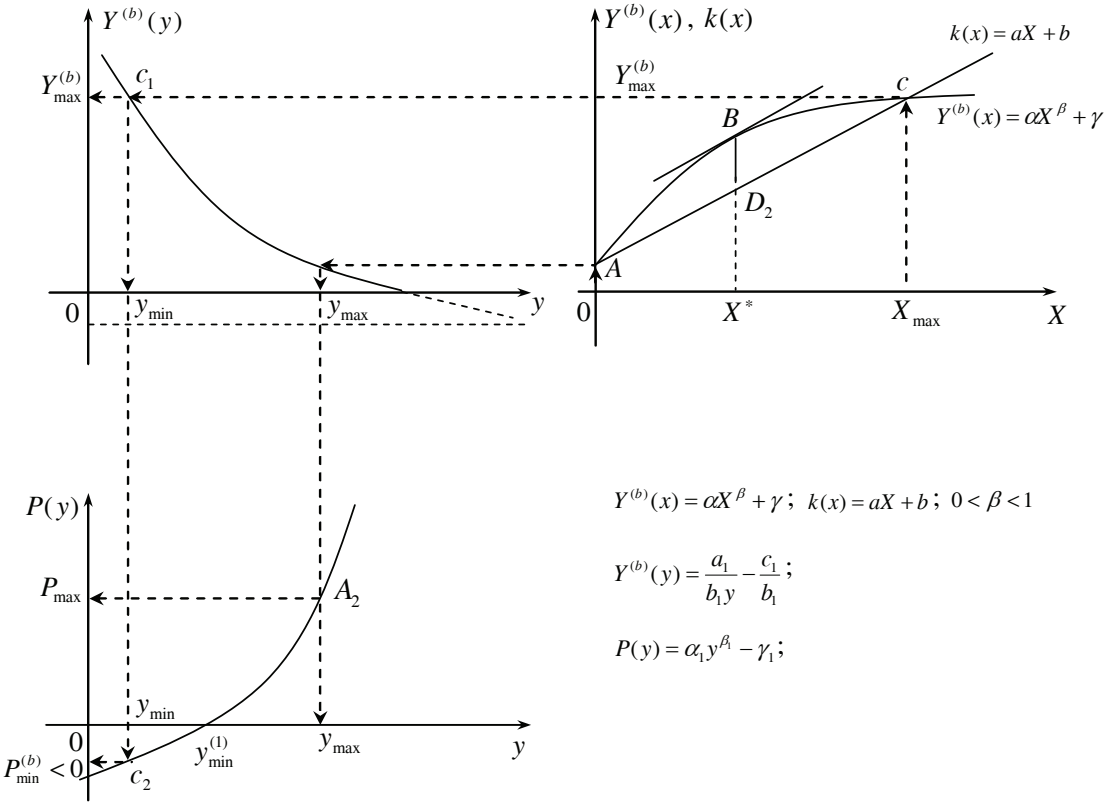


Figura 10. **Dependențele: produs max. – preț min.; produs min – preț max.**

Volumul minim de produse agricole, obținute fără utilizarea îngrăşămintelor (în figura 10) este reprezentat prin ordonata *0A*, calitatea – prin abscisa y_{max}, prețul – prin ordonata P_{max}; volumul maxim $Y_{max}^{(b)}$ este obținut, dacă unitatea agricolă utilizează îngrăşăminte în cantități reprezentate de abscisa $0X_{max}$, de calitatea $y_{min}^{(1)}$, la prețul $P_{min}^{(b)} < 0$. Intervalul cantităților de îngrăşăminte $(0, X_{max})$ contribuie la creşterea recoltei de la *0A* până la $0Y_{max}^{(b)}$, la descreşterea calității recoltei, la creşterea prețurilor produselor agricole.

Unitățile agricole, prin dorința de majorare a recoltei, suportă anumite cheltuieli legate de utilizarea îngrăşămintelor. Produsul agricol net va fi maxim, dacă unitatea agricolă va introduce îngrăşăminte în cantitatea X^*, reprezentată în figura 10 de segmentul BD_2 (*B* –

punctul de tangență determinat de $\dot{Y}^{(b)}(X)$). Cuantumului maxim al recoltei $Y^{(b)}(X^*)$ îi corespunde calitatea $y_{min}^{(2)}$, prețul $P_{min}^{(n)} < 0$ (fig. 11). Deci, pornind de la caracteristicile calitative ale produselor agricole, folosirea îngrăşămintelor în cantitățile de X^* este inadmisibilă.

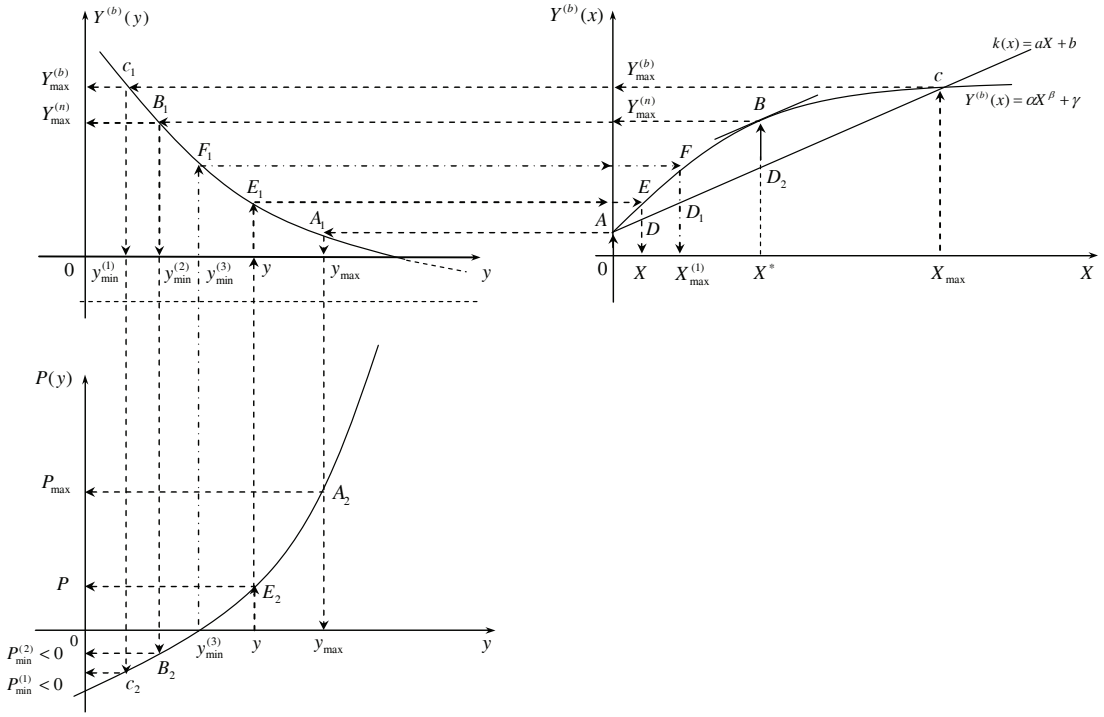


Figura 3.2.11. **Determinarea prețului max., min. în dependență de calitate**

Cantitatea maximă de îngrăşăminte, utilizată de unitățile agricole (în figura 11) este determinată de abscisa $0\,y_{min}^{(3)}$ – ordonata $Y^{(b)}(X_{max}^{(1)})$ – abscisa $X_{max}^{(1)}$. Deci, cantitățile de îngrăşăminte ce pot fi utilizate de către unitățile agricole se găsesc în intervalul $(0,\ X_{max}^{(1)})$, recoltele potențiale – în intervalul $(Y^{(b)}(0),\ Y^{(b)}(X_{max}^{(1)}))$, calitatea – în intervalul $(y_{min}^{(3)},\ y_{max})$, iar prețurile – în intervalul $(0,\ P_{max})$, (fig. 11).

Concluzii. Mediul şi calitatea produselor agricole urmează a fi protejate prin anumite mecanisme economice, prin stabilirea unor prețuri minime la produsele de calitate redusă, a unor amenzi (prețuri negative) la produsele de o calitate inadmisibilă. Mecanismele, parte componentă a programelor locale, regionale, vor contribui la dezvoltarea durabilă a agriculturii. În funcție de specificul local, guvernul poate compensa eventualele pierderi ale recoltei, cauzate de aplicarea unor tehnici agricole mai puțin poluante sau remunera unele lucrări de întreținere a mediului, drumurilor, fâşiilor de protecție vegetale, canalelor, şanțurilor etc.; de standardizare a dozelor de îngrăşăminte per hectar în diviziunea fiecărei culturi agricole, localități.

Bibliografie:

1. Dumont, R. *Le problème agricole français*, Les Editions Nouvelles, Bibliotèque d'économie contemporaine, Paris, 1946, p.382.
2. Dumont, R. *Les leçons de l'agriculture américaine*, Flammarion, Paris, 1949, p.368.

TRANZACȚIILE COMERCIALE INTERNAȚIONALE ÎN MECANISMUL CICLULUI ECONOMIC

Conf. univ. dr. hab. ***Natalia LOBANOV***

La combinaison des flux commerciaux, financiers, d'investissement contribue à une jonction de la croissance économique dans différents pays et à l'échelle mondiale, à une correlation du niveau stratégique et courant de croissance. La simultanéite relative des cicles des économies nationales est une prémisse nécessaire de la transformation des relations économiques internationales non seulement dans une forme d'extension des marchés, mais aussi dans une forme de croissance des capitaux.

În condițiile constituirii economiei globale nu putem face abstracție de fluxul tranzacțiilor comerciale în cercetarea mecanismului ciclului economic.

Tranzacțiile comerciale nu numai că extind granițele comerțului intern, după cum a şi fost întotdeauna, dar apar şi ca un factor specific al acumulării de capital, devenind o formă de finanțare a acestuia şi, concomitent, o sursă suplimentară de majorare a capitalului. Ca rezultat, circuitul capitalului într-o țară influențează considerabil procesul de reproducere a capitalului în altă țară. Tranzacțiile comerciale internaționale influențează indispensabil economia internă, producția, relațiile sociale etc. Acestea reflectă extinderea producției pe baza diviziunii mondiale a muncii, a câmpului de aplicare a capitalului național, majorează capacitățile lui de concentrare, potențează orientarea spre progresul tehnico-ştiințific. Tranzacțiile comerciale sunt un stimulent al intensificării economiei naționale, al perfecționării structurii factorilor de producție. Concurența externă face ca condițiile ciclice interne de extindere a producției să devină mai aspre şi îngreunează ieşirea din criză. Totodată, aportul ei în ciclul economic nu se limitează la aceasta. Cercetarea rolului tranzacțiilor internaționale, având drept exemplu SUA, ne va permite să urmărim cum s-a schimbat importanța fluxurilor comerciale pentru economia unei țări puternic dezvoltate, potențialul economic al cărei teoretic este suficient pentru a menține o autarhie a economiei naționale.

În epoca clasică a secolului al XIX-lea şi în prima jumătate a secolului al XX-lea tranzacțiile comerciale pot fi abordate, în principal, din punctul de vedere al pieților de desfacere. De aceea, în faza ciclică de creştere, exportul se majora, de regulă, mai repede decât importul şi soldul activ, în general, se majora. Premisele unui salt calitativ în SUA se acumulau treptat pe măsura ramificării şi aprofundării relațiilor economice internaționale. Situația s-a schimbat pentru prima dată în perioada de creştere în anii1935-37, determinată de adaptarea „noului curs" al preşedintelui Roosevelt. În perioada postbelică, creşterea deficitului (sau reducerea soldului pozitiv) în etapa creşterii a devenit o tendință dominantă. Situația este alta decât în epoca clasică şi, aparent, surprinzătoare: soldul comerțului exterior se reduce (deficitul creşte), atunci când economia națională cunoaşte o creştere accentuată. Dacă anterior deficitul comerțului exterior se dovedea a fi o cale de scurgere a capitalului din economia națională, în prezent, din contra – creşterea soldului negativ al balanței de plăți serveşte o sursă suplimentară de acumulare.

Putem conchide despre schimbarea rolului comerțului exterior cu mărfuri în dinamica ciclică a capitalului național în SUA. Atunci când comerțul exterior servea, în principal, drept debuşeu suplimentar pentru economia americană, acesta, în general, urma dezvoltarea ciclică a conjuncturii. În fazele de criză a ciclului, dinamica soldului balanței comerciale,

obiectiv, tindea să amortizeze dezvoltarea nefavorabilă a evenimentelor în economia națională, la acest fapt aducându-şi contribuția asincronismul relativ al ciclurilor naționale ale principalelor țări industriale. În ciclul internațional din ultimele decenii, când rolul conjunctural de desfacere a comerțului exterior devine mai puțin important, deficitul extern, majorându-se în faza de creştere, contribuie (sau cel puțin corespunde în timp) la creşterea investițiilor şi a profitului brut (masei profitului). În opinia noastră, acest fenomen este legat de disponibilizarea relativă a capitalului național în interiorul țării datorită, în special, orientării spre import a economiei țării.

O astfel de disponibilizare a capitalului național diferă calitativ de economia conform principilor costurilor relative. Dacă avantajele comparative erau utilizate pentru aprofundarea specializării economiei țării în cadrul structurii naționale specifice a producției, atunci disponibilizarea capitalului în condițiile contemporane este orientată, în primul rând, spre dezvoltarea accelerată a producției moderne, neutre din punct de vedere național, şi duce obiectiv la apropierea internațională a structurilor de producție şi a tehnologiilor.

Dar în ce măsură tehnologiile şi structurile de producție sunt nespecifice sub aspect național, iar producția modernă tinde spre omogenitate națională? În opinia cercetătorilor occidentali, formele contemporane de producție sunt, în principiu, internaționale, liderismul tehnologic cu timpul se propagă în toată comunitatea țărilor cu economie de piață, unificându-se relativ în ce priveşte structura şi tehnologiile.

Obiectiv, apare un scop internațional comun: creşterea economică (menținerea sau accelerarea). În prezent, economiile naționale ale țărilor dezvoltate sunt, în principiu, universale, capabile să se autoasigure la un nivel tehnologic destul de înalt. Anumite excepții le constituie unele mărfuri alimentare şi materii prime, prezența cărora este determinată de factorii naturii (2).

În condițiile actuale, specializarea țării nu depinde în cea mai mare măsură de tehnologia dominantă tradițional, coraportul factorilor de producție, perceput apriori, din contra, tehnologia gospodăriei naționale, determinată macroeconomic, este cu atât mai specifică, cu cât sunt mai ample şi mai profunde relațiile ei externe şi, în special, tranzacțiile comerciale. Astfel, tendința spre egalarea, omogenizarea condițiilor de producție, mediată de tranzacțiile comerciale, comportă propria sa negație.

Dar să revenim la corelația specializării, creşterii economice şi tranzacțiilor comerciale. Specializarea participanților în procesul de producție, datorită, printre altele, monopolizării pieței specifice de către un asemenea producător, duce la creşterea randamentului la fiecare unitate suplimentară a factorilor de producție. Ameliorând condițiile de gospodărire pentru producătorii individuali, aceasta conduce la sporirea ratei de creştere economică generală. Spre deosebire de situația din trecut, când relațiile externe se intensificau datorită diferenței de potențial economic, în prezent are loc aprofundarea diviziunii mondiale a muncii pe măsura dezvoltării relațiilor economice dintre țările lumii (4).

În SUA, o astfel de dezvoltare a specializării internaționale este însoțită de creşterea deficitului balanței comerciale, care devine un factor inerent al creşterii capitalului social (fig. 1).

Căderea sistemului valutar Breton-Woods, într-o mare măsură a desprins dinamica soldului balanței comerciale de deplasarea mărfurilor-„bani" dincolo de hotarele naționale (a dispărut necesitatea unei balansări stricte, inclusiv prin aur, a deficitului comercial). Aceste deficite în trecut subminau valuta cea slabă, deoarece condiționau o debarasare excesivă a acesteia în goana după lichidități forte pentru acoperirea deficitului. Totodată, valuta forte

era subminată de aceste deficite, acumulându-se active enorme, în special exprimate în dolari, care formal puteau fi convertite în forme marfare şi, în primul rând, în formă de marfă-„bani", cum era aurul (1).

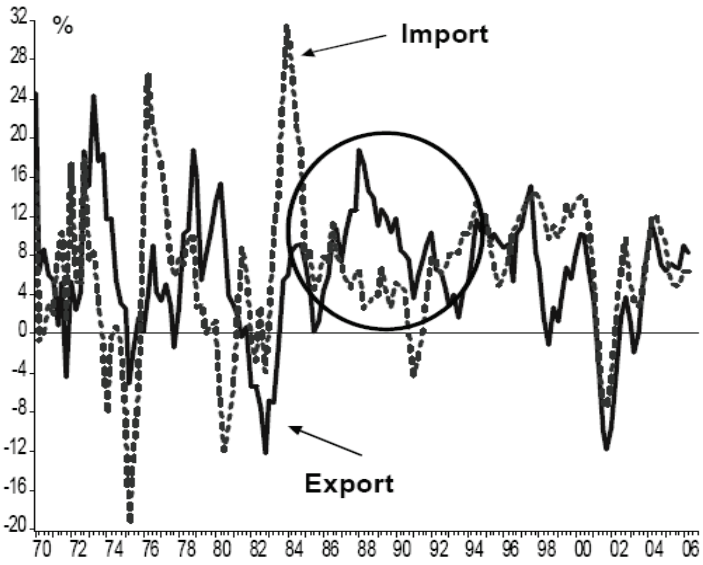


Figura 1. **Exporturile şi importurile SUA în valoare reală**

Sursa: Perspectives economiques. Colloque de l'ASDEQ. Groupe Economie et strategie, Global Insight. www.asdeq.org

La prima vedere avem aici un paradox, despre care menționează cercetătorii occidentali. Aparent, balanța comercială „spală" capitalul monetar anume atunci când necesitatea în acesta este mai mare, împiedicând şi fluxul de capital străin, deoarece importul extins de mărfuri funcțional se corelează, de regulă, cu exportul de capital. Or, cercetările demonstrează că, în pofida internaționalizării piețelor de credit, capitalul monetar nu se transferă din țară în țară prin sistemul balanțelor de plăți, modificând caracteristicile acumulării şi creşterii capitalului în economiile naționale. De exemplu, în dinamica capitalului investițional în SUA, în perioada postbelică, o importanță sporită capătă parametrii strategici de asigurare a creşterii durabile a capitalului fix, şi nu rata dobânzii, conjunctura pieței obligațiunilor etc.

Deci, în interiorul țării tranzacțiile comerciale se încadrează în mecanismul ciclic de creştere economică la un alt nivel decât cel al metamorfozelor marfă-bani. Deficitul balanței comerciale în asemenea condiții este un element specific în sistemul de asigurare al creşterii lărgite al capitalului social al țării. Faptul că deficitul comercial este utilizat la asigurarea acumulării plasează în prim plan, în structura importului, intensitatea lui relativă în capital şi orientarea ei spre creştere, iar aceasta permite a majora rata de acumulare în țară, limitând totodată cheltuielile pentru dezvoltarea producției cu o intensitate înaltă a capitalului (3).

Prin intermediul importului accelerat, propriul capital se investeşte în „calitate", realizarea progresului tehnico-ştiințific, sporirea producției scientofage, iar tranzacționarea comercială asigură, concomitent, fluxul cantitativ al factorului capital. În acelaşi timp are loc un proces rapid al diviziunii internaționale a muncii, în special la nivel unitar şi intra-ramură. Astfel, prin apariția pe prim plan a tehnologiei şi produselor tehnologic intensive, tranzacțiile comerciale se transformă într-un factor care orientează agenții economici spre adaptarea strategiei lor de activitate/dezvoltare la necesitatea maximizării aportului progresului tehnico-ştiințific la creşterea producției.

La nivel local, pentru o unitate de producție nu are importanță principială faptul dacă relațiile cu exteriorul sunt incluse în procesul de producție sau dacă numai în cadrul economiei naționale sunt asigurate cele mai avantajoase condiții de producție. În ce privește nivelul economiei naționale, aici relațiile economice externe apar ca o necesitate, ca o legitate de creştere a capitalului național (figura 2).

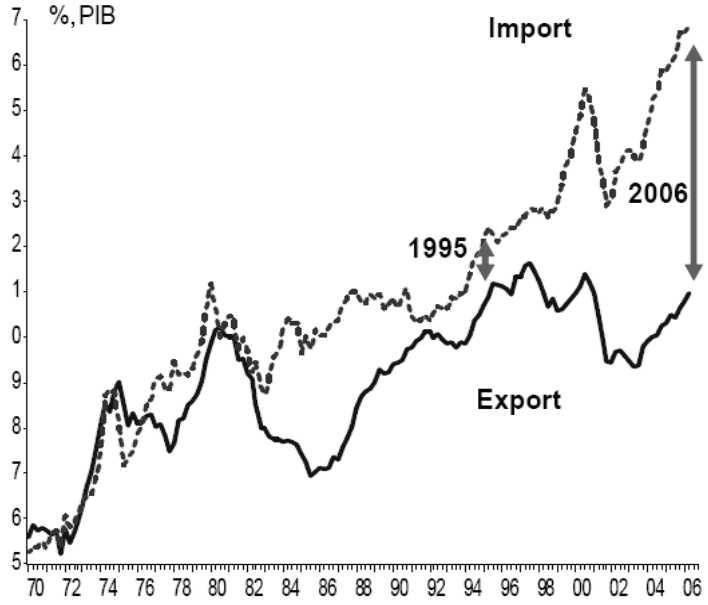


Figura 2. **Exporturile şi importurile SUA, ponderea în PIB**

Sursa: Perspectives economiques. Colloque de l'ASDEQ. Groupe Economie et strategie, Global Insight. www.asdeq.org

O premisă necesară a transformării relațiilor economice externe într-o formă de creştere a capitalului, şi nu doar de extindere a pieţelor de vânzare-cumpărare a mărfurilor, este sincronizarea relativă a ciclurilor economice naționale începând cu anii 70-80 ai secolului al XX-lea.

Tradițional, SUA devansau principalii săi parteneri şi, în primul rând, țările din Europa Occidentală în parcurgerea fazelor ciclului economic Totodată, anume în epoca unui sincronism relativ al ciclurilor naționale importul american a început să crească în mod vădit în primele etape ale creşterii ciclice, ce se explică prin creşterea accentuată a cererii în SUA şi creşterea ponderii importului în PIB (fig. 2). Deşi, într-o anumită măsură, depăşirea ratei de creştere în SUA a celor din alte țări-partenere, puternic dezvoltate, deteriorează balanța comercială americană, aceasta, totuşi, nu joacă în acest sens rolul principal, deoarece diferența respectivă este mult mai mică decât rata de creştere a importului.

Sincronizarea relativă a ciclurilor naționale nu formează obstacole, pentru ca deficitul comerțului extern să se acumuleze în primele faze ale creşterii, fapt condiționat în ciclul contemporan, în special de necesitatea reindustrializării ciclice, inclusiv pe seama tranzacțiilor de comerț exterior cu mărfuri. În asemenea condiții, importanța obiectivă a sincronizării ciclurilor constă în a priva comerțul exterior de rolul său de altădată – „amortizator" de conjunctură.

Prin combinarea fluxurilor investițional-financiare şi monetar-comerciale avem conjuncția, în primul rând, a creşterii economice în diferite țări şi la scară mondială. Şi, în al-doilea rând, se corelează nivelul strategic şi curent al creşterii. Astfel se consolidează jonc țiunea țărilor având la bază diviziunea muncii. De rând cu aceasta, unitatea realizată apare drept mecanismul consolidării acesteia – prin sincronizarea ciclurilor. Pe de altă parte, ca

urmare a combinării fluxurilor investiţional-financiare şi monetar-marfare, se reproduce poziția de lider al SUA prin o anumită devansare a altor țări în ciclu şi lansarea periodică a dolarilor pe piaţa mondială. Ţara-lider impune sincronizarea ciclurilor în principalele țări dezvoltate. Moneda națională a SUA se foloseşte ca modalitate de plată universală, care deserveşte o parte importantă a decontărilor internaționale. Astfel, SUA menţin integritatea ciclului economic mondial şi îl folosesc pentru consolidarea creşterii în ciclul său naţional.

Aceste efecte – conexiunile fluxurilor investiţional-financiare şi monetar-comerciale condiționează atât aprofundarea, cât şi extinderea câmpului de aplicare a capitalului, iar ca rezultat apare sporirea surselor intensive şi extensive ale creşterii economice (5).

Abordarea tranzacţiilor comerciale ca element al creşterii PIB-ului presupune nişte concluzii, care într-o anumită măsură contravin celor care decurg din abordarea comerţului exterior din punctul de vedere al capitalului social. Astfel, referitor la import, în cadrul primei abordări, adesea pot fi făcute următoarele *concluzii*:

1. Constrângerea importului diminuează concurența în țara importatoare şi duce la reducerea stimulentelor perfecționării tehnicii şi tehnologiilor;
2. Reducerea ofertei produselor de import încetineşte scoaterea capacităților de producție uzate moral.

În general, ca urmare a finanțării importului, ar trebui să contribuie la majorarea eficienței factorilor de producție utilizați.

În cadrul celei de-a doua abordări, situația este mai complicată:

1. Introducerea verigii tranzacţiilor comerciale în procesul transformării capitalului din forma monetară în cea natural-corporală semnifică că în procesul de acumulare sunt conectați factori de producție importați. Astfel, tranzacţiile internaționale devin un element organic al mecanismului intern al ciclului economic în condițiile progresului tehnico-ştiinţific şi intensificării producției;
2. Apare posibilitatea de a evita în țară dezvoltarea unor noi tipuri de producție, satisfăcând cererea respectivă prin import. În acest context, finanțarea importului trebuie să contribuie la încetinirea transpunerii progresului tehnico-ştiinţific în factori de producție de origine națională. Totodată, datorită unui import dezvoltat, capitalul național ar putea să obțină economii de costuri, legate de elaborarea unor rețele tehnologice noi şi modernizarea celor existente în țară, concentrându-şi propriile resurse în producția scientofagă, să investească resursele materiale interne în producerea „de calitate", iar cele importate – „în cantitate".

În condițiile actuale s-a constituit mecanismul echilibrării tranzacţiilor cu exteriorul, acesta vizează dinamica fondurilor de producție şi constă, în particular, în „asigurarea acumulării cu ajutorul importului, permițând concentrarea capitalului național asupra implementării, în primul rând, a producției scientofage şi nu capitalofage, sporeşte capacitățile de export ale țării şi-i deschide calea spre ameliorarea soldului comerțului exterior. În acelaşi timp, consolidarea relativă a specializării în domeniul tehnologiilor înalte comportă pericolul înrăutățirii potențiale a pozițiilor țării în diviziunea mondială a muncii, deoarece creşterea intensivă va fi lipsită de baza sa extensivă – acumularea.

Analiza rolului tranzacţiilor comerciale în mecanismul ciclului economic ne arată că economia unei țări dezvoltate nu poate fi „închisă", chiar dacă este vorba de o economie capabilă să se autoaprovizioneze. Rolul tranzacţiilor comerciale în mecanismul de creştere s-a modificat; acesta nu se reduce la nivelul de conjunctură, la căutarea pieţelor de desfacere. Tranzacţiile comerciale participă la procesul de optimizare a structurii factorilor de producție, promovarea

progresului tehnico-ştiinţific, modifică raportul costurilor sociale. Economia naţională se include în diviziunea mondială a muncii nu atât din motive ce ţin de specificul tehnologiilor naţionale, combinării factorilor de producţie. Din contra, specializarea se aprofundează pe măsura dezvoltării relaţiilor economice internaţionale. O ţară industrială, cu o pondere masivă a sectorului postindustrial nu este periclitată de un deficit comercial durabil. Fără să influenţeze metamorfozele capitalului în ţară, acesta apare ca un element necesar în mecanismul care integrează tranzacţiile comerciale cu mărfuri în procesul de creştere economică.

Toate acestea demonstrează importanţa cercetări locului tranzacţiilor comerciale ca element al economiei deschise în sistemul de gospodărire a ţărilor dezvoltate, pentru o mai bună înţelegere a unor posibile perspective de dezvoltate a tranzacţiilor comerciale în Republica Moldova.

Bibliografie:

1. Gilpin R. *Economia mondială în secolul XXI: provocarea capitalului global*. Iaşi: POLI-ROM, 2004, 280 p.
2. Kagan R. *La puissance et la faiblesse*. Les Etats-Unis et l'Europe dans le nouvel ordre mondial. Coll.Commentaire, Plob, 2003, 160 p.
3. Lobanov N. *Tranzacţiile comerciale internaţionale în condiţiile de constituire a economiei globale postindustriale*. Chişinău, Ed.ASEM, 2008, 325 p.
4. Rodrigue Jean-Paul. *L'espace économique mondiale Les économies avancées et la mondialisation*. Presse de l'Université du Québec, 2000, 486 p.
5. *Мировая экономика и международный бизнес*. Серия: Государственный Университет управления. М., Изд.КноРус, 2007, 688 стр.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ СТРУКТУРНОЙ ПЕРЕСТРОЙКИ ЭКОНОМИКИ

Конф. унив., д-р хаб. ***Татьяна ПЫШКИНА***

Using the experience of previous studies and applying it to the evolving realities, in this article is maintained and developed the idea of long-term economic growth in the Republic of Moldova in relation to the issue of national competitiveness. Aggregate results of the research, reflecting a new approach for the Republic of Moldova to the problem of long-term economic growth, is the conceptual justification of need and opportunity to build a knowledge-based competitive economy of the Republic of Moldova that produces real economic growth, instead of the flawed agrarian economy, which we have now.

Используя опыт предыдущих исследований[1] и применяя его к складывающимся реалиям, в данной статье поддерживаются и развиваются идеи долгосрочного экономического роста в Республике Молдова во взаимосвязи с проблемой повышения национальной конкурентоспособности.

[1] Для данного исследования наиболее близки принципиальные положения, изложенные в диссертации на соискание научной степени доктора хабилитат экономики, Пышкиной Т.В «Структурные приоритеты экономики в условиях глобализации *(методология, принципы, опыт)*». Кишинэу, 2007, а также в государственном проекте «Creşterea economică şi prioritățile structurale: aspecte teoretice şi practice», (09.814.08.01A).

Агрегированным результатом проведенных исследований, отражающим **новый** для Республики Молдова подход к проблеме долгосрочного экономического роста, является концептуальное обоснование необходимости и возможности построить основанную на знаниях конкурентоспособную экономику Республики Молдова, продуцирующую реальный экономический рост, взамен той аграрной ущербной экономике, которую мы имеем в настоящее время.

Доминирующий вывод: для обеспечения реального экономического роста, то есть **роста с развитием**, в отличие от **роста без развития**, который был характерен для экономики Республики Молдова на протяжении последних десяти лет, необходимо добиться успеха в решении следующих пяти взаимосвязанных проблем:

1) **изменить вектор структурного развития страны в соответствии с мировыми тенденциями;**
2) **сформировать предпосылки для перехода экономики страны к инновационно-ориентированному структурному развитию;**
3) **диверсифицировать отраслевую структуру экономики;**
4) **создать благоприятные условия для привлечения инвестиций и формирования рынка инноваций и квазиинноваций;**
5) **совершенствовать управление экономикой.**

Рамки решения этих проблем суммированы в разработанной автором концепции нового структурного развития (КНСР) следующим образом.

Решение **первой проблемы** – *изменение вектора структурного развития страны в соответствие с мировыми тенденциями* – предполагает системные изменения в национальной структурной политике, направленные на изменение отраслевых структурных приоритетов.

Мировая практика показывает, что производство новых знаний, развитие наукоемких отраслей, а также видов продукции и услуг – это те отрасли и сферы деятельности, в которых создается наибольшая добавленная стоимость и которые, при прочих равных условиях, обеспечивают максимальную норму прибыли. Только экономика, основанная на приоритетном развитии высокотехнологичных наукоемких отраслей, создает эффективные предпосылки для реального экономического роста, снижения уровня бедности, повышения конкурентоспособности страны. Чтобы изменить качество экономического роста, необходимо изменить отраслевые структурные приоритеты, поскольку между экономическим ростом и структурными приоритетами существуют функциональные взаимосвязи.

В одних случаях без смены структурных приоритетов невозможен устойчивый экономический рост. В этих случаях может иметь место так называемый «рост без развития» (пример Молдовы). В других случаях (например, в развитых странах) структурные приоритеты меняются вследствие экономического роста. Таким образом, возможности экономического роста во многом зависят от выбранных структурных приоритетов. Чтобы изменить качество экономического роста, необходимо изменить отраслевые структурные приоритеты экономики. Они определяют уровень и качество жизни населения.

По данным Международного Валютного Фонда, валовой внутренний продукт в Республике Молдова в расчете на душу населения составлял в 2009 году лишь 1496 долларов США. Это 125 место в мире среди 180 стран.[1] Для сравнения скажем, что этот

[1] International Monetary Fund , 2009

показатель в Норвегии, например, был равен 76692, Швеции – 43147, Австрии – 5090, Эстонии – 13509 долларов США.

То есть, Республика Молдова сегодня самая бедная в Европе страна, с преимущественно аграрной экономикой. 40,6% ее рабочей силы занято в сельском хозяйстве.[1]

Удельный вес отраслей, способных производить наукоемкую высокотехнологичную продукцию, востребованную на мировых рынках, составляет только 0,2% от общего объема промышленного производства. В странах Европейского Союза этот показатель приближается к 20%.

Ни одна из европейских стран, с не менее благоприятными почвами и климатом, чем в Молдове, не является аграрной, очевидно потому, что из мировой практики известно: нельзя рассчитывать на устойчивый экономический рост и серьезное повышение уровня жизни населения в условиях преобладания аграрной составляющей в структуре национального производства.

Структура экономики, сложившаяся в Молдове за период перехода к рынку, фактически обрекает страну на роль хронического должника и пожизненного европейского аутсайдера с однобокой неэффективной экономикой, чрезвычайно низкой степенью использования человеческого и интеллектуального потенциала, поставщика дешевой рабочей силы в страны ЕС.

За форсированное формирование основ рыночной экономики Республике Молдова пришлось заплатить деградацией её научно-технологического и производственного потенциала, деиндустриализацией экономики и падением с инвестиционной на более низкую, факторную стадию развития.

Экономический спад в Молдове оказался самым глубоким в сравнении с другими странами с переходной экономикой. ВВП страны к 2004 г. сократился на 66,3% до уровня 1989 г.[2] Структурные трансформации, которые происходили в стране на протяжении более 10 лет, по выражению лауреата Нобелевской премии Дж. Стиглица (Joseph Stiglitz), «позволяют извлечь уроки о том, как не надо проводить рыночные преобразования», хотя в марте 1995 г. журнал «The Economist» описал Молдову «как модель правильных реформ, совершенную лабораторию реформ». Однако сегодня становится ясно, что предложенный Молдове путь реформ был в лучшем случае неадекватным и что такой переход к рынку был почти во всех отношениях неудачей.[3] Восстановительный рост, начавшийся после 2000 г., не принёс качественных перемен. Именно из-за неэффективно реформированной отраслевой структуры и неправильно выбранных структурных приоритетов в Молдове имел место экономический рост без развития.

Во время кризиса необходимо готовиться к будущему развитию. Европа готовится выйти из кризиса на основе экономики, основанной на знаниях (knowledge based economy), продолжая активно инвестировать в знания и квалификацию. Реальный экономический рост, то есть рост с развитием, предполагает структурную перестройку экономики. Этот процесс будет зависеть от того, удастся ли изменить вектор структурного развития страны в соответствии с мировыми тенденциями в пользу наукоемких

---

[1] Central Intelligence Agency, https://www.cia.gov

[2] Fischer S., Sahag R. *The Transition Economies After Ten Years, IMF*, Working Paper. February 2005, p.34.

[3] «Республика Молдова: Экономические политики для роста, занятости и сокращения бедности». UNDP, Преамбула

отраслей, диверсифицировать отраслевую структуру, провести модернизацию производственного потенциала и закрепить тем самым трудовые ресурсы на национальном рынке труда. Механизмы возможной реализации этого процесса предложены в первом блоке КНСР (производственно-отраслевой блок).

Некоторые, возможно, не согласятся с идеей усиления индустриального развития молдавской экономики с акцентом на наукоемкие виды продукции, аргументируя это наличием 80% черноземов в структуре земельных угодий, традициями, природно-климатическими условиями и прочими «сравнительными преимуществами».

Однако, как подтверждает мировой опыт, преобладание аграрной составляющей (сельское хозяйство и пищевая промышленность) в структуре валового внутреннего продукта – это признак отсталости и экономической «диагноз». Большая часть населения страны при такой структуре экономики обречена на низкий уровень жизни либо на эмиграцию за рубеж, что мы и наблюдаем на протяжении ряда лет по сей день.

Вторая проблема – *формирование предпосылок для перехода экономики страны к инновационно-ориентированному структурному развитию.*

Ее возможное решение основано на полученном в ходе проведенных исследований выводе о том, что в условиях глобализации для развивающихся стран и стран с низким уровнем экономического развития, приемлема модель структурного развития с одновременным прохождением нескольких стадий роста – факторной, инвестиционной, инновационной.[1]

В условиях глобализации у развивающихся стран, в том числе и у Республики Молдова, появляются потенциальные «точки роста» сразу по нескольким ступеням «структурной лестницы», что значительно ускоряет процесс движения от экономики, основанной на факторах, к экономике, основанной на знаниях.

Потенциальная возможность такого движения подтверждена успешным опытом инновационного развития многих стран.

Однако на настоящем этапе предпосылок для перехода Республики Молдова на инвестиционную стадию, тем более на инновационную, еще недостаточно. Поэтому в краткосрочном временном интервале речь может идти только о «встраивании» отдельных элементов инновационно-ориентированной экономики в определенные ступени «структурной лестницы». Для обоснования этого процесса был разработан второй блок КНСР (организационный блок).

Третья проблема – *диверсификация отраслевой структуры экономики.*

Для стран с низким уровнем дохода, к которым относится Республика Молдова, необходима диверсификация отраслевой структуры экономики. Из мировой практики известно, чем ниже уровень экономического развития страны, тем сильнее должна быть степень диверсификации ее экономики.[2] Один из наиболее эффективных способов диверсификации, принятых в мире, заключается в адаптации к местным условиям уже апробированных и известных за рубежом технологий. В результате в стране налаживается производство так называемых «квазиинновационных» товаров и услуг.

---

[1] См. Пышкина, Т.В. *Структурные приоритеты экономики в условиях глобализации (методология, принципы, опыт)* // Диссертация на соискание ученой степени доктора хабилитат экономических наук, Кишинэу, 2007.

[2] Rodrik, D. *Industrial Policy for the Twenty-First Century*. Kennedy School of Government, Harvard University, 2004. – 95 p.

Имитация технологий, разработанных в развитых странах, исторически является одним из важнейших факторов, позволяющих развивающимся странам успевать за научно-техническим прогрессом.

Изучение и применение мирового опыта чрезвычайно важно для Молдовы, поскольку он ясно показывает, что в условиях глобализации диверсификация отраслевой структуры экономики, а не узкая специализация, является фактором реального экономического роста и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Четвертая проблема – *создание условий для привлечения инвестиций и формирования рынка инноваций и квазиинноваций.*

Материальной основой долгосрочного экономического роста являются инвестиции. Недостаток инвестиций в странах с низким уровнем дохода часто связан и с неразвитостью инфраструктурного блока отраслей. В полной мере это относится и к Республике Молдова. В политике привлечения инвестиций целесообразно руководствоваться принципом координации усилий бизнеса и государства. Соблюдение этого принципа необходимо для развития инфраструктурной сети: при строительстве и обустройстве дорог, а также для развития блока таких отраслей, как: туризм, фармацевтика и биотехнологии. Кроме того, в специальных правительственных программах и субсидиях нуждается разработка и реализация проектов, направленных на развитие и адаптацию иностранных технологий к местным условиям.

Государственная поддержка нужна не столько отдельным отраслям, сколько конкретным видам деятельности, связанным с инновациями и квазиинновациями. Это может быть, например, какой-то новый способ обучения, новый товар или услуга, в которых присутствует положительная экономия от масштаба и которые не способны развиваться без поддержки извне.[1] Полезно было бы создавать «банки данных» инновационных и квазиинновационных идей для их последующей реализации на основе государственной поддержки.

Существует достаточно распространенная точка зрения по поводу того, что для стимулирования экономического роста необходимо поддерживать весь бизнес-сектор, предоставляя, например, налоговые льготы на инвестиции, не ранжируя их с точки зрения воздействия на экономический потенциал. Однако, по мнению автора данной статьи, стимулирующие программы следует распространять не на весь малый и средний бизнес, а только для активизации процессов зарождения новых потенциально конкурентоспособных сегментов отраслей, которые способны продуцировать экономический рост и укрепить конкурентоспособность национальной экономики.

В политике привлечения инвестиций и формирования рынка инноваций важен и принцип целевой функциональной компенсации провалов рынка, сформулированный наряду с рядом других принципов в рамках проведенного исследования.[2] Суть его заключается в необходимости правительственных межотраслевых программ, которые охватывали бы сразу несколько отраслей и напрямую компенсировали бы недоработки рынка.

Учитывая все вышеизложенное, был разработан третий блок КНСР – регулирующий блок, в рамках которого предложены формы и механизмы прямого и кос-

---

[1] Rodrik, D. *Industrial Policy for the Twenty-First Century.* Kennedy School of Government, Harvard University, 2004. – 95 p.

[2] См..сноску 6

венного воздействия государства на экономику с целью создания условий для привлечения инвестиций и формирования рынка инноваций и квазиинноваций.

Решение **пятой проблемы** – *совершенствование управления экономикой* – предполагает приоритетное использование структурной политики, ориентированной на реальный экономический рост.

Лауреат Нобелевской премии Amartya Sen в своих трудах, посвященных изучению проблемы голода в развивающихся странах, показал, что голод связан вовсе не с недостатком продуктов питания, а с плохим управлением экономикой и неправильным распределением ресурсов. Богатство развитых стран, считает ученый, стало наградой за оптимальную модель управления экономикой.

Тот факт, что Республика Молдова сегодня оказалась отброшенной на более низкий уровень экономического развития по сравнению с тем, на котором она находилась в конце 80-х годов прошлого столетия, вряд ли может свидетельствовать об оптимальном управлении экономикой страны. Экономика Молдовы находится ниже потенциального уровня выпуска. Поэтому в основе политики устойчивого экономического роста должно лежать движение к экономическому потенциалу, предполагающее приоритетное использование инструментов структурной и бюджетно-налоговой политик. Доминантой макроэкономической политики должна быть структурная перестройка экономики и изменение качества экономического роста.

Модернизация экономики, диверсификация ее реального сектора не могут быть осуществлены спонтанно, исключительно на основе механизмов рыночного саморегулирования. Проверенный способ обновления материальной базы экономики – структурная политика, суть которой сводится к установлению государством приоритетных направлений экономического развития и к применению адекватных средств их реализации. Те страны, которые действительно совершили экономический прорыв и превратились из развивающихся в экономически развитые, совершили это при помощи успешной промышленной политики.[1]

Мы согласны с мнением член-корреспондента РАН Р. С. Гринберга о том, что «…чем демократичнее общество, тем при прочих равных условиях быстрее будет замечена ошибка в расстановке приоритетов. Хуже всего, если государство вообще отказывается от выстраивания структурных приоритетов по соображениям ложно понятой экономической свободы».[2]

В Республике Молдова приоритетами структурной политики должны стать, во-первых, отрасли и производства, связанные с новой инновационно-ориентированной экономикой, и, во-вторых, традиционные отрасли при условии их диверсификации и модернизации, применительно к которым Молдова ещё сохраняет потенциальные (но уже не реальные) конкурентные преимущества. Пропорции между «новой» и «старой» экономикой должны регулироваться с учетом долгосрочных национальных интересов.

Процесс формирования мотивации к переливу капитала в высокотехнологичные наукоемкие сферы деятельности и к диверсификации экономики требует значительных

---

[1] См. подробнее Пышкина, Т.В. *Структурные приоритеты экономики в условиях глобализации (методология, принципы, опыт)* // Монография. Кишинэу: МЭА, 2006.

[2] Гринберг Р.С. – директор Института экономики РАН, член-корреспондент РАН. *Структурная политика – безальтернативное средство модернизации российской экономики* // Доклад для круглого стола фонда «Единство во имя России» на тему «Нужна ли России промышленная политика?».

усилий со стороны государства. Одно из необходимых направлений этих усилий – это проведение многовариантного сценарного исследования всевозможных процессов и последствий принимаемых решений, результаты которого которые должны быть отражены в ресурсно-обеспеченных государственных целевых программах, включающих стимулы и гарантии для предприятий-участников.

Ориентация только на монетарные методы может привести к долгосрочным негативным последствиям, в частности, к усилению явлений гистерезиса естественного уровня и сужению реальных границ производственных возможностей, что уже имело место в национальной экономике в период циклического спада 1990-2001 гг.

В рамках КНСР был разработан блок макроэкономических политик. Это четвертый блок КНСР, целью которого является обоснование инструментов политики экономического роста, учитывающей особенности национального развития. Акцент сделан на структурной политике, связанной с распределением ключевых ресурсов и выбором структурных приоритетов, через которые закладывается набор международных требований к национальной конкурентоспособности.

Все вышеизложенное послужило теоретическим обоснованием логико-структурной матрицы КНСР,[1] на основе которой ранжированы структурные приоритеты экономики Республики Молдова, построено «дерево целей», разработана динамичная модель сценарных условий развития национальной экономики. Совокупность этих трех элементов (КНСР; «дерево целей»; модель сценарных условий развития) автор рассматривает как концептуальный механизм, обосновывающий необходимость и возможность перехода Республики Молдова к конкурентоспособной инновационно-ориентированной экономике, продуцирующей реальный экономический рост.

Литература:

1. Fischer S., Sahag R. *The Transition Economies After Ten Years, IMF*. Working Paper. February 2005.
2. Гринберг Р.С. *Структурная политика – безальтернативное средство модернизации российской экономики* // Доклад для круглого стола фонда «Единство во имя России».
3. Porter, M. *The Competitive Advantage of Nations*. Porter M, The Free Press, N.Y., 1990.
4. Портер, М. *Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость*. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – с.715.
5. Proiect de Stat "Creşterea economică şi prioritățile structurale: aspecte teoretice şi practice", (09.814.08.01A). Chişinău, 2010.
6. Пышкина, Т.В. *Макроэкономика. Основные аспекты рыночной и переходной экономики*. Кишинэу: Эврика, 2001.
7. Пышкина Т.В. «*Структурные приоритеты экономики в условиях глобализации (методология, принципы, опыт)*» // Диссертация на соискание научной степени доктора хабилитат экономики. Кишинэу, 2007.
8. Пышкина, Т.В. *Структурные приоритеты экономики в условиях глобализации (методология, принципы, опыт)* // Монография, Кишинэу: МЭА, 2006.
9. Pyshkina T.B. *Structural Changes of the GDP in Moldova: Future Priorities* // Revista Economica. Centrul International de Cercetări a reformelor Economice (CICRE), nr.2, 1999.

[1] Пышкина Т.В. «Структурные приоритеты экономики в условиях глобализации (методология, принципы, опыт)» // Диссертация на соискание научной степени доктора хабилитат экономики Кишинэу, 2007.

10. Rodrik, D. *Industrial Policy for the Twenty-First Century*. Kennedy School of Government, Harvard University, 2004.
11. *Республика Молдова: Экономические политики для роста, занятости и сокращения бедности*. UNDP, 2005 г. – с.186.
12. Stiglitz Joseph. *О молдавской экономике*. Кишинэу: Логос-пресс, №26, 2002.
13. International Monetary Fund, 2009, www.fundmymutualfund.com/2009/11/international-Central Intelligence Agency, https://www.cia.gov

STABILITATEA FINANCIARĂ ŞI CREŞTEREA ECONOMICĂ: ABORDĂRI ŞI CONTRADICȚII CONCEPTUALE

Prof. univ. int. dr. hab. ***Angela SECRIERU***

The subject of preserving financial stability has become a very important one all over the world and is receiving special attention in industrialized countries. And it is important for a country like Republic of Moldova, which is in the process of starting a much faster financial development and inserting itself into the international financial structure and international financial markets, to keep in mind the relationship and the factors that can affect financial stability and financial instability and particularly how these factors interact with some others to promote further growth.

Din punct de vedere analitic, este relativ bine cunoscut că există o dependență pozitivă între stabilitatea macroeconomică şi creşterea economică, astfel încât reducerea incertitudinii, consolidarea credibilității şi îmbunătățirea mediului macroeconomic general conduc la majorarea investițiilor, şi, prin aceasta – la accelerarea procesului de creştere economică. Creşterea economică se produce, astfel, drept consecință a stabilizării şi a unor politici monetare şi fiscale raționale.

Mult mai complexă şi contradictorie este problema stabilității financiare – stabilitatea în sectorul financiar – şi consecințele acesteia asupra creşterii economice. În ultimii ani, acest subiect a devenit extrem de important, precum şi extrem de actual.

Problematica asociată menținerii stabilității financiare devine una foarte importantă în întreaga lume şi primeşte, în prezent, o atenție specială în țările industrializate. Aceasta este extrem de importantă şi actuală şi pentru Republica Moldova, care este în proces de a se dezvolta financiar mai rapid şi a se insera în structura financiară internațională şi piețele financiare internaționale. De aceea, pentru a se reuşi promovarea creşterii economice durabile în R. Moldova, trebuie să se țină cont de relația şi factorii care pot afecta stabilitatea financiară şi, respectiv, genera instabilitate financiară şi, în special, de modul în care aceşti factori interacționează.

Din considerente analitice de ansamblu, există o serie de probleme legate de afirmația că stabilitatea financiară promovează creşterea economică.

În primul rând, nu există prea multe cercetări care abordează această relație. Adițional, în literatura ştiințifică economică există definiții ambigue care explică exact înțelesul noțiunii de stabilitate financiară. Cunoaştem cu exactitate ce reprezintă stabilitatea macroeconomică şi stabilitatea monetară, conținutul noțiunii de stabilitate financiară rămânând foarte discu-

tabil. Apoi nu sunt clare nici canalele de transmisie: nu se cunoaşte exact care este mecanismul de transmitere între asigurarea şi menţinerea stabilităţii financiare şi promovarea creşterii economice.

Deşi relaţia pozitivă între stabilitatea financiară şi creşterea economică nu este încă bine identificată, totuşi este demonstrat că dezvoltarea sistemului financiar este asociată cu creşterea economică. Nivelul dezvoltării financiare este într-adevăr asociat cu creşterea economică, dar nu se cunoaşte dacă aceiaşi relaţie pozitivă există între stabilitatea financiară şi creşterea economică.

În schimb, instabilitatea financiară, în opinia multor cercetători, de obicei, întârzie creşterea economică sau o blochează în totalitate. Şi, în acest sens, există anumite dovezi care susţin acest punct de vedere. Instabilitatea ar putea afecta în mod indirect creşterea, pentru că un sistem financiar instabil, care este unul foarte predispus la falimente, sau care nu funcţionează eficient în intermedierea de fonduri, se va dezvolta lent şi astfel prin dezvoltarea lui va întârzia creşterea economică.

Formularea unei definiţii clare pentru noţiunea de stabilitate financiară va servi în calitate de cadru metodologic pentru cercetarea surselor de instabilitate.

Spre deosebire de stabilitatea financiară, definiţia stabilităţii monetare, este foarte clară. În general, stabilitatea monetară se referă la stabilitatea nivelului general al preţurilor. Deci, combaterea inflaţiei este mai mult sau mai puţin recunoscută drept obiectivul stabilităţii monetare şi, în acest sens, există foarte puţine discuţii. Nu există nici un dezacord că stabilitatea monetară este măsurată în termeni de stabilitate a nivelului preţurilor.

Există, însă, un consens mai puţin pronunţat privitor la stabilitatea financiară.

Cercetările pe care urmează să le realizăm, vor porni de la următoarele două definiţii ale stabilităţii financiare. Prima definiţie este una formulată de *Mishkin [1]*, un economist celebru de la „Columbia University", care defineşte instabilitatea financiară în principal prin prisma consecinţelor acesteia.

În sistem pot exista şocuri care, în principiu, să împiedice sau să blocheze sectorul financiar să canalizeze fonduri sau resurse spre investiţiile productive - şocurile întrerup buna performanţă sau funcţionarea eficientă a sectorului financiar. Instabilitatea financiară se instalează atunci când şocurile nu mai sunt absorbite în sistem în modul care să izoleze sectorul financiar de la şocul în sine. Acest lucru, prin urmare, creează o situaţie în care sectorul financiar nu-şi mai îndeplineşte eficient funcţiile. Astfel, potrivit lui Mishkin, instabilitatea financiară descrie o întrerupere în eficienţa sectorului financiar.

Există o a doua definiţie formulată de *Crockett [3]*, fost director general la Banca Reglementărilor Internaţionale de la Basel. El face o distincţie foarte importantă şi interesantă între două tipuri de stabilitate financiară, iar aceasta va fi foarte utilă pentru cercetările care vor urma în cadrul proiectului. Crockett afirmă că, atunci când se discută despre stabilitatea în sectorul financiar, trebuie să se facă distincţie între două tipuri: stabilitatea instituţiilor financiare şi stabilitatea pieţelor financiare. Stabilitatea instituţiilor financiare înseamnă că înseşi instituţiile – băncile, fondurile de pensii, bursa de valori etc. – pot să-şi respecte obligaţiile contractuale, fără întrerupere şi fără a avea nevoie de sprijin extern. Deci, înseşi instituţiile îşi pot respecta contractele: instituţiile sunt stabile.

Cu toate acestea, stabilitatea instituţională nu este suficientă, deoarece ar putea exista stabilitate instituţională, dar să nu existe stabilitate pe pieţele financiare, care este cel de-al doilea tip de stabilitate, pentru care uneori preocupările cercetătorilor sunt mult mai mari. În cazul stabilităţii pieţelor financiare, este vorba de stabilitatea preţurilor activelor financiare.

De obicei, dacă nu există stabilitate pe piața financiară, prețurilor activelor nu vor reflecta principiile fundamentale şi, prin urmare, vor oscila sau fluctua şi nu vor urma nici o traiectorie rațională previzibilă. Prețurile vor fluctua foarte aleatoriu, reacționând la schimbările şi factorii psihologici într-un mod imprevizibil.

Deci, instabilitatea de pe piața financiară este fluctuația prețurilor activelor, care nu poate fi explicată, prezisă sau prognozată aplicând regulile sau principiile fundamentale, în timp ce instabilitatea instituțiilor financiare este atunci când înseşi instituțiile nu-şi pot îndeplini rolul.

Asigurarea stabilității financiare trebuie să devină o preocupare permanentă a instituțiilor financiare naționale şi internaționale responsabile. Această afirmație devine evidentă, dacă considerăm factorii care destabilizează mediul financiar.

În ultimele două decenii observăm o creştere a nivelului de instabilitate financiară de ambele tipuri. Practic, literatura ştiințifică de specialitate identifică trei tendințe generale care determină instabilitatea.

În primul rând, există mai multă instabilitate financiară din cauza că volumul de intermediere financiară a crescut în mod dramatic. De fapt, acesta a crescut de mai mult de patru ori în ultimii 5 ani.

În al doilea rând, instituțiile financiare internaționale au devenit mai integrate, contribuind astfel la creşterea nivelului de risc sistemic. Astfel încât, atunci când un şoc se produce într-o parte a sistemului, acesta se va propaga într-o manieră mult mai intensivă şi cu o probabilitate mult mai mare.

În al treilea rând, instrumentele financiare au devenit mult mai complexe. Există numeroase instrumente derivate şi instrumente financiare abstracte, pe care cei neinițiați nu le pot înțelege cu uşurință.

În consecință, instabilitatea financiară creşte, deoarece fluxurile financiare sunt mai mari şi mai interconectate, în timp ce instrumentele sunt mult mai complicate.

Se poate considera că impactul acestor trei tendințe generale – un sistem financiar mai mare, mai interconectat şi mai complex – va fi temporar şi orice problemă asociată cu acestea va fi rezolvată. Cu alte cuvinte, sistemul va absorbi instabilitatea. Dar există o problemă importantă, care trebuie luată în considerare, în special în țări ca Republica Moldova, care se află în proces de dezvoltare a sectorului financiar, sau atunci când se încearcă să se inducă stabilitate în sectorului financiar.

Ne referim la faptul că sectorul financiar este diferit de restul economiei, deoarece are caracteristici intrinseci care îl fac, cel puțin din punct de vedere teoretic, mai predispus la instabilitate. În acest sens, există trei elemente pe care trebuie să le ținem minte.

Primul este problema informației asimetrice, ceea ce înseamnă în esență că cei care se împrumută cunosc mult mai mult despre situația lor financiară decât cei care dau împrumuturi. Informația asimetrică poate fi determinată de mărimea pieței.

Al doilea constituie problema hazardului moral. Cunoaştem că o entitate economică poate fi prea mare pentru a eşua. În acest sens, a devenit celebră afirmația că „dacă eşti dator cu o sută de dolari la o bancă, este problema ta, dar atunci când eşti dator cu un milion de dolari, este problema băncii". Evident, banca va încerca să evite eşecul ultimei categorii de debitori.

Şi a treia problemă este cea a selecției adverse. De multe ori, selecția unui client este, în principiu, făcută într-un mod care este pervers, deoarece, în scopul obținerii unui profit mai mare, trebuie să fie asumat şi un risc mai mare şi, prin urmare, sistemul financiar devine, prin definiție, instabil.

Acestea sunt caracteristicile intrinseci ale unui sistem financiar care condiționează *caracterul permanent actual al problematicii instabilității financiare* şi care trebuie foarte bine considerate atunci când sunt formulate recomandări de politică, inclusiv în scopul asigurării stabilității sistemului financiar național, regional, internațional şi mondial.

Ultimul deceniu a fost marcat de dezvoltarea fără precedent a piețelor financiare şi de internaționalizarea la fel de fără precedent a procesului de alocare a capitalului. Creşterea până la $6.4 trilioane în afluxurile transfrontaliere a fost impresionantă, reprezentând în prezent peste 14% din PIB-ul mondial [2]. Aceste fluxuri sunt, de asemenea, asociate cu globalizarea instituțiilor financiare. Fuziunile şi achizițiile transfrontaliere din sectorul financiar, cea mai mare parte concentrate în sectorul bancar, reprezintă în prezent în jur de 40% din toate achizițiile din sectorul financiar, în comparație cu mai puțin de 1% înregistrat cu un deceniu în urmă. Creşterea dimensiunii proprietății băncilor străine a fost deosebit de rapidă în Europa de Est, inclusiv în Republica Moldova şi America Latină.

Globalizarea instituțiilor financiare are implicații complexe pentru stabilitatea financiară. Din perspectiva instituțiilor individuale, globalizarea contribuie la diversificarea riscurilor şi poate la fel de reuşit să îmbunătățească stabilitatea financiară, în special în fața şocurilor relativ mici. Dar, odată ce economiile naționale devin partea unei rețele vaste de bilanțuri, frecvent puternic interconectate prin intermediul sectorului financiar, crizele severe în viitor ar putea fi mult mai uşor răspândite peste frontiere şi, prin urmare, pot deveni mai ample şi mai dificil de gestionat. De exemplu, sistemele financiare cu o prezență străină substanțială pot fi mai rezistente şi mai flexibile la condițiile crizelor bancare tradiționale interne, dar mai vulnerabile la şocurile externe care afectează băncile-mamă. În general, instabilitatea financiară într-o țară poate uşor să se răspândească spre alte țări sau să afecteze evoluțiile de pe piețele regionale sau globale, cum a fost cazul, de exemplu, în timpul crizelor din Asia şi Rusia la sfârşitul anilor 90, dar şi recenta criză financiară internațională declanşată în 2007 în SUA şi Marea Britanie.

Analiza crizelor financiare produse până în prezent la nivel mondial, regional şi național demonstrează că acestea se schimbă în natură. Crizele de la sfârşitul anilor 90, produse pe piețele emergente, au fost în mare măsură şi mai degrabă crize de cont financiar şi de capital, cauzate de schimbările bruşte în alocarea activelor la nivel mondial decât crize bugetare sau de cont curent, cauzate de şocurile comerciale sau fiscale.

Caracteristica distinctivă a crizei globale din 2007 este că aceasta este emanată de economiile avansate şi nu de politici nereuşite promovate în țările în dezvoltare. Din contra, politicile economice şi pozițiile macroeconomice ale țărilor în dezvoltare au fost, cel puțin la momentul declanşării crizei, mai puternice decât cele promovate cu 10 ani în urmă. Totuşi, recesiunea declanşată în țările dezvoltate testează sever calitatea politicilor economice şi a instituțiilor în țările în dezvoltare şi condiționează o reducere drastică a creşterii lor economice în 2009 printr-o varietate de canale.

Ceea ce distinge aceste evenimente de episoadele din trecut este viteza şi amplitudinea la care acestea se propaga atât pe plan intern, cât şi transfrontalier. Eforturile de a preveni aceste fenomene necesită noi direcții în supravegherea financiară, care să identifice rețelele complexe ale bilanțurilor interconectate şi să pună accentul pe efectele externe ale perturbărilor piețelor financiare atât între țări, cât şi între sectorul real şi financiar.

Una din cele mai importante concluzii la care s-a ajuns în urma crizei de la începutul anilor 90 şi crizei care a debutat în 2007, formulată şi în Rapoartele FMI şi Băncii Mondiale, este că

sistemele financiare prin definiție sunt instabile şi de-aceea stabilitatea financiară trebuie continuu monitorizată şi gestionată, problemele asociate cu instabilitatea financiară fiind în prezent mult mai complexe în comparație cu perioadele precedente. De-aceea, parțial ca răspuns direct la criza declanşată în 2007 în țările dezvoltate, au fost inițiate dezbateri într-un număr de economii avansate şi regiuni cu privire la modul în care cadrul existent referitor la stabilitatea financiară poate fi îmbunătățit, inclusiv la rolul corespunzător al băncilor centrale.

Astfel, Trezoreria SUA a emis în martie 2008 un plan pentru o structură modernizată de reglementare financiară[1]. Motivând această reformă, planul argumentează că structura de reglementare existentă a fost creată preponderent cu mai mult de 70 de ani în urmă şi că această structură acum „luptă pentru a ține pasul cu evoluțiile de piață" şi „se confruntă cu dificultăți în creştere în prevenirea şi anticiparea crizelor financiare".

În Marea Britanie, ca răspuns la experiența acumulată în relațiile cu „Northern Rock", autoritățile au emis un document cu caracter consultativ (în iulie 2008) pentru a consolida cadrul britanic referitor la stabilitatea financiară. Documentul are în vedere consolidarea rolului Băncii Angliei în stabilitatea financiară, dându-i responsabilitate statutară formală pentru stabilitatea financiară şi rolul principal în implementarea unui regim special pentru bănci.

În cele din urmă, există dezbateri la nivel internațional privind cadrul de stabilitate financiară şi rolul băncilor centrale. Un raport recent a fost elaborat de G30 (în 2009) – *„Reforma financiară: cadru pentru stabilitatea financiară"* care, printre altele oferă un set de recomandări pe termen lung, ca răspuns la criza în desfăşurare.

La nivelul Uniunii Europene a fost elaborat documentul ECFIN/CEFCPE(2008) REP/53106 *„Acordul de cooperare între autoritățile de supraveghere financiară, băncile centrale şi ministerele de finanțe din UE privind stabilitatea financiară transfrontalieră"*, prin care se recomandă țărilor-membre să încheie acorduri similare la nivel național.

Cel puțin la nivelul acestor țări şi grupuri/uniuni de țări se recunoaşte că evaluarea şi monitorizarea stabilității sistemelor financiare trebuie să fie aplicate atât (a) în perioadele normale, pentru a îmbunătăți gradul de pregătire al țărilor în rezolvarea crizelor financiare; cât şi (b) într-o situație de criză, indiferent de originea acesteia.

Tabelul 1 demonstrează importanța evaluării stabilității sistemelor financiare. Astfel, în practica mondială de activitate a băncilor centrale forma principală de raportare, reprezentând punctul de vedere al Băncilor Centrale la situația din sectorul financiar, este analiza şi formularea recomandărilor asociate problematicii stabilității financiare, prezentată sub forma rapoartelor asupra stabilității financiare.

În prezent, în Republica Moldova, deşi unele aspecte izolate ale stabilității sistemului bancar sunt monitorizate şi evaluate, totuşi nu există o abordare complexă şi integrată asupra stabilității financiare.

Prin urmare, se impune imperativ:

- abordarea ştiințifică, complexă, integrată şi coordonată a aspectelor care formează conceptul de stabilitate financiară;
- elaborarea metodologiei de evaluare a stabilității financiare în R. Moldova;
- elaborarea recomandărilor privind asigurarea stabilității sistemului financiar național;
- elaborarea metodologiei şi a exercițiilor de simulare a instabilității financiare.

[1] "Blueprint for a modernized financial regulatory structure"

Tabelul 1

Caracteristica Rapoartelor asupra stabilității financiare

Băncile Centrale	Anul de când se practică elaborarea Rapoartelor asupra stabilității financiare	Periodicitatea, numărul de rapoarte pe an	Volumul Raportului			Testele de rezistență („stress-testing”)
			Număr de pagini	Număr de indicatori	Număr de indicatori pe pagină	
Țările dezvoltate						
Banca Centrală Europeană	2004	2	242	300	1,24	este
Banca Angliei	1996	2	78	116	1,49	este
Banca Japoniei	2005	2	70	110	1,57	este
Banca Canadei	2002	2	100	42	0,42	este
Banca Finlandei	2003	1	68	40	0,59	este
Banca Elveției	2003	1	61	38	0,62	este
Banca Coreei	2005	2	97	157	1,62	nu
Banca Australiei	2004	2	64	87	1,36	nu
în medie			98	111	1,14	
Țările post-socialiste membre ale UE						
Banca Cehiei	2004	1	105	179	1,69	este
Banca Slovaciei	2003	1	103	117	1,14	este
Banca Ungariei	2000	1	75	90	1,20	este
Banca Poloniei	2003	2	59	89	1,51	este
Banca României	2007	1	100			este
în medie			86	119	1,38	
Banca Rusiei	2001	1	43	41	0,95	nu

Bibliografie:

1. Minsky H. P., *The financial instability hypothesis: a restatement*, Thames Papers in Political Economy, North East London Polytechnic, 1978. Reprinted in Minsky H. P., Can “It” Happen Again? Essays on Instability and Finance, Armonk, New York: M.E. Sharpe, 1984.
2. Robert W. Edwards, *Policy and Statistical Issues Underpinning Financial Stability: The IMF Perspective*, Chapter 20 of *Statistics, Knowledge and Policy 2007: Measuring and Fostering the Progress of Societies*, OECD, Paris, 2008, pages 317-326.
3. White, W., *Procyclicality in the financial system: do we need a new macrofinancial stabilization framework?* BIS Working Paper 193. Basle, 2006.

MIGRAȚIA DE MUNCĂ ÎN ȚĂRILE DE LA FRONTIERA DE EST A UE ŞI EFECTELE EI SOCIAL-ECONOMICE

Conf. univ. dr. ***Natalia COŞELEV***
Conf. univ. dr. ***Nelly FILIP***

This article is based on the comparative analysis of the causes status and consequences of the economic migration in border countries as Belarus, the Ukraine and the Republic of Moldova. Mass economic migration has influenced so mutch the economy of Moldova determining its economic, social, political and cultural development. Each country separately can not solve the problem of migration. That's why the cooperation among countries is the major direction in this field.

Migrația forței de muncă la scară în țările de la frontiera de est a UE (Belarus-Ucraina-Moldova, BUM) reprezintă cea mai evidentă manifestare a costurilor de transformare. Creşterea şomajului, pauperizarea populației, incapacitatea statului de a asigura asistența socială a populației, în condițiile modificărilor survenite, au generat acest fenomen.

În lumea contemporană, migrația internațională a forței de muncă, mobilitatea populației constituie un proces în accelerare. „Globalizarea a modificat radical piețele forței de muncă, iar inegalitatea economică tot mai mult contribuie la majorarea la scară a migrației; anume în vederea acestei fluctuații, noi denumim epoca noastră *epoca mobilității*" [16].

Conform evaluărilor Organizației Mondiale pentru Migrațiune (OMM), în anul 2008, numărul migranților internaționali în lume a depăşit 200 milioane de persoane. Concentrația migranților s-a intensificat în țările economic dezvoltate: ponderea cetățenilor de proveniență străină în totalul populației a depăşit 10%.

Mobilitatea populației, din punct de vedere economic, reprezintă un fenomen pozitiv. Acest proces poartă un caracter de legitate naturală, dependentă de dezvoltarea forțelor de producție, de necesitățile dezvoltării producției şi circulației capitalului. Migrația, ca formă de mobilitate a populației, realizează cerințe bilaterale ce asigură modificări progresive în societate. Pe de o parte, aceasta satisface nevoile obiective ale producției, condiționate de necesitatea permutării forței de muncă din unele țări în altele. Pe de altă parte, migrația extinde semnificativ posibilitățile populației aflate în căutarea unui loc de muncă acceptabil, ce ar permite realizarea deprinderilor profesionale şi majorarea substanțială a bunăstării.

Astfel, migrația forței de muncă, ca fenomen social-economic, este obiectivă şi inevitabilă (ineluctabilă). Latura negativă a migrației constă în creşterea ei la scară şi-n efectul nefast al migrației ilegale.

În cercetările ştiințifice contemporane pe problemele teoriei migrației, sunt evidențiate două abordări teoretice contradictorii: obiectivă şi subiectivă. Dar, în viața reală, atât factorii *obiectivi*, cât şi cei *subiectivi* determină procesele migraționiste. Caracterul neuniform al dezvoltării economice mondiale, tendința businessului spre supraprofituri din contul atragerii forței de muncă ieftine din țările slab dezvoltate, inegalitatea esențială în remunerarea muncii în diferite țări constituie factori obiectivi, ce determină natura migrației de muncă. Conştiința socială, orientările social-psihologice şi motivațiile populației spre schimbarea locului de trai reprezintă factorii subiectivi importanți.

Tendințele migraționiste contemporane sunt influențate şi de „noile provocări", în special criza economică globală şi diminuarea cererii pentru forța de muncă în țările primi-

toare. Recesiunea mondială este capabilă să amplifice migrația inversă – reimigrația. Proporțiile acesteia vor depinde şi de situația economică din țările de proveniență a migranților.

Legitățile de bază ale etapei contemporane a migrației:

- dobândirea de către migrațiune a trăsăturilor de proces transnațional – „transmigrațiune", care este însoțită, prin transfer ondulatoriu, de valori culturale, tehnologice şi politice [1];
- majorarea migrației „intelectuale", exprimată prin creşterea esențială a ponderii migranților cu nivel de studii superioare şi calificare profesională înaltă;
- creşterea migrației ilegale şi forțate, ce destabilizează situația demografică şi atrage după sine efecte social-economice negative atât în țările importatoare, cât şi în cele exportatoare de forță de muncă.

Țărilor de la frontiera de Est a UE le sunt specifice legitățile migrației internaționale, enumerate mai sus. În aceste țări, a apărut o situație unicală, când migrația internă din cadrul fostei URSS, concomitent, s-a transformat în migrațiune externă [9].

Pentru o perioadă istorică de scurtă durată, mai puțin de 20 de ani, pentru țările de la frontiera de Est a UE, migrația internațională a devenit deprindere reală. Diminuarea stării social-economice a populației, în perioada de tranziție, a condiționat caracterul forțat al modificărilor migraționale. Fiind rezultatul unei situații social-economice defavorabile din cadrul țării, emigrația se soldează cu efecte identice şi provoacă un şir de probleme, ce afectează diferite sfere ale activității umane.

În anii de transformări, migrația s-a modificat esențial în funcție de obiectivele, cauzele, scara, direcțiile şi intensitatea ei. În continuare, vom consemna caracteristicile generale, specifice migrației de muncă pentru toate țările de la frontiera de Est a UE.

Destrămarea URSS şi perioada imediat următoare (anii 1991-1992) se caracterizau prin predominarea factorilor politici şi etnici în determinarea caracterului fluxurilor migraționiste. Dar deja în anii 1993-1995, în procesul migraționist, au apărut tendințe noi, care au reflectat importanța crescândă a factorilor social-economici. În această perioadă, şi-a făcut apariția o formă specifică a migrației de muncă – migrația „suveică", luând amploare şi migrația ilegală (clandestină).

Migrația comercială („suveică") s-a extins de la începutul anilor 90 şi a atins apogeul în anii 1996-1997. Principalele rute ale „comercianților" au fost Turcia, Polonia, Rusia, România, Germania. Datorită migrației comerciale, populația a supraviețuit, şi-a majorat bunăstarea, şi-a organizat micul business. În acelaşi timp, intensificarea restricțiilor vamale, introducerea regimului de vize, nivelarea prețurilor în țările postsocialiste au făcut această formă de migrațiune nerentabilă pentru un migrant „suveică" aparte.

Perioada 1996-1997 este marcată de o acalmie relativă în activitatea migrațională a populației din CSI, fapt ce se explica printr-o oarecare stabilitate în majoritatea țărilor şi realizarea unei politici flexibile a statelor față de minoritățile naționale. Totodată, în urma pierderii încrederii în capacitatea statului de a acorda susținere socială şi economică, o mare parte a populației manifestă inițiativă personală în căutarea mijloacelor de existență în străinătate. După anul 2000, migrația de muncă comportă un caracter de scară, mai ales în Ucraina şi Moldova.

Printre principalii factori, ce stimulează migrația de muncă a populației acestor țări, un rol determinant îl au:

- formarea pieței mondiale a muncii;
- deschiderea frontierelor de stat, ce contribuie la o mobilitate relativă a populației;

- diminuarea nivelului bunăstării şi creşterea şomajului în ţările de reşedinţă;
- majorarea discrepanţelor dintre ţările lumii din punctul de vedere al standardelor de viaţă şi nivelul dezvoltării social-economice;
- pierderea încrederii în capacitatea şi aspiraţiile statului privind asigurarea unui nivel decent de trai cetăţenilor săi.

Astfel, o problemă comună pentru ţările de la frontiera de Est a UE constă în şomajul în toate formele lui, cel mai periculos fiind şomajul ciclic, produs de declinul economic. În acelaşi timp, scara şomajului se deosebeşte esenţial de la ţară la ţară (tabelul 1).

Tabelul 1

Corelaţia cererii şi ofertei pe piaţa muncii înregistrată

	Numărul şomerilor pe piaţa muncii înregistrată (mii pers.)	**Numărul locurilor de muncă libere, declarate la serviciul pentru ocupare (mii)**	**Numărul şomerilor în raport cu numărul populaţiei economic active (%)**	***Anuar:* acelaşi indicator al nivelului şomajului în semestrul I, 2008 (%)**
Belarus	42	45,5	0,9	1,0
Moldova	35	3,4	2,7	1,5
Ucraina	659	76,2	3,2	2,6

** Elaborat după: „Межгосударственный статистический комитет СНГ", 2009*

Cel mai înalt nivel al şomajului continuă să se înregistreze în Ucraina, unde la fiecare loc de muncă pretind 8,6 persoane din rândul şomerilor. În R.Moldova, la un loc de muncă liber pretind peste 10 persoane.

Şomajul a alungat din ţările de frontieră Est-europeană (BUM) o parte considerabilă din populaţia economic activă. Devenind emigranţi, ei caută un loc de lucru cu un salariu demn pe toate continentele.

Migraţia la scară a devenit „cartea de vizită" a ţărilor de la frontiera de Est a UE şi cel mai important proces care influenţează dezvoltarea social-economică şi politică a acestor ţări. Astfel, numărul cetăţenilor R.Moldova, care lucrează în străinătate, s-a majorat după anul 2000 de la 56 mii în 1999, până la 340 mii în 2007. Acestea sunt datele oficiale. După evaluările experţilor, actualmente, în străinătate, activează de la 600 mii până la un milion de persoane, adică circa 30% din populaţia economic activă [3].

În mare măsură este înregistrată prezenţa migranţilor din Moldova în Rusia (60%), Italia (20%), Portugalia (5%), Spania, Turcia, Grecia, România, Ucraina. După caracterul muncii şi preferinţele de gender se desemnează ţările de destinaţie „masculină" (Rusia, Ucraina, Spania, Portugalia – construcţie) şi „feminină" (Italia, Grecia, Turcia – sfera serviciilor) [2].

În migraţia de muncă sunt implicate diferite grupe de populaţie atât după vârstă, gen, cât şi după nivelul de pregătire profesional-ştiinţific, cel mai activ fiind tineretul (40% cu vârsta până la 30 de ani) şi indivizii cu vârsta capabilă de muncă (peste 70% în vârstă de 40 de ani), vârsta medie a unui migrant de muncă fiind 35-36 ani. Deşi majoritatea migranţilor sunt bărbaţi, ponderea femeilor este destul de înaltă (1/4). Majoritatea bărbaţilor lucrează în construcţie – 51%, femeile-migrante sunt ocupate în sfera serviciilor, comerţ, îngrijirea bătrânilor, bolnavilor, copiilor, în calitate de menajere, în sfera serviciilor sexuale [13]. Deseori, moldovenii sunt ocupaţi în gospodăriile auxiliare, printre ei mulţi lucrează în gospodăriile comunale, portari etc.

Migranții din ***Moldova*** ajung în Rusia şi Ucraina, recurgând la regimul fără vize. În țările UE sunt necesare vize, al căror cost neoficial variază de la 2500 până la 4500 de euro. Deseori este utilizat şi traficul ilegal de tranzit al frontierelor țărilor Uniunii Europene. Majoritatea migranților pătrund în țările-recipiente legal, dar activează acolo ilegal. Ilegalitatea acestor activități se răsfrânge negativ asupra caracterului şi condițiilor de muncă, salariului, asigurării sociale şi legale, statutului social al migranților. Marea majoritate a migranților îşi soluționează problemele în afara granițelor statale, fără speranța de a fi ajutat la angajarea la muncă peste hotare.

În ***Belarus***, numărul migranților de muncă, după evaluarea experților Băncii Mondiale, a constituit 1,8 mln. persoane, ceea ce constituie 18,4% din numărul total al populației. În acelaşi timp, sunt evidențiate următoarele zece țări, în care pleacă cel mai frecvent beloruşii la muncă: Rusia, Ucraina, Polonia, Lituania, Kazahstan, SUA, Israel, Germania, Letonia, Spania [6]. Beloruşii, mai des, se prezintă în postura „elitei de lucru" – strungari, tâmplari, lăcătuşi, şoferi, lucrători de finisaj etc.

Țara este reprezentată în mai multe ipostaze: țară de proveniență, țară-recipient, precum şi țară de tranzit. În acelaşi timp, în Belarus, se promovează o politică activă de atragere a forței de muncă din străinătate. Necesitatea de constructori, după cum afirmă conducerea țării, va creşte, deoarece „înainte sunt planuri grandioase: construcția SAE, programul „locuințe" ş.a.

După cele mai recente evaluări, proporțiile (scara) migrației de muncă în ***Ucraina*** oscilează de la 2 până la 2,7 mln. persoane [11]. A apărut chiar şi nominalizarea migrantului de muncă în limba ucraineană „заробітчани". Ucraina este una din puținele țări europene, „din care pleacă, în care vin şi prin care trec". Această țară nu este doar o sursă de migranți, dar ea însăşi primeşte migranții. După numărul emigranților, Ucraina, în ratingul Băncii Mondiale, ocupă locul patru, după SUA, Rusia şi Germania. În acelaşi timp, Ucraina este punctul inițial al migranților ilegali în drum spre Europa de Est [17].

Migrația ilegală devine problema nu doar a UE, dar şi a Ucrainei. Fluxul de migranți ilegali influențează negativ angajarea în câmpul muncii, situația social-economică din țară. În plus, identificarea, întreținerea şi reîntoarcerea migranților ilegali este asociată cu cheltuieli financiare suplimentare. Ucraina este principala țară de tranzit pentru migranții din Moldova, majoritatea migranților ilegali reținuți la frontieră sunt moldoveni. Ucrainenii, în mod activ, pleacă în Rusia, Polonia, Portugalia. Astfel, în Rusia, ca număr, cedează doar uzbecilor [15]. Spre deosebire de beloruşi, care preferă profesiile de muncitori, printre ucraineni sunt mulți vânzători, babysitter (dădace), menajere.

Care sunt motivele atragerii migranților de muncă? Dintre acestea, pot fi evidențiate principalele: economii în salarii, condiții grele de muncă, pe care le refuză populația autohtonă, o productivitate a muncii mai înaltă (lucrează mai mult, se concentrează asupra lucrului, nu fac abuz de alcool) [18]. Prin aceste circumstanțe se explică faptul că țările acceptă migranții de muncă chiar şi în condițiile existenței propriilor şomeri (astfel, în țările UE, nivelul şomajului constituie 6-9%).

În țările-recipiente de migranți, pe piața muncii, se creează o oarecare situație dual㠹. Piața muncii, în mod real, se împarte în două segmente. Primul segment este reprezentat de locurile vacante, care cer un nivel înalt de studii şi pregătire profesională. Alt segment presupune locurile de muncă unde este utilizată munca necalificată, în condiții grele şi nocive.

Populația autohtonă nu doreşte să ocupe locurile vacante din cel de-al doilea segment al pieței muncii. Aceasta, rămasă fără lucru, ar dori să ocupe locurile vacante din primul seg-

ment al pieței muncii, însă nu poate din cauza nivelului inferior de studii şi calificare. Astfel, „nişele" formate pe piața muncii sunt ocupate de imigranții din alte țări. Indiscutabil, pe această piață, apare o anumită tensiune între „venetici" şi populația autohtonă, dar nu se resimte o concurență acerbă între ei.

Principalul motiv de utilizare a forței de muncă a lucrătorilor-imigranți, de către Rusia şi țările UE, constă în diminuarea numărului populației economic active şi a îmbătrânirii populației acestor țări. Spre anul 2050 se aşteaptă micşorarea numărului populației economic active în Rusia, Italia, Spania, practic, la jumătate, cu 42%.

În general, migrația de muncă influențează pozitiv dezvoltarea țărilor-recipiente: creşterea defalcărilor fiscale în bugetul țării, majorarea potențialului economic (astfel, în Spania, 30% din creşterea PIB-ului, din anii 1996-2000, a fost asigurată de imigranți [15]).

Totodată, nu doar țările-recipiente obțin beneficii de la utilizarea muncii migranților. *Principalele efecte pozitive ale migrației de muncă în aceste țări rezidă în:*

- îmbunătățirea stării materiale a familiilor emigranților şi diminuarea nivelului sărăciei;
- majorarea calificării acestor lucrători;
- creşterea accesibilității la serviciile de educație şi ocrotire a sănătății;
- investițiile în micul business;
- influența secundară asupra dezvoltării telecomunicațiilor, turismului şi sectorului bancar;
- afluxul de valută străină: volumul transferurilor este considerabil, comparativ cu mărimea micilor economii, dar şi cu alte surse de valută, aflate la dispoziția acestor țări [4].

Din cadrul țărilor de frontieră Est-europeană, economia Republicii Moldova este cel mai mult influențată de transferurile băneşti în patrie ale gastarbaiterilor. După volumul total al acestor transferuri, în anul 2008, R.Moldova a ocupat locul întâi. Volumul lor a depăşit 1,6 miliarde dolari şi a constituit circa 40% din PIB. Volumul transferurilor în țară este comparabil cu valoarea exportului bunurilor şi serviciilor autohtone şi depăşeşte considerabil volumul ISD în țară şi al ajutorului oficial. Datorită intrărilor din străinătate, supraviețuiesc 40% dintre familiile din Moldova. Astfel, migrația de muncă a devenit unul din mecanismele ce asigură adaptarea societății la starea de criză a economiei de tranziție.

Transferurile monetare din străinătate influențează esențial repartiția veniturilor şi dezvoltarea sistemului de asigurare socială. Transferurile sunt considerate alternativa sistemului de asigurare socială de stat. Desigur, o mare parte a acestor transferuri este utilizată pentru consumul curent, dar mărimea lor impunătoare creează posibilitatea investirii unei părți a mijloacelor în capitalul uman, în imobile, dezvoltarea infrastructurii locale, extinderea activității antreprenoriale private.

Mărimea transferurilor gastarbaiterilor în Belarus, comparativ cu Moldova, este mai modestă. În anul 2007, în țară, au fost transferate 934 mln de dolari, ceea ce a constituit aproximativ 0,9% din PIB [18].

La scara largă a migrației, în Ucraina, mărimea transferurilor este analogică. Transferurile monetare anuale ale migranților de muncă ucraineni constituie circa 5 miliarde dolari [6].

Odată cu efectele pozitive pentru țările-donatoare, migrația de muncă prezintă şi efecte negative, principalele fiind:

- pierderea capitalului uman (cu scopul evidenței pierderilor costurilor directe pentru educația şi pregătirea profesională a emigranților, savanții propun introducerea unui impozit special pentru „exodul de inteligență", mărimea căruia

trebuie să fie egală cu costurile fiscale nete ale bugetului pentru studii şi alte servicii sociale prestate emigrantului) [10];

- prejudiciile economice (micşorarea PIB-ului, diminuarea productivității şi a competitivității economiei naționale);
- agravarea proceselor demografice şi, în consecință, îmbătrânirea populației.

Republica Moldova face parte din rândul țărilor europene în care problema îmbătrânirii accelerate este deosebit de acută. Cauza acestui fenomen în țară constă într-un şir de consecințe: creşterea nivelului mortalității, scăderea bruscă a ratei natalității şi, respectiv, migrația la scară a populației. În viitorul apropiat, fiecare al cincilea locuitor al Moldovei va depăşi vârsta de 60 de ani, fapt ce prezumă că unui pensionar îi revin 4-5 lucrători cu vârsta aptă de muncă [7].

O combinație analogică de diminuare naturală a populației, cu exodul la scară al cetățenilor în străinătate, este observată şi în Ucraina, ceea ce va duce la ritmuri catastrofale de diminuare a numărului total al populației şi majorarea ponderii persoanelor cu vârsta de peste 60 de ani [15].

În final, este creată o situație de depopulație. Comparativ cu anul 2000, populația Moldovei, deja, a scăzut cu aproximativ 700 mii de persoane, a Belarusiei – cu 30 mii de persoane şi a Ucrainei – cu peste 2 mln. de persoane. Conform prognozelor, tendința negativă se păstrează şi în perspectivele apropiate: în Belarus, Moldova şi Ucraina, numărul populației, până în anul 2050, va scădea cu 25-35% [8].

Concomitent cu deficiențele demografice menționate, există şi alte „minusuri" sociale ale migrației mondiale pentru țările donatoare. În cadrul cercetărilor dispoziției migraționale a populației, ale cauzelor şi motivațiilor posibilei migrații, care au fost efectuate cu participarea INTAS în Belarus, Moldova şi Ucraina, respondenții au evidențiat următoarele costuri sociale:

- destrămarea familiilor;
- majorarea numărului de copii vagabonzi;
- răspândirea maladiilor sociale grave;
- pierderea genofondului națiunii.*

În urma problemelor vitale, în patrie şi, în prezent, a dispozițiilor migranților, determinate drept dorință de emigrație din țară (după una din cauze: muncă, studii, loc de trai), rămân actuale în țările de la frontiera de Est a UE. În mod deosebit, se evidențiază R. Moldova: la intervievare, 62,5% dintre respondenți au manifestat dorința să emigreze din țară. Nivelul de răspândire a dispoziției de migrațiune în cele două țări vecine, Belarus şi Ucraina, practic, este egal cu 46%, respectiv – 45%.

Printre cele mai preferabile locuri pentru migrația de muncă au fost menționate următoarele țări (tabelul 2). Rusia se înscrie printre cele mai atractive țări-recipiente pentru toate țările de la frontiera de Est a UE.

Tabelul 2

Ratingul țărilor atractive pentru deplasarea la muncă (în %)

Belarus	Moldova	Ucraina
Germania – 34,8	Italia – 45,2	Italia – 24,4
SUA – 24,5	Rusia – 36,0	Rusia – 17,8
Rusia – 22,3	Spania – 10,8	SUA – 17,2

Sursa: Жакевич В. Миграционные настроения в странах СНГ. По итогам международного исследования // Социологические исследования, №10, 2008, с.92

* Sursa : www.intas.be

Termenul preferabil de şedere în străinătate este de câteva luni (Belarus – 81%, Ucraina – 75% din totalul de respondenţi). Mult mai puţini doresc să se deplaseze pentru câţiva ani (Belarus – 47,8%, Ucraina – 55% din totalul respondenţilor). În rândurile moldovenilor, dimpotrivă, marea majoritate visează să plece pe termen lung.

Gastarbaiterii, în străinătate, nu întotdeauna sunt întâlniţi cu „pâine şi sare". Printre principalele încălcări, cu care se confruntă migranţii, după părerea angajatorilor ruşi, sunt: ziua de muncă nenormată, lipsa compensaţiilor pentru orele de muncă suplimentare, lipsa plăţilor sociale pe caz de boală. În afară de cele expuse, migranţii mai specifică: reţinerile de durată ale salariilor, condiţiile precare de muncă şi trai, violenţa psihologică.

Dar aceasta nu reprezintă lista integrală de încălcări. Una din tendinţele contemporane ale migraţiei constă în dezvoltarea comerţului cu fiinţe umane. Acestor fiinţe le sunt impuse aceleaşi metode de constrângere atât în Rusia, cât şi în ţările UE: limitarea libertăţii de circulaţie şi comunicare cu rudele, violenţa fizică şi psihologică, neonorarea salariului promis sau pedepsele financiare imparţiale. De regulă, migranţii nimeresc în astfel de condiţii de sclavie în urma migraţiei pe datorii. Atât migranţii, cât şi familiile lor, cu părere de rău, nu întotdeauna pot acoperi cheltuielile pentru deplasare şi iau cu împrumut bani de la intermediari, care îi impun să lucreze la nesfârşit. La o astfel de concluzie au ajuns iniţiatorii Centrului Internaţional pentru Protecţia şi Promovarea Drepturilor Femeii „La Strada – Ucraina", „La Strada – Moldova" [12].

La efectele negative ale migraţiei de muncă se atribuie şi conflictele naţionale şi etnice provocate de populaţia băştinaşă şi imigranţi. Xenofobia populaţiei autohtone creează, deseori, atitudine negativă faţă de imigranţi şi rezultatele muncii lor. Aceste dispoziţii, deseori, sunt condiţionate de agravarea situaţiei pe piaţa naţională a muncii, prin diminuarea relativă a preţului forţei de muncă. Aceste manifestări negative ale migraţiei de muncă sunt posibile în ţările-recipiente, dacă nu sunt luate măsurile respective în cadrul politicii de reglementare a fluxurilor de migranţi, mai ales în condiţiile crizei globale.

În perioadele declinului economic, anume muncitorii-migranţi rămân primii fără de lucru. Politica, îndreptată spre deportarea la scară a imigranţilor în patrie, la general, nu poate soluţiona problemele crizei în ţările-recipiente a forţei de muncă. Dar această politică, aplicată faţă de gastarbaiterii din ţările de la frontiera de Est a UE, luând în considerare transferurile monetare esenţiale în patrie în anii precedenţi, poate avea efecte sumbre pentru securitatea financiară şi economică a acestor ţări. Pericolele financiare, deja, se fac resimţite şi în Moldova.

În situaţia de criză şi instabilitate este dificilă efectuarea prognozelor cu privire la migraţia internaţională. Dar, în acelaşi timp, după cum confirmă practica perioadelor de declin anterioare, în condiţiile crizei, fluxurile migraţionale se păstrează. În plus, criza asiatică a demonstrat că menţinerea pieţelor muncii deschise pentru migranţi apare ca un factor important care stimulează creşterea economică.

În opinia experţilor OMM, migraţia poate avea un rol pozitiv în atenuarea diferitelor aspecte ale crizei contemporane şi să-şi aducă aportul la depăşirea declinului. Din aceste considerente, sunt necesare un şir de *măsuri complexe în cadrul politicii de gestiune a migraţiei, şi anume:*

- asigurarea apărării eficiente a drepturilor migranţilor în domeniul condiţiilor de muncă şi viaţă, precum şi în momentul concedierii;
- facilitarea procedurii transferurilor mijloacelor băneşti şi asistenţa realizării iniţiativei întreprinderii, orientată spre utilizarea productivă a acestora;

- apărarea migranților de discriminare şi xenofobie;
- întreprinderea măsurilor pentru facilitarea întoarcerii migranților în patrie, primirea şi înregistrarea lor;
- evaluarea nevoilor menținerii mobilității forței de muncă şi a intereselor migranților în cadrul elaborării măsurilor anticriză [5].

Actualmente, problema-cheie pentru migranții țărilor de la frontiera de est a UE constă în legalizarea şederii de durată lungă în țările recipiente şi obținerea accesului pentru activitatea de muncă, deoarece principala țară recipientă este Rusia, politica migrațională aplicată de această țară are o influență deosebită asupra bunăstării materiale şi altor indicatori de dezvoltare social-economică a țărilor studiate, mai ales a Moldovei şi Ucrainei.

Vectorul spre înăsprirea politicii migraționiste a Rusiei, în anii 2001-2002, a suferit eşec. În consecință, numărul migranților ilegali a crescut şi mai mult, după unele evaluări, până la 10 milioane de persoane. Începând cu anul 2005, se practică politica de atragere a imigranților. Principalul ei scop constă în liberalizarea procedurilor de obținere a permiselor de şedere şi ocupare în câmpul muncii, precum şi susținerea migrației populației ruse din Țările Baltice şi CSI [14].

Fiecare țară în parte nu este capabilă să soluționeze problema migrației de muncă. Sunt necesare eforturi comune şi elaborare a programelor comune, care ar putea majora atât nivelul de protecție a migranților în străinătate, cât şi facilitarea întoarcerii acasă. Migrația gestionată corect poate să-şi aducă aportul decisiv la progresul economic şi la creşterea bunăstării atât a țărilor recipiente, cât şi a țărilor donatoare.

Bibliografie:

1. Basch L. *Nations Unfound: Transnational Projects, Postcolonial Predicoments and Determinalized Nations – States Landbome*, 1992, p.34.
2. Lucke M., Mahmoud T., Pinger P. *Patterns and Trends of Migration and Remitances in Moldova* – Chişinău, SIDA, IOM, 2007, p.20.
3. Maddock N., Ramguttee L. *Denumirea remitențelor şi revenirea migranților: tendințe şi soluții*. Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare. Republica Moldova. – versiunea electronică: www.PNUDMoldova.mht
4. Orozco Manuel. *The remitances Marketplaceş Prices Policy and Financial institutions*. Rew Hispanic Center. Report. 2004 – versiunea electronică: http://www.penhispanic.org
5. World Migration 2008. *Managing Labour Mobility in the Envolving Global Economy*. IOM, Geneva, 2008. – versiunea electronică: http://www.ion.int/iahia/Jahia/cache/ofFonce/pid/1674/ehtrvld/20275
6. *Всемирный Банк: на заработки за границу выехало 1 800 000 белорусов*. Хартия 97, 18 июля 2009г. – электронный ресурс: http://charter97.org/
7. *Демографическая ситуация в Молдове тревожит ООН*. – Infotag, 11 апреля 2008г. – электронный ресурс: www.moldova.org
8. Жакевич В. *Миграционные настроения в странах СНГ*. По итогам международного исследования // Социологические исследования, №10, 2008, стр.88.
9. Ионцев В.А. *Международная миграция населения. Россия и современный мир*. // Социологические исследования, 1998, №6.
10. Кваша А.Я. *Современная демография*. – М., 1995.

11. Коробков А., Палий Л. *„Социально-экономическая роль денежных мигрантов в СНГ”*. Демоскоп Weekly, №315-316, 1-20 января 2008г. – электронный ресурс: demoscope@demoscope.ru
12. Левченко Е., Шваб И., Тараканова Е. *Трудовая миграция из Украины, Беларуси и Молдовы в Россию: тенденции и связь с торговлей людьми* (обзор результатов исследования). 2008. – электронный ресурс: http://www.lastrada.md/date/docs/mfm_rus.doc
13. Мошняга В. *Молдавия в системе международных миграций*. Демоскоп Weekly №355-356 (1-14 декабря 2008 г.) – электронный ресурс: demoscope@demoscope.ru
14. Мукомель В. *Новая миграционная политика России: шаг вперед или в никуда?* – электронный ресурс: http://www.eawarm.ru/pub/01_Anrep2006_NewMigrationPolici.doc
15. Отчет Совета Европы к 8-й Европейской конференции министров по делам миграции (Киев, 4-5 сентября 2008г.) – электронный ресурс: http://8emc.mvc-expo.com.ua/ing/zstored/File/issue_paper-eu.pdt
16. Пан Ги Мун: *„Миграция – двигатель современной мировой экономики”* (11 июня 2007): электронный ресурс: // Newsru.com
17. *Украина – страна мигрантов* (рейтинг Мирового Банка). Российское информ-агентство «Новый регион», версия 2.0: электронный ресурс: http://www.IVR2-RuУкраина. Страна мигрантов (рейтинг Мирового Банка)18-01-07,mht
18. Циммер К. *Трудовая миграция и демографический кризис*. Еженедельник 2000. №14 (361), 6-12 апреля 2007. – электронный ресурс: http://www.2000.nrt.ur/print?a=/paper/

EFICIENȚA CADRULUI INSTITUȚIONAL ŞI FUNCȚIILOR GESTIONĂRII PROTECȚIEI MEDIULUI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Lect. sup. dr. ***Petru BACAL***

Overall, in Moldova, the effectiveness of structures and functions of managing the environmental protection is low. A higher level of efficiency is found in the function of evaluation and monitoring of the impact exerted by the Sanitary-Epidemiological Service, Institute of Ecology and Geography and the Hydrometeorological Service. Minimum efficiency is found in local public authorities, institutions and special branch, and the coordination and forecasting performance.

Cadrul instituțional al gestionării protecției mediului cuprinde cinci componente de bază şi relațiile lor (figura 1):

1) Organele administrației publice centrale, inclusiv Preşedinția, Parlamentul şi Guvernul, precum şi Consiliile regionale şi locale. Acestea au un rol decisiv în elaborarea politicilor şi strategilor în domeniul protecției mediului şi coordonarea implementării lor, în aprobarea actelor normativ-legislative în acest domeniu, în amenajarea ecologică a teritoriului, în gestionarea resurselor funciare şi a deşeurilor.
2) Subdiviziunile de stat specializate, cu funcții complexe în domeniul protecției mediului şi sănătății populației. Autoritățile ecologice sunt reprezentate de următoarele

structuri ale Ministerului Mediului (MM): a) direcțiile MM şi Fondul Ecologic Național; b) Inspectoratul Ecologic de Stat (IES) cu subdiviziunile sale teritoriale (Agențiile Ecologice Chişinău, Bălți, Găgăuzia şi Inspecțiile Ecologice Raionale şi ale municipiului Chişinău); c) Serviciul Hidrometeorologic de Stat (SMS); d) Institutul de Ecologie şi Geografie (IEG); e) Expediția Hidrogeologică (EHGeoM); f) Agenția pentru Geologie şi Resurse Minerale (AGRM); g) Agenția „Apele Moldovei"; h) Agenția Națională de Reglementare a Activităților Nucleare şi Radiologice (AN RANR). Autoritățile medicale sunt reprezentate de Serviciul Sanitaro-Epidemiologic de Stat (SSES). Sarcinile de bază ale acestor structuri sunt elaborarea proiectelor normativ-legislative în domeniu, planificarea şi coordonarea măsurilor de protecție a mediului, evaluarea, monitorizarea, controlul şi expertiza surselor de impact asupra mediului şi sănătății populației, pronosticarea situației geoecologice şi geomedicale [2, p. 17-23];

3) Structurile ramurale, cu funcții speciale şi complexe de utilizare şi gestionare a anumitor resurse naturale, inclusiv Agenția de Stat „Moldsilva", SA „Apă Canal", Agenția de Geodezie, Relații Funciare şi Cadastru, subdiviziunile Ministerului Industriei (MI), Ministerului Transporturilor (MT) şi ale Ministerului Agriculturii (MA);
4) Serviciile ecologice ale întreprinderilor care au un rol decisiv în monitorizarea curentă a impactului surselor fixe asupra mediului natural şi social;
5) Instituțiile speciale, inclusiv Biroul Național de Statistică (BNS), Ministerul Afacerilor Interne (MAI), Departamentul Situațiilor Excepționale (DSE), Judecătoriile şi Serviciul de Standardizare şi Metrologie (SSM). Aceste structuri exercită evaluarea, controlul şi reglementarea impactului asupra mediului şi sănătății populației (figura 1).

Prin urmare, funcțiile principale ale gestiunii protecției mediului sunt: *evaluarea, monitoringul, expertiza, controlul, planificarea, prognozarea, coordonarea şi reglementarea*. Acestea au multe trăsături comune cu alte domenii ale activităților umane. Deosebirile sunt condiționate de specificul obiectului gestiunii mediului, de incertitudinea reacției de răspuns a obiectelor naturale gestionate, de semnificația duplicitară a omului în sistemul de gestiune a protecției mediului, care este privit, în acelaşi timp, drept sursă de impact şi recipient al acestuia. De asemenea, gestiunea protecției mediului urmăreşte nu doar multiplicarea bunăstării individuale şi sociale, dar şi protecția şi conservarea componentelor şi ecosistemelor naturale [5, p. 179].

În acest studiu, determinarea eficienței s-a axat pe analiza rapoartelor Direcțiilor Ministerului Mediului, Inspectoratului Ecologic de Stat, Agențiilor şi Inspecțiilor Ecologice, Ministerului de Finanțe despre eficiența măsurilor preconizate în acest domeniu; pe consultările frecvente ale specialiştilor de la aceste instituții. Mai mult decât atât, în calitate de coordonator al compartimentului „Mediul şi resursele naturale" al Raportului de Stare a Țării, ediția 2007, autorul a analizat, conform metodologiei Centrului Analitic Independent „Expert Grup", eficiența politicilor şi instituțiilor publice în domeniul folosirii raționale a resurselor naturale şi gestionării impactului asupra mediului. Important este că avem în față acest mecanism şi specificul funcționării lui, cu evidențierea verigilor slabe şi a celor mai eficiente. Această schemă poate fi îmbunătățită şi utilizată în procesul de optimizare a gestiunii protecției mediului în republică.

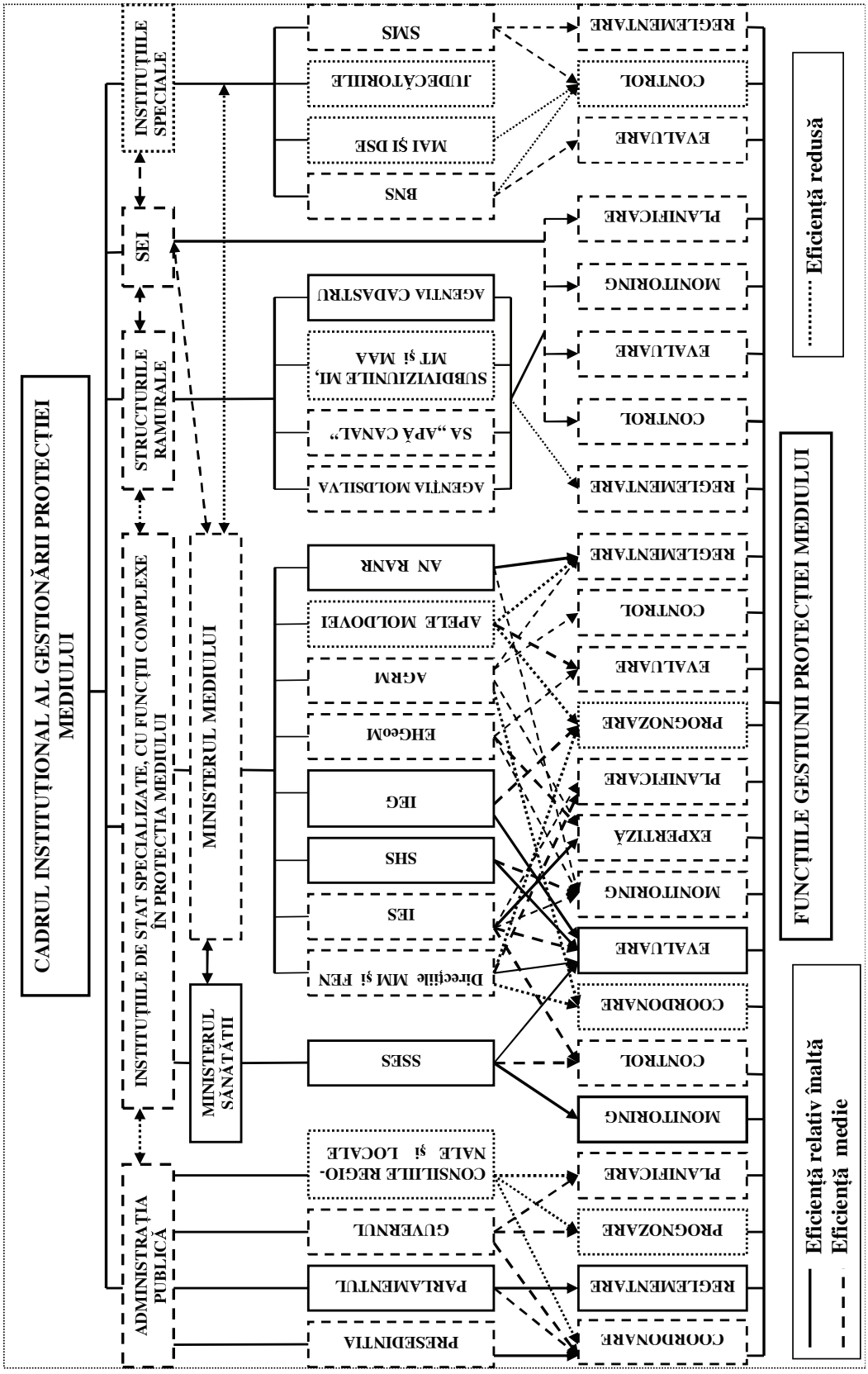


Figura 1. **Structura și eficiența cadrului instituțional și funcțiilor de gestionare a protecției mediului în Republica Moldova**

Evaluarea este o funcție primordială a gestiunii protecției mediului, care se bazează pe testarea, acceptarea, transmiterea, acumularea şi procesarea informației recepționate pe calea conexiunii directe şi inverse. Această informație conține mesajul despre starea obiectului gestionat, reacția de răspuns a componentelor şi proceselor gestionate la decizia respectivă, precum şi eficiența structurilor şi metodelor de gestionare. Astfel, evaluarea este nu doar un procedeu de stabilire a situațiilor benefice, neutre sau problematice din cadrul obiectului sau subiectului gestiunii, dar şi un procedeu de totalizare a rezultatului şi efectului util al deciziilor curente în domeniul gestionat. De asemenea, evaluarea de mediu este şi o etapă obligatorie în realizarea studiilor de impact, în implementarea proiectelor în acest domeniu [1, p. 13-43].

În Republica Moldova, evaluarea factorilor de mediu este realizată de către Institutul de Ecologie şi Geografie, de autoritățile ecologice, medicale, silvice şi statistice centrale şi teritoriale, precum şi de centrele ştiințifice universitare. Inspectoratul Ecologic de Stat, care deține funcția exclusivă de evaluare a prejudiciilor ecologice, dispune doar de 1 laborator central şi 3 laboratoare ale Agențiilor Ecologice (în comparație cu 6 laboratoare în anul 1998), iar majoritatea echipamentului folosit este uzat. De asemenea, nu poate fi evaluată concentrația poluanților organici persistenți, iar a metalelor grele – doar la Laboratorul Central. Astfel, în pofida cazurilor frecvente de încălcare a legislației ecologice, din cauza capacităților foarte reduse de evaluare, majoritatea prejudiciilor ecologice cauzate aerului, apelor şi solurilor nu sunt stabilite şi, eventual, supuse compensării. În opinia autorului, o soluție binevenită, în acest sens, ar fi implicarea laboratoarelor Direcției de Monitoring al Calității Mediului din cadrul SHS, care dispune de echipamentul şi metodologia necesară. În acelaşi timp, eficiența exercitării funcției de evaluare este mai înaltă, fapt ce se datorează, în special, Institutului de Ecologie şi Geografie, SHS şi centrelor universitare.

Monitoringul ecologic are un rol primordial în supravegherea permanentă a impactului asupra factorilor de mediu şi sănătății populației. Un rol decisiv în evaluarea şi monitorizarea impactului de mediu îl joacă Rețeaua Națională de observare şi control asupra contaminării mediului. Aceasta include 162 de laboratoare analitice, inclusiv: 1) 38 centre de medicină preventivă ale SSES; 2) 49 de laboratoare analitice pentru controlul şi certificarea producției agroalimentare de la întreprinderile de ramură şi Serviciul de Standardizare şi Metrologie; 3) laboratoare de obiectiv ale SA „Apă-Canal" din oraşele Chişinău, Bălți, Cahul şi Ungheni; 4) 26 centre de evaluare a factorilor de mediu ale SHS; 5) laboratoarele Agențiilor Ecologice [3]. Per ansamblu, se constată un nivel mediu al eficienței funcției de monitorizare a impactului. Un nivel mai înalt al eficienței acestei funcții putem constata la Serviciul Sanitaro-Epidemiologic şi SHS.

SHS dispune de o rețea de monitorizare a aerului alcătuită din: a) 17 posturi staționare; b) 8 stații meteorologice; c) 1 stație de monitorizare a poluării transfrontiere la Leova; d) 1 post automat de control în regim *on-line* la Mateuți, Rezina. Este necesară monitorizarea online a poluării transfrontiere la hotarul cu Ucraina şi în nord-vestul țării. SSES realizează monitoringul asupra 9 categorii de poluanți fizico-chimici, precum şi asupra zgomotului şi radiațiilor ionizante din mediul urban.

Rețeaua națională de monitoring a calității apelor de suprafață este alcătuită din 55 de secțiuni de control pentru analiza a 49 de indici hidrochimici şi a 7 grupe de indici hidrobiologici. Serviciul Hidrometeorologic de Stat (SHS) a demarat monitorizarea metalelor grele şi a poluanților organici persistenți. Centrul de Medicină Preventivă monitorizează calitatea apelor de suprafață în 27 secțiuni de pe râul Nistru, în 31 secțiuni pe râul Prut şi în 159

secțiuni pe râurile mici. Nu sunt monitorizați indicii microbiologici în iazurile din zonele rurale. Serviciul Sanitaro-Epidemiologic de Stat include 3550 de sonde arteziene, care supraveghează circa 112 mii de fântâni şi izvoare.

SHS monitorizează calitatea solului în: a) cca 60 de câmpuri (3500 ha) din 12 gospodării agricole, situate în 12 raioane (câte 4 din fiecare regiune); b) rezervațiile ştiințifice; c) stațiile şi posturile meteorologice; d) parcelele de fond din stepa Bălților şi a Bugeacului; e) împrejurimea depozitelor de pesticide, pentru determinarea concentrației de POP şi metale grele. De asemenea, în evaluarea şi monitorizarea resurselor funciare se remarcă Agenția de Geodezie, Relații Funciare şi Cadastru, Oficiile Cadastrale, unele subdiviziuni ale Ministerului Agriculturii, precum Institutul de Protecție a Solurilor „N. Dimo", iar în domeniul resurselor de apă – Agenția „Apele Moldovei", SA „Apă Canal" şi EHGeoM.

Monitorizarea resurselor biologice este efectuată de către Agenția de Stat „Moldsilva", centrele ştiințifice de profil, personalul rezervațiilor ştiințifice şi al Grădinii Botanice, de către Inspectoratul Ecologic şi SHS. Rețeaua de monitorizare a autorităților silvice cuprinde 700 de terenuri de control din toată suprafața împădurită a republicii şi este destinată, cu precădere, evaluării producției de masă lemnoasă şi capacității de regenerare a pădurilor. O situație dificilă s-a creat în domeniul monitorizării ariilor naturale protejate, aflate în gestiunea administrației publice locale, care, de regulă, nu dispune de personal calificat şi resurse financiare necesare.

Prin urmare, la procesul de recepționare şi procesare a informației în protecția mediului participă un spectru larg de instituții, precum centrele ştiințifice, subdiviziunile centrale şi teritoriale ale autorităților ecologice, subdiviziunile ramurale, agențiile şi serviciile guvernamentale specializate în gestionarea anumitor resurse naturale. Cu toate acestea, o bună parte din diagnoza şi recomandările practice ale centrelor ştiințifice nu sunt racordate la specificul luării deciziilor în instituțiile abilitate sau sunt ignorate din motive subiective de acestea. De regulă, se constată doar prezența unui circuit informațional intra-departamental, iar colaborarea inter-departamentală este foarte superficială. Cu toate că rețeaua actuală a evaluării şi monitoringului ecologic acoperă majoritatea surselor de impact, se remarcă o coordonare ineficientă şi ignorarea rezultatelor acestor activități de către factorii de decizie, de către poluatori şi de către administrația publică şi populația locală.

Expertiza ecologică este o condiție obligatorie pentru construcția, reconstrucția şi funcționarea tuturor obiectivelor economice şi sociale, indiferent de forma de proprietate sau organizare şi de destinația acestora [2, p. 129]. Expertiza ecologică este realizată, exclusiv, de autoritățile ecologice centrale şi teritoriale. Unele sarcini ale expertizei ecologice, precum determinarea stabilității terenurilor din intravilan sunt atribuite Inspecției de Stat în Construcții, iar cele cu privire la impactul tehnologiilor de producere şi a produselor fabricate asupra organismului uman – Centrului de Medicină Preventivă. Un obiectiv important al expertizei ecologice este localizarea întreprinderilor față de recipientele vulnerabile de impact (obiective naturale, sociale şi rezidențiale). Cu toate că majoritatea surselor de impact dețin Avizul pozitiv al expertizei ecologice, acestea sunt localizate, deseori, în apropierea unor zone sensibile. Drept exemplu elocvent al acestei afirmații ne servesc numeroasele depozite şi întreprinderi poluante, situate în proximitatea coridorului ecologic al râului Bâc, inclusiv a unor surse de impact major şi frecvent. Un nivel mai înalt al eficienței expertizării ecologice se constată la Inspectoratul Ecologic de Stat, iar la restul subdiviziunilor ecologice şi medicale se atestă o eficiență medie.

Controlul este una din funcțiile primordiale ale gestiunii. Realizarea funcțiilor de control se bazează pe analiza adecvată a informației transmise cu ajutorul conexiunii inverse privind realizarea acțiunilor de gestionare şi reacția de răspuns a obiectelor gestionate. Controlul ecologic vizează nu doar obiectele gestionate (sursele de impact asupra mediului natural şi social), dar şi structurile şi acțiunile de gestionare.

În majoritatea statelor aflate în tranziție şi în cele în curs de dezvoltare, determinarea situațiilor problematice are loc la un nivel insuficient, iar etapa principală a controlului (compararea rezultatelor deciziei curente cu obiectivele scontate) poartă un caracter subiectiv, în special din cauza calității mediocre şi neglijenței cadrului instituțional, factorilor de decizie, prezenței diverselor interese corporative şi lipsei unui suport informațional adecvat. În Republica Moldova, această funcție este exercitată cu o eficiență medie de către autoritățile ecologice, medicale şi ramurale, de serviciile ecologice ale întreprinderilor (controlul intern) şi cu o eficiență redusă de către instituțiile speciale, precum autoritățile statistice şi forțele de ordine. Din acest motiv este foarte răspândit fenomenul „multiplicării funcțiilor de control", „cumulării funcțiilor de exploatare şi control" de către structurile responsabile de exploatarea resurselor forestiere, acvatice şi funciare, fapt care reduce substanțial eficiența gestionării protecției mediului. O altă problemă serioasă este limitarea controlului autorităților ecologice la întreprinderile silvice, la cele de aprovizionare cu apă şi canalizare şi la întreprinderile de gestionare a deşeurilor comunale şi industriale. Un alt mare neajuns este şi aplicarea aşa-numitei „legi a ghilotinei", care reduce la maxim controlul surselor de poluare, deşi se atestă unele încălcări vădite ale legislației de folosință şi protecție a resurselor naturale. De asemenea, sunt frecvente cazurile când semnalele provenite de la autoritățile de control ecologic şi sanitaro-igienic sunt examinate doar superficial şi ignorate de aparatul central de luare a deciziilor în acest domeniu, de instanțele de judecată, de autoritățile publice locale şi centrale. Acest fapt se răsfrânge negativ asupra eficienței integrale a gestionării protecției mediului, face dificilă compensarea prejudiciilor ecologice şi sporeşte considerabil costurile externe ale poluării şi folosirii excesive a resurselor de mediu. O altă lacună serioasă este şi accesul redus al societății civile la informația cu privire la rezultatele evaluării, monitoringului, expertizei şi controlului ecologic.

Planificarea este una din funcțiile de bază ale gestiunii, strict necesară în procesul de luare a deciziilor. Planificarea ecologică se bazează, în mod special, pe conexiunea inversă şi totalizarea realizării obiectivelor anterioare, iar scopul ei principal este evitarea situațiilor ecologice tensionate şi critice, optimizarea eficienței structurilor, funcțiilor şi operațiilor de gestionare a protecției mediului. Esența ei constă în definirea obiectivelor prioritare în funcție de resursele disponibile şi potențiale şi de problemele existente în acest domeniu. Printr-o planificare ecologică adecvată pot fi evitate mari pagube ecologice şi sociale, economisite resurse financiare şi umane substanțiale. Datorită predominării gestionării ramurale a resurselor naturale, planificarea ecologică are un caracter formal şi este exercitată de majoritatea structurilor implicate cu o eficiență medie şi redusă, în special de administrația publică locală şi regională. Pentru evitarea situațiilor conflictuale şi ameliorarea componentelor naturale gestionate, trebuie stabilite obiectivele comune pentru structurile implicate. Pentru promovarea politicii de regionalizare şi descentralizare a gestiunii protecției mediului este necesară implicarea activă a Consiliilor locale şi regionale în implementarea proiectelor ecologice prioritare.

Prognozarea ecologică se referă, în primul rând, la previziunea unor eventuale stări a factorilor de mediu şi a sănătății populației. Aceasta este una din cele mai dificile funcții ale

gestiunii protecției mediului. Prognozarea situației ecologice este afectată nu doar de incertitudinea reacției de răspuns a componentelor şi proceselor naturale la acțiunile curente de gestionare, dar şi de disfuncționalitățile mediului economic şi social în perioada de tranziție. Previziunea ecologică trebuie să țină cont nu doar de dinamica anticipată a obiectului gestiunii, ci şi de potențialul de resurse umane, financiare şi materiale reale, în caz contrar prognoza respectivă nu se va adeveri, iar eforturile întreprinse şi resursele alocate vor fi din nou irosite [6, p. 23-68]. O altă problemă dificilă este lipsa unui suport informațional adecvat şi acoperirea spațială insuficientă a prognozelor existente în acest domeniu. Prin urmare, prognozarea ecologică este cea mai slabă verigă a actualului subsistem de gestionare a protecției mediului în republică. Majoritatea structurilor abilitate exercită această funcție cu o eficiență redusă şi foarte redusă, în special autoritățile locale. O eficiență medie se constată la Institutului de Ecologie şi Geografie şi la autoritatea executivă centrală.

Conform legislației ecologice în vigoare, dreptul exclusiv de *coordonare* a activităților de protecție a mediului îl au autoritățile ecologice, precum şi administrația publică centrală şi locală [2, p. 18-20]. Din cauza ignorării masive a beneficiarilor şi poluatorilor resurselor de mediu, a cerințelor obligatorii de furnizare a datelor cu privire la folosirea resurselor naturale, la deşeurile, emisiile şi deversările derivate, la momentul actual nu există un suport informațional adecvat pentru coordonarea eficientă a măsurilor de protecție a mediului. Această situație este avantajată şi de poziția forului executiv în această problemă, care ar trebui să ajute autoritățile ecologice în acest sens, nu doar să ceară rezultate, favorizând, în acelaşi timp, anumite interese corporative.

Mai mult decât atât, la diagnoza situației şi totalizarea rezultatelor în domeniul protecției mediului, autoritățile ecologice folosesc insuficient informația primară şi procesată a autorităților statistice şi ramurale. La rândul lor, subdiviziunile ramurale şi administrația publică locală, deseori, nu țin cont de diagnoza şi recomandările autorităților ecologice. Acest fapt se reflectă negativ asupra eficienții măsurilor de coordonare a realizării programelor şi strategiilor de protecție a mediului, îndeosebi în domeniul gestionării impactului deşeurilor şi protecției aerului. De asemenea, se atestă o colaborare insuficientă şi între diverse subdiviziuni care se află în subordinea autorităților ecologice centrale. Prin urmare, *alături de prognozare, coordonarea este a doua verigă slabă a subsistemului de gestionare în domeniul protecției mediului*. O eficiență medie se poate constata la administrația publică centrală, însă exercitarea acestei funcții de către structurile respective are un caracter formal şi episodic.

Un imperativ primordial al coordonării eficiente a activităților de protecție a mediului îl constituie implementarea sistemelor geoinformaționale moderne, care se bazează pe informația vizuală curentă statică şi dinamică a teritoriului gestionat şi a componentelor naturale şi antropice ale acestuia. De asemenea, ele permit evaluarea curentă (on-line) a geosistemelor şi a componentelor acestora [4, p. 260-267].

Reglementarea protecției mediului cuprinde arsenalul de metode şi acțiuni gestionare, îndreptate spre beneficiarii şi poluatorii resurselor de mediu. Reglementările de mediu stimulează economisirea de resurse naturale şi substituirea tehnologiilor poluante. Per ansamblu, exercitarea funcției de reglementare are o eficiență medie. O eficiență mai înaltă putem constata la organul legislativ central, abilitat cu aprobarea actelor normativ-legislative cu privire la aplicarea pârghiilor normative şi economice de reglementare. Totodată, la elaborarea acestor acte participă activ autoritățile ecologice şi medicale, subdiviziunile guvernamentale şi ramurale abilitate, fapt ce ne denotă o colaborare şi o coordonare mai intensă a acestei activități.

În *concluzie*, eficiența structurilor şi a funcțiilor de gestionare a protecției mediului are un nivel mediu. Un nivel mai înalt se constată la funcțiile de evaluare şi monitorizare a impactului, exercitate de Serviciul Sanitaro-Epidemiologic, de Institutul de Ecologie şi Geografie şi de SHS şi la colaborarea dintre autoritățile ecologice şi cele medicale. Eficiența minimă a gestionării respective se constată în administrația publică locală, la subdiviziunile ministeriale şi Judecătorii, la exercitarea funcțiilor de coordonare şi prognozare, precum şi la colaborarea inter- şi intra-departamentală a autorităților ecologice. Este necesară optimizarea funcțiilor de coordonare şi control, de planificare şi pronosticare în majoritatea structurilor abilitate în domeniul respectiv.

Bibliografie:

1. Capcelea A., Cojocaru M. *Evaluarea de mediu*. Chişinău: Ştiința, 2005. 296 p.
2. *Legislația ecologică a Republicii Moldova*. Vol. I. Chişinău: Eco-Tiras, 2008. 292 p.
3. *HG nr. 961 din 21.08.2006 cu privire la rețeaua națională de observare şi control de laborator asupra contaminării mediului*. În: Monitorul Oficial nr.142 din 08.09.2006.
4. Ungureanu I. *Geografia mediului*. Iaşi: Universitatea „A. I. Cuza", 2005. 300 p.
5. Игнатов В., Кокин А. *Экологический менеджмент*. Ростов на Дону, 1998. 304 с.
6. Чепурных Н., Новоселов А. *Планирование и прогнозирование природопользования*. Москва: Интерпракс, 1995. 184 с.

EFICIENTIZAREA STRUCTURII COMERȚULUI EXTERIOR AL REPUBLICII MOLDOVA CU UNIUNEA EUROPEANĂ

Conf. univ. dr. ***Aliona BALAN***

Le volume du commerce exterieur d' un pays represente un indicateur important pour l' appreciation du developpement de l' economie du pays. Au present, R.M. a un deficit de la Balance de Commerce, qui a continue a croître en 2009 jusq' a 1 milliard 980,6 millions USD, qui represente une augmentation de 59,9% par rapport a l' annee 2008. La redirection geographique du commert exterieur de R.M. vers l' Union Europeenne, ainsi que la structure plus efficiente des exportations des merchandises a obtenu une grande importance, parce gue la marche de l' UE (Union Europeenne), grâce a l' haut degre de developpement represente un des les plus attractifs marches pour notre pays.

Volumul comerțului exterior al unei țări reprezintă un indicator important pentru aprecierea dezvoltării economice a acesteia. O balanță comercială externă pozitivă şi un volum sporit al comerțului exterior constituie factorii principali care indică o dezvoltare corespunzătoare a unei țări.

Balanța comercială continuă sa fie un indicator semnificativ pentru Republica Moldova, aflată în tranziție spre economia de piață şi care, în mare măsură, este importatoare de mărfuri. În prezent, țara noastră trăieşte perioada unui deficit al balanței comerciale, care a continuat să crească, în anul 2009, până la 1 miliarde 980,6 milioane USD, cu 59,9% mai mult față de cel înregistrat în anul 2008. Dinamica creşterii exporturilor, de a căror stimulare este atât de preocupat Guvernul în ultimul timp, este de aproape trei ori mai redusă decât

cea a majorării importurilor. În acest context este evidentă impunerea reducerii acestui deficit în cadrul politicii comerciale a Republicii Moldova.

Practica internațională arată că o țară cu un sold negativ al balanței comerciale, care se menține de mult timp, nu poate să-şi păstreze suveranitatea sa economică, iar în RM deficitul comercial este în creştere începând cu anul 1994.

Redirecționarea geografică a comerțului exterior al R.Moldova către Uniunea Europeană a căpătat o importanță deosebită pentru țara noastră, căci piața de desfacere europeană, datorită gradului înalt de dezvoltare, reprezintă una din cele mai atractive piețe pentru Moldova.

După cum putem remarca din tabelul 1, UE este destinația privilegiată a exporturilor, în 2009 ponderea pe care o deține aceasta fiind de 52,3% din total exporturi. La import această pondere a atins 43,4% în acelaşi an. Pentru o eventuală comparație, vom remarca că în cazul Moldovei, deşi în anul 2009 s-a înregistrat o creştere a ponderii comerțului cu UE în totalul comerțului, aceasta, deocamdată, a devenit primul partener comercial al țării noastre, devansând statele CSI.

Deficitul balanței comerciale a RM cu UE în 2009 a fost de -744 milioane USD. Rata medie anuală a importurilor din UE s-a redus cu 32%, iar rata anuala medie a exporturilor respective s-a redus cu 17%.

Tabelul 1

Comerțul exterior al Republicii Moldova cu Uniunea Europeană (mil. USD)

Anul	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Export	130,37	123,83	140,85	171,24	211,02	296,18	443,38	537,66	679,30	820,1	678,5
Import	192,60	280,13	317,51	356,76	505,34	581,11	1125,34	1333,81	1825,62	2105,3	1422,5
Soldul balanței comerciale	-62,23	- 56,30	-176,65	-185,52	-294,31	-284,93	- 1191,50	-1591,46	-2316,00	-1285,2	-744,0

Republicii Moldova îi este specifică o pondere de 52% a comerțului cu UE în total comerț, deşi ritmul de creştere a acestuia în 2008 a fost unul foarte accelerat, totuşi nu au fost atinse acele ponderi care ar semnala nivelul înalt de pregătire pentru o eventuală integrare europeană.

Deducem din acest tabel că relațiile comerciale între Uniunea Europeană şi Republica Moldova au evoluat într-un ritm moderat, iar ponderile deținute de exporturile şi importurile RM în/din UE au crescut nesemnificativ.

Referitor la geografia exportului Republicii Moldova către Uniunea Europeană vom remarca că exportul este repartizat extrem de neuniform pe țări. Până în prezent, România şi Italia a devenit destinația preferată a exporturilor moldoveneşti, urmată de Germania, care în 2009 coboară pe locul trei. Poziția dominantă a Italiei poate fi explicată, în mare măsură, prin practicarea lohn-ului de către investitorii italieni în cadrul industriei textile, care pe baza materiilor prime importate, exporta aproape în totalitate produsele finite ale acestui sector. Articolelor textile, în general, le revine a doua poziție în structura exporturilor RM către UE.

Aşadar, dezvoltarea considerabilă a industriei textile din ultima perioadă se datorează contractelor în lohn, încheiate cu întreprinderile din țările-membre ale Uniunii Europene, atrase de forța de muncă ieftină din Republica Moldova. Dar acest avantaj competitiv este un succes efemer şi temporar. Pentru o dezvoltare economică durabilă, Moldova trebuie să minimizeze dependența de acest gen de avantaj. Economia națională are un nivel de compe-

titivitate relativ scăzut în context european şi R. Moldova a atras investiţii mai mici per capita, comparativ cu alte ţări din regiune, datorită absenţei unui cadru legislativ transparent şi unei competiţii regionale accentuate. Decalajul competitiv faţă de restul ţărilor-membre UE nu poate fi ignorat, dată fiind importanţa pieţei europene pentru Moldova. Este foarte probabil ca acest decalaj să crească, întrucât perspectiva unei mai mari liberalizări şi integrări a comerţului mondial, lăsând exportatorii moldoveni într-o situaţie critică. În ciuda deschiderii continue a comerţului exterior şi a performanţelor semnificative ale exporturilor, exporturile autohtone încă nu sunt diversificate îndeajuns.

În plus, Republica Moldova nu a reuşit să atragă investiţii majore în unele sectoare importante, precum construcţia de automobile, a aparatelor electrice şi electronice, spre deosebire de fostele ţări candidate la Uniunea Europeană, care au beneficiat de investiţii majore în aceste sectoare.

Similar situaţiei exporturilor, importurile R. Moldova cu ţările-membre ale UE a fost extrem de inegale sub aspect geografic. Primele trei ţări partenere în derularea importurilor sunt tot România, Italia şi Germania, dar in ordine inversată. Ponderea mare a aceloraşi ţări în cadrul importurilor se explică, de asemenea, prin practicarea lohn-ului şi, respectiv, prin aprovizionarea cu materii prime a întreprinderilor moldoveneşti cu care au fost semnate acordurile respective.

Celelalte ţări-membre ale Uniunii Europene deţin o importanţă mai redusă, ceea ce înseamnă că potenţialul acestor pieţe nu este suficient exploatat. În acelaşi timp, vom remarca în anul 2009 o intensificare a relaţiilor comerciale faţă de 2008 cu astfel de ţări precum Bulgaria, Polonia, Regatul Unit al Barii Britanii şi Irlandei de Nord, Spania, Suedia, Olanda, Ungaria etc.

Structura dezechilibrată a exporturilor Republicii Moldova către Uniunea Europeană este una din cauzele agravării continue a deficitului comercial cronic înregistrat de ţara noastră în relaţiile cu UE.

Deficitul comercial cronic este determinat, în mare parte, de structura inadecvată a produselor moldoveneşti destinate exportului. Exportul RM către UE este bazat pe un număr limitat de industrii. Ramura textilă reprezintă un domeniu de bază pentru exporturile moldoveneşti către UE şi nu a cunoscut modificări semnificative, deţinând 37% în 2007 şi 30% în 2009. Remarcăm, de asemenea, că exporturile de produse ale regnului vegetal au crescut cu 39% în 2009 în comparaţie cu 2008. Exporturile de piei brute, piei tăbăcite, blănuri naturale şi produse din acestea au diminuat cu 25%, reprezentând în 2009 – 3% din totalul exporturilor moldoveneşti către UE.

Analiza exporturilor Republicii Moldova către Uniunea Europeană denotă că ele sunt dezechilibrate din punctul de vedere al structurii, deoarece sunt extrem de concentrate pe câteva grupe de mărfuri care cuprind mai mult de jumătate din totalitatea lor: materii textile şi articole din aceste materiale, piei brute, piei tăbăcite şi articole din acestea, produse vegetale, produse alimentare, băuturi, tutun. Toate acestea vorbesc despre gradul limitat de diversificare a exporturilor RM către UE, dar şi despre faptul că specializarea naţională este orientată spre produse cu valoare adăugată redusă, cu utilizarea muncii puţin calificate, ieftine şi incorporând un conţinut sporit de resurse naturale, precum produsele agricole sau un conţinut sporit de resurse energetice, precum produsele intermediare. Este evident că această specializare nu a fost în stare să dinamizeze exporturile Republicii Moldova către Uniunea Europeană. Experienţa noilor ţări-membre ale UE sugerează că pentru integrarea

cu succes în circuitul comerțului european, se impune modernizarea structurilor de producție, restructurarea aparatului productiv industrial în vederea dezvoltării unor ramuri noi şi a diversificării ofertei de produse. De aici decurge necesitatea preluării de către R. Moldova a experienței noilor țări-membre ale UE în scopul impulsionării schimburilor comerciale cu aceasta.

Cât priveşte importurile, ele sunt reprezentate de cinci grupe de produse, care dețin aproximativ 60% din totalul importurilor din Uniunea Europeană. O mare parte din aceste mărfuri sunt cele pentru care RM are o capacitate destul de redusă de producție la nivel local, cum ar fi: maşini şi aparate, echipamente electrice; articole textile; produse chimice; materiale plastice, cauciuc şi articole din acestea. Grupa de produse care deține cea mai mare pondere la importul RM din UE o constituie „maşini şi aparate, echipamente electrice", urmată de „materiale textile şi articole din acestea". Aşadar, conchidem că relațiile comerciale între Uniunea Europeană şi R.Moldova au evoluat într-un ritm moderat. În perioada 1997-2009 ponderea comerțului RM cu UE s-a majorat de la 10% la aproximativ 53% în 2009.

Pentru ca produsele moldoveneşti să pătrundă pe piața UE se impune ridicarea competitivității produselor, îmbunătățirea calității, reducerea cheltuielilor de producție. În plan tehnic sunt necesare măsuri pentru modernizarea întreprinderilor, reutilarea lor şi retehnologizarea proceselor de producție. Aşadar, diversificarea structurii exporturilor, atragerea investițiilor străine reprezintă măsuri de primă importanță pentru redirecționarea geografică a comerțului exterior al Republicii Moldova către Uniunea Europeană.

ASPECTE PRIVIND EVALUAREA FUNCȚIUNII DE RESURSE UMANE ÎN CADRUL ORGANIZAȚIILOR

Conf. univ. dr. ***Alic BÎRCĂ***

This article describes certain aspects of human resources functioning evaluation within organizations. Through human resources functioning evaluation we try to see what the contribution of the human resources department is, in order to accomplish the organization's objectives. The human resources department contribution may be determined as a result of applying more criteria, both quantitative and qualitative, that are grouped into more categories: organizational criteria, employees' behaviour criteria, criteria referring to the human resources department performance level, user's reaction appreciation criteria and employees' satisfaction criteria.

Potențialul funcțiunii de resurse umane are un rol considerabil în vederea majorării valorii adăugate şi a sporirii avantajului competitiv. Un rol important îl are determinarea eficacității funcțiunii de resurse umane atât la nivel strategic, cât şi la nivelul susținerii celorlalte funcțiuni din cadrul organizației. În condițiile actuale, managerii superiori din organizațiile autohtone nu pun accentul pe această problemă, deoarece nu conştientizează importanța activității respective în cadrul organizației. În plus, se simte şi lipsa specialiştilor în acest domeniu, care să realizeze evaluarea funcțiunii de resurse umane, precum şi să vină cu soluții în vederea îmbunătățirii activității serviciului dat în cadrul organizațiilor.

Când vorbim de evaluarea funcțiunii de resurse umane, trebuie să luăm în considerație o multitudine de aspecte care au implicații asupra evoluției ulterioare a organizației. *Potrivit lui Armstrong şi Long, evaluarea funcțiunii de resurse umane trebuie să cuprindă următoarele aspecte:*

- buna cunoaştere a organizaţiei – misiunea, valorile, principalii factori determinanți ai succesului, strategiile de marketing al produselor, tehnologia sau metoda de operare şi competențele distinctive ale organizației;
- eficacitatea contribuțiilor la deciziile luate de echipa managerială superioară cu privire la problemele organizatorice şi economice;
- măsura în care se fac propuneri inovatoare, realiste şi convingătoare cu privire la strategiile, politicile şi programele de resurse umane;
- capacitatea de îndeplinire a promisiunilor făcute;
- calitatea recomandărilor şi serviciilor furnizate;
- capacitatea de a construi şi întreține relații stabile şi de cooperare cu sindicatele;
- capacitatea de a gestiona situațiile dificile, cum ar fi restructurarea prin constrângere;
- contribuția adusă la dezvoltarea culturii corporative, influența asupra stilului managerial şi aptitudinile de facilitatori şi manageri ai schimbării;
- credibilitatea pe ansamblu şi capacitatea de a lucra ca membru al echipei de conducere superioară [1;105].

În afară de aceste evaluări subiective, mai sunt luați în considerație cei mai importanți indicatori ai raporturilor de muncă, cum ar fi: fluctuația personalului, absenteismul, precum şi sugestiile primite şi puse în aplicare, statisticile de protecție a muncii şi de sănătate a angajaților şi rezultatele anchetelor de satisfacție a clienților.

Unele organizații aplică anchete de opinie în rândul managerilor de execuție cu privire la serviciile de care au beneficiat din partea funcțiunii de resurse umane şi chestionare de atitudine în rândul angajaților care servesc drept mijloc de evaluare a subdiviziunii respective.

Cea mai utilizată metodă de evaluare a funcțiunii de resurse umane rămâne ***aprecierea subiectivă****, făcută de directorul general sau de consiliul de administrație, care se referă la factori generali, cum ar fi:*

- calitatea recomandărilor şi serviciilor furnizate, aşa cum au fost observate sau experimentate direct de evaluator;
- gradul în care membrii funcțiunii de resurse umane se arată mai degrabă proactivi decât reactivi;
- feedback-ul din partea managerilor de execuție în legătură cu ceea ce cred ei despre specialiştii departamentului de resurse umane.

Pentru o evaluare mai obiectivă a funcțiunii de resurse umane, este oportun de stabilit standarde privind nivelul prestației pentru anumite activități. *În acest sens, se întocmesc anumite nivele de prestație pentru diferite activități, şi anume:*

- răspuns la solicitările de ajutor sau îndrumare normativă în domenii specifice, cum ar fi: recrutarea, formarea profesională, gestionarea cazurilor de indisciplină şi a plângerilor angajaților, chestiunile de protecție a muncii şi de sănătate a angajaților etc.;
- timpul consumat pentru întocmirea fişelor de descriere a posturilor, ocuparea posturilor vacante sau derularea unei evaluări a posturilor;
- timpul pierdut prin absenteism sau îmbolnăviri /accidente la locul de muncă;
- proporția problemelor de disciplină şi plângeri ale angajaților, rezolvate după prima implicare a funcțiunii de resurse umane;
- numărul contestațiilor la adresa deciziilor de evaluare a posturilor.

Pentru ca acordurile asupra nivelului prestației să poată funcționa ca bază de evaluare, este esențial să fie aprobat atât de managementul superior al organizației, cât şi de specialiştii funcțiunii de resurse umane.

Funcțiunea de resurse umane poate fi supusă evaluării prin aplicarea unor multitudini de criterii. Atunci când se decide modul în care ar trebui evaluată funcțiunea de resurse umane, este de asemenea necesar să se facă deosebirea dintre criteriile cantitative, cum ar fi indicatorii fluctuației şi absenteismului, şi criteriile calitative, cum ar fi opiniile managerilor de execuție despre funcțiunea de resurse umane sau rezultatele anchetelor de atitudine în rândul angajaților.

Potrivit lui Guest şi Pecci, eficacitatea managementului resurselor umane poate fi măsurată prin:

- ***eficacitate organizațională,*** însă uneori nu va fi posibilă separarea eficacității resurselor umane de cea organizațională, care este influențată de evenimente externe, iar această abordare nu asigură o bază de decizie pentru politica şi practica de resurse umane;
- ***obiectivele specificate*** este o metodă plauzibilă, dacă se pot utiliza criterii judicioase de verificare a atingerii obiectivelor şi dacă se ia în calcul influența evenimentelor neprevăzute;
- ***criterii cuantificate specificate*** – costurile cu forța de muncă, fluctuația forței de muncă şi productivitatea sunt indicatori cu grad înalt de credibilitate, dar se pot dovedi dificil de interpretat, ei pot fi influențați de factori care nu au legătură cu managementul resurselor umane şi nu sunt suficienți prin ei înşişi;
- ***perspectiva grupurilor interesate*** – acest criteriu utilizează opiniile subiective ale principalelor grupuri de interese [1;107].

În plus, eficacitatea managementului resurselor umane poate fi măsurată în funcție de anumite elemente prezentate în tabelul 1 [2;171].

Tabelul 1

Elementele ce caracterizează eficacitatea funcțiunii de resurse umane

Elementele	Caracteristica
Eficiența forței de muncă	Acest indicator este caracterizat de anumite elemente, şi anume: modelul comportamental al angajaților şi managerilor, capabilitatea forței de muncă, nivelul de educație şi cultură al forței de muncă etc.
Cheltuielile financiare necesare pentru asigurarea activității funcțiunii de resurse umane, în special, şi a forței de muncă, în general	Investițiile realizate de organizație în resursele umane sunt adecvate sau sunt reduse la minim? În ce măsură bugetul acordat funcțiunii de resurse umane asigură buna desfăşurare a activității acesteia?
Procedurile manageriale aplicate de funcțiunea de resurse umane	În ce măsură procedurile managementului resurselor umane corespund strategiei organizaționale? În ce măsură pot fi diferențiate procedurile funcțiunii de resurse umane pe diferite categorii de activități sau locuri de muncă?
Metodologia managementului resurselor umane	În ce măsură metodologia managementului resurselor umane, elaborată şi implementată, corespunde standardelor internaționale?
Competențele specialiştilor funcțiunii de resurse umane	Specialiştii funcțiunii de resurse umane dețin cunoştințele şi abilitățile necesare pentru elaborarea şi implementarea unui management eficient al resurselor umane?

Potrivit literaturii de specialitate, există o multitudine de criterii de evaluare a managementului resurselor umane, care pot fi clasificate în **cantitative şi calitative.** Criteriile cantitative de evaluare a funcțiunii de personal se împart în criterii organizaționale, criterii ale comportamentului angajaților şi criterii referitoare la nivelul prestației departamentului de resurse umane.

Criteriile organizaționale includ:

- valoarea adăugată pe angajat;
- profitul pe angajat;
- valoarea vânzărilor pe angajat;
- costurile pe angajat;
- valoarea adăugată pe unitate bănească de costuri cu forța de muncă [2;108].

Criterii ale comportamentului angajaților:

- rata de păstrare a angajaților şi rata de fluctuație;
- rata absenteismului;
- raportul dintre numărul sugestiilor primite şi numărul de angajați;
- rata de frecvență sau gravitate a accidentelor;
- raportul dintre numărul plângerilor primite şi numărul de angajați;
- timpul consumat cu diferendele de muncă;
- numărul reclamațiilor ajunse în instanțe de judecată pe motiv de concediere nedreaptă şi rezultatul acestor trimiteri în instanță.

Criterii referitoare la nivelul prestației departamentului de resurse umane:

- timpul mediu necesar pentru ocuparea posturilor vacante;
- timpul necesar pentru a răspunde candidaților la angajare;
- rata de angajare;
- costul anunțurilor de angajare pentru o candidatură acceptată;
- numărul de ore sau zile de pregătire profesională pe angajat;
- timpul necesar pentru a răspunde plângerilor şi a le soluționa;
- costul avantajelor nesalariale pe angajat;
- îmbunătățirile măsurabile ale productivității, ca rezultat al pregătirii profesionale;
- raportul dintre costurile departamentului de resurse umane şi mărimea profitului;
- indicatorul ce reflectă raportul dintre angajații departamentului de resurse umane şi totalul angajaților.

O parte din criteriile menționate poartă un caracter subiectiv, iar luarea în considerație doar a criteriilor cantitative ar putea să nu ofere o evaluare obiectivă a funcțiunii de personal. De aceea, pentru obținerea unor rezultate cât mai obiective, este necesar a analiza şi lua în considerație şi criteriile calitative. Acestea, la rândul lor, se împart în două **categorii:** criterii de apreciere a reacției utilizatorului şi criterii ale satisfacției angajaților.

Criterii de apreciere a reacției utilizatorului. În cazul dat, utilizatorii sau beneficiarii sunt managerii de la toate nivelele ierarhice Aceştia, în urma completării unor anchete, îşi exprimă gradul de satisfacție față de calitatea sfaturilor sau serviciilor furnizate de funcțiunea de resurse umane. *Domeniile în care se poate evalua calitatea serviciilor furnizate de funcțiunea de resurse umane includ:*

- înțelegerea imperativelor strategice ale organizației;
- anticiparea necesităților economice şi manageriale;
- capacitatea de a funcționa ca „partener de afaceri" în cadrul echipei manageriale;

- calitatea sfaturilor şi serviciilor de sprijin, oferite în implementarea recomandărilor, măsura în care propunerile au dus la obținerea rezultatelor scontate;
- viteza de răspuns la solicitările de consultanță sau servicii;
- promptitudinea în soluționarea plângerilor şi a contestațiilor;
- ajutorul oferit managerilor în identificarea şi satisfacerea necesităților de pregătire profesională;
- măsura în care programele de instruire şi dezvoltare profesională satisfac necesitățile organizaționale sau individuale;
- furnizarea unor sfaturi şi servicii care au un impact semnificativ în îmbunătățirea calității şi performanței personalului etc.

Criterii ale satisfacției angajaților. Gradul în care angajații, ca persoane interesate, sunt satisfăcuți de efectul politicilor şi practicilor de personal poate fi apreciat prin sondaje de atitudine, care *obțin opiniile şi percepțiile angajaților cu privire la:*

- măsura în care consideră că procesele şi procedurile de promovare, evaluare a performanțelor, recompensare în funcție de performanță şi soluționare a plângerilor funcționează în mod corect şi imparțial;
- gradul în care sunt satisfăcuți de salariu şi avantajele nesalariale acordate;
- măsura în care se simt implicați în luarea deciziilor care îi afectează;
- cât de bine consideră că sunt ținuți la curent cu chestiuni care au importanță pentru ei;
- consecvența cu care se aplică politicile de personal privitoare la salarizare, egalitatea şanselor etc.;
- posibilitățile de pregătire şi dezvoltare profesională care le sunt puse la dispoziție;
- gradul în care munca pe care o depun le fructifică în mod optim aptitudinile şi capacitățile;
- măsura în care le este clar ce se aşteaptă de la ei;
- sprijinul şi îndrumarea pe care le primesc de la managerii şi conducătorii lor de echipă;
- mediul lor de muncă, din punctul de vedere al protecției muncii şi sănătății, precum şi condițiile generale în care muncesc;
- climatul şi stilul managerial al organizației [1;113].

În general, domeniile în care se realizează evaluarea calitativă a funcțiunii de personal sunt prezentate în tabelul 2 [6;274].

Tabelul 2

Domeniile de evaluare calitativă a funcțiunii de resurse umane

Domeniile de evaluare	Criteriile aplicate
Evaluarea politicii de personal	▪ Corespunderea politicii de personal cu obiectivele stabilite în domeniul managementului resurselor umane. ▪ Corespunderea politicii de personal cu obiectivele strategice ale organizației.
Evaluarea calității regulamentelor ce reglementează activitatea personalului	▪ Descrierea corectă şi clară a regulilor şi procedurilor pe baza cărora se efectuează administrarea personalului în organizație. ▪ Elaborarea regulilor şi procedurilor interne de administrare a personalului în conformitate cu cerințele Codului Muncii.

Evaluarea procedurilor care asigură procesul managementului resurselor umane	▪ Climatul social-psihologic din organizație. ▪ Disciplina muncii. ▪ Gradul de satisfacție în muncă.
Evaluarea elementelor culturii organizaționale cu influență asupra comportamentului angajaților	▪ Normele de conduită în activitatea profesională. ▪ Tradițiile şi obiceiurile existente în organizație cu impact asupra comportamentului angajaților. ▪ Imaginea organizației în raport cu consumatorii, clienții şi angajații acesteia.
Evaluarea indicatorilor ce caracterizează calitatea managementului resurselor umane	▪ Nivelul fluctuației personalului. ▪ Numărul plângerilor şi reclamațiilor din partea angajaților. ▪ Loialitatea angajatului față de organizație. ▪ Nivelul productivității muncii etc.

În afară de opiniile angajaților şi a managerilor obținute prin anchetare, auditorul aplică metode formale la baza cărora stau datele statistice. Rezultatele obținute în urma evaluării datelor statistice, precum şi cele obținute din anchetare îi permit evaluatorului să elaboreze anumite măsuri de îmbunătățire a activității departamentului de resurse umane, care vor fi aduse la cunoştința managementului superior şi managerului departamentului de resurse umane. Potrivit practicilor internaționale, auditul funcțiunii de resurse umane se realizează pe o durată de 4-6 luni.

Evaluarea funcțiunii de resurse umane se face cu scopul de a vedea care este contribuția acesteia la dezvoltarea organizației, în general, şi a resurselor umane, în special. La fel ca pentru orice altă funcțiune, performanța şi contribuția funcțiunii de resurse umane se cer evaluate în mod regulat. ***În procesul evaluării funcțiunii de resurse umane trebuie să primim răspunsuri la următoarele întrebări:***

- *Ce contribuție strategică aduce funcțiunea de resurse umane la realizarea obiectivelor economice sau corporative?*
- *În ce măsură se poate vorbi de strategii de resurse umane bine articulate şi aprobate, care să fie aliniate la strategia economică şi integrate judicios una cu cealaltă?*
- *Ce rol joacă funcțiunea de resurse umane în prezent? Este acest rol adecvat, în contextul organizației?*
- *În ce măsură a fost cedată managerilor de execuție responsabilitatea pentru chestiunile de resurse umane?*
- *Cât de bine reuşeşte funcțiunea de resurse umane să armonizeze necesitatea de cedare a responsabilității cu nevoia de a garanta respectarea consecventă a obligațiilor şi cerințelor organizaționale, etice şi legale?*
- *Ce dovezi există că funcțiunea de resurse umane este inovatoare, de o manieră practică şi profesionistă, pe baza unei analize a necesităților economice şi de personal ale organizației şi a unei evaluări de reper comparative?*
- *Cât de bună este performanța funcțiunii de resurse umane prin referire la criterii cantitative, cum ar fi valoarea adăugată pe angajat, rata absenteismului şi rata reducerii naturale a efectivului de personal?*
- *Cât de bună este performanța funcțiunii de resurse umane din punctul de vedere al furnizării serviciilor în domenii ca: recrutarea, pregătirea profesională, managementul recompenselor, securitatea muncii şi sănătatea angajaților, managementul şanselor egale, consultanța privind legea raporturilor de muncă şi obligațiile legale, asigurarea programelor de asistență pentru angajați şi întreținerea şi exploatarea sistemelor informaționale de personal?*

- *În ce măsură exprimă funcțiunea de resurse umane o preocupare adecvată față de considerentele etice, interesele tuturor categoriilor de persoane interesate, îmbunătățirea calității vieții profesionale şi realizarea echilibrului dintre viața profesională şi cea personală?*
- *Ce contribuție a adus funcțiunea de resurse umane la îmbunătățirea climatului în relațiile cu angajații?*
- *Cât de bine este privită funcțiunea de resurse umane în rândul clienților ei – conducerea organizației, managerii de execuție, angajații în general, reprezentanții angajaților – conform evaluărilor formale sau anchetelor de opinie?*
- *Este funcțiunea de resurse umane bine organizată şi dotată în mod adecvat cu personal de specialitate, respectiv profesionişti calificați care se preocupă activ de perfecționarea profesională permanentă?*

Prin urmare, evaluarea funcțiunii de resurse umane constituie o activitate destul de complexă, care necesită foarte mult timp şi resurse financiare ce trebuie suportate de organizația în cauză. Cu toate acestea, în urma evaluării funcțiunii de resurse umane, organizația poate să-şi modifice politicile şi strategiile în domeniul managementului resurselor umane în vederea perfecționării acestuia şi optimizării activității angajaților.

Bibliografie:

1. Armstrong, Michael, - *Managementul resurselor umane,* Editura CODECS, Bucureşti, 2003
2. Huselid, Marc, Becher, Brian, Beatty Richard - *Оценка персонала*, Editura "I.D. Wiliams", 2007
3. Manolescu, Aurel, – *Managementul resurselor umane, ediția a treia,* Editura Economică, Bucureşti, 2003
4. Milkovich, G. T., Boudreau, J. W. - *Personnel/Human Resource Management, A Diagnostic Approach,* Business Publications, Texas, 1988
5. Nikonova T., Suharev S. – *Upravlenceski i cadrovyi audit,* Editura Examen, Moskva, 2001
6. Odegov Iu. G., Nikonova T. V. – *Audit i kontroling personala,* Editura Examen, Moskva, 2002

MOTIVAREA FUNCȚIONARILOR PUBLICI ÎNTRU CREŞTEREA EFICIENȚEI ACTIVITĂȚII LOR

Conf. univ. dr. ***Angela BOGUŞ***

The value of an administrative system is not so much in material and financial means available, as in its human potential. Given that, in largely achieving political decisions, economic and social progress generally depend on the functionality of the administrative system, is explicable reasons to be given special attention to public officials, especially that research shows that many public officials express their dissatisfaction that representatives of the administrative system of the Republic of Moldova take into account less reasoning problem.

O problemă care îi fascinează şi în acelaşi timp dă bătăi de cap psihologilor, dar şi managerilor din organizații, ține de întrebarea *„De ce sunt oamenii motivați să facă ceva?"*

A încerca construirea unei liste de motive pentru care oamenii se angajează în diferite acțiuni este dificilă, dar putem enumera câteva: dorința intrinsecă de a obține ceva, compa-

rația socială, presiunea socială, aspirațiile personale, probabilitatea de a obține succese, obişnuința, creşterea stimei de sine etc.

Scopurile organizațiilor pot fi realizate doar prin efortul comun al membrilor ei. Una dintre condițiile pentru care unele organizații sunt mai eficiente şi productive decât altele, este dată de calitatea şi cantitatea eforturilor depuse de angajații ei, eforturi care sunt legate de motivație.

Conceptul motivării abordează aspectele care îi determină pe oameni să muncească mai bine şi mai mult, să fie perseverenți şi să depăşească obstacolele, să fie entuziaşti cu privire la activitatea pe care o desfăşoară. O componentă a rolului managerial este de a oferi oamenilor motivații, făcându-i să se dedice muncii, dar reuşita va fi puțin probabilă, dacă nu înțelegem pe deplin ce îşi doresc oamenii de la locul lor de muncă.

Pentru a înțelege motivarea, trebuie întâi să se înțeleagă motivele pentru care indivizii se comportă într-un anume fel şi pentru care au anumite reacții în situații amenințătoare sau prin care se încearcă influențarea.

Nu o dată am auzit vehiculându-se ideea conform căreia menținerea unui nivel optim de motivare a angajaților este esențială pentru performanța acestora, dar mai ales pentru organizația în care aceştia activează. Pornind de la această idee, în cunoştință de cauză sau intuitiv, *fiecare dintre noi îşi dă seama că:*

- angajații motivați sunt mult mai productivi, iar o productivitate crescută înseamnă profituri sporite pentru companie;
- în industria serviciilor, angajații bine motivați vor fi mai orientați către client, către satisfacerea trebuințelor acestuia, nepercepând relaționarea cu clienții ca fiind epuizantă emoțional;
- un angajat mulțumit este mult mai probabil să rămână în cadrul organizației pentru o perioadă mai lungă de timp, între timp acumulând experiența necesară şi devenind din ce în ce mai valoros pentru angajatorul său;
- o instituție care reuşeşte să îşi păstreze angajații va avea costuri mult mai reduse în ceea ce priveşte recrutarea şi selecția, precum şi instruirea atât de necesară novicilor şi noilor angajați.

Pentru a funcționa şi a fi viabile într-o lume competitivă, *organizațiile trebuie să-şi motiveze oamenii să facă următoarele lucruri:*

1. Să se alăture organizației şi să rămână în ea;
2. Să îndeplinească sarcinile pentru care au fost angajați;
3. Să adopte un comportament creativ, spontan şi inovativ.

Dacă toate organizațiile dintr-un domeniu au tehnologii similare, beneficiază de un avantaj organizația care rezolvă cel mai bine problema motivării. Dacă angajații de pe toate nivelele sunt motivați să rămână în cadrul organizației, să-şi facă treaba la cel mai înalt nivel de eficacitate posibil şi să încerce să facă lucrurile mai bine, organizația respectivă este eficace într-o mai mare măsură decât cele în care performanțele sunt sub standard şi în care nimeni nu încearcă să inoveze sau să găsească modalități de creştere a nivelului de performanțe.

Astfel, constatăm că motivarea personalului reprezintă una din concepțiile de bază ale managementului resurselor umane din orice tip de organizație, inclusiv publică, şi un subiect foarte frecvent tratat în literatura de specialitate. Un prim argument pe care se bazează această afirmație îl constituie rolul motivației de a fi suportul organizației pentru o activitate corespunzătoare, care, simultan cu planificarea, organizarea şi coordonarea eficientă, conduce la prosperitatea acesteia, la creşterea încrederii în ea atât din partea angajaților, cât şi a clienților acesteia.

Valoarea unui sistem administrativ constă nu atât în mijloacele materiale şi financiare de care dispune, cât mai ales în potenţialul său uman. Având în vedere că, în mare măsură, realizarea deciziilor politice, progresul economico-social general depind de funcționalitatea sistemului administrativ, este explicabilă atenția deosebită care trebuie acordată motivării funcționarilor publici.

Totuşi, realitatea denotă că adesea mulți funcționari publici exprimă nemulțumirea lor pentru faptul că reprezentanții sistemului administrativ din R. Moldova iau în considerare mai puțin problema motivării.

Necesitatea abordării motivării funcționarilor publici derivă din interesul pe care ei îl manifestă față de acest subiect. În ultimii ani se constată o creştere a interesului funcționarilor publici pentru motivare. Ei consideră că performanța şi competitivitatea lor în muncă ar trebui să fie recompensate corespunzător.

Motivarea funcționarilor publici constituie în managementului public autohton o problemă controversată, problemă condiționată de dificultatea trecerii de la o societate în care predomină o ideologie de tip colectivist (socialist) la o societate care a adoptat mai degrabă forma instituțional-democratică, dar nu şi esența ei individualistă - asumarea răspunderii pentru fiecare acțiune întreprinsă.

Una din principalele cauze a disfuncționalităților sistemului administrativ din Moldova o reprezintă şi precaritatea politicilor de personal, care nu stimulează funcționării publici să se implice în realizarea obiectivelor generale şi specifice.

Astfel, ei sunt preocupați în primul rând de realizarea, la un nivel uneori acceptabil, a propriilor sarcini şi nu înțeleg sau nu sunt stimulați / constrânşi să înțeleagă rolul lor în cadrul sistemului administrativ, iar această manieră de cointeresare conduce la scăderea calității serviciilor publice.

Devine evidentă necesitatea efectuării unor schimbări în sistemul de motivare a funcționarilor publici. Totuşi, este necesar să se țină cont că instituțiile publice au un specific aparte şi atunci când este vorba de metode eficiente de motivare a funcționarilor publici, trebuie să conştientizăm că acestea se vor deosebi de metodele ce sunt utilizate cu succes în organizațiile obişnuite.

În accepțiunea specialistului în managementul administrației publice, A. Androniceanu, **motivarea de către managerul public a funcționarilor publici constă în ansamblul proceselor de management prin care el, managerul public, reuşeşte să determine funcționarii publici să participe la realizarea obiectivelor folosind pentru aceasta un instrumentar variat de cointeresare.**

În opinia noastră, principalii factori de motivare a funcționarului public pot fi: *salariul potențial bun; atractivitatea muncii prestate; un pachet atractiv de beneficii (facilitarea unor împrumuturi, călătorii în străinătate etc.); autoritatea, responsabilitatea şi autonomia pe post; dezvoltarea profesională; recunoaşterea de către conducerea instituției şi de către colegi a succeselor în muncă.*

Considerăm că aceşti factori sunt perfect compatibili cu domeniul public şi pot contribui la motivarea funcționarilor publici.

În sectorul public se pot avea în vedere, în special, câteva forme de motivare:

1. Acordarea unui salariu mai mare

Cuantificarea calității activităților în instituțiile publice este greu de realizat. Funcționarii publici primesc drepturile băneşti în raport cu timpul lucrat. În asemenea condiții, unica soluție posibilă este axată pe cum se poate face diferențiere în raport de calitatea mun-

cii, iar pentru că tarifele de salarizare pentru fiecare post şi funcţie nu pot răspunde total cerinţelor realităţii, există diverse forme de cointeresare: sporurile salariale, premiile anuale etc.

2. Avansarea pe post sau funcţie

În cadrul procesului de evoluţie în carieră, avansarea pe post este avantajoasă pentru că funcţionarul: *cunoaşte specificul activităţii; este motivat; este ataşat instituţiei; îşi îmbunătăţeşte pregătirea profesională.*

3. Promovarea unui sistem de indicatori de performanţă. Acest lucru reprezintă un pas recent în politica de personal a sistemului administrativ din R. Moldova.

Sistemul indicatorilor de performanţă are un dublu rol:

- Stimulează funcţionarii publici să obţină cele mai bune rezultate;
- Permite o evaluare a contribuţiei fiecăruia la rezultatul final.

De-a lungul timpului, a fost analizată cu insistenţă relaţia dintre motivaţie şi performanţă, care pentru sectorul public are o importanţă extremă. Încă de la începutul secolului s-a înţeles importanţa intensităţii motivaţiei, admiţându-se că nici supramotivarea, nici submotivarea nu sunt productive, concluzie care mai târziu dă naştere conceptului de optimum motivaţional, potrivit căruia există o intensitate optimă a motivaţiei în funcţie de gradul de dificultate a sarcinilor.

În principiu, cu cât creşte gradul de dificultate a sarcinilor, cu atât descreşte intensitatea optimă a motivaţiei şi invers; altfel spus, cu atât este mai greu să se realizeze o intensitate optimă a motivaţiei.

Din perspectiva conducerii organizaţiilor, corelaţiile practice dintre tipurile de motivaţie şi performanţă se realizează astfel:

a) motivaţiile intrinseci conduc la performanţe mai mari şi mai stabile în timp decât motivaţiile extrinseci;
b) motivaţiile extrinseci pozitive sunt mai eficiente productiv şi uman decât cele extrinseci negative;
c) autocontrolul conştient şi permanent al persoanei are un rol important în producerea şi menţinerea unei stări optime a motivaţiei;
d) totodată, trebuie avut în vedere că optimul motivaţional are o dimensiune personală şi una grupală; performanţele în muncă tind să crească în condiţii de concordanţă a orientărilor motivaţionale specifice membrilor unui grup de muncă.

Pentru aceasta, în instituţiile publice se impune utilizarea adecvată a procesului de evaluare a performanţelor funcţionarilor publici. În acest sens, există mai multe *metode de evaluare a funcţionarului public:*

- de către coordonatorul serviciului (există o alternativă de evaluare care constă în completarea a două formulare – de evaluare de către coordonator şi de autoevaluare de către angajat; printr-un proces de negociere se stabileşte punctajul final);
- de către colegi (prin analiza şi evaluarea în colectiv, consecinţele sunt mai uşor acceptate în vederea promovării şi majorării de salarii).

Evaluarea este importantă pentru: *evoluţia în carieră; realizarea planurilor de instruire; motivarea angajatului; crearea unei atmosfere propice performanţei.*

Dacă aceasta este defectuoasă, pot apărea tensiuni în cadrul colectivului şi condiţii de scădere a performanţei.

În R. Moldova, desfăşurarea procesului de evaluare a performanţelor profesionale ale funcţionarului public este reglementată de **Legea cu privire la funcţia publică şi statutul**

funcționarului public, precum şi de **Regulamentul cu privire la evaluarea performanțelor profesionale ale funcționarilor publici,** aprobate în noiembrie 2009, care are drept scop reglementarea modalității de organizare şi desfăşurare a procesului de evaluare anuală a performanțelor profesionale ale funcționarilor publici.

Aprecierea anuală nu trebuie să fie o descriere, ci o analiză a activității desfăşurate şi însuşirilor personale. De obicei, aceste aprecieri se fac o dată pe an.

Cadrul legislativ din țara noastră, în materie de motivare a funcționarilor publici, ***este extrem de sărac.*** În prezent nu există o diferențiere a funcționarilor publici de angajații cu contract de muncă. Rigiditatea sistemului de motivare a angajaților din sectorul public limitează semnificativ stimularea inițiativei, creativității şi performanței funcționarilor publici.

Într-un sistem bine fundamentat pe respectarea cerințelor motivării este necesar să se realizeze concordanța dintre trebuințele şi valorile resurselor umane şi interesul colectiv.

Dat fiind faptul că pentru un funcționar public salariul reprezintă factorul principal de motivare, trezeşte interes analiza eficienței remunerării muncii acestora.

Deşi în literatura de specialitate se vorbeşte mai puțin, remunerarea funcționarilor publici joacă un rol extrem de important în organizarea şi realizarea unei funcții publice cu o maximă eficiență şi randament. Remunerarea constituie **stimulul** grație căruia funcționarul public tinde spre performanță, spre ridicarea nivelului profesional, spre îndeplinirea calitativă a funcției, spre promovare în post, iar stimularea este elementul-cheie al **motivării** umane.

Este important să ținem cont că sistemul de remunerare în serviciul public trebuie să îndeplinească două *funcții importante*:

- ***de atragere*** a unui număr suficient de funcționari înzestrați cu calitățile şi competențele necesare, pentru exercitarea sarcinilor cerute de un serviciu public eficient. Structura şi dinamica lor trebuie să permită serviciului de a păstra cadrele sale şi **de a le motiva** să lucreze bine;
- ***de menținere*** a unei comparabilități cu salariile din sectorul privat.

Comportamentul uman este o anticipare a consecințelor pozitive şi recompenselor. Prin folosirea corespunzătoare a stimulării, se poate spori semnificativ motivarea. De asemenea, comportamentul reprezintă consecința obiectivelor şi priorităților individuale, a educației, dar poate fi condiționat de modul în care angajatul este influențat şi provocat să lucreze mai bine, să fie mai creativ, într-un cuvânt, de modul în care este convins să muncească mai bine. Astfel, se pot accentua părțile pozitive ale comportamentului.

Efortul este moneda de schimb a motivației. Doar prin efort oamenii pot demonstra că sunt motivați. Dacă efortul nu este recompensat, va exista tendința de a înceta orice tentativă. În acest caz se aplică un principiu popular al comportamentului uman: „principiul celui mai mic efort". Oamenii vor depune cele mai mici eforturi, necesare pentru a obține rezultate satisfăcătoare.

Acest principiu demonstrează că ***efortul este o marfă rară şi de preț***. În cazul în care efortul nu conduce către obținerea unor recompense, acesta va fi respins, tot aşa cum sunt respinşi banii atunci când puterea de cumpărare scade prea mult. ***Motivarea înseamnă gestionarea eficientă a efortului.***

Remunerarea constituie şi un drept al funcționarului public, rezultat din faptul că el va fi răsplătit adecvat pentru munca depusă.

În general, ***rolul remunerației ca factor motivațional al performanței în muncă iese în evidență în trei domenii interdependente***:

- *modul de măsurare a performanțelor*, care se realizează prin utilizarea unor instrumente şi criterii obiective (nivelul productivității muncii, al eficienței, al respectării criteriilor de calitate etc.) şi subiective (incluzându-se evaluările făcute de superiori asupra importanței muncii prestate, rolul oamenilor în ierarhia organizațională etc.);
- *conținutul remunerației cuprinde*, în corelație şi în diverse proporții: creşteri sau reduceri progresive ale salariului proporțional cu nivelul performanțelor, atribuirea de prime sau gratificații pentru depăşirea anumitor praguri de performanță; oferirea unor facilități sociale (concedii, locuințe etc.);
- *distribuirea remunerației* poate fi realizată individual, pe grupuri sau formațiuni de lucru; dintr-un alt punct de vedere, ea poate fi publicată sau secretă, fixă (pe lună sau pe an) sau variabilă (salariul fiind asociat cu diverse forme de premiere). Aceste trei domenii ale remunerației se realizează, practic, în combinații variate.

De regulă, în sectorul public sunt utilizate două tehnici de stabilire a nivelului remunerării: *metoda colectivă* şi *metoda individuală*.

Tehnica individuală de stabilire a salariului poate părea echitabilă, deoarece permite de a ține cont de aptitudini şi muncă prestată de fiecare, dar această tehnică aproape că nu este practicată pentru efectivele numeroase de personal, deoarece este greu de a gestiona şi generează riscul de a depăşi limitele bugetare. Această tehnică este, totuşi, utilizată pentru funcțiile înalte, dar şi pentru posturile de execuție, având ca punct de preferință piața muncii. De asemenea, poate fi practicată pentru posturile temporare înalt specializate.

Cel mai frecvent, salariile sunt stabilite conform tehnicii colective, potrivit căreia o singură decizie produce efecte asupra ansamblului funcționarilor.

Funcționarii publici au fost primii în istorie care au beneficiat de un regim de protecție socială. În prezent această plată îmbracă mai multe forme, cum ar fi salariul şi alte garanții sociale: concediu de boală, pensie de invaliditate, asigurări în caz de accident de serviciu etc.

Salariul reprezintă contravaloarea activității desfăşurate de funcționarul public şi se compune din salariu de bază, sporuri pentru vechimea în muncă, suplimentul postului, suplimentul gradului profesional.

Totodată, funcționarii publici beneficiază de prime şi alte drepturi salariale, în baza legii. Funcționarii publici de conducere primesc lângă salariul de bază şi o indemnizație de conducere.

În sectorul public din R. Moldova, salarizarea funcționarilor publici se face pe baza timpului efectiv lucrat. În limitele unui astfel de sistem pot exista unele diferențieri în funcție de: ***pregătire, vechime, timpul suplimentar lucrat, condițiile speciale de desfăşurare a activității, nivelul ierarhic pe care se situează postul sau funcția, vârsta etc.***

Conform prevederilor legislației, salariile funcționarilor publici cuprind:

a) salariul de bază, care se stabileşte în raport cu răspunderea şi complexitatea sarcinilor, precum şi cu nivelul de pregătire necesar funcției ocupate;
b) adausuri, sporuri şi suplimente la salariul de bază, cu titlu de stimulare sau computerizare;
c) premii pentru rezultatele activității curente, precum şi o recompensă conform rezultatelor activității anuale a unității bugetare.

Deci, la sistemul de salarizare de bază, pentru unii angajați din sectorul public se aplică un sistem de stimulente: sporuri, prime speciale, precum şi alte facilități sau reduceri la anumite servicii.

Există mai multe tipuri de sporuri, care se aplică în instituțiile publice: *pentru grad de calificare; pentru vechimea în muncă; pentru utilizarea, în exercițiul funcțiunii, a unor limbi străine; pentru păstrarea secretului de stat, în legătură cu faptele, informațiile sau documentele de care iau cunoştință.*

În general aceste sporuri se plătesc proporțional cu timpul efectiv lucrat în condiții speciale.

În instituțiile publice se acordă o atenție deosebită şi altor categorii de stimulente care să amplifice gradul de motivare a funcționarilor publici. Pentru a mări eficacitatea muncii prestate în instituțiile publice, este nevoie de a analiza şi experiența străină în materie de motivație a funcționarilor publici. Deşi este important să recunoaştem că rezultatele muncii prestate sunt direct proporționale şi cu mentalitatea societății la care ne referim, totuşi realitatea societății noastre ne permite a prelua cu succes unele politici salariale şi motivaționale din instituțiile publice ale țărilor dezvoltate.

Astfel, constatăm că majoritatea țărilor au încercat să oficializeze legătura dintre **evaluarea** activității funcționarilor publici şi **promovarea** şi **salarizarea** acestora, ceea ce încă cu greu este realizat şi în societatea noastră. De asemenea, în majoritatea țărilor, o parte din remunerația totală a funcționarilor publici este variabilă.

În timp ce toate țările orientate către un sistem de carieră au implementat sisteme de salarizare variabilă pentru funcționarii publici, la polul opus se situează sistemele ce au la bază criterii de performanță (Belgia, Spania, Franța şi Mexic). Țările cu orientare către un sistem bazat pe funcții au implementat, în general, un sistem de salarizare pe bază de performanțe (Marea Britanie, SUA, Noua Zeelandă, Finlanda, Italia şi Canada).

Indiferent de care sistem de salarizare nu ar fi vorba, constatăm că marea majoritate a țărilor sus-menționate au înregistrat rezultate esențiale în activitatea funcționarilor publici.

Un moment important pentru instituțiile publice din R. Moldova, după părerea noastră, ar fi introducerea sistemului de negociere a salariului. Un argument important în favoarea celor spuse constă în faptul că aceasta permite o adaptare mai flexibilă, decât sistemele unificate şi centralizate, la situațiile specifice ale pieței muncii. Acest lucru ar trebui să ducă la creşterea eficienței sectorului public. Concomitent este important să se accentueze şi necesitatea unei treceri către individualizarea salariului, ceea ce ar contribui la îmbunătățirea performanței.

Totuşi, acordarea elementelor de stimulare trebuie să fie optimă, pentru a nu demotiva funcționarul public, întrucât practica unor țări avansate relevă că un număr prea mare de elemente stimulatoare are un efect la fel de nociv ca şi neacordarea acestora. Rațional ar fi ca recompensele să depindă în permanență de ***performanță***; dacă acestea vor fi acordate atunci când nu sunt meritate, riscă de a-şi pierde valoarea stimulativă. Şi aici încă o dată este cazul de a accentua că stimularea trebuie să fie stabilită la nivel individual, întrucât ceea ce i se potriveşte unei persoane, s-ar putea să nu i se potrivească alteia.

În etapa actuală, R. Moldova, la fel ca întregul sistem economic global, se confruntă cu mari dificultăți condiționate de criza economică. În aşa mod, este clar că instituțiile publice ar putea să promoveze o politică de minimizare a cheltuielilor publice. În asemenea situații, când fondurile necesare unor creşteri salariale sunt lipsă, este recomandat ca organizațiile să apeleze la metode nonfinanciare de motivare şi de retenție a personalului, deşi este greu să înlocuim nemulțumirea creată de un salariu insuficient cu mulțumirea oferită de feedback, colectiv, promovare etc.

De asemenea, un rol deosebit de important ce revine managerului îl constituie atitudinea sa față de angajați şi reacția acestora la atitudinea respectivă. Din nefericire, acest lucru este prea puțin înțeles de superiorii din instituțiile publice, în care mult prea rar se utilizează lauda, încurajarea sau recunoaşterea în calitate de modalități de motivare.

Amenințările, intimidarea, critica neprincipială sau umilirea sunt câteva exemple de cum înțeleg unii manageri să-şi motiveze angajații. De multe ori, fără a-şi da seama, managerii apelează la frică pentru a stimula angajații. Ceea ce este implicit presupus într-un asemenea caz, este că oamenii vor răspunde cererilor, vor respecta termenele sau îşi vor accepta responsabilitățile prin utilizarea fricii ca motivator, fără a realiza că frica este de fapt opusul – un demotivator.

În *concluzie* se poate afirma că în viitor o forță de muncă educată, motivată şi beneficiind de un management modern va constitui un avantaj strategic în orice domeniu. Ca urmare, numai acele instituții, firme care se vor dovedi capabile să asigure o conducere adecvată şi inspirată şi care vor oferi o imagine atrăgătoare, vor putea prezenta interes pentru o forță de muncă bine pregătită.

Bibliografie:

1. Androniceanu A., *Noutăți în managementul public*, Bucureşti, Economica, 2005;
2. Bârcă A., *Managementul resurselor umane*, Chişinău, ASEM, 2005
3. Cole G. A., *Managementul Personalului,* Editura Codecs, Bucureşti 2000;
4. Cornescu V., *Management de la teorie la practică*, Editura Universității din Bucureşti, 2004;
5. *Legea cu privire la funcția publică şi statutul funcționarului public*, nr.158 din 4 iulie 2008;
6. Panişoară N., *Managementul resurselor umane* - Ghid practic, Editura Polirom, 2005;

ИДЕЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВОБОДЫ В ТРАГЕДИИ ПУШКИНА «БОРИС ГОДУНОВ»

Проф. унив., д-р хаб. ***Иван УСТИЯН***

«Вот тебе, бабушка, Юрьев день!»
А.С. Пушкин

The present article is destined to the analyses of the economic causes of the unrest disturbances of the troubled times in Russia during 1598-1605 years, reflected by Pushkin in his genial tragedy "Boris Godunov". In the article is done the analyses of the edicts of the tsar Boris Godunov from 1592, 1593 and 1597 years, directed to the total enslavement of the peasants in the frame of serfdom of the feudal system of economy, the edicts, used in abundance by Pushkin in writing the tragedy "Boris Godunov". The special place the author spares to the throughts of Pushkin about the people – the truly creator of the history, expressed by him (Pushkin) in the formula: "Strong we are… by opinion; Yes! By people opinion".

Лейтмотив экономической свободы в трагедии Пушкина «Борис Годунов», написанной в 1825 году в селе «Михайловское» и изданной только в конце 1830 года, впрочем, как и все творчество Пушкина, мерцает на водоразделе реальной жизни и идеальной мечты поэта, стремившегося к возвышению реальной жизни до высот реа-

лизованного «чистого идеала» под названием: «Освобождение людей от ига крепостного права». И писателю блестяще удалось обессмертить этот лейтмотив.

Если бы Пушкин ничего другого не написал, кроме двух гениальных произведений с политэкономической интонацией («Евгений Онегин» и «Борис Годунов»), то он был бы тем же гениальным национальным русским поэтом, каковым мы его знаем сегодня. Содержание каждого пушкинского слова, этого прекрасного музыкального поэтического аккорда несет в себе восхитительно-величественные мысли литературно-философского, политэкономически-институционального, социологического, политического и культурного характеров. Мыслительный потенциал этих двух гениальных произведений великого мастера поэтики и экономики осветил всемирную культуру и цивилизацию ярким лучом Правды и Красоты, за занавесом которых пульсирует полнокровная панорамно-энциклопедическая жизнь всего необозримого культурно-литературного и политэкономически-социологического пространства русского поля, как особого феномена Всемирной Культуры и Цивилизации.

Трагедия «Борис Годунов» является первой крупной пробой пера Пушкина после политэкономически-исторических «Заметок по русской истории XVIII века», написанных в 1822 году в г. Кишиневе. Политэкономически-социологический анализ, данный Пушкиным в произведении «Борис Годунов», является свидетельством глубокого погружения поэта-экономиста и социолога (не говоря историка, потому что, все то, что написал Пушкин, несет на себе печать большой истории) в реальную социально-экономическую жизнь России времен смуты конца XVI – начала XVII веков в сравнении с современными ему реалиями России конца XVIII – начала XIX веков.

Трагедия «Борис Годунов» не только высокохудожественное многоплановое литературное произведение, но и глубокое научное исследование, освоившее в себе «живую действительность» (слова Пушкина) смутного времени России во всей своей панорамно-энциклопедической всеохватности и многогранности, преобразующей эту действительность в новую, доселе неизвестную, «живую действительность» на скрижалях гениального ума Пушкина, ставших, затем, скрижалями истории культуры и цивилизации русского народа.

Трагедия «Борис Годунов» является тем могучим творческим перевалом с вершины которого, с одной стороны, виден прекрасный поэтический пейзаж революционного и экономического романтизма, освещенный «полуденным» солнцем Кишиневско-Одесской ссылки Пушкина, а с другой стороны – пышная растительность богатой природы русского поля с его лесами, лугами, реками и озерами революционного и экономического реформизма, жаждущими лишь одного – экономической свободы, сообразно естественной свободе прекрасного русского поля – колыбели русского народа.

Следовательно, в трагедии «Борис Годунов» все ново: и поэтика, и экономика, и, что самое важное, научно-аналитический метод и социология свободы как таковой в ее трех ипостасях: экономической, социальной, личностной (личной) каждого конкретно-индивидуального человека. Пушкин без особого сожаления покинул пределы цветущего поля революционного романтизма своих юных поэм с тем, чтобы осторожно погрузиться в беспокойные воды «истинного романтизма» или «живой действительности», как характеризовал их сам в связи с энергичной эволюцией своего творчества. «Истинный романтизм» по Пушкину – синоним «живой действи-

тельности», то есть реальной жизни человека и общества. Позже в 1856 году издатель первого собрания сочинений Пушкина, П.В.Анненков, скажет, что Пушкин после 1825 года создал новую методологию или новый литературный метод поэтического творчества, который он назвал «реализмом» как новый этап в творчестве зрелого Пушкина, пришедший на смену пройденным этапам юного Пушкина, таким как: «любовная лирика», «классицизм», «сентиментализм», «пастораль» и «романтизм». И это истинная правда. Трагедия «Борис Годунов» создавалась параллельно с романом в стихах «Евгений Онегин» и является убедительным подтверждение нового, чисто пушкинского метода в литературном творчестве, вошедшего в мировую литературу как новое творческое течение – «реализм».

Экономическая свобода – квинтэссенция трагедии «Борис Годунов». Величайшей заслугой Пушкина – поэта, «глубокого экономa» является то, что он очень удачно выбрал не только тему и исторические события своей трагедии, имевшие место на самом критическом отрезке сложной истории России, но и детонатор трагедии страны и ее автора – Бориса Годунова, который просто «заморозил» экономическую свободу в холодном железобетоне жестких законов крепостного права. Отсутствие свободы и, в особенности, экономической свободы (вернее ее отсутствие) – вот квинтэссенция трагедии «Борис Годунов».

Согласно исторической хрестоматии России, имеются четыре этапа Смутного времени: первый его этап начался в 1584 году, в год смерти Ивана IV Грозного, и закончился в 1591 оду, когда регентом молодого царя Федора Ивановича стал Годунов; второй этап начался в 1591 году, в год убийства царевича Дмитрия, по указке Бориса Годунова, и закончился в 1598 году, в год венчания на царствование Бориса Годунова при поддержке народа, Земского Собора и духовенства. Третий этап продолжался с 1598 года, – года, когда хитрый и ловкий узурпатор и убийца Борис Годунов стал царем, до 1605 года – года его смерти от сердечного приступа. Именно исторические события этого этапа взяты Пушкиным за основу своего гениального произведения. Четвертый этап Смуты (1606-1613 гг.) оставлен Пушкиным за пределами своей трагедии, в тени финальной мысли трагедии: «Народ безмолствует».

Первую сцену трагедии «Кремлевские палаты» Пушкин начал пометкой «1598 года, 20 февраля». Первая, вторая и третья сцены посвящены, как в труде Н.М. Карамзина, избранию на царствование Бориса Годунова Земским Собором с поддержкой народа и духовенства. Третья сцена заканчивается Пушкиным следующим народным мнением:

Венец за ним! он царь! он согласился!

Борис наш царь! да здравствует Борис!

Пушкин гениален и великолепен: именно в недрах третьего этапа Смуты (1598-1605 гг.) имело место самое жестокое противостояние между народом и феодалами-крепостниками по поводу экономической свободы, с одной стороны, и внутренней междоусобной борьбой различных боярских и дворянских групп с целью захвата государственной власти, с другой стороны. Именно на эти годы приходится наиболее резкий экономический спад и социально-политическое потрясение, вызванные предшествующими причинами – ошибками в государственном управлении, закрепленными в государственных актах (указах), жесткая зависимость крестьян от крепостного права. Желая дотянуться до царского трона любой ценой, Годунов еще в качестве регента

вершил государственные дела. По его инициативе в 1592, 1593 и 1597 годах были изданы указы, запрещающие освобождение крестьян от ига крепостного права в традиционный «Юрьев день», предусмотренный законом – «Судебником» от 1497 года. То было самое жестокое, разрушительное социально-экономическое «торнадо» в России после Опричнины Ивана Грозного.

На тяготы социально-экономического характера всеобщего крепостнического образа жизни этого периода наложились и тяжелые условия жестокой борьбы русского народа против иностранных интервентов – поляков и шведов, водимых на Москву Самозванцем-Лжедмитрием I (1604-1605 гг.).

Как никто другой из современников, Пушкин после Карамзина понял, что тяжкие годы отсутствия экономической свободы вызвали брожение крестьянства и городских ремесленников, на которых тоже были распространены ограничения крепостного права. Эти ограничения усилили и без того жестокую эксплуатацию простого народа, делая его жизнь просто невыносимой. Пушкин отражает героизм русского народа в своей справедливой борьбе за внутреннюю экономическую свободу, за государственную свободу и независимость России. Пушкин показывает, как восстал народ: сначала против Бориса Годунова, а затем и против самозванцев – Лжедмитрия I. Потом русский народ «скинет» правительство Шуйского и правительство «семьи бояр», победит польских и шведских интервентов, водимых на Русь уже Лжедмитрием II, и в 1612-1613 годах на расширенном Земском Соборе изберет себе нового царя Михаила Романова. Все, Смута кончилась. Начался новый этап в развитии России.

Одной из фундаментальных заслуг Пушкина является то, что он в своем превосходном произведении – трагедии «Борис Годунов» на 50-60 лет опередил многих знаменитых политэкономов XIX века, обосновавших идею о том, что именно экономическая свобода является главным стимулом для социально-экономического прогресса страны. Более того, на экономический фундамент общества опираются все остальные общественные отношения человеческого общества, из которых вырастают сами государственные институты как таковые. К ним относятся: экономические, социальные, политические, в том числе внешнеполитические, культурные, научные и иные отношения и связи. Именно несправедливое узаконение крепостного права Годунова явилось детонатором – причиной тех драматических и трагических событий времен Смуты.

К написанию трагедии «Борис Годунов» Пушкин подошел, как принято сегодня говорить, системно и панорамно. Он осуществил работу поэта в тесной связи с работой глубокого научного исследователя в пяти областях: теоретически-политэкономической, социально-экономической, исторической, социологической и правовой (с ударением на экономическое право). Системный подход помог Пушкину открыть скрытые пружины – причины Смуты времен царствования Годунова. Это несоответствие между новыми возникшими потребностями экономического, социального, политического и оборонного характера, требующими большой массы денег, золота, серебра, и отсталыми методами производства единственной производственной отрасли страны – сельского хозяйства, основанных на обветшалых и несправедливых законах, а также на жестоких обычаях «традиционного крепостничества» (слова В.Г.Белинского).

Именно эти тяжелые условия крепостничества навели Пушкина на мысль о неэффективности феодальной системы хозяйствования, основанной на жесткой несво-

боде товаропроизводителей. Пушкин отметил великую правду о необходимости освобождения крестьянства от ига крепостного права, смело написав то, о чем писатели даже не осмеливались думать: «Мужик в законе мертв». Говоря другими словами, Пушкин убедительно показал, что тяжелое социально-экономическое положение крепостных крестьян настолько гнетуще, что они, если это так будет продолжаться, скоро перестанут производить материальные блага не только для себя, но и для всех господствующих классов страны. И потому он в трагедии «Борис Годунов», равно как и во всех своих произведениях с социально-экономической интонацией, выступил не только за освобождение крестьян от ига крепостного права, а «всех людей», то есть всего общества от вседозволенности и насилия феодалов-крепостников.

Обладая глубокими экономическими знаниями и хорошо зная генезис феодализма в России и в странах западной Европы, Пушкин четко различал понятийную сущность двух экономических категорий: крепостничество и крепостное право как социально-экономическая система хозяйствования, освещенная юрисдикцией. Если крепостничество отражает реальную систему разнообразных экономических и социальных отношений с момента ее спорадического возникновения на Руси в XI веке, как форму эксплуатации крестьян феодалами, то крепостное право представляет собой свод юридических законов феодального государства, в которых закреплены нормы и правила полной экономической, социальной и политической зависимости крестьян и городских ремесленников от «нрава» и «воли» сильного феодала-крепостника, полного хозяина земли и крестьянских душ, живущих на его земле и обрабатывающих эту землю в его интересах. Поэтому Пушкин в трагедии «Борис Годунов» задался целью отразить в художественной форме наиболее одиозную форму господства феодалов-крепостников над крестьянами – ядре русского народа – господство на основе государственного законодательства, именуемое «крепостное право». Это делает честь Пушкину – поэту-экономисту, ибо он осуществил свой творчески-социологический замысел блестяще.

В Царскосельском Лицее Пушкин изучил восстания крепостных крестьян, именуемые еще крестьянскими войнами в тематике учебников по мировой истории и по истории мирового хозяйства. К ним относятся:

- крестьянская война в Китае 874-901 годов нашей эры, вспыхнувшая как протест против обезземеливания крестьян;
- крестьянская война в Германии, вошедшая во всемирную историю как Великая крестьянская война Германии (1524-1526 гг.), направленная против жестокой эксплуатации крепостных крестьян крупными феодалами и баронами;
- крестьянская война в Австрии в 1626 году;
- крестьянская война в Швейцарии в 1653 году и др.

Юный лицеист Пушкин спрашивал своих профессоров, почему феодалы-крепостники ничего не понимали и ничему не учились, то есть не делали никаких выводов из крестьянских восстаний для облегчения участи крепостного крестьянства. Особенно больно было Пушкину читать историю крестьянских войн в России под водительством Хлопка, Болотникова, Разина, Булавина и Пугачева. Поэтому Пушкин еще со времен учебы в Царскосельском Лицее и особенно после коронации молодого царя Александра I в 1801 году и его указа от 1803 года «О свободных хлебопашцах» все время лелеял надежду на освобождение крестьян от ига крепостного права «сверху», «по манию царя», мечтая увидеть «зарю свободы» над просвещенной Россией.

Идея освобождения крестьян осталась творческой идеей всей жизни и деятельности Пушкина. В своих лучших произведениях лицейской и постлицейской поры «Воспоминания в Царском селе», «Александру», «Вольность», «Деревня», «К Чаадаеву», затем в «Борисе Годунове», «Евгении Онегине», «Истории села Горюхино», «Истории Петра», «Истории Пугачева», «Капитанской дочке», «Александр Радищев», «Дубровский», отчасти в «Медном всаднике» и «Арапе Петра Великого» Пушкин обосновывает необходимость освобождения крестьян от ига крепостного права, увязывая дальнейший экономический, социальный и культурный прогресс России, с освобождением крестьян от ига крепостного права и с просвещением широких народных масс страны.

Если, по определению Белинского, роман в стихах «Евгений Онегин» является «энциклопедией русской жизни», то трагедия «Борис Годунов» является глубоко аналитическим исследованием о необходимости освобождения крепостного крестьянства и всего русского народа от застойных юридических норм и правил крепостного права, исследованием, написанным в изумительной восхитительно-художественной форме поэзии.

Величие Пушкина как поэта-политэконома (социолога) заключается в том, что в трагедии «Борис Годунов» ему блестяще удалось проникнуть в глубинные устремления властителей, сфокусированные на одной коренной проблеме, – как лучше управлять крестьянством, народом, единственным по тем временам классом производителей продовольствия и предметов народного потребления, производимых, по преимуществу, в домашней промышленности дворянского и крестьянского хозяйств, то есть в пору доиндустриального развития страны. Управление крестьянами осуществлялось по принципу «крестьянин, чем беднее, тем смирнее» – основному принципу крепостнических узаконений Годунова, этого правителя, нацеленного на усиление зависимости крестьян от феодалов-крепостников.

Брюсов об антикрепостнических идеях в творчестве Пушкина. Через 100 лет после написания Пушкиным трагедии «Борис Годунов» известный русский писатель, глубокий исследователь пушкинского творчества, Валерий Брюсов, впервые в пушкинистике проанализировал антикрепостническую сущность указанного произведения наравне с такими гениальными произведениями Пушкина, как: «Евгений Онегин», «История Пугачева», «Капитанская дочка», «Александр Радищев», «История села Горюхино», «Дубровский» и др. Кроме того, Брюсов сказал новое слово в генезисе антикрепостнических идей великого Пушкина, возникших в «Заметках по русской истории XVIII века», написанных в 1822 году в Кишиневе. Свой новый взгляд на антикрепостническую направленность наиболее значимых произведений Пушкина, Брюсов изложил в своей аналитической статье, написанной в 1922 году по случаю 85-летия со дня гибели А. Пушкина под названием: «Пушкин и крепостное право», в которой Брюсов подвергает научному анализу тенденциозную критику Писарева в адрес Пушкина, будто он в романе «Евгений Онегин» просмотрел такое явление, как крепостное право». Брюсов не оставляет камня на камне от клеветнической критики Писарева в адрес антикрепостнической направленности творчества Пушкина.

Брюсов честно и добросовестно пишет в своей статье о том, что Пушкин сразу после окончания Царскосельского Лицея написал Оду «Вольность» (1817 г.), стихотворение «Деревня» (1819г.), отмеченное благодарностью Александра I, в которых

поэт-социолог подвергает резкой критике злоупотребления феодалов крепостников, цитируя такие стихи из «Деревни»:

Здесь барство дикое, без чувства, без закона,
Присвоило себе насильственной лозой
И труд, и собственность, и время земледельца…

Далее Брюсов цитирует строфу из П главы «Евгения Онегина», гласящей о том, что:

Ярем он барщины старинной
Оброком легким заменил;
И раб судьбу благословил.

В статье Брюсова имеется очень много цитат на эту тему из «Евгения Онегина», «Бориса Годунова», «Шалости» и «Заметок по русской истории XVIII века», закономерно считающимися творческими находками не только в поэзии и в политэкономии, но и в области критики крепостного права времен Екатерины П.

Брюсов указывает на те произведения Пушкина, написанные после 1830 года, содержание которых созвучно «вольнолюбивым надеждам» своей юности. К ним относятся: «История села Горюхино» (1830 г.), «Дубровский» (1832-1833 гг.), «Капитанская дочка» (1833-1834 гг.), «История Пугачева» (1834 г.), статьи о Радищеве «Мысли на дороге» (1833-134 гг.) и «Александр Радищев» (1836 г.). Брюсов прав. Социологический (политэкономический) заряд этих произведений является революционным, то есть антикрепостническим и он созвучен тому революционному заряду, который родился у Пушкина в 1821 году и нашел свое отражение в таких стихотворениях, как: «Кинжал», «Узник», «К Чаадаеву», «Война»; поэмах: «Кавказский пленник», «Братья разбойники» и др. Это был заряд, отраженный затем с новой силой в 1822 году в «Заметках по русской истории XVIII века», в идеях, которые выкристаллизовывались в «Евгении Онегине» (1823-1830 гг.) и «Борисе Годунове» (1825 г.). Следовательно, Пушкин – революционер-эволюционист и легитимист в духе своей Оды «Вольность», но революционер принципиальный – «Певец свободы», настойчиво ратовал за освобождение крестьян от ига крепостного права без выкупа с наделением их землей с правом наследования. В этом сущность ***«Пушкина революционера – как исторический факт, это и есть истина»*** (курсив оценочных мыслей принадлежит Брюсову – И.У.).

Пушкин: Экономическая Свобода «Юрьева дня». Гений Пушкина – поэта и ученого-экономиста убедительно показал, что прочное закрепление Годуновым системы крепостного права является продолжением жесткой экономической политики Ивана Грозного. Иван Грозный своими узаконениями сузил возможность освобождения крестьян от крепостного права или переход крестьян от одного феодала к другому феодалу в «Юрьев день» – 26 ноября за неделю до и за неделю после этого дня, предусмотренные Судебником 1497 года. Ивана Грозного подтолкнуло на этот шаг его детище «дворянство» – новый класс феодалов, который он создал на развалинах княжеско-вотчинного землевладения. С появлением этого экономического класса обострилась борьба за обладание большим количеством крестьян для заселения новых поместий. В этих исторических условиях «дворяне» нашли способ обойти указ о «Юрьевом дне». Под видом освобождения крестьян они стали переселять своих крестьян с насиженных мест из одного поместья в другие – новые поместья. В ре-

зультате этого переселения многие села разорялись, другие же села вовсе исчезали с лица земли, что вызывало протест и бегство крестьян ***«за Дон, в поисках свободы»*** (слова Пушкина – И.У.).

Государство, обеспокоенное массовым бегством крестьян, прочно стало на защиту феодалов-крепостников, «владельцев крестьянских душ», установив в 1581 году, специальным законодательным актом, так называемые «временные заповедные лета», согласно которому крестьянам строго запрещалось переходить от одного феодала-крепостника к другому. Феодалы-крепостники хорошо восприняли этот акт, ибо он по сути дела отменял положения Судебника 1497 года о «Юрьевом дне». Окончательному закреплению крестьян к поместьям феодалов-крепостников послужили так называемые «писцовые книги», составление при царе Федоре Ивановиче, узаконенные рукой регента Бориса Годунова в законах 1592 и 1593 годов. Согласно этим книгам, крепостные крестьяне рассматривались как принадлежность помещичьих земель, как обезличенные «рабочие руки». Предприимчивый регент Борис Годунов не остановился на этом: с молчаливого согласия царя Федора Ивановича в 1597 году он подготовил жесткий указ о сыске беглых крепостных крестьян. Указ предусматривал пятилетний срок сыска беглых крестьян, иначе говоря, крестьяне, бежавшие после 1592 года, должны были быть возвращены прежнему владельцу, те же, что бежали до 1592 года, должны были оставаться в поместье нового владельца. Этот указ, как писал Карамзин, вызвал судебные тяжбы между помещиками из-за беглых крестьян. Беглые крестьяне боялись норм и правил этого указа, ибо согласно им, они должны были вернуться к прежнему хозяину. Этим указом Годунов восстановил против себя не только крестьян, но и феодалов-крепостников. Положения данного указа не ускользнули от орлиного глаза Пушкина, который научно и правдиво обессмертил его в своей трагедии. Цитируем героя трагедии Пушкина «Борис Годунов» – посланца Самозванца:

Зависим мы от первого холопа,
Которого захочем наказать,
Вот – Юрьев день задумал уничтожить.
Не властны мы в поместиях своих.
Не смей согнать ленивца! Рад не рад,
Корми его; не смей переманить
Работника! – Не то, в Приказ холопий,
Ну, слыхано ль хоть при царе Иване
Такое зло? А легче ли народу?
Спроси его. Попробуй самозванец
Им посулить старинный Юрьев день,
Так и пойдет потеха.

Слова славного дальнего родственника Пушкина – Афанасия Пушкина – противника Годунова о том, что, если Самозванец объявит народу о том, что он вернет ему (народу) «старинный Юрьев день» означают то, что народ восстанет против Годунова и скинет его с престола. На деле так и получилось. Армия Басманова, направленная против Самозванца, растаяла, как снежный ком под весенними лучами солнца, а сам Басманов без всякого на то труда и сожаления перешел на сторону Самозванца, предав без угрызения совести молодого царя Федора Годунова.

Вслед за Карамзиным, Пушкин правильно считал, что основной причиной народного восстания народа против Годунова явились его жесткие узаконения, отме-

няющие любой проблеск свободы, особенно экономической свободы, и воцарение прочных крепостнических отношений всеобщей несвободы, эксплуатации и угнетения. Понятие «Юрьев день» в трагедии «Борис Годунов» несет в себе следующий социально-экономический заряд: «Юрьев день» – синоним и символ экономической, социальной и личной свободы. Слово «потеха» в пушкинском тексте означает народное восстание, которое свершилось: сначала в лице Углического и Московского восстаний против Годунова, затем против Самозванца – Лжедмитрия I и уж потом против самого Шуйского в лице крестьянской войны под водительством Болотникова.

В пушкинском стихе о «Юрьевом дне» содержится также критика узаконения (указа) Бориса Годунова от того же 1597 года о кабальных людях. Согласно этому указу лица, не умевшие в срок вернуть денежный долг, взятый ими у хозяина-крепостника, лишались права освобождаться даже после запоздалого возврата долга и оставались в «кабальной зависимости» от хозяина-кредитора вплоть до его смерти (последнего). Так происходило преднамеренное обнищание крестьян и превращение их в «кабальных холопов». Для более сильного закрепления зависимости «кабальных холопов» к поместью феодала-крепостника Годунов распорядился завести так называемые «кабальные книги», буквально душившие трудовой народ.

Пушкин-политэконом правильно заметил взаимосвязь усиления зависимости крестьян и холопов от воли феодалов-крепостников вместе с ростом земельной феодальной ренты в трех видах: 1) «отработочной ренты («барщины»); 2) натуральной ренты (в продовольствии) и 3) денежной ренты феодалам (в деньгах). При этом рост величины ренты шел рука об руку с увеличением государственного налога и других повинностей крестьян, негативно отразившихся на экономическом и социальном положении всего народа. Нещадная экономическая эксплуатация крепостных крестьян, холопов и городских ремесленников накалили социально-политическую атмосферу в стране до крайних пределов.

Научная и социально-экономическая информация, вдохновившая Пушкина на написание трагедии «Борис Годунов».

Пушкинская трагедия «Борис Годунов» содержит фундаментальный политэкономический анализ экономических основ системы хозяйствования крепостного права через феодально-отработочную ренту, эту основную форму экономической эксплуатации крепостных крестьян всесильными феодалами-крепостниками. Именно феодально-отработочная рента, известная на поверхности явлений как «барщина», занимала Пушкина всю жизнь. Вопрос экономических отношений двух классов феодалов-крепостников и крепостных крестьян был прилежно освоен Пушкиным в Царскосельском Лицее и в созданном им кишиневском «Царскосельском Лицее» во время ссылки 1820-1823 годов. В этом «Лицее» Пушкин был основным преподавателем политэкономии в окружении генералов-политэкономов – победителей Наполеона: Инзова, Орлова и Пущина; полковников-политэкономов: Охотниковым, Липранди, Горчаковым; майором-политэкономом – «первым декабристом», по словам Пушкина, В.Ф.Раевским и др. Кроме экономической теории, Пушкин во время Кишиневской ссылки ознакомился с экономическими отношениями между молдавскими боярами и их крепостными крестьянами, с одной стороны, и экономическими отношениями между свободно-государственными крестьянами и правительственными органами, с другой стороны.

Отмеченное выше вытекает из политэкономического содержания первых 16 строф первой главы романа в стихах «Евгений Онегин», написанных Пушкиным в мае 1823 года, а также из содержания остальных строф первой главы и первых строф второй главы этого же романа, которые был очерчены вчерне тоже в Кишиневе до его (Пушкина) отъезда в Одессу в июле 1823 года.

В седьмой строфе первой главы «Евгений Онегин» Пушкин анализирует высокую экономическую теорию трех экономических (научных) школ: меркантилизм, физиократию и либерализм Адама Смита. Там же после верной интерпретации теории Смита Пушкин дает научную критику отсталых экономических отношений крепостничества, отмечая, что: «Отец понять его не мог (Онегина – И.У.) И земли отдавал в залог» ради получения той самой земельной ренты – основы богатства и жизнедеятельности феодализма как такового. После того как Онегин по совету Пушкина «читал Адама Смита» и стал «глубоким экономом», он в своих обширных хозяйственных владениях «Ярем… барщины старинной Оброком легким заменил; И раб судьбу благословил». Пушкин прав. Примененный на практике принцип «экономической свободы» Смита является основой социальной и личностной свободы крестьянина. Благодаря ей – «экономической свободе» – крестьянин работает с большой отдачей сил, ибо он работает на себя и на свою семью, а землевладельцу отдает оброк в деньгах. И все тут. Остальной же продукцией распоряжается по собственному усмотрению, зарабатывая больше в результате свободного товарообмена на деньги. Таким образом, Пушкин показывает тот неоспоримый факт, что если бы крепостное крестьянство России получило экономическую свободу, созвучную свободе английских или французских фермеров, то от этого выиграло бы не только крестьянство, но и землевладельцы, а также страна в целом. Пушкину не давали покоя два нереализованных указа различных эпох России: указа Петра Великого от 1721 «О сбережении крестьян», в котором царь предлагал не продавать крепостных крестьян и указ Александра I «О свободных хлебопашцах». И теоретически, и практически Пушкин дошел до истины: освобождению крестьян сопротивляется класс феодалов-крепостников, которые живут за счет земельной ренты, известной на практике сначала как «барщина», а затем как «оброк», ибо они получают ее (ренту) даром – только на основе юридического права частной собственности на землю и на закрепленных на ней этим самым правом крепостных крестьян.

Научно-аналитическая и поэтическая натура Пушкина была наполнена до краев критическим социологизмом антикрепостнического мировоззрения. Имея за плечами энциклопедический багаж знаний Царскосельского Лицея, четко сформированные антикрепостнические концепции первых трех глав «Евгения Онегина» 1823-1824 годов и политэкономической медитации «Заметок по русской истории XVIII века», в которой он (Пушкин) пришел к выводу о том, что ошибки царствования Екатерины II уходят своими корнями в незнание ею «политэкономии», Пушкин замыслил написать отдельное произведение о становлении в России крепостного права как хозяйственной и институционально-государственной системы феодализма.

Гениальные мысли Пушкина «просили слово» у Аполлона, то есть просились на бумагу. Ускоренная реализация созревшего замысла произошла в Михайловском (1824 г.), когда ему в руки попали свежие X и XI тома «Истории Государства Российского» Н.М.Карамзина. Пушкин «встрепенулся как молодой орел». И из-за уважения к

великому историку Карамзину сказал, что эти его тома (Карамзина) служат ему в качестве плана трагедии «Борис Годунова».

Пушкин великолепно показал, что созданная Годуновым система крепостного права представляла собой не только экономическую силу, но и социально-культурный образ жизни. Оба эти момента крепостного права пришлись по вкусу последующим поколениям феодалам-крепостников. Пушкин научно доказал, что положительный опыт частичного освобождения крестьянства от феодальных пут в Англии, Франции, Голландии и создания сельских производственных кооперативов во Флоренции и Венеции в середине XVIII века дошел и до России. Западный опыт напугал царский двор и еще жестче укрепил крепостное право. Именно это подтолкнуло «тишайшего» царя из династии Романовых – Алексея Михайловича – принять новый Судебник (1649 г.) под названием «Соборное Уложение», в котором он увековечил жесткую зависимость крепостных крестьян от воли и произвола феодала – собственника земли и крестьянских душ.

С тяжелым сердцем Пушкин освоил следующие юридические нормы и правила Уложения 1649 года, направленные на абсолютное подчинение крепостных крестьян воле своих господ типа «Троекуровых», которых так достоверно опишет он (Пушкин) в повести «Дубровский» на примере годуновско-романовских узаконений. Вот они:

1. Закрепление за феодалами-крепостниками монопольно-наследственного права владения крестьянами;
2. Подтверждение годуновского положения о прикреплении к феодальным наделам всех категорий крестьян;
3. Распространение потомственной зависимости крепостных крестьян от воли феодала-крепостника по прямой линии до четвертого колена (правнуки), а по боковой линии – до третьего колена (дети племянников);
4. Бояре и дворяне получили статус представителей государственной власти (в пределах своих владений) с правом юрисдикции над крепостными крестьянами;
5. Поскольку крепостные крестьяне являлись принадлежностью феодальной конкретной вотчины или поместья, они уже не имели право на перевод в другие имения (совсем как рабы в Древнем Риме, которые считались «говорящими орудиями» рабовладельца). Не случайно Пушкин писал: «рабство тощее», «раб судьбу благословил» и т.д.

Пушкин искренне удивлялся бойкоту феодалами-крепостниками указа Петра Великого, изданному в 1721 году (цитированного выше), направленному на ограничение абсолютной власти феодалов-крепостников над крестьянами. Указ требовал беречь целостность крестьянских семей и не продавать крестьян «яко скот». Понимая сопротивление феодалов, Петр требовал малого: если уж продавать крестьян, то продавать их целыми семьями, а не по отдельности, чтобы не разрушить их.

Еще с большим негодованием удивился Пушкин фарисейству Екатерины II, которая издала указ под названием: «О вольности дворян». Согласно этому указу, она отдала на «съедение» феодалам-крепостникам все без исключения слои крестьянства, ибо она разрешала дворянам (после военной отставки) не только самим руководить своим хозяйством, но и увеличить повинности по своему усмотрению. Указ Екатерины лишал крестьян гражданских прав. Без разрешения барина крестьяне не имели права уходить даже в зимнее время на дополнительные заработки, не имели права совершать товарно-денежные операции и т.д. Более того, помещики имели право продавать

крестьян в рекруты и ссылать неугодных в Сибирь. Крестьянам запрещалось подавать жалобы в правительственные инстанции на своих владельцев.

Пушкин заметил, что именно с Годунова на Руси упрочилась практика одаривания дворянства дополнительными землями и дополнительными крестьянскими душами за верность царскому двору. Об этом говорят статистические данные, с которыми был знаком Пушкин еще с лицейской поры. Так, по данным переписных книг 1678 года, из 888 тысяч тяглых дворов только 10,4% принадлежало посадским людям и черносошным (свободным крестьянам Севера), остальные же были подчинены светским и духовным феодалам-крепостникам.

Феодалы-крепостники были весьма жадными людьми. Они требовали все новых и новых земель и новых крестьянских душ. И они их получили. Царь Алексей Михайлович (1645-1676 гг.) раздал дворянам 14 тысяч крестьянских дворов, его сын – Федор Алексеевич (1676-1682 гг.) 6 тысяч дворов. Эта практика продолжалась и при Петре I. Только за 1682-1711 годы было роздано в вотчины и поместья 44 тысячи дворов. Далее эта практика только усилилась. При Екатерине I дворянам были розданы почти 1 млн. десятин земли. В одном только 1741 году царица Елизавета Петровна раздала 14 тысяч душ крестьян. Если с начала XVIII века и до царствования Екатерины II было роздано помещикам 389 тысяч крестьянских душ, то при Екатерине П было роздано 800 тысяч душ крестьян. Павел I за очень короткий срок своего царствования успел подарить феодалам-крепостникам более 115 тысяч крестьянских душ. Согласно данным того времени, феодалы-крепостники за весь XVIII век, получили от царского двора дополнительно до 50 млн. десятин земли с почти 1,4 млн. крестьянских душ, а по другим данным – до 2 млн. крестьянских душ. Все эти экономико-статистические данные были известны Пушкину со времен его учебы в Царскосельском Лицее.

Жесткие нормы и правила крепостного права конца XVIII без каких-либо смягчений перешли в новый XIX век, от которых страдали все: и крестьяне, и сами феодалы, и сам царский двор. Молодой царь Александр I и его прогрессивные сподвижники первых лет царствования задумались над пагубностью крепостного права. В воздухе витали мысли об освобождении крестьян от ига крепостного права, особенно после победы России над Наполеоном (1812-1815 годы). Указ царя Александра I «О свободных хлебопашцах», изданный в 1803 г., предусматривал постепенное освобождение крестьян от ига крепостного права «сверху» или, как писал Пушкин, «по манию царя». Но этого не случилось. В юбилейный для этого указа 1823 год (20-летие указа) Пушкин в первой главе романа «Евгений Онегин» написал о пользе освобождения крестьян от ига крепостного права. Дальнейшее изучение политэкономии, ознакомление с передовыми идеями декабристов во время Кишиневской ссылки, пример освободительного движения «Этерии» Ипсиланти от 1821 года (кишиневского знакомого Пушкина), реальная, тяжелая атмосфера крепостничества и «История Государства Российского» Карамзина ускорили у Пушкина рождение замысла о написании специального социологического произведенияе о становлении крепостного права на Руси.

Так возникла у Пушкина идея написания экономически-социологической трагедии малого отрезка времени Смуты 1598-1605 годов (скорее сердцевины Смуты) под названием «Борис Годунов». Пушкин провел параллель между созвучными событиями 1598-1605 годов и событиями 1798-1825 годов. Таким образом, Пушкин

нашел гениально-идеальный способ критической оценки исторических событий России конца XVIII – начала X1X века через экономически-социологический анализ эпохи «царя Бориса», одетой в восхитительно-художественную форму своей непревзойденной поэзии.

К великому сожалению, царская цензура разгадала скрытую пружину научного анализа крепостного права на Руси, блестяще осуществленного Пушкиным в трагедии «Борис Годунов», и в течение 5-ти лет задерживала ее издание.

Трагедия «Борис Годунов» является великим творением гениального поэта и великим подвигом «глубокого эконома», фундаментального ученого аналитика-социолога России, впервые системно поставившего вопрос об освобождении крестьян от ига крепостного права и о создании в государстве нового экономического права во главе с либеральным законодательством, гарантированным Конституцией.

ANALIZA CONSECINȚELOR CRIZEI GLOBALE ASUPRA ECONOMIEI REPUBLICII MOLDOVA ȘI MĂSURILE ANTICRIZĂ

Conf. univ. dr. ***Marina COBAN***

Global financial and economic crisis has led to economic recession in the EU countries and CIS. It has also negative impact on the economy of the Republic of Moldova. The article is about the consequences of the global economic crisis for some advanced economies, the CIS countries and especially for Moldova. There are also presented some crisis measures.

Criza financiară şi economică din SUA s-a extins rapid în restul lumii, având impact negativ asupra multor state. Într-o măsură mai mare au fost afectate ţările integrate în pieţele financiare mondiale. Conform estimărilor FMI pentru anul 2009, PIB-ul real s-a diminuat considerabil în unele state dezvoltate (tabelul 1) [2]. Astfel, în Islanda PIB-ul real s-a diminuat cu 10,6%, în Singapore – cu 10,0%, Irlanda – cu 8%, Japonia – cu 6,2%, Germania – cu 5,6%, Finlanda – cu 5,2%.

Tabelul 1

Modificarea anuală a PIB-ului real în unele state dezvoltate pentru anii 2008-2010 (în %)

Ţările	2008 (efectiv)	2009 (estimat)	2010 (estimat)
SUA	1,1	-2,8	0,0
Franţa	0,7	-3,0	0,4
Italia	-1,0	-4,4	-0,4
Germania	1,3	-5,6	-1,0
Spania	1,2	-3,0	-0,7
Olanda	2,0	-4,8	-0,7
Finlanda	0,9	-5,2	-1,2
Irlanda	-2,3	-8,0	-3,0
Japonia	-0,6	-6,2	0,5
Singapore	1,1	-10,0	-0,1
Islanda	0,3	-10,6	-0,2

Analiza indicatorilor economici ale țărilor CSI a permis de a compara în ce măsura aceste țări au fost afectate de criza financiară şi globală din lume.

Tabelul 2

Indicii sociali economici de bază ai țărilor CSI în anul 2009
(2009 în % față de 2008) [3]

Țările	Produsul intern brut (în prețuri constante)	Producția industrială (în prețuri constante)	Producția agricolă (în prețuri constante; gospodăriile de toate categoriile)	Investițiile în capitalul fix (în prețuri constante; toate sursele de finanțare)	Transportarea mărfurilor
Azerbaidjan	109,3	108,6	103,5	81,3	100,3
Armenia	85,6	92,2	99,9	63,6	109,7
Belarus	100,2	97,2	101,3	108,6	95,1
Georgia	92,2[1)]	…	…	…	…
Kazahstan	98,5[2)]	101,7	113,8	102,1	97,2
Kîrgîzstan	102,3	93,6	107,4	119,7	106,8
Moldova	92,3[2)]	77,8	90,1	57,5[2)]	47,8
Rusia	92,1	89,2	101,2	83,0	81,8
Tadjikistan	103,4	93,7	109,5[2)]	84,5	118,8
Turkmenistan	…	…	…	de 2,6 ori[2)]	…
Uzbekistan	108,1	109,0	105,7	128,3[2)]	…
Ucraina	84,1[3)]	78,1	100,1	56,3[2)]	76,8
În medie pentru țările CSI*	93[4)]	90	102	84[4)]	87

[1)] Primele şase luni ale anului 2009 față de primele şase luni ale anului 2008.

[2)] Ianuarie –septembrie 2009 față de ianuarie-septembrie 2008.

[3)] Semestrul III al anului 2009 față de semestrul III al anului 2008.

[4)] Totalurile PIB-ului în mediul pentru CSI, calculate în baza estimărilor Comitetului pentru statistică al CSI, a ritmurilor anuale de creştere a acestui indicator în Kazahstan, Moldova, Ucraina, pentru investiții în capitalul fix – în baza estimărilor corespunzătoare în Moldova, Uzbekistan, Ucraina.

Notă: totalurile pentru CSI sunt prezentate fără Georgia, care oficial a ieşit din componența CSI în august 2009.

Simboluri: «...» - datele lipsesc (nu sunt prezentate),«*» - date calculate.

Astfel, în Ucraina PIB-ul s-a diminuat în anul 2009 față de 2008 cu 15,9%[3)], în Armenia – cu 14,4%, în Rusia – cu 7,9%, în Georgia – cu 7,8%[1)], în Moldova – cu 7,7%[2)], în Kazahstan – cu 1,5%[2)]. Volumul producției industriale cel mai mult a scăzut în Republica Moldova – cu 22,2%, urmată de Ucraina –1,9%. Investițiile în capitalul fix într-o măsură mai mare s-au diminuat în Turkmenistan de 2,6 ori[2)], în Ucraina – de 43,7%[2)], în Moldova – de 43,5%[2)].

Transportarea mărfurilor s-a micşorat în R.Moldova cu 52,2%, urmată de Ucraina – cu 23,2%. Mai puțin a fost afectată agricultura. În Moldova scăderea producției agricole a constituit 9,9%, în Armenia – 0,1%. Celelalte state din CSI au avut o creştere a producției în acest domeniu.

Astfel, conform datelor statistice pentru țările din CSI, cel mai puternic a fost resimțită criza în Ucraina şi Moldova.

Din motivul integrării limitate a Republicii Moldova în economia globală, aceasta nu a fost prea afectată de criza financiar-bancară din lume, însă a condus la apariția recesiunii economice din țările UE şi CSI, care a avut impact negativ asupra economiei autohtone. Primele simptome ale crizei economice mondiale au început a fi simțite în economia R.Moldova către sfârşitul

anului 2008. Au fost înregistrate tendințe de diminuare a volumului producției industriale, agricole, a investițiilor, mărfurilor transportate, care s-au menținut pe tot parcursul anului 2009. Astfel, în conformitate cu datele Biroului Național de Statistică [5], în 2009 diminuarea producției a fost determinată de reducerea acesteia în industria extractivă cu 32,1%, în industria prelucrătoare – cu 24,3% şi în sectorul energetic – cu 1,5%. Cel mai mult a scăzut volumul producției în astfel de domenii ca fabricarea încălțămintei – cu 49,1%, producția altor produse din minerale nemetalifere – cu 40,4%, prelucrarea şi conservarea fructelor şi legumelor – cu 32,3%, fabricarea hârtiei şi cartonului – cu 29,9%, producția de articole din cauciuc şi din material plastic – cu 29,6%, fabricarea produselor textile – cu 26%. Reducerea volumului de producție poate fi explicată prin insuficiența mijloacelor financiare şi dificultățile de pe piețele de desfacere. Doar în unele sectoare ale economiei Republicii Moldova, în 2009, au fost înregistrate creşteri ale volumului de producție: fabricarea produselor din material plastic – cu 17,7%, fabricarea produselor de tutun – cu 16,2%, fabricarea articolelor tricotate şi croşetate – cu 9,9%, producerea maşinilor şi aparatelor electrice – cu 9,2% etc.

Reducerea cererii externe pentru produsele autohtone a condus la micşorarea exporturilor. În conformitate cu datele Biroului Național de Statistică [5], în anul 2009 exporturile s-au micşorat cu 18,4% față de anul 2008, constituind 1297,7 mil. dolari SUA. Exporturile de mărfuri destinate țărilor Uniunii Europene s-au micşorat cu 17,3% față de anul 2008, constituind 678,5 mil. dolari SUA. Exporturile de mărfuri către țările CSI au corespuns unei valori de 490,5 mil. dolari SUA , reflectând o reducere cu 20,5%, comparativ cu anul 2008. Exportul către unele țări a scăzut considerabil: Elveția (-45,3%), Ucraina (-43,1%), Kazahstan (-40,6%), Polonia (-40,0%), România (-28,6%). Într-o măsură mai mică s-au redus livrările pentru Belarus (-12,9%) şi Federația Rusă (-8,7%).

Scăderea considerabilă a remitențelor a condus la micşorarea cererii interne, care a influențat dinamica importurilor. În conformitate cu datele Biroului Național de Statistică [5], în anul 2009 valoarea importurilor a constituit 3278,3 mil. dolari SUA, cu 33,1% mai puțin față de 2008. Importurile din țările Uniunii Europene au constituit 1422,5 mil. dolari SUA, cu 32,4% mai puțin decât în 2008. Importurile de mărfuri din țările CSI au avut o valoare de 1140,4 mil. dolari SUA, cu 34,3% mai mică față de anul 2008. În 2009 o reducere considerabilă a livrărilor a fost din Japonia (-62,2%), Statele Unite ale Americii (-51,8%), Ucraina (-45,3%), Federația Rusă (-44,0%), România (-47,2%), Franța (-40,7%), Germania (-30,8%).

O dinamică negativă s-a constatat în domeniul investițiilor în capitalul fix. Astfel, în conformitate cu datele Biroului Național de Statistică [6], în ianuarie-decembrie 2009 investițiile în capitalul fix s-au micşorat cu 34,9% (în prețuri comparabile) față de ianuarie-decembrie 2008. În structura investițiilor în capitalul fix pe tipuri de mijloace fixe, o parte importantă a fost orientată spre construcția clădirilor şi edificiilor, care a constituit în ianuarie-decembrie 2009 – 44,4% din volumul total al investițiilor (din care 17,7% – clădiri de locuit şi 26,7% – alte clădiri şi edificii) sau cu 4,8% mai puțin decât în perioada respectivă a anului precedent. Investițiile în construcția clădirilor de locuit s-au micşorat cu 0,4%, iar a clădirilor cu altă destinație decât cea de locuit şi a edificiilor – cu 4,4% față de ianuarie-decembrie 2008. Sursele principale de finanțare a activității investiționale au constituit mijloacele proprii ale agenților economici şi populației – circa 58%, mijloacele investitorilor străini -19%, mijloacele bugetare -10,8% din volumul total al investițiilor în capitalul fix.

Pentru relansarea economiei, prin Hotărârea Guvernului RM din 01.12.2009, a fost aprobat Programul de stabilizare şi relansare economică a Republicii Moldova pe anii 2009-

2011. Acest program prevede măsuri în diferite domenii, o parte din care au fost preluate din programele anterioare: Strategia de atragere a investițiilor de promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015, Strategia națională de dezvoltare pe anii 2008-2011, Strategia națională de dezvoltare durabilă a complexului agroindustrial al R.Moldova (2008-2015). Realizarea acestui program a fost estimată la 12 miliarde lei. Programul are la bază trei priorități [1]:

- **stabilizarea şi optimizarea finanțelor publice;**
- **relansarea activității economice;**
- **asigurarea unei protecții sociale eficiente şi juste.**

***Pentru stabilizarea şi optimizarea finanțelor publice au fost prevăzute următoarele obiective şi măsuri corespunzătoare*:**

- *Identificarea surselor pentru majorarea veniturilor publice şi diminuarea deficitului bugetar* (susținerea bugetară din partea organismelor financiare internaționale; perfecționarea sistemului de administrare vamală şi fiscală; privatizarea patrimoniului de stat; majorarea unor taxe şi impozite; implementarea unui nou sistem de impozitare a bunurilor imobile; menținerea în perioada 2009-2011 a cotei zero la impozitul pe venitul reinvestit etc.)
- *Reducerea cheltuielilor neprioritare şi redirecționarea cheltuielilor publice pentru obținerea unei eficiențe sporite şi diminuarea deficitului bugetar* (în **administrația publică** – optimizarea cheltuielilor administrative ale autorităților publice centrale şi locale; introducerea noului sistem de salarizare a funcționarilor publici, conducătorilor unor întreprinderi; lichidarea autorităților publice cu un grad redus de eficiență etc.; în domeniul **educației** – optimizarea rețelei şcolare; optimizarea rețelei instituțiilor de învățământ superior, secundar profesional şi mediu de specialitate etc.; în domeniul **sănătății** – consolidarea şi restructurarea spitalelor; implementarea mecanismelor de finanțare suplimentară a serviciilor medicale etc.; în **agricultură** – eficientizarea acordării subvențiilor în agricultură; reducerea cu cel puțin 6%, a alocărilor totale de la bugetul de stat pentru agricultură etc.; în **securitatea publică** – excluderea dreptului militarilor prin contract la unele compensații şi indemnizații; optimizarea cheltuielilor în structurile de forță etc.; în domeniul **ştiinței** – reducerea cu 25% a cheltuielilor în sfera ştiinței şi inovării, promovarea cercetărilor ştiințifice aplicative şi pregătirea cadrelor ştiințifice etc.; în **infrastructura drumurilor** – perfecționarea sistemului de finanțare a lucrărilor rutiere; reducerea prin fuzionare a companiilor de întreținere a drumurilor etc.

***Cu scopul relansării activității economice, au fost prevăzute următoarele obiective şi măsuri corespunzătoare*:**

- *Reducerea poverii administrative şi fiscale pentru desfăşurarea afacerilor* (micşorarea numărului genurilor de activitate supuse licențierii şi simplificarea procedurilor de licențiere; modificarea legislației în vigoare în vederea facilitării regimului de import al mijloacelor de producție; eliminarea barierelor la export, simplificarea procedurii de certificare; simplificarea impozitării cu TVA la cota zero a mărfurilor introduse pe teritoriul vamal; simplificarea procedurilor stabilite în legislație referitor la lichidarea afacerii; revizuirea procedurii de certificare a producției; simplificarea sistemului de certificare a mărfurilor importate; simplificarea procedurilor de vămuire; liberalizarea şi dezvoltarea concurenței pe piața serviciilor de transport feroviar; asigurarea accesului liber şi protecția concurenței pe piața

serviciilor aeriene; reducerea cuantumului taxelor pentru procedurile vamale; simplificarea procedurii de raportare fiscală etc.);

- *Facilitarea accesului antreprenorilor la mijloace financiare pentru inițierea şi dezvoltarea sau relansarea afacerilor* (acoperirea parțială a ratei dobânzii la creditele contractate de agenții economici, în funcție de prioritățile economiei naționale şi criteriile de performanță ale beneficiarilor; lansarea Programului PARE (1+1) – investirea remitențelor în scopul dezvoltării mediului rural şi creării de noi întreprinderi; formarea unei rețele de business incubatoare şi fortificarea celor existente etc.);
- *Stimularea investițiilor publice şi private* (atragerea în economia națională a investițiilor strategice; eliminarea barierelor administrative excesive în cazul investițiilor; atragerea investițiilor în sectorul de producere al republicii, în sectorul energetic, în sectorul agroalimentar, în construcții etc.).

***Pentru asigurarea unei protecții sociale eficiente şi juste au fost prevăzute următoarele obiective şi măsuri corespunzătoare*:**

- *Susținerea categoriilor vulnerabile prin direcționarea mai eficientă a protecției sociale şi prevenirea excluziunii sociale* (majorarea nivelului venitului lunar minim garantat; majorarea indemnizației unice la naşterea şi îngrijirea copilului pentru persoanele neasigurate etc.);
- *Susținerea încadrării în câmpul muncii a şomerilor, inclusiv a emigranților reveniți în țară (*diversificarea modalităților de informare a populației despre cererea şi oferta forței de muncă; diversificarea cursurilor de reprofilare pentru şomeri şi pentru emigranții reveniți în țară etc.).

Deci, aprobarea măsurilor enumerate anterior a constituit o necesitate stringentă a realității economice, însă şi mai important este realizarea acestora, contribuind la relansarea economiei Republicii Moldova prin atragerea investițiilor străine directe, majorarea volumului producției industriale, agricole, înviorarea comerțului exterior şi asigurarea creşterii economice, bazată pe investiții şi exporturi, şi nu pe consumul intern.

Bibliografie:

1. *Hotărâre pentru aprobarea Programului de stabilizare şi relansare economică a Republicii Moldova pe anii 2009-2011* nr. 790 din 01.12.2009//Monitorul Oficial nr.174-176/874 din 04.12.2009.
2. *International Monetary Fund/World Economic Outlook, Crisis and Recovery*, April 2009.
3. *Indicatorii social-economici de bază ai țărilor Comunității Statelor Independente*: Comunicat de presă a Comitetului pentru statistică al CSI din 3.02.2010. // www.statistica.md.
4. *Activitatea industriei Republicii Moldova în anul 2009*: Comunicat de presă a Biroului Național de Statistică din 26.01.2010. //www.statistica.md.
5. *Activitatea de comerț exterior a Republicii Moldova în anul 2009:* Comunicat de presă a Biroului Național de Statistică din 08.02.2010. //www.statistica.md.
6. *Investițiile în capital fix în Republica Moldova în anul 2009*: Comunicat de presă a Biroului Național de Statistică din 02.02.2010. //www.statistica.md.

NEGOCIEREA COLECTIVĂ CA ELEMENT AL DIALOGULUI SOCIAL

Conf. univ. dr. ***Dorin VACULOVSCHI***
Drd. ***Ala LIPCIU***

One of the main challenges the Republic of Moldova is currently facing and will continue to face in the coming years is that of need to adjust its economic and social systems in view of the process of globalization. This process cannot be managed equitably and efficiently without social dialogue among the main stakeholders. Despite its proven worth, social dialogue is far from being fully utilized in Moldova. In some enterprises, social dialogue has been weakened by developments that have tended to favor individual over collective action. In certain economic branches the social partners lack the capacity to bargain collectively. The emerging pattern of more complex and flexible types of employment has loosened many social ties and widened the disparities between the formal and informal economies. The main goal of social dialogue is to promote consensus building and democratic involvement among the main stakeholders in key aspects relating to the world of work. Successful social dialogue structures and processes have the potential to resolve important economic and social issues, encourage good governance, advance social and industrial peace and stability and boost economic progress. One of the key rewards of social dialogue is mutually rewarding relationships between partners which in turn lead to decent working environments, job satisfaction, and good enterprise performance and, in general, generate beneficial outcomes and rewards for all. The scope of the present article is to mirror the evolution of the social dialogue in Moldova with prior attention on collective bargaining as instrumental tool for vital and constructive dialogue.

Într-o societate de factură democratică, pacea şi stabilitatea, progresul economic şi justiția socială pot devin atribute definitorii şi indispensabile doar atunci când vin a fi promovate, de o manieră inclusivă, prin dialog social şi co-participare. Dialogul social poate preveni sau contribui la surmontarea crizelor economice şi înlocui relațiile conflictuale cu un climat de încredere între partenerii sociali. Concomitent, acesta poate permite realizarea consensului în materie de creşteri salariale sau reforme ale sistemelor de securitate socială. Efectele pozitive ale dialogului social se pot răsfrânge nu doar asupra economiei sau problemelor sociale, ci chiar şi asupra guvernării.

Dialogul social poate fi materializat sub diferite aspecte. Negocierea şi acordul se află printre acestea alături de informare, consultare şi gestionare în comun. Aceasta de la urmă are un cuvânt greu de spus în special în viața de zi cu zi a unei companii, deoarece consacră posibilitatea angajaților de participare efectivă la luarea deciziilor manageriale, care în circumstanțe anumite pot chiar fi expres prevăzute în contractele colective de muncă. Într-o economie de piață, fenomenul dialogului social este unul indispensabil dezideratului şi aspirației de pace socială şi abordare democratică a progresului. Negocierea colectivă (cu încheierea unui contract colectiv de muncă drept finalitate) rămâne a fi unul dintre instrumentele de promovare a dialogului social cel mai apreciat şi testat în timp. În Republica Moldova acest fenomen este în proces de consolidare, fiind unul relativ nou atât ca valoare de timp, cât şi în termeni de capacități instituționale şi actori sociali versați în materie.

Prezentul articol este o tentativă de reflectare mai extinsă a negocierii colective în Moldova, ca o verigă a dialogului social, cu accent prioritar pe contractele colective ca instrument de reglementare a relațiilor industriale. Intenția autorului este ca prin cercetarea materiei vieții raporturilor juridice de muncă să se pună în evidență unele aspecte normative ale instituției de negocieri colective, conformitatea lor cu standarde notorii ratificate de țară, de rând cu un şir de propuneri de îmbunătățire a unor componente ale acestui proces.

Pentru început considerăm important a da o definiție ***negocierii colective*** care este tratată drept un *proces permanent* de negociere, informare şi consultare între un patron şi salariați sau una sau mai multe organizații patronale şi una sau mai multe organizații sindicale, pentru a ajunge la o convenție colectivă sau pentru a evita orice conflict între angajatori şi salariați.[1] Obiectivul negocierilor colective este acela de a stabili condițiile de lucru prin negocieri, şi nu prin conflicte. În termeni mai generali, obiectivul este acela de a decide asupra distribuirii creşterii economice şi a bunăstării sociale a unei țări, regiuni, sector sau companie între aşa-numiții „factori de producție", adică salariați şi angajator (acționari şi investitori). De regulă, este încurajată negocierea colectivă la toate aceste nivele.[2] De aici, o convenție colectivă poate fi un instrument important pentru un sector, dar şi mai mult pentru o companie în vederea asigurării păcii sociale şi a stimulării motivației angajaților prin participarea efectivă la luarea deciziilor manageriale, generând astfel un mediu favorabil activităților profitabile. O convenție colectivă aduce mai multe avantaje, cum ar fi spre exemplu costurile de muncă egale pentru competitori, acoperite de o convenție sectorială sau o bază asigurată pentru calcularea costurilor de muncă pe durata convenției. Ceea ce impune cel mai mult din această ultimă constatare este faptul că nici o competiție economică, oricât de acerbă, nu poate fi admisă în detrimentul relațiilor de muncă sau al drepturilor în materie de muncă a persoanei. La nivel de companie, maniera negocierii colective, adică faptul că se desfăşoară cu sau fără conflicte, este o *expresie a politicii de management a resurselor umane*. Astfel, aceasta reprezintă calitatea climatului social din cadrul companiei, cu repercusiuni asupra productivității şi calității producției.

Din considerente la care vom reveni mai jos, dorim să menționăm în mod special faptul că în negocierile colective, de regulă, sunt implicate câteva organizații sau instituții. În cazul negocierilor bilaterale, în special la nivel de sector economic, partenerii sunt organizații *patronale* şi *sindicale* care, de obicei, sunt numite „parteneri sociali". În cazul negocierilor tripartite, şi *guvernul* este parte a acestui proces. Guvernul poate avea un interes aparte în urmarea şi observarea negocierilor bipartite. El poate fi nu doar un partener în aceste negocieri, în calitatea sa de angajator în sectorul public, dar şi un partener de negocieri tripartite, în special la nivel național, de rând cu patronatele şi sindicatele. În negocierile bipartite, *autoritățile publice şi locale* ar trebui să fie interesate de rezultatul negocierilor pentru că, deşi este o convenție colectivă, conținutul ei trebuie să fie în acord cu legislația şi cu obiectivele politicii sociale şi economice ale guvernului. Spre exemplu, nu ar trebui să existe nici o creştere a costurilor deasupra indicelui inflației sau disponibilizări, care să ducă la creşterea ratei şomajului. Indiferent de nivelul la care se desfăşoară negocierile şi numărul de actori implicați, un lucru rămâne absolut incontestabil în garantarea succesului scontat – credibilitatea vis-à-vis de fiecare partener de negociere în parte[3]. Această credibilitate se consolidează şi mai bine ca rezultat al profesionalismului, loialității şi capacității de acceptare a compromisului din partea celor implicați în negocieri.

---

[1] Shauna Olney, Marleen Rueda "Collective Bargaining Convention, 1981 (No. 154)" , ILO Social Dialogue, Labour Law and Labour Administration Department (DIALOGUE), pag. 5, 2005

[2] Organizația Internațională a Muncii, Recomandarea nr.163/1981 consacră negocierea colectivă la nivel național, sectorial, regiune şi de unitate economică

[3] Pentru mai multe detalii a se vedea Jean-Marie Standard, "Collective Bargaining by Employers' Organization, some key success factors", ILO 2005, p. 8

Spuneam mai sus că finalitatea scontată a negocierilor colective sunt contractele colective de muncă. În acest articol, prin contracte colective de muncă se vor înțelege atât convențiile colective,[1] care în Moldova se încheie la nivel național, ramural şi teritorial, cât şi contractele colective de muncă[2], atribuția cărora este negocierea la nivel de unitate economică. Contractele colective de muncă, în ultimă instanță, înseamnă nu altceva decât un compromis dintre intenția de remanieri a partenerilor înainte de negociere şi rezultatele negociate *de facto*.

În Republica Moldova, relevanța reglementării relațiilor de muncă prin contracte colective s-a făcut simțită după proclamarea independenței țării şi direcționarea economiei spre o economie de piață. Această perioadă de un nou început a fost urmată de o alta, în care de-a lungul mai multor ani raporturile de muncă s-au desfăşurat sub semnul, pe de o parte, al neputinței statului de a le controla pe deplin (aşa cum obişnuia să o facă în regimul centralizat din care tocmai ieşise) şi al tendinței populiste (dar şi forțate) de a elimina restricțiile în domeniul salarizării, iar, pe de altă parte, al lipsei de reacție a angajatorilor (fenomen social nou) şi al incapacității de presiune prin forme „zgomotoase" de protest din partea sindicatelor inerte şi prin tradiție încă loiale statului la acea etapă incipientă.

S-a impus, astfel, o reglementare a contractelor colective de muncă în contextul trecerii la economia de piață şi proclamării statului de drept. Aceasta a fost instituționalizată prin *Legea nr.1303-XII /1993 privind* ***contactul colectiv de muncă,*** *care-l definește* ca *fiind cel mai important document care reglementează raporturile de muncă şi menit să asigure protecția social-economică a salariaților şi patronilor, negociat şi încheiat de partenerii sociali pe bază tripartite sau bipartite.* Evoluția contractelor colective a fost marcată, pe de o parte, de evoluția ulterioară a instituțiilor statului de drept, precum şi de procesul de organizare a mişcării sindicale[3] şi a asociațiilor patronale[4], iar, pe de altă parte, de procesele de restructurare a economiei şi privatizare. Pe baza experienței acumulate şi ținând seama de practica altor țări, precum şi de reglementările internaționale, în 2003, Legea nr.1303-XII /1993 este înlocuită prin Codul Muncii, Legea nr. 154-XV/2003, care, ca un act fundamental al raporturilor de muncă, a afectat acestei problematici în exclusivitate un capitol întreg – Capitolul V. Codul muncii a preluat experiența juridică şi practica dobândită după anul 1991, precum şi ultimele evoluții internaționale în domeniu, fără însă a păstra legea-cadru. Referința la evoluțiile internaționale în domeniu nu este întâmplătoare în acest context, or tocmai aderarea la un şir de norme internaționale şi europene a impulsionat progresul legislativ şi practic în relațiile de muncă, în general, şi în materie de negocieri colective, în particular. Astfel, aderarea în 1996 la Convenția nr.98 privind dreptul la asociere şi la negociere colectivă a Organizației Internaționale Muncii (OIM) a încurajat promovarea procedurilor de negociere voluntară a contractului colectiv între partenerii sociali în vederea reglării pe baze convenționale a condițiilor de muncă. Exact în astfel de context şi conformitate, Codul Muncii, în 2003, este dimensionat drept un act fundamental în materii de muncă, care are la bază două principii distincte – cel normativ şi cel contractual[5]. Astfel, conform articolului 26 (p.1), reprezen-

[1] Codul Muncii, art. 35, Legea nr. 154-XV/2003

[2] Codul Muncii, art. 30

[3] Legea sindicatelor, nr.1129-XIV/2000 face dovada acestei confirmații prin art.15 ce proclamă dreptul lor la negocieri colective, încheierea contractelor colective de muncă şi exercitarea controlului asupra executării lor

[4] Legea patronatelor, nr.976-XIV/2000 stipulează expres că patronatele participă la negocierea contractelor colective de muncă conform regulamentelor proprii şi legislației în vigoare

[5] Pentru detalii a se vedea art. 11 privind reglementarea normativă şi contractuală a raporturilor de muncă

tanții salariaților şi ai angajatorilor *au dreptul* de a iniția şi participa la negocierile colective pentru elaborarea, încheierea, modificarea sau completarea contractului colectiv de muncă sau a convențiilor colective. Această abordare vine în armonie totală cu principiile de baza ale negocierii colective, aşa cum sunt stabilite de convențiile OIM: caracterul voluntar al negocierilor şi desfăşurarea cu bună-credință a lor cu intenția de a ajunge la un acord. Aplicând dreptul comparat în acest subiect, vrem sa amintim că Codul Muncii român (art.326 (1) stabileşte că negocierea colectivă este obligatorie, cu excepția cazului în care angajatorul are încadrați mai puțin de 21 de salariați şi acest lucru este considerat de către experții în materie drept încălcare flagrantă a principiilor OIM, de altfel, ratificate de către România[1].

Tot în contextul cadrului juridic internațional se cer a fi trecute în revistă un şir de alte norme în materie de negocieri colective, care au avut efect direct asupra evoluției acestei materii în Republica Moldova. Şi de această dată revenim la Recomandarea nr.91 a OIM prin care contractul colectiv de muncă îşi găseşte o consacrare internațională definitivă ca drept *instituție fundamentală în cadrul relațiilor de muncă,* dar şi la Convenția nr.154 privind promovarea negocierii colective[2] care, odată ratificată, impulsionează trecerea practică în Moldova de la simpla recunoaştere a dreptului la negociere la stabilirea modalităților şi instrumentelor concrete de promovare a lor. Ea enunță a*utonomia partenerilor sociali* în acest proces, care să nu permită intervenția inoportună a guvernului sau a altor instituții, statut şi drepturi egale pentru fiecare partener implicat în negocierea colectivă. Cu toate acestea, guvernul poate oferi un cadru legal pentru negocierea colectivă, care poate fi completat de reguli sau practici stabilite chiar de către partenerii sociali.

În afara documentelor OIM, trebuie menționată şi Carta Europeană revizuită, la care R.Moldova este parte şi care, în art.6, enunță printre modalitățile de colaborare dintre salariat şi angajator şi negocierea contractului colectiv de muncă.

Odată trecute în revistă aspectele legale şi de procedură ale negocierilor colective şi contractelor colective de muncă, considerăm că o viziune practică asupra felului cum în Moldova se realizează acestea este tocmai oportună. Am văzut din cele expuse mai sus că multe din principiile reiterate în norme şi standarde ratificate şi-au găsit reflectare în cadrul legal național, dar credem că în egală măsură ar fi interesant a urmări şi felul în care acestea sunt respectate în practică, or gradul de protecție şi securitate în materie de muncă este în ultimă instanță asigurat atât de definirea legală a normelor, cât şi de calitatea punerii lor în practică. Pentru că în linii mari am văzut mai sus că R.Moldova este conformă prevederilor la care a aderat, vom încerca mai jos să ne referim la aspecte care, din punctul nostru de vedere, mai necesită efort şi impulsionare.

Sub acest aspect, primul lucru la care ne-am referi ar fi *representativitatea* actorilor implicați în negocieri. Recomandarea 163/1981 a OIM oferă criterii (prevăzute într-un act legislativ) necesare determinării partenerilor sociali, care pot participa la negocierile colective, şi anume că la negocieri participă doar acei parteneri sociali a căror reprezentativitate este stabilită de cei care îi reprezintă. Un criteriu în baza căreia se stabileşte reprezentativitatea ar fi, spre exemplu, un anumit număr de membri impus din efectivul salariaților la fiecare nivel de negociere. Tocmai acest criteriu de reprezentaivitate este unul lipsă în normele legale, care afectează procesul de negociere în țara noastră. Codul Muncii

[1] Revizuirea Codului Muncii bruiaza si distorsioneaza dialogul social, **Romania Libera**, 10 Februarie 2005

[2] Ratificată de Moldova la 14 februarie 1997

proclama că, în cazul în care la nivelele de negocieri există câteva sindicate (asociații sindicale sau patronale), fiecare dintre ele beneficiază de dreptul de a fi reprezentate în organul reprezentativ unic pentru desfăşurarea negocierilor colective (art.27(p.5)). Chiar dacă în Moldova mişcarea sindicală este reprezentată de o singură confederație de nivel național şi organizațiile patronatele sunt constituite într-o singură confederație națională, acest lucru nu vine să justifice absența *reprezentativității* care, din perspectiva ILO, este una crucială pentru stabilirea legitimității actului de negociere propriu-zis şi a responsabilității de executare a normelor generate de contractele colective negociate.

În contextul țării noastre, în care mişcarea sindicală mai suferă de fragmentare internă, în special la nivel de ramură, şi din considerentul diminuării contingentului de membri, ca rezultat al scăderii numărului de persoane active, dezmembrare a întreprinderilor mari, privatizare, migrare în scop de muncă, intervenții ale companiilor multinaționale, instituirea reprezentativității legale ar fi un argument în favoarea consolidării mişcării ca atare, dar şi fortificării capacităților profesionale sindicale, pentru o mai bună protecție a membrilor de sindicat. Şi pentru patronate aceasta ar avea o importanță aparte, în special în contextul în care acestea încă mai suferă din cauza pasivității şi lipsei dorinței patronilor de a se asocia. Lipsa unei culturi patronale, dorința angajaților de a se descurca pe cont propriu la nivel de unitate, încercarea de a evita anumite obligații survenite în urma unui eventual statut de membru al unei organizații patronale, nedorinta de a se conforma unor norme stabilite în contracte de muncă negociate, evitarea chiar a onorării cotizațiilor de membru de patronat, competiția neloială (chiar şi prin costuri de muncă mai joase) pe care i-o poate asigura evitarea de a fi parte la un contract colectiv de muncă – toate acestea, în ultimă instanță, pot fi reduse ca amploare atunci când organizațiile existente vor deveni atractive pentru noi membri, vor fi capabile să presteze servicii de calitate, să dispună de calități extinse de a face lobby şi representativitatea declarată şi dovedită oficial, în acest sens, ar fi un argument forte din punctul nostru de vedere. În acelaşi timp, extinderea reprezentativității, ca scop intern al procesului de organizare şi asociere pentru patronate şi sindicate, ar fi dovada depăşirii unor interese înguste de care acestea pot, dar şi sunt de fapt adesea învinuite, şi care de multe ori se pretind a fi în detrimentul eficienței economice, dar şi a celor lipsiți de statutul de membru de patronat sau sindicat, aşa-numiții „outsiders”[1], element caracteristic în special teoriilor axate pe aşa-numita „democrație corporatistă”[2].

Un alt aspect la care am dori să ne referim în continuare ține de acțiunea ***convenției colective de muncă***. Conform Codului Muncii (art.38, p.5), „sub incidența convenției colective cad salariații şi angajatorii care au împuternicit reprezentanții lor să participe la negocierile colective, să elaboreze şi să încheie convenția colectivă în numele lor; autoritățile publice în limitele angajamentelor asumate, precum şi salariații şi angajatorii care au aderat la convenție după încheierea acesteia”. Cu toate aceste referințe, practica legislativă, în anumite cazuri, contravine prevederilor de mai sus. Pentru exemplificare vom aduce Legea salarizării[3]. Prin articolul 14[4], respectiva lege vizează modul de aplicare a salariului tarifar

[1] Lydia Fraile, Blunting neoliberalism: Tripartitism and economic reforms in the developing world, Executive Summary, 2009, p.4

[2] English in politology, Moscow, 2001, p. 93

[3] Legea nr.847/2002, Monitorul Oficial 50-52/336, 11.04.2002

[4] *Art.14 modificat prin Legea nr.242-XVI din 20.11.2008, în vigoare 31.12.2008*

pentru categoria 1 de calificare (de salarizare). Pentru anumite ramuri ale sectorului real acesta se stabileşte, prin negociere, în convenţiile colective la nivel ramural (art.14, p.2, lit.b), normă absolut conformă Codului Muncii. În acelaşi timp, punctul 3 al articolului stabileşte că „Părţile semnatare ale convenţiei colective la nivel ramural se investesc cu dreptul de a dispune aplicarea cuantumului salariului tarifar pentru categoria 1 de calificare, fixat în convenţie pentru *toţi* salariaţii şi angajatorii din ramură, care aplică sistemul tarifar sau *doar* pentru salariaţii care au împuternicit acestei părţi să încheie convenţia respectivă". Această prevedere, prin felul cum este dimensionată poate, de fapt, şi contravine Codului Muncii care, conform art.38 citat mai sus, extinde incidenţa convenţiilor colective doar asupra participanţilor la procesul de negocieri. În acest caz, norma prevăzută în Legea salarizării va fi cea aplicată, deoarece, conform Legii privind actele legislative, nr.78-XV/2001 (art.6, p.7), în cazul în care între două acte legislative cu aceeaşi forţă juridică apare un conflict de norme ce promovează soluţii diferite asupra aceluiaşi obiect al reglementării, se aplică prevederile actului posterior.

Acest conflict legislativ, chiar dacă vizează un domeniu restrictiv, cum ar fi cel al salariului tarifar pentru categoria 1 de calificare, creează precedente de care partenerii sociali încearcă să profite cu maximă abilitate, chiar depăşind domeniul vizat de lege ca unul aparte. Astfel, Convenţia colectivă din ramura construcţiilor, semnată la 09.06.2009 (şi care vizează aspecte care depăşesc cu mult doar segmentul salarizării), stabileşte că prevederile sale (fără careva excepţii – n.a.) sunt obligatorii pentru toţi salariaţii şi angajatorii din ramură, cu orice formă organizatorico-juridică şi tip de proprietate, indiferent că au împuternicit sau nu părţile să încheie această Convenţie. Sub incidenţa Convenţiei cad toţi salariaţii şi angajatorii unităţilor din ramură, indiferent de aderarea la Patronat şi Sindicat.[1] Astfel, pe de o parte, avem o normă care contravine Codului Muncii (chiar dacă aparent aceasta tinde să creeze condiţii de competiţie economică competitivă la nivelul ramurei respective, aşa cum ne-am referit mai sus), iar, pe de altă parte, aceeaşi normă încalcă flagrant principiul OIM, care consacră negocierilor colective un caracter *voluntar*, prin evitarea oricăror forme de constrângere sau impunere forţată. Nu în ultimă instanţă trebuie menţionat şi faptul că prevederea respectivă poate prejudicia economic acele unităţi, în special întreprinderile mici şi mijlocii care, în special în condiţiile actualei crize economice, ar putea fi aduse în prag de faliment ca rezultat al respectării unei obligativităţi contractule, ce le depăşesc capacităţile economice şi financiare.

Un element adiţional la care vrem să ne referim în continuare este şi calitatea convenţiilor colective, în special la nivel de ramură. Codul Muncii, în articolul 11 (p.2), prevede faptul că contractele individuale de muncă, contractele colective de muncă şi convenţiile colective pot stabili pentru salariaţi drepturi şi garanţii de muncă suplimentare (mai mult ca atât, fiecare nivel nu trebuie să admită o normă mai inferioară celei stabilite la nivelul anterior – n.a) la cele prevăzute de respectivul cod şi de alte acte normative. În plus, sunt încurajate standardele mai mari, oferite în urma negocierilor colective la respectivele nivele. Însă, în pofida posibilităţilor oferite, analiza contextuală a convenţiilor colective, în special la nivel de ramură, pune în evidenţă faptul că doar foarte puţine sectoare economice (preponderent construcţiile, agricultura, transporturile) oferă salariaţilor un grad de protecţie sporit, comparativ cu standardele minime prevăzute în actele legislative şi norma-

[1] Capitolul IX, p.9.1 (2)

tive naționale sau chiar convențiile colective la acest nivel. Acest fapt ar putea semnala atât capacitatea joasă a partenerilor sociali de a impulsiona dialogul social în celelalte ramuri, cât şi gradul redus de dezvoltarea economică a lor, comparativ cu altele în țară. Din această perspectivă se impun a fi necesare, pe de o parte, instruirile partenerilor sociali în materie de negocieri colective, de rând cu dimensionarea unor strategii naționale de impulsionare economică a respectivelor sectoare, inclusiv prin suport din partea statului, prin stimulente de diferită natură, în special în cazul în care aceste ramuri economice sunt recunoscute drept componente esențiale ale politicilor macroeconomice ale Republicii Moldova.

În *încheiere* am vrea să revenim la ideea că dialogul social, şi negocierea colectivă ca instrument al lui, reprezintă o realitate a lumii contemporane, 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 conflictule, de la nivel de unitate economică până la cel național şi chiar supranațional, cum ar fi cazul Uniunii Europene. Anume acest deziderat ne face să afirmăm că anume în acest context, dar şi din perspectiva aspirației de integrare europeană a țării noastre, dialogul social în Moldova necesită atenție sporită şi impulsionare. Calitatea instituțională a lui, capacitatea de negociere a actorilor sociali şi perseverența lor de a reprezenta interesele membrilor săi, recunoaşterea şi extinderea acestei reprezentativități vor fi rigorii relevante, alături de indicatori macroeconomici pe potrivă, la etapa acceptării sau respingerii cererii de aderare a R.Moldova la Uniunea Europeană – lucru de care cu toată certitudinea trebuie să se țină cont.

Bibliografie:

1. *English in politology*, Moscow, 2001, p. 9
2. Jean-Marie Standard, *Collective Bargaining by Employers' Organization, some key success factors*, ILO 2005, p. 8
3. Lydia Fraile, *Blunting neoliberalism: Tripartitism and economic reforms in the developing* world, Executive Summary, 2009, p.4
4. **România Libera**, 10 Februarie 2005 *„Revizuirea Codului Muncii bruiază si distorsionează dialogul social"*
5. Shauna Olney, Marleen Rueda *„Collective Bargaining Convention, 1981* (No. 154)" , ILO Social Dialogue, Labour Law and Labour Administration Department (DIALOGUE), 2005, p. 5
6. Convenția OIM nr.98/ 1949 privind dreptul la asociere şi la negociere colectivă
7. Legea privind contactul colectiv de muncă nr.1303-XII /1993
8. Legea sindicatelor, nr.1129-XIV/2000
9. Legea patronatelor, nr.976-XIV/2000
10. Lege salarizării nr.847/2002
11. Codul Muncii, Legea nr. 154-XV/2003
12. Recomandarea nr.163/1981 privind negocierea colectivă a Organizația Internațională a Muncii

DIMENSIUNEA EDUCAȚIONALĂ A TEXTULUI INSTRUCTIV DE FORMARE A COMPETENȚELOR LA STUDENȚII ALOFONI

Lect. sup. univ. dr. ***Liliana VICOL***

Dans les conditions de l'organisation pragmatique des activités d'education dans l'enseignement universitaire, la dimension du texte instructif indique des aspect specifiques pour la pratique de formation des competences des étudiants non-natifs.

On peut parler d'une competence textuelle de l'étudiant qui este pragmatique et qui suppose la competence d'utilisation des diverses stratégies de la valorisation du texte en vertu des activités interprétatif communicatives.

Pentru a oferi o imagine de ansamblu asupra descriptorilor comunicativi ai textului, pornind de la definirea pe care am dat-o lui ca entitate lingvistică funcțională de ordin comunicativ, investită cu sens sau semnificație, de la cercetările textului instructiv ca un concept specific al învățării limbilor (Combettes B. [4], Costea D. [4]), aceştia trebuie să fie globali, să ofere o imagine de ansamblu şi să fie formulați în termeni pozitivi. Plus la aceasta, ei trebuie să fie autonomi, adică să nu fie în mod direct dependenți de alți descriptori. Aceşti descriptori oferă un set de criterii cu privire la procesul EL (educației lingvistice) a studentului alofon în baza învățării limbii române prin valorificarea textului, în general, şi a celui instructiv, nonliterar, în special.

Deoarece în R. Moldova nu există un curriculum la limba română pentru studenții alofoni din instituțiile de învățământ superior, am considerat oportun de a examina ***recomandările Codului European Comun de Referință pentru Limbi*** [1], pentru a consemna un ansamblu de descriptori pentru diversele aspecte ale *competenței lingvistice*, adică diversele strategii ale textului în activitatea interpretativ-comunicativă în baza lui. Această competență le include pe cele generale ale studentului care învață limba şi cum poate să le aplice în raport cu textul instructiv nonliterar, plus antrenarea competențelor comunicative. Competența lingvistică este constituită din cunoştințele şi deprinderile fonetice, lexicale, gramaticale; competența socio-culturală include specificul relațiilor umane, a culturii purtătorilor limbii date. Strategiile respective pot viza acțiuni interpretativ-comunicative propriu-zise (a citi şi a comenta textul) şi specifice, la care ne vom referi mai jos. Sarcinile, pe care le realizează studentul, implică texte instructive economice, selectate în mod special pentru scopuri educaționale dintr-o multitudine de alte texte. De exemplu, *includerea nominalizată e formulată în următoarele competențe textuale:*

- Pot să citesc texte scurte şi simple;
- Pot să înțeleg texte redactate, în principal, într-un limbaj uzual şi referitor la activitatea mea profesională;
- Pot să citesc texte pe teme moderne, în care autorii adoptă anumite atitudini şi puncte de vedere;
- Pot să înțeleg texte faptice lungi şi complexe, sesizând specificul stilului;
- Pot să citesc cu uşurință orice tip de text, chiar dacă este abstract sau complex din punct de vedere lingvistic sau al structurii;
- Pot parcurge repede un text complex şi scoate în evidență punctele sale pertinente;
- Pot indica repede conținutul şi pertinența unei informații dintr-o gamă largă de subiecte profesionale, pentru a decide dacă este necesar de un studiu mai aprofundat;

- Pot parcurge un text destul de lung pentru a localiza în el informația necesară şi pot aduna informații provenind din diferite părți ale textului sau din texte diferite pentru a îndeplini o sarcină specifică;
- Pot localiza o informație specifică şi pot izola informația căutată;
- Pot înțelege în detaliu o gamă variată de texte din viața socială, universitară sau profesională şi identifica anumite detalii subtile, inclusiv atitudinile;
- Pot înțelege texte nu din domeniul meu, cu condiția de a apela la dicționar pentru a verifica comprehensiunea;
- Pot identifica concluziile principale ale unui text argumentativ clar formulat;
- Pot recunoaşte schema argumentativă logică a unui text pentru rezolvarea unei probleme fără a-i înțelege detaliile;
- Pot să-mi fac o idee despre conținutul unui text informativ simplu, mai ales dacă acesta este însoțit de un document vizual;
- Pot folosi sensul general al unui text asupra unor subiecte cotidiene concrete, pentru a deduce din contexte sensul probabil al unor cuvinte necunoscute.

La rubrica ***Texte,*** în ***Codul European de Referință pentru Limbi*** [1, p. 47] sunt incluse următoarele variații textuale: *texte, garanții, rețete, manuale, romane, reviste, pliante publicitare, broşuri, corespondență, anunțuri, etichete şi ambalaje, bilete, anunțuri, regulamente, programe, contracte, meniuri, texte sacre, notă de raport, scrisori de afaceri, instrucțiuni, descrierea funcției, cărți de vizită, documente autentice, lucrări de referință, cărți de lectură, rezumate, articole de ziar, dicționar etc.* Pentru a se comporta ca un lector, studentul urmează să-şi formeze următoarele competențe: (a) a percepe textul scris (în baza aptitudinii vizuale); (a) a recunoaşte grafia (aptitudini ortografice); (c) a identifica mesajul (aptitudini lingvistice); (d) a înțelege mesajul (aptitudini semantice); (e) a interpreta mesajul (aptitudini cognitive).

Procesul de receptare a textului se organizează în patru etape care, deoarece în timp se desfăşoară după o secvență liniară (de jos în sus), sunt mereu actualizate şi reinterpretate (de sus în jos) în funcție de realitate, aşteptări şi de comprehensiunea textuală, într-un proces interactiv: 1) recunoaşterea grafiei şi a cuvintelor; 2) recunoaşterea pertinenței textului în integralitatea sa; 3) comprehensiunea textului ca entitate lingvistică; interpretarea mesajului.

Competența pragmatică, raportată la text, presupune, în viziunea autorilor Codului European, şi cunoaşterea de către student e elementelor conform cărora textele sunt organizate, structurate şi adaptate; utilizate pentru realizarea funcțiilor comunicative, segmentate conform unor scheme analitice, competența de a organiza fraza la nivel de temă, informație dată sau cunoscută, coerență şi coeziune, organizare logică, stil şi registru.

Caracteristicile textului [Ibidem 1, p. 130], care consemnează esența alegerii textului instructiv pentru interpretare, sunt următoarele:

- *Complexitatea lingvistică*: o structură complexă consumă o parte din atenția care ar putea fi consacrată conținutului (fraze prea lungi, cu prepoziții subordonate, cu numeroase negații); pe de altă parte, simplitatea excesivă a unor texte poate să conducă la dificultate din cauza lipsei indiciilor textuale;
- *Tipul textului:* faptul că domeniul de referință al textului este familiar studentului, care dispune de cunoştințe socio-culturale necesare, îl ajută să anticipeze conținutul şi structura lui. O descriere, unele instrucțiuni, o povestire concretă sunt mai uşor de receptat decât o argumentare sau o explicație abstractă;

- *Structura textului:* coerența şi un plan clar al lui, structura temporală, prezentarea şi evidențierea punctelor importante, absența unor informații contradictorii şi neaşteptate conduc spre reducerea complexității operațiilor de interpretare a informației textului;
- *Lungimea textului:* un text scurt este mai simplu decât unul lung, care tratează aceleaşi subiecte, deoarece acesta necesită mai multe operații de prelucrare a informației, este mai solicitată memoria, apare riscul oboselii sau a suprasolicitării atenției. Uneori un text lung, mai rarefiat şi mai redundand, poate fi mai uşor recepționat decât unul scurt şi prea dens la acelaşi subiect;
- *Interesul manifestat de student:* o motivație puternică pentru înțelegerea unui conținut care prezintă interes îl va sprijini pe student în efortul lui de a înțelege textul. Utilizarea unui vocabular mai puțin uzual riscă să mărească gradul de dificultate al textului. Dacă textul conține un vocabular foarte specializat în privința unui subiect, el va prezenta mai puține dificultăți decât un text cu un vocabular foarte general;
- *Tipul de răspuns aşteptat:* chiar în cazul unui text dificil, sarcina formulată poate fi organizată astfel, încât să fie adaptată competențelor şi caracteristicilor studentului. Conceperea interpretării textului va depinde şi de obiectivul acesteia, care se axează fie pe capacitatea de a înțelege pur şi simplu a textului, fie pe competența de interpretare a lui. O activitate de comprehensiune poate solicita înțelegerea globală, selectivă sau înțelegerea unor detalii importante. Studentul poate fi solicitat să demonstreze înțelegerea unei informații principale sau să facă deducții în baza informației textului. Sarcina poate fi sumativă sau structurată pe anumite unități de analiză, poate antrena un răspuns nonverbal sau verbal. Gradul de dificultate al unei sarcini la text poate fi mărit sau redus prin dozarea timpului alocat pentru răspuns.

Unii din descriptorii Codului ce vizează comprehensiunea textului scris (citire) sunt formulați în *termeni de competențe* [Ibidem 1, p. 188]:

- Este capabil să înțeleagă cu rapiditate şi cu siguranță orice text;
- Este capabil să înțeleagă documente, rapoarte, corespondență, texte complexe, inclusiv aspectele cele mai subtile;
- Este capabil să citească destul de repede pentru a face față unui curs universitar, să citească presa pentru a se informa sau să înțeleagă texte mai puțin ordinare;
- Este capabil să parcurgă texte faptice pentru a releva informația pertinentă, să înțeleagă instrucțiuni detaliate, să sesizeze esențialul;
- Este capabil să înțeleagă o informație din articole curente şi sensul general al unei informații neobişnuite dintr-un domeniu familiar;
- Este capabil să înțeleagă o informație simplă şi directă dintr-un domeniu cunoscut;
- Este capabil să înțeleagă asemănări, instrucțiuni şi informații elementare.

În spațiul nostru investigațional, lectura şi interpretarea textului la nivelul învățământului universitar au fost cercetate din perspectiva tehnicii citirii [3, p. 10-11], evidențiindu-se faptul că în studierea lui trebuie utilizate demersuri obişnuite în studierea unei cărți, urmărind ideile din text, succesiunea lor, momentele ce formează arhitectura de ansamblu a acestuia, desprinderea mesajului de idei. Studentul trebuie să înțeleagă de ce un

text cuprinde mai multe fragmente, iar altul mai puține, indiferent de volum; trebuie să poată deosebi esențialul în conținutul textului, să-i înțeleagă unitatea, să formuleze aprecierea textului. Autorii recomandă ca studenții să fie solicitați să elaboreze cât mai multe variante ale finalului unui text, situându-se în poziția de participanți nu numai la discuția şi comentarea textului, ci şi în postura de translatori ai mesajului.

Vorbind despre unele particularități privind valorificarea textului, Derescu P. [6, p. 18] afirmă că *dezvăluirea integrală a mesajului textului presupune anumite etape în scopul receptării graduale şi temeinice a fenomenelor de limbaj*.

Mai multe momente referitoare la text sunt analizate de către Callo T. şi Bondarenco N. [2, p. 8], care propun şi un nou termen ce desemnează aria de studiu a limbii române de către alofoni în baza textului – ***textotecă***. *În sens larg*, afirmă autoarele, *conținutul comunicării se numeşte orice grup de fenomene lingvistice, verbale şi social-culturale, care suscită interes şi generează vorbirea*. Conferind conținutului o valoare independentă, interpretarea lui pune în aplicare mai multe aspecte ale activității de învățare. Semnificația conținutului este determinată de influența elementelor care îl constituie şi de abilitățile celora care îl valorifică. Iar acțiunile verbale, în calitatea lor de stimulare a comunicării, sunt legate de anumite tipuri de texte, fapt ce generează întocmirea unei cartoteci de acțiuni verbale în baza textotecii sau alegerea textotecii în baza conținutului verbal din minimul comunicativ. În acest fel, autoarele conferă textotecii sensul de un anumit set de texte alese special pentru un anumit manual (sau un anumit fel de activitate) în funcție de conținut, tipuri şi specii de texte.

Propus în calitate de conținut, textul trebuie să corespundă următoarelor cerințe: acesta să fie dezvăluit în baza unei linii de subiect; nu se recomandă ca tot conținutul textului să fie dezvăluit verbal, o parte poate fi presupusă, ca să se mediteze nu numai asupra a ceea ce este scris, ci şi asupra a ceea ce poate fi intuit, presupus; să se stimuleze atitudini diferite față de unele şi aceleaşi momente ale textului. Este necesar ca semantica textului să oglindească aspectele obiective ale fenomenelor realității şi să includă punctul de vedere al vorbitorului, aprecierea lui. Activitatea verbală este un act intelectual, iar textul trebuie să fie o construcție semantică superioară, care să stimuleze activitatea de gândire, să incite găsirea atât a elementelor exterioare, cât şi a celor interioare. Un moment important, în opinia autoarelor, cu care suntem totalmente de acord, este faptul că însuşi conținutul, nu obligativitatea învățării, să-l facă pe student să vorbească în baza acestui text. Materialul pe care îl oferă textul trebuie să ofere mai multe posibilități de manevrare, să reflecte structura acțională a vorbirii, latura ei motivațional-stimulativă. Vorbind despre clasificarea textelor, autoarele propun *a diferenția clasele de texte în baza intențiilor comunicative (texte activizatoare, informative, de stabilire a contactului verbal), tipurile de texte în baza unor intenții speciale, cum ar fi de informare la obiect, de informare emotivă, de informare apreciativă etc.; speciile de texte în baza formelor compoziționale dominante – explicative, argumentative, justificative, de convingere etc.* [Ibidem 2, p. 10].

În altă publicație în domeniu [9, p. 9], autorii menționează că ***textul*** *este un factor de informare şi de modelare a comunicării aflate sub semnul valorii şi un model de vorbire la care tind cei care învață limba. Esența unei citiri bune constă în înțelegerea sensului celor citite, – afirmă autorii, – obiectivul citirii fiind, de fapt, înțelegerea mesajului textului. Din algoritmul de lucru asupra textului fac parte următoarele acțiuni de învățare: câteva citiri ale lui în diferite modalități (model, în lanț, selectivă, în gând, pe fragmente logico-semantice etc.), activitatea de întrebări/*

răspunsuri în baza textului, intitularea/reintitularea textului, redactarea conținutului unui fragment sau altul, redactarea conținutului în bază de repere (după plan, din perspectiva autorului, aproape de text, succint în baza cuvintelor date etc.), improvizarea dialogurilor în baza textului, exerciții creative pornind de la text. Toate aceste acțiuni asigură interpretarea corectă a textului din perspectivă informativă şi comunicativă.

Activitatea de citire *trebuie să ocupe un loc aparte în cadrul celorlalte deprinderi integratoare,* susțin şi autorii altui ghid pentru profesori [8, p. 101]. *Lectura serveşte drept unica sursă de observare a unui fenomen lingvistic în funcția sa autentică. Important este ca profesorul să proiecteze activitatea de citire în cadrul orelor astfel, încât studentul să-şi dezvolte trei deprinderi esențiale: de comprehensiune, de interpretare, de aplicare a celor citite. Pentru aceasta este necesar ca textele să conțină o informație utilă şi actuală, să prezinte interes şi să corespundă necesităților de comunicare ale studenților. În condițiile actuale,* menționează autorii, *este destul de greu să fie stimulată dorința de a citi, deoarece studentul este descurajat de monotonia procedurii de citire, de efortul pe care trebuie să-l depună pentru a decola sensul cuvântului scris.* De fapt, fiecare citeşte din diverse motive, acestea fiind de natură diferită: pentru o înțelegere globală a celor citite, pentru informare, pentru a studia, pentru plăcere.

Cercetând principiile receptării artistice a textului, savantul Pâslaru Vl. [7, p. 94] susține că decodarea unui text (artistic) este un act de valorizare, adică o acțiune de creare şi atribuire unui lucru a unei valori pe care acesta nu avut-o până la momentul acțiunii respective. Textul este supus acțiunii de valorizare la fiecare lectură, cercetare, interpretare, presupunând interpretul ca pe o parte integrantă. Anume în timpul receptării textului cititorul răspunde acestei trăsături, adică el este invitat şi provocat să regândească fenomenele prezentate împreună cu autorul textului. Ca rezultat al acestei interacțiuni, textul primeşte o nouă valoare, pe care cercetătorul o numeşte *valoare în actul* sau *valoare în acțiune.*

Prin urmare, în procesul de receptare a textului este nevoie să fie stimulate, încurajate, susținute acțiunile de pătrundere în esența textului din diferite perspective interpretative, lucru cu care suntem totalmente de acord, deoarece este în concordanță cu ideile pe care le-am excerptat din analizele anterioare. Plus la aceasta, trebuie să menționăm şi valoroasele idei ale savantului referitoare la coordonata lectorului, care presupune că cititorul este o verigă în comunicarea textuală, el îşi adaptează această comunicare, îndeplinind un şir de funcții ca lector ale textului: performarea, evaluarea, cooperarea. Performarea, în caz, presupune decodarea semnelor textului şi interpretarea lor, solicitând dezvoltarea intelectuală a interpretului, iar evaluarea presupune atitudinea pe care şi-o formează interpretul față de textul performant. Altă coordonată ar fi cea a imaginii lectorului, compusă dintr-un complex de motive şi un sistem de cunoştințe şi competențe lectorale, şi a varietății tipologice a lectorului ca atare. *În acest sens, autorul, făcând trimitere la Cornea P. indică* ***6 tipuri de lector****: „alter ego", care este însuşi autorul în procesul de perfecționare a textului; lectorul vizat, lectorul prezumtiv, cel pe care autorul îl revendică fără a-l cunoaşte; lectorul virtual sau model, care coincide cu intenția auctorială, deoarece textul presupune competența cititorului; lectorul înscris (care este prezent în postură de lector chiar în text) şi lectorul real (empiric), care este cititorul propriu-zis, dotat cu identitate şi competență, cel care citeşte efectiv textul, fără ca să-i fi fost direct destinat – exemplul studentului alofon,* care învață limba română, performându-l şi interpretându-l în funcție de cunoştințele sale generale şi diverse circumstanțe [Ibidem 7, p. 128-129]. Tot aici autorul vorbeşte despre *o*

competență lectorală, care include cunoaşterea codurilor lingvistice, literare şi culturale, şi despre dinamica dezvoltării competenţelor de lectură.

***Problema comunicării**, în general, este diversă, iar strategia şi tactica comunicării solicită o pregătire substanțială. Cerinţele societății în care se încadrează ulterior studenții alofoni în vederea prestării unei activități profesionale sunt din ce în ce mai serioase. Este nevoie de a oferi studenților ceea de ce au ei nevoie, cu un anumit grad de conformitate. Comunicarea înseamnă voința şi capacitatea de a opera mesajul, diversitatea socială a contextelor în care poate fi valorificată comunicarea fiind foarte bogată, textul fiind una dintre aceste posibilități* [3, p. 39, p. 117].

Luând în considerare ideile examinate mai sus, putem trage următoarele *concluzii*:

1. Putem vorbi despre o competență textuală a studentului alofon, care este de ordin pragmatic şi care presupune competența de utilizare a diverselor strategii de valorificare a textului în baza activității interpretativ-comunicative.
2. Acțiunile de textualizare şi argumentare atribuie studentului funcția unui coautor, coparticipant, coinformator, comodelator etc.
3. Caracteristicile care consemnează esența TI (textului instructiv), complexitatea, structura, tipul, conținutul etc. şi modalitățile de valorificare/citire extensivă/ intensivă determină alegerea strategiei receptiv-comprehensive în formarea competențelor studentului alofon.

Bibliografie:

1. *Codul European de Comun de Referință pentru Limbi. Strasburg*: Comitetul Director pentru Educație, 2003. 203 p.
2. Callo T., Bondarenco N. *Ghidul profesorului. Limba română în clasa a VII-a a şcolii alolingve*. Chişinău, Editura „Litera", 2000. 80 p.
3. Callo T. *Educația comunicării verbale*. Chşinău, Editura „Litera", 2003. 148 p.
4. Chirilenco, S., Granaci, L. *Tehnica vorbirii şi tehnica criticii – factori ai comunicării*. În „Orientarea comunicativă în învățarea limbii de către studenții alolingvi: imperativ al modernizării învățământului superior". Tezele Conferinței Republicane. Chişinău, 2000, p. 10-11.
5. Combettes, B. *Pour une grammeire textuelle: la progression thematique*. Bruxelles, De Bolck-Duculot, 1983. 139 p.
6. Costea, O. *Texte de documentare şi analiză*. Revista „Limba şi Literatura Română". Bucureşti, Societatea de Ştiinţe Filologice, 1994, nr. 1, p. 19-21
7. Derescu, P. *Valorificarea textului artistic prin posibilitățile artelor adiacente*. În „Orientarea comunicativă în învățarea limbii române de către studenții alolingvi: imperativ al modernizării învățământului superior". Tezele Conferinței Republicane. Chişinău, 2000, p. 18-20.
8. Pâslaru, Vl. *Introducere în teoria educației literar-artistice*. Chişinău, Editura „Museum", 2001. 311 p.
9. *Predarea şi învățarea limbii prin comunicare*. Ghidul profesorului. Chişinău, Editura „Cartier Educațional", 2003. 204 p.
10. *Soluții didactice conform curriculumului la disciplina „Limba şi Literatura Română în şcoala alolingvă"*. Ghid pentru profesori. Chişinău, Editura „Cartier", 2002. 164 p.

О МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ РИСКОВ ДОЛГОСРОЧНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РАЗВИТИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Конф. унив., д-р экон. ***Нина ЖЕЛЕЗНОВА***
Др. экон. ***Евгения ЖЕЛЕЗНОВА***

Taking into account the specificity of a current state market economy are analyzed methodological approaches to an estimation of risks and possibility of use of real options for insurance of risks of long-term investment.

Экономический рост как критерий экономического развития обеспечивается эффективным использованием накопленного потенциала, его обновлением и расширением, возможным только за счет долгосрочного инвестирования. Рыночная экономика сформировала инвестиционный рынок, функционирующий по общим рыночным закономерностям. Последние воздействуют на принятие инвестиционных решений, обеспечивающих удешевление производимой продукции и оказываемых услуг, повышение конкурентоспособности продукции, отраслей экономики страны в долгосрочной перспективе.

Развитие экономики определяет прежде всего инновационное инвестирование с использованием новейшего информационного обеспечения. Качественная информация и соответствующая ее интерпретация позволяют принимать оптимальные инвестиционные решения среди множества альтернатив. Главное в информационном обеспечении процесса инвестирования – это выявление и определение значений различных факторов, влияющих на эффективность инвестирования.

Специфика рыночной экономики определяет основные факторы, связанные с обоснованием решений о долгосрочном инвестировании, зависящим от внешних и внутренних условий инвестиционной и предпринимательской деятельности.

Особенностями современного состояния рыночной экономики является то, что, безусловно, мир стал богаче, значительно возросло потребление. Финансовый рынок стал, с одной стороны, ключевой сферой регулирования всей рыночной экономики, с другой стороны, он обособился от материальной базы. Финансовый рынок – это сфера, где нет реализации материальных потребностей, где обращаются огромные объемы капитала, значительно превосходящие их количество, необходимое для обслуживания конечных потребителей (производства, торговли, услуг населению). В целом рыночная экономика на макроуровне ориентирована на стоимостные показатели без учета материально-вещественной структуры потребностей. Чрезмерные перекосы в распределении национального дохода, особенно в развивающихся и трансформируемых экономиках, сдерживают экономический рост в отдельных странах и в мире. Неэквивалентный обмен между развитыми и развивающимися странами ограничивает мировое экономическое развитие, является одной из причин его неравномерности. Все это, наряду с другими факторами, способствует «ползучести» финансового и экономического кризисов по странам и создает большие неопределенности в оценке факторов при принятии решений об инвестировании.

Мировое сообщество прилагает достаточно много усилий для преодоления кризисных явлений в экономике отдельных стран и в целом мировой экономики. Международные организации и «большая двадцатка» предприняли беспрецедентные в истории меры по поддержанию финансового рынка. При этом необходимо помнить, что теоретики цикла деловой активности считают, что существуют факторы (спрос на средства производства, восстановление материальных запасов, расширение бизнеса выжившими во время рецессии компаниями благодаря повышению к ним доверия), которые автоматически способствуют восстановлению и дальнейшему развитию экономики. Спекулятивные рынки в составе мирового финансового рынка, как бы непонятны они ни были, играют важную роль как в развитии кризиса, так и в восстановлении финансов и экономики. Экономистами мирового уровня предлагаются проекты по реформированию неконтролируемого рынка, изменению роли государственного регулирования, контролю потоков капитала, перестройке валютной системы, даже изменению роли золота в мировой валютной системе. Мир стремится к повышению качества жизни. Эти проекты могли бы, видимо, создать ситуацию, когда исчезнут причины экономических и финансовых кризисов. Ясно, что это длительный путь развития, а часть этих попыток заведомо бесперспективна.

Состояние финансовых рынков и мировой экономики формирует внешние условия предпринимательской и инвестиционной деятельности и во многом влияет на характер внутренних факторов. Инвестиционная деятельность всегда осуществляется в условиях неопределенности. При оценке долгосрочных инвестиционных проектов в расчеты включаются прогнозные оценки значений факторов с той или иной степенью достоверности. Это создает необходимость управления рисками долгосрочного инвестирования как составной частью антикризисного управления.

В экономической литературе существует много формализованных и неформализованных критериев оценки и методов расчета показателей, на основе которых определяются риски и принимаются решения. Рекомендуемые показатели оценки эффективности долгосрочного инвестирования, такие как: коэффициент эффективности; приведение денежных потоков в процессе инвестирования к текущей стоимости и определение величины чистой приведенной стоимости; внутренняя норма доходности, которая отражает рентабельность капитала, связанного в инвестиционном проекте и ее модифицированная форма; индекс рентабельности; срок окупаемости и его дисконтированная оценка требуют очень большого объёма информации. Методы прогнозирования значений факторов, влияющих на эффективность долгосрочного инвестирования, основываются на данных о прошлых событиях и их экстраполяции на будущее. Постоянно меняющиеся условия деятельности всех экономических агентов, особенно при долгосрочном инвестировании, не просто затрудняют использование традиционных методов оценки инвестиционных рисков, но часто не способны уловить все возникающие и возможные изменения факторов риска. Получается, что прогнозные расчеты значений факторов и оценки рисков могут быть использованы в долгосрочном инвестировании реального сектора только как ориентировочные, предположительные. Это принципиально отличает методы оценки рисков долгосрочного инвестирования в материальное производство от измерения и оценки финансовых рисков.

Реальные условия, как правило, значительно отличаются от прогнозных в силу условности самих прогнозов и в связи с изменениями условий инвестирования в

течение его периода. Поэтому возникает необходимость оценки устойчивости одного из основных оценочных динамических показателей, на основе которого определяются и другие показатели эффективности долгосрочного инвестирования. Оценка устойчивости чистой приведенной стоимости осуществляется проще всего по коэффициенту чувствительности, который определяется по соотношению колебаний чистой приведенной стоимости к изменению параметров денежного потока. Высокая степень устойчивости означает отсутствие сильных колебаний чистой приведенной стоимости при изменении объёмов денежных потоков, связанных с изменением цен и процентных ставок. Наиболее простым методом оценки долгосрочного инвестиционного проекта является анализ чувствительности как частная производная чистой приведенной стоимости по ставке процента. Коэффициент чувствительности позволяет оценить устойчивость проекта к изменениям внутренних и внешних факторов и установить области изменения отдельных внутренних факторов, в пределах которых можно компенсировать неблагоприятные изменения внешних факторов. Для анализа чувствительности используются также и другие аналитические и имитационные методы. Оценка риска долгосрочного инвестирования на основе указанных методов и необходимые решения принимаются до начала исполнения проекта. Это требует оперативного управления риском инвестирования путем принятия решений по экономии расходов, внедрения дополнительных проектов (например, в расширение производства, освоение смежных производств), диверсификации инвестиций.

Несовершенство рынка капитала, проявляющееся в ограничении объема капитала, находящегося в распоряжении предприятия, предполагает возможность привлечения третьих лиц для участия в проектах с целью страхования рисков в процессе исполнения проектов, их диверсификации или расширения.

Практика инвестирования в развитых странах использует в управлении рисками долгосрочного инвестирования подходы, основанные на теории рыночных опционов. Опционы, используемые для хеджирования рисков при принятии долгосрочных инвестиционных решений, в отличие от опционов на финансовые активы, носят название реальных опционов. Суть такого способа управления рисками долгосрочного инвестирования состоит в заключении условных срочных контрактов, исполнение или неисполнение которых зависит от складывающейся ситуации. В отличие от финансовых рыночных опционов, реальные опционы имеют характер индивидуальной двусторонней сделки и потому не являются рыночными инструментами. Они предполагают поиск контрагента по договору, который был бы заинтересован в строгом исполнении всех условий договора.

Реальные опционы позволяют обеспечить защиту от неблагоприятного развития рыночной конъюнктуры или использование благоприятного развития этой конъюнктуры. Такие условные срочные контракты предполагают приобретение, реализацию или создание определенных материальных активов при наступлении оговоренных в контракте условий и установление определенных прав, вытекающих из такого контракта. В зависимости от условий таких договоров различаются опционы на прекращение, приостановку и расширение инвестирования в какой-либо долгосрочный проект по развитию материального производства или последовательное развитие основного (хеджируемого) проекта. Например, опционы на приостановку договора позволяют снизить убытки при ухудшении рыночной конъюнктуры и продать права на

инвестиционный проект или созданные в процессе инвестирования материальные ценности третьему лицу, снизив этим убытки инвестора. Договор исполняется, когда наступают оговоренные условия (например, снижение цен, падение продаж).

Опцион на последовательное развитие проекта, в том числе возможное поэтапное развитие, предполагает разработку и реализацию инвестиционной долгосрочной программы как последовательность реальных опционов. В Республике Молдова такими условными контрактами могут быть, например, инвестиционные проекты по развитию сельскохозяйственного производства, дополненные проектами по строительству или реконструкции перерабатывающих предприятий, по оптовой торговле сельскохозяйственными продуктами или продуктами их переработки.

Обязательства контрагентов в сделке на основе реальных опционов сводятся к тому, что одна из сторон – продавец опциона на покупку соответствующего предмета опциона – должна в определенное время и при наступлении определенных условий приобрести заранее оговоренное имущество по установленной цене. При этом цена должна быть меньше текущей рыночной цены, иначе контрагент купит такое имущество на рынке безо всяких условий. Продавец опциона на покупку (колл-опциона) не должен заключать сделки с третьими лицами и обязан исполнять условия договора по выбору контрагента (покупателя опциона) по сделке. Покупатель опциона оставляет за собой право выбора исполнить условия договора или отказаться от его исполнения. За такое право покупатель опциона, заинтересованный в заключении условного контракта, уплачивает продавцу опциона определенную премию – цену опциона.

Опцион на продажу (пут-опцион) предусматривает, что владелец (покупатель) опциона на продажу продает товар (предмет договора) по установленной цене в будущем, а продавец опциона на продажу обязан купить предмет договора.

Проблема использования реальных опционов состоит в том, чтобы найти другую сторону в договоре, которая была бы заинтересована в заключении подобного договора. Интерес к такому взаимодействию может возникнуть только при обосновании платы за соответствующий риск. Поэтому важен методологический подход к определению цены реального опциона.

Определение цены реального опциона сводится к тому, чтобы сторона, которая собирается хеджировать риски (покупатель) своему контрагенту, могла ее оплатить, а вторая сторона была бы заинтересована в заключении такого контракта за установленную цену. Стоимость реальных опционов определяется на основе тех же подходов, что и оценка стоимости рыночных опционов – это прирост ожидаемой чистой приведенной стоимости, формирование эквивалентного портфеля, который дает такие же доходы, как и доходы по опциону при непрерывном изменении цены базисного актива с использованием формулы Блэка-Шоулза, основанной на разнице цены спот и цены исполнения с учетом вероятности того, что к моменту истечения опциона он окажется выигрышным. Минимальной теоретической ценой опциона на покупку является разность между текущей ценой (спот) и ценой исполнения опциона. Если рыночная стоимость актива ниже цены исполнения опциона, то его теоретическая стоимость равна нулю, поскольку опцион не будет исполнен. Максимальная (предельная) цена опциона в любой момент времени – это рыночная стоимость актива, лежащего в основе опциона. Рыночная стоимость опциона колеблется между минимальной и максимальной ценами и зависит от цены исполнения, срока погашения

(чем больше срок, тем выше стоимость опциона) и распределения доходности актива. Методика оценки стоимости реальных опционов используется и для оценки стоимости рискового капитала или стоимости бизнеса.

Методы оценки реальных опционов во многом опираются на субъективные оценки факторов и ожидания лиц, принимающих решения. Информационная доступность и прозрачность рынка могут выравнивать такие оценки инвестиционных рисков. При отсутствии достаточной и достоверной информации приходится использовать косвенные оценки риска без использования распределений доходности и определения влияния отдельных факторов путём введения премии за риск к ставке расчетного процента при определении настоящей стоимости проекта.

Использование реальных опционов в практике функционирования инвестиционного рынка Республики Молдова пока затруднительно в силу неразвитости рынка ценных бумаг и, соответственно, практической затрудненности формирования портфеля ценных бумаг для оценки рисков.

Расширение инвестирования в реальную экономику Республики Молдова, в том числе с учетом иностранного капитала, потребует использования подобных методов оценки риска инвестиций и принятия соответствующих инвестиционных решений. Новые высокотехнологичные проекты, направленные на повышение производительности труда, снижение ресурсоемкости продукции, возможные к использованию, прежде всего в сельском хозяйстве и перерабатывающей промышленности, могут успешнее внедряться, если эффективность их осуществления будет подтверждена расчетами оценок стоимости инвестируемого капитала и использованием реальных опционов для страхования рисков долгосрочного инвестирования в реальный сектор экономики. В реализации подобных срочных контрактов свою роль могли бы сыграть институты коллективного инвестирования.

Литература:

1. Ахметов Р.Р. *Развитие финансовых рынков в рамках современного цикла* // Финансы и Кредит, 2009, № 27.
2. Буренин А.Н. *Форварды, фьючерсы, опционы, экзотические и погодные производные*. – М.: НТО им. акад. С.И. Вавилова, 2005. – 540 с.
3. Воронцовский А.В. *Управление рисками*: Учеб. пособие.; 2-е изд., испр. и доп. – СПб.: ОЦЭиМ, 2004. – 458 с.
4. Мураховский Д.С. *Перспективы и задачи развития российского рынка стандартных контрактов на фондовые активы в контексте общемировых тенденций* // Финансы и Кредит, 2009, № 1.
5. Хмелевская Н.Г. *Доминанты реформы МВФ в контексте трансформации глобального финансового миропорядка* // Финансы и Кредит, 2009, № 27.

TEHNICI DE NEUTRALIZARE A AGRESIVITĂȚII VERBALE ÎN ORGANIZAȚII

Conf. univ. dr. ***Raisa BORCOMAN***

Aggression minutes – origin conflict in the organizations

In recent decades, much of the research in the field of management is dedicated to discovering and understanding were reasons beyond the financial motivation that leads employees to ignore or to enable performance bonds and the environment in which it is located. Million dollar projects have suffered delays or failure only because of conflicts between employees. An important reason is the emergence of conflicts in organizations, abusive language or verbal aggression. Explanations which we reveal in this study, with reference to the emergence of the phenomenon in question and we will provide solutions for resolving and preventing it have the potential to restore dysfunctional organizations in a state of normalcy and productivity.

În mediul organizațional, violența își găsește adesea debușeu sub forma *agresivității verbale/abuzului verbal/atacului verbal*, ceea ce poate aduce numeroase prejudicii întreprinderilor și angajaților. ***Abuzul verbal,*** folosit în relațiile dintre șefi și subalterni ori dintre angajați/colegi, are atât un efect imediat – erodarea relațiilor și a productivității pe aceste relații – cât și unul pe termen lung – scăderea moralului, a spiritului de echipă și a loialității.

DEXI al limbii române definește termenul ***abuz*** ca: 1. „Încălcare a legalității"; 2. „Întrebuințare fără măsură a unui lucru"; 3. „Eroare ce constă în exagerarea unui fapt", respectiv în formulele: a) *abuz de putere, abuz de încredere, abuz sexual; b) abuz de alcool.* Având în vedere aceste asocieri, cuvântul „abuz" poate fi condimentat de conotații care amintesc de „agresivitate", „perversitate" sau „traume emoționale".

Să pornim de la rădăcinile latine ale cuvântului *abuz*. Particula *ab* semnifică „departe de", „deviat de la". În lumina acestei clarificări, *abuzul verbal* constituie „un compartiment lingvistic deviat de la cel normal și decent", cu care suntem obișnuiți la locul de muncă. Or, abuzul verbal se referă la critici exagerate, injurii, etichetări, jigniri sau reproșuri disproporționate în raport cu fapta.

Dat fiind că scopul nostru este de a analiza modalitățile de stopare a abuzului verbal la serviciu, este indispensabil de a examina ***cele mai întâlnite aspecte ale agresivității verbale la locul de muncă***:

1. *Folosirea tonului dur, sarcastic, enervant, depreciativ,* în comparație cu tonul în care respectiva persoană îl folosește în mod obișnuit în comunicarea cu alte persoane.
2. *Referința celor spuse la alte aspecte decât la probleme de serviciu (sexuale, alcool, igienă, îmbrăcăminte).* Este normal ca performanțele angajaților de la serviciu să fie supuse criticilor și comentariilor, mai ales în cazul evaluărilor formale sau informale ale performanței. Tipul de critică: *„Te-ai angajat să realizezi raportul până la data de X și ai întârziat cu două zile"* se concentrează asupra a ceea ce a făcut angajatul (sau, în acest caz, asupra a ceea ce nu a reușit să facă). Formula de felul: „Ești un minciunos și un neserios! Ai promis în fața tuturor că acest raport va fi gata la data de X și nu ți-ai ținut promisiunea!" atacă caracterul, umanitatea persoanei și nu acțiunile acestuia.
3. *Limbajul diferit, alcătuit din exprimări răutăcioase,* caută să rănească, nu să exprime sentimente. La întâlniri, ședințe, în discuții după terminarea programului ori în pauze, nu este neobișnuit și nici foarte deranjant ca un superior sau un coleg să dea glas

frustrărilor legate de serviciu. „Pur şi simplu nu-mi vine să cred că ei au lansat primii pe piață acest produs! Trebuie să vedem de ce tehnologii noştri nu au făcut legătură naibii cu cei de la serviciul marketing", se poate indigna un şef. Acest gen de critică este neutru, în sensul că şeful îşi exprimă sentimentul de enervare cu privire la un eşec în afaceri. Însă dacă şeful le va spune inginerilor: „Amatorismul şi incompetența voastră ne-a costat o oportunitate de afaceri!", atunci limbajul este clar beligerant şi urmăreşte să jignească profund.

4. Cu scopul de a stigmatiza victima în ochii celorlalți, atacatorul îşi însoțeşte, *deseori, abuzul verbal cu semnale specifice nonverbale ce diferă radical de cele transmise în conversațiile obişnuite (schimonosirea feței, gesturi rapide, agresive, violente)*. La locul de muncă, un astfel de comportament se poate manifesta prin trântirea cu zgomot a uşii, distrugerea produsului în fața angajatului, aruncarea pe jos a unui obiect de birou etc. Actul simbolic de violență poartă un mesaj clar: „Vreau să te ofensez". Or, acei care utilizează acest tip de atac verbal vor ca jertfa să țină minte pentru totdeauna incidentul.
5. *Restrângerea audienței* (la o singură persoană, a victimei) *sau selectarea unei audiențe largi* (şedința), cu scopul maximizării stânjenelii victimei.
6. *Schimbarea volumului tonului* (înalt sau şoptit), care diferă de cel normal.
7. *Abuzul verbal pune în discuție lipsurile care descurajează schimbarea constructivă*. Fiecare persoană are aspecte ale personalității care sunt deosebit de sensibile la insulte sau critici. Unui angajat timid îi va fi mult mai greu să inițieze conversații cu un nou coleg sau partener. Şi dacă managerul îi va aminti zilnic de timiditatea şi nesiguranța acestuia în preajma străinilor, scopul şi rezultatul mesajului va fi, fără îndoială, abuzive. De exemplu: „Te comporți, de parcă ți-ar fi teamă de umbra ta. Ai cumva probleme psihice?" Cheia recunoaşterii abuzului verbal care se bazează pe vulnerabilitățile victimei nu constă atât în cuvintele exacte utilizate de atacator, cât în răutatea clară şi repetată ce caracterizează aceste abuzuri. Atacurile care vizează punctele vulnerabile ale unei persoane sunt mascate deseori de glume sarcastice, de un „umor tendențios". De exemplu, un şef care abuzează verbal, utilizează public termenul „bunic"/„bunicuță", pentru a se referi la un angajat mai în vârstă.

Pericolul de a instaura o atmosferă glacială la birou prin interzicerea limbajului abuziv sau a comportamentului care poate fi considerat hărțuire poate fi diminuat prin anumite reglementări introduse în codurile deontologice ale organizațiilor. În întreprinderile de peste hotare, angajatorii au mers mult dincolo de reglementările legale cu privire la normele la locul de muncă pentru angajați. Aceste reglementări nu se referă la simple comportamente corecte, ci sunt reguli impuse strict şi întărite de sancțiunea demiterii celora care le încalcă. Normele acestor coduri se referă la „comportamente care conduc la apariția unui mediu de lucru ostil": *glume jignitoare, comentarii cu privire la părțile corpului sau la viața conjugală, priviri încruntate, insistente sau gesticulații necorespunzătoare, atingeri: mângâieri, bătăi uşoare pe umăr, îmbrățişări, ciupituri etc.*

Aceleaşi coduri enumeră exemple de porecle ori sintagme care, fiind folosite, creează un mediu de lucru intimidant, neplăcut: *mironosiță, frigidă, cicălitor, țărănoi etc.*

În Republica Moldova, doar puțini angajatorii privați fac minime referiri la codurile deontologice privind abuzul verbal împotriva oricărei persoane, indiferent de motiv. Cu atât mai mult, întreprinderile nu dezvoltă regulamente care să definească abuzul verbal, respectiv

nu-şi instruiesc angajații pentru a şti cum să-l evite, nu determină tehnologii prin care să poată acționa rapid şi corect atunci când are loc. Un număr şi mai redus de firme concep pentru manageri programe de instruire cu privire la pericolele agresiunii verbale şi strategiile de combatere a acestora la locul de muncă. Putem încerca să suplinim această lipsă prin sugerarea următoarei schițe de sesiune, ce ar putea fi inclusă în fişa de obligațiuni ale angajatului şi chiar printre prioritățile întreprinderilor şi ale directorilor executivi. O ***sesiune de pregătire*** cu privire la agresivitatea verbală pentru manageri şi angajați poate avea următoarea desfăşurare:

1. *Introducere.* Definirea agresivității verbale şi importanța ei pentru companie şi angajați.
2. *Jocul de rol 1*. Trei versiuni de abuz verbal al unui angajat de către manager, urmate de discutarea: semnelor atacului verbal, replicii imediate a victimei abuzului verbal.
3. *Jocul de rol 2*. Trei versiuni de abuz verbal între colegi, urmate de discutarea situațiilor obişnuite când atacul verbal are şanse să se producă, a consecințelor abuzului verbal atât pentru participanți, cât şi pentru martorii din colectiv.
4. *Trecerea în revistă a politicilor şi procedurilor care se referă la agresivitatea verbală:* atitudinea companiei; canalele de formulare a plângerilor; procedurile de investigare şi judecare a cazurilor de agresivitate verbală.
5. *Determinarea tehnicilor de evitare a agresivității verbale pentru manager;*
6. *Sfaturi pentru angajații predispuşi la agresivitatea verbală;*
7. *Sugestii de consiliere pentru ajutorarea victimelor agresivității verbale la locul de muncă.*

Vom oferi câteva ***tehnici care au scopul de a neutraliza agresivitatea verbală*** în diferite situații de comunicare:

1. *Metoda „Da, dar"*. Victima priveşte atacantul în ochi, inspiră adânc pentru a prinde curaj şi spune: „Stop. Sunt de acord să avem această discuție, dar nu sunt de acord să se țipe la mine/să fiu insultat/să mi se dea porecle/ etc.
2. *Metoda „Temporizarea conversației"*. Atacatul priveşte persoana în ochi, inspiră adânc şi spune: „O clipă. Este clar că nu sunteți bune dispus. Ne vom întâlni atunci când vom putea avea o conversație rațională şi vă voi asculta cu plăcere". Apoi pleacă fără vreun alt cuvânt în plus.
3. *Metoda „Emoția regăsită în liniște"*. Atunci când incidentul nu poate fi prevenit din start (are loc într-o împrejurare publică, precum o şedință, care limitează opțiunile de răspuns, cât mai curând posibil după incident poate fi folosită metoda *„emoției regăsite în liniște*", care se aplică conform şablonului confidențial:
   - Data şi ora la care a avut loc incidentul;
   - Persoanele prezente;
   - Informațiile cu privire la activitatea ce se desfăşura la momentul incidentului;
   - Cuvintele agresorului/agresorilor (A; B etc.);
   - Răspunsul/răspunsurile celui agresat;
   - Aspectele nonverbale sau fizice ale incidentului;
   - Acțiunile imediate după incident;
   - Alte detalii.

Notarea evenimentelor care au avut loc are dublul avantaj de a analiza detaliile înainte de a fi uitate, de a găsi greşelile comise în procesul de comunicare şi de a transpune emoția brută într-un limbaj rațional la următoarea întâlnire.

4. *Metoda „Autoanaliză"* constă în identificarea motivului pentru care persoana a fost aleasă drept țintă a atacului verbal. Scopul analizei este de a recunoaşte tipul ata-

cului verbal: (*personal; îndreptat împotriva funcției atacatului din cadrul firmei; împotriva altor factori*). Pentru a facilita autoanaliza, se va apela la cele mai frecvente zece motive care transformă persoana în victima agresivității verbale: personalitatea atacatului poate fi în conflict direct cu cea a atacatorului; realitatea conflictelor dintre temperamente se asociază problemei diferenței de personalitate; poziția vitală a victimei pentru bunul mers al afacerilor întreprinderii în care aceasta activează; comportamentul echilibrat (liniştit) al persoanei care nu răspunde niciodată la atacuri; atributul dominant diferit al victimei (vârsta, frizura, culoarea părului, îmbrăcămintea etc.), care atrage atacul verbal al managerului-agresor; perceperea persoanei drept marginală (secundară) din punct de vedere social sau organizațional, care este plasată într-un grup față de care agresorul verbal se simte superior; existența unor factori specifici de mediu sau care țin de circumstanțe; catalogarea persoanei drept un „angajat ratat" (din cauza unei retrogradări, a unui proiect ratat, a unei dispute cu un superior, a unui transfer forțat dintr-un alt departament etc.); punerea persoanei în statutul de „nou-venit", care atrage o paletă largă de atacuri minore de felul: „Chiar nu ştii ce trebuie să faci?" , „Nu sta aşa. Măcar prefă-te că faci ceva util; transformarea persoanei în țintă pentru atacul verbal de către cei care consideră că le datorează ceva.

5. Tehnica *„Martorul"*. Dacă persoana (angajatul, managerul) ştie dinainte că urmează să se confrunte cu un agresor verbal, va lua un coleg care va constata, în calitate de martor, că discuția nu reprezintă un abuz verbal.
6. Tehnica *„Invocarea reglementărilor codului deontologic"*. Persoana agresată verbal identifică formularea agresivă a managerului şi îi cere să o repete. Dacă este întratât de necugetat să repete, i se atrage atenția că acesta încalcă reglementările codului deontologic sau articolul X din Constituția țării. De obicei, agresorul verbal îşi cere scuze ori continuă pe un ton mult mai politicos.
7. Tehnica *„Preluarea controlului discuției"* din start, chiar dacă angajatul este convocat în biroul managerului respectiv. Angajatul va solicita părerea managerului cu privire la faptul ca acesta să-şi spună primul punctul de vedere referitor la neînțelegerea în cauză, iar apoi să-i *„acorde aceeaşi bunăvoință în prezentarea propriei versiuni"*. Utilizarea unor cuvinte precum „bunăvoință" şi disponibilitatea de a-l asculta primul fac ca, deşi discuția s-ar putea să fie destul de aprinsă, să nu degenereze într-un abuz verbal.
8. Tehnica *„Părăsirea scenei incidentului"*constă în abandonarea discuției cu persoana care foloseşte abuzul verbal. Persoana atacată, părăsind discuția, îl poate preveni pe atacant, pe un ton cât mai calm, că nu acceptă să fie insultat şi că va continua comunicarea când se vor calma lucrurile. De obicei, aceasta are loc în câteva minute.
9. Tehnica *„Înfruntarea taurului"*. Dacă persoana este agresată verbal într-o împrejurare publică, precum o şedință, şi este conştientă de faptul că nu se poate bizui pe nimeni care să-i sară în ajutor imediat, agresatul poate apela la tehnica *„Înfruntarea taurului"*, care se poate desfăşura în felul următor: se fac câțiva paşi spre persoana respectivă, lăsând-o să peroreze în continuare. Când aceasta se opreşte să ia o gură de aer, cu o voce calmă, dar fermă este întrebată: „Ai terminat? Mă agresezi verbal, ceea ce este împotriva reglementărilor acestei companii şi împotriva legilor". Acest avertisment o face să schimbe tonul confruntării. În cel mai bun caz, îşi va cere scuze şi va relua discuția pe un ton mai politicos. Dacă însă agresorul se lansează într-o nouă tiradă, agresatul va părăsi încăperea în care are loc incidentul.

10. Tehnica *„Bombardarea continuă"* constă în atragerea atenției asupra fiecărui cuvânt care pare a fi jignitor. Este binevenită în confruntarea cu managerul cu reputație de „agresor". Destul de tare, pentru a-i acoperi vocea, i se poate spune ceva de genul: „Această formulare este un atac verbal!", „Acest cuvânt nu e permis la locul de muncă", „Acest cuvânt violează reglementările companiei". Bombardarea continuă cu aceste observații rapide îl va face să piardă şirul lucrurilor pe care dorea să le spună şi să înceteze să folosească limbajul abuziv.
11. Tehnica *„Anticiparea agresivității verbale"*. Dacă potențialul agresat îşi dă seama că la o viitoare întâlnire e pe cale să aibă loc o agresivitate verbală, cu aproximativ câteva ore înainte de întâlnirea programată, managerului cu reputație de agresor i se trimite un e-mail sau un bilet în care i se scrie ceva de genul: „ Deoarece subiectul discuției noastre de la ora 15 este de aşa natură, încât ne va fi dificil să-l abordăm cu calm, îți ataşez o pagină din regulamentul companiei în care este definită agresivitatea verbală. Am încrederea că vei încerca să ții cont de prevederile acestui regulament în timpul discuției". Prin trimiterea unei astfel de atenționări, conversațiile sunt duse, de obicei, cu un ton mult mai calm.
12. Tehnica *„Pauză"* folosită cu scopul temperării emoțiilor agresorului. Atunci când o conversație începe să devină prea aprinsă sau când angajatul sau managerul este insultat personal, acesta, cu destulă convingere, poate spune ceva de genul: „Hai să luăm o pauză pentru câteva minute, să ne liniştim amândoi şi apoi să continuăm". Conversația va continua mult mai relaxant.
13. Tehnica *„Mă predau"* constă în ridicarea mâinilor în fața persoanei care agresează verbal interlocutorul. Gestul este neobişnuit, de aceea agresorul se va opri pentru un moment şi va întreba ce se întâmplă. Profitând de întrerupere, cel agresat va spune ceva de genul: „Acesta e un abuz verbal neplăcut pentru ambii; pentru tine şi din cauza problemelor juridice la care te expui. Nu doreşti să continuăm altfel?". Tehnica nu va da greş în majoritatea cazurilor.
14. Tehnica *„Trage linie"* funcționează în cazurile de abuz verbal a managerilor cu adevărat jignitoare, unde nu ajută nici o altă stratagemă. În această situație, agresatul nu mai are nici un fel menajamente față de interlocutor. El va *trage linie*, adică va stopa agresivitatea verbală răspicat: „Mă agresezi verbal! Am să pun imediat capăt acestei discuții şi voi raporta incidentul directorilor/ departamentului de resurse/ comitetului de etică al companiei/instrumentelor legale, pentru a nu-ți permite să-mi vorbeşti mie sau altcuiva în felul acesta". Tonul discuției va fi schimbat imediat. Nici un manager nu-şi doreşte să fie expus unei investigații cu privire la hărțuire sau agresivitate verbală.
15. Tehnica *„Misionarul"*. Unii agresori verbali sunt, de fapt, persoane decente, dar care, pur şi simplu, îşi pierd controlul uneori, lucru ce se poate datora faptului că aşa comunică acasă sau cu prietenii. Dacă persoana pare a fi simpatică şi potențialul agresat doreşte să o facă să se schimbe, atunci i se precizează, fără a folosi un ton de judecător, că nu ar trebui să folosească, de fiecare dată când debitează o obscenitate, glume jignitoare, insinuări rasiste sau alte remarce stupide. Şi dacă din partea interlocutorului apare întrebarea „De ce?", atunci este momentul de a i se vorbi despre reglementările departamentului de resurse umane cu privire la decența şi demnitatea la locul de muncă şi despre hotărârile tribunalelor care acordă despăgubiri angajaților agresați sau hărțuiți.

16. Tehnica *„Judo – mental*" sau *„Eliminarea loviturilor*" funcționează în felul următor: atunci când agresorul verbal lansează o acuzație jignitoare la adresa interlocutorului, acesta, pur şi simplu, eliminând cuvintele jignitoare, cade de acord cu agresorul, repetând pe un ton aprobator spusele-i. Aceasta înseamnă a fi de acord cu ideile agresorului, dar nu cu insultele acestuia. De exemplu:
    - *Managerul agresor*: Departamentul tău e plin de mediocri care nu contribuie nici măcar cât negru sub unghie....
    - *Replica agresatului*: Aveți dreptate, eu şi colegii mei am putea contribui mult mai mult decât o facem.
    - *Managerul agresor*: Şi nici unul dintre leneşii tăi nu va fi promovat, dacă nu va da dovadă de inițiativă.
    - *Replica agresatului*: Aveți dreptate. Trebuie să muncim din greu pentru a obține o promovare.

În situația prezentată, pentru a învinge agresorul, este folosită însăşi forța acestuia. În numai câteva minute, această metodă îl reduce la tăcere mai repede decât orice altceva.

Aşadar, în orice tip de întreprindere, angajaților, managerilor nu le va fi teamă să scoată la iveală deficiențele neprevăzute, să aibă acțiuni inovatoare şi să-şi asume riscuri, dacă fiecare membru al echipei va discuta în mod politicos, sincer constructiv. Or, lipsa de acord asupra problemelor din companie nu înseamnă că angajații ar trebui să se „căsăpească" verbal unii pe alții. Evaluarea se va concentra asupra a rezultatelor, şi nu asupra vreunui angajat „bun" sau „rău". La această întreprindere, angajații îşi vor păstra locurile de muncă cu câțiva ani mai mult decât este obişnuit pentru industria respectivă, vor fi motivați de profesionalismul propriu în timpul orelor de lucru şi în afara lor, fiind evaluați şi tratați cu respect de către colegi şi managerii lor.

Bibliografie:

1. N.Bell Artur. *Gestionarea conflictelor în organizații*. Ed. Polirom, Bucureşti, 2007
2. Daniel Dana. *Conflict Rezolution*, McGraw-Hill, New Yirk, 2000

STRESUL ORGANIZAȚIONAL – EFECTE ŞI COSTURI

Conf. univ. dr. ***Liliana EREMIA***
Conf. univ. dr. ***Cezara ABRAMIHIN***

Stress represents the conjunction state resulted from the action of the stressful agent and the adaptation capacity of the organism. To have an efficient managerial communication we must diminish and eliminate the causes that generate stress both at the managers' level, as broadcasters, and at the subordinates' level, as receivers.

Stresul reprezintă reacția individului expus la o presiune excesiva sau la alte tipuri de solicitări ale mediului său. În această legătură, putem menționa un interes deosebit față de starea individului la locul de muncă şi relația cu performantele sale profesionale, fapt ce a generat o serie de cercetări în domeniul psihologiei sociale industriale. Ipoteza de la care au

pornit numeroase cercetări, a fost aceea că în cadrul organizațiilor se poate vorbi de un stres specific, stresul organizațional.

Stresul organizațional poate fi definit drept o reacție emoțională, cognitivă, comportamentală şi fiziologică la aspectele agresive şi nocive ale specificului muncii, mediului de muncă şi climatului organizațional; este o stare caracterizată de nivele ridicate de stres şi adesea prin sentimentul de neputința în soluționarea sarcinilor.

Cei doi ***agenți centrali***, de natură psihologică, care se află la baza apariției stresului organizațional, sunt: ***conflictul de rol şi ambiguitatea rolului***.

1) În cadrul unei organizații, fiecare membru al acesteia joacă un rol, cu alte cuvinte îndeplineşte o funcție. Rolul reprezintă ansamblul comportamentelor pe care ceilalți le aşteaptă în mod legitim de la o persoană. Altfel spus, termenul de rol, utilizat în psihologia social-industrială, reprezintă grupul de activități pe care o anumită persoană îl efectuează conform postului pe care îl ocupă. Îndeplinind o funcție anume, persoana contribuie prin activitatea sa la îndeplinirea scopurilor generale ale organizației.

Conflictul de rol poate apare în situațiile în care o persoană ce ocupă o anumită funcție în cadrul unei organizații este supusă unor solicitări, presiuni cu caracter contradictoriu, deseori incompatibile între ele. Presiunile la care poate fi supusă o persoană au o anumită intensitate şi orientare, fie de facilitare, fie de împiedicare a exercitării rolului.

La nivelul persoanei în cauza, aceste presiuni dau naştere unor forte psihice motivaționale sau de rezistență. În majoritatea cazurilor, persoana care se confruntă cu conflictul de rol se află la mijloc.

Situațiile conflictuale pot căpăta forme diferite. Un exemplu, în acest sens, îl poate constitui cazul în care diferiți şefi emit dispoziții contradictorii.

O altă situație poate fi reprezentată de conflictul generat de supraîncărcarea cu sarcini. În acest caz, persoana este incapabilă să reacționeze şi să ierarhizeze sarcinile pe care trebuie să le îndeplinească şi cele pe care trebuie să le amâne. Persoana nu refuză sarcinile ce îi sunt impuse din dorință sau din teamă de a nu fi etichetat că fiind incapabil, iar în final se dovedeşte că nu poate realiza toate aceste sarcini din cauza varietății lor şi a tipului limitat pe care îl are la dispoziție.

Toate presiunile de acest gen, la care este supusă o persoană ce exercită un anumit rol, tind să modifice comportamentul acesteia.

2) Un alt factor psihosocial al stresului organizațional îl constituie **ambiguitatea rolului.** Kahn şi colaboratorii săi, referindu-se la acest factor generator de stres, compară ambiguitatea cu condiția atmosferică. Astfel, ambiguitatea „obiectivă" este asemuită cu condiția atmosferică nefavorabilă (ceata, vizibilitate redusă etc.), iar în cazul în care atmosfera este clară, persoana nu poate face bine distincțiilor, dar de această dată din cauze subiective (fiziologice sau psihologice).

Ambiguitatea rolului desemnează lipsa sau insuficienta informațiilor clare şi oportune, solicitate de rezolvarea corectă a sarcinilor. Persoana care se confruntă cu ambiguitatea rolului nu cunoaşte cu exactitate obiectivele şi sarcinile ce îi revin, performantele aşteptate de organizație, precum şi criteriile de control, evaluare şi motivare.

Intensitatea stresului generat de ambiguitatea rolului este în strânsa legătura cu capacitatea de a tolera, în general, ambiguitatea, capacitate diferită de la un individ la altul. Cu cât ambiguitatea trăită este mai mare, cu atât cresc tensiunea nervoasă şi anxietatea.

Atât conflictul, cât şi ambiguitatea rolului se manifestă în diferite forme în cadrul unei organizații şi sunt percepute de către indivizi că având nivele de intensitate diferite.

Cercetările de psihologie socială au scos în evidență faptul că managerii sunt mult mai expuşi efectelor conflictului de rol, în comparație cu executanții. De exemplu, un director de departament trebuie să urmărească îndeplinirea sarcinilor, a obiectivelor departamentului pe care îl conduce, iar, pe de altă parte, trebuie să se preocupe de bunăstarea subalternilor săi. Presiunile la care este supus acest director vin, conform cercetărilor, mai mult din partea superiorilor, dar şi din partea subalternilor.

Referitor la nivelul de calificare, se poate spune că, spre deosebire de muncitorii necalificați, persoanele cu studii superioare sunt supuse frecvent conflictelor de rol, tolerând cu greu ambiguitatea rolului.

În urma analizei ***cauzelor generatoare de stres organizațional,*** se poate face distincția între:

a) cauze generatoare de stres, manifestate la nivelul managerilor:

- Complexitatea, diversitatea şi caracterul de noutate frecventă a sarcinilor cu care se confruntă managerul. Solicitările contradictorii provin din gradul ridicat de dificultate şi urgență al sarcinilor şi lipsa de timp şi/sau de cunoştințe profesionale actualizate, cerute de rezolvarea sarcinilor.
- Responsabilitățile ridicate pe care le presupun funcțiile de management. De multe ori, un manager este pus să aleagă şi să sacrifice unele interese în favoarea altora, toate aceste responsabilități fiind întotdeauna însoțite de emoții şi sentimente puternice.
- Stilul de management neadecvat, fapt ce reflecta conflictul existent între tipul de manager care utilizează un anumit stil de conducere şi caracteristicile diferite fie ale activității, fie ale grupului pe care îl conduce.
- Centralizarea excesivă a autorității. Stresul este generat de conflictul dintre dorința de a dirija şi controla cât mai multe activități şi capacitățile fizice, psihice, intelectuale şi resursele de timp limitate.
- Existența unor subordonați slab pregătiți din punct de vedere profesional. Stresul se datorează conflictului dintre dorința de realizare a obiectivelor grupului şi lipsa autorității necesare selecției sau concedierii subordonaților.
- Prelungirea programului de lucru datorită apariției unor situații de genul: termene scadente, schimbări frecvente în prioritățile organizației etc.;

b) cauze generatoare de stres, manifestate la nivelul subordonaților:

- Incompatibilitatea cu tipul de manager. Stresul este generat ca urmare a conflictului dintre dorința subordonatului de a-şi menține postul si tendința de a riposta fata de anumite atitudini, comportamente sau gesturi ale managementului, percepute ca fiind neadecvate.
- Delegarea în exces, practicată de unii manageri. Presiunile contradictorii pot apare între dorința de afirmare şi promovare şi efortul necesar rezolvării atât a propriilor sarcini, cât şi a numeroaselor şi dificilelor sarcini primite din partea managerului.
- Teama de pierdere a postului, caz în care stresul este generat de concedieri, nesiguranța privind posibilitatea găsirii unui alt loc de muncă. Deşi această cauză afectează în mod deosebit subordonații, cu toate acestea, în unele condiții, poate afecta şi persoanele ce ocupă funcții de conducere;

c) cauze comune generatoare de stres:

- Presiunea termenelor-limită, manifestată ca discordanța între obligația de a rezolva sarcini complexe, dificile şi timpul alocat rezolvării acestora.
- Conflictul dintre aşteptările unei persoane ca urmare a rezultatelor obținute şi percepția, aprecierea diferită a acestora de către superiori reflectă motivația nesatisfăcătoare a persoanei respective, motivație ce poate genera stres.
- Dispozițiile inaplicabile primite din partea superiorilor. Încercarea unei persoane de a explica superiorului situația inadecvată ar putea fi interpretată de către acesta drept reproş față de incompetența sau gradul redus de informare a acestuia.
- În situațiile în care selecția şi promovarea personalului se face după alte criterii decât cele legate de competența profesională, stresul poate fi provocat de lipsa aptitudinilor sau a pregătirii corespunzătoare postului.
- Altă cauză a stresului, resimțită de orice persoană ale cărei dorințe, nevoi, aspirații depăşesc puterea şi/sau veniturile financiare, oferite de postul deținut, o reprezintă aspirația spre funcții superioare.
- Tensiunile familiale pot genera stres ca urmare a timpului mare, alocat rezolvării problemelor profesionale.
- Deficientele în proiectarea postului. Nesiguranța, insatisfacția în muncă, frustrarea pot fi cauzate de exprimarea defectuoasă a obiectivelor sau chiar de lipsa precizării acestora în fişa postului, sarcinile nedelimitate care dau naştere unor lucrări repetate sau paralele la nivelul altor posturi sau compartimente.
- Sistemul informal puternic, capabil să pună în circulație informații neoficiale, aflate în evident dezacord cu informațiile furnizate prin canalele oficiale.
- Sistemul informațional inefieicent, prin furnizarea de informații incomplete, inoportune, nerelevante, poate constitui, de asemenea, o cauză generatoare de stres.

Factorii ce afectează vulnerabilitatea la stres pot fi: personalitatea, vârsta, sexul, nivelul de dezvoltare economică etc.

a) M. Friedman si R.H. Rosenman, cardiologi americani, în urma cercetărilor efectuate, au arătat ca există o strânsă legătură între stres, frecvența bolilor cardio-vasculare şi ***tipul de personalitate***, identificând totodată două tipuri majore de personalitate – A şi B şi un tip intermediar, AB.

Personalitatea afectează în mod frecvent modul în care individul va răspunde la stres şi, de asemenea, modifică impactul stresului asupra organismului. Pentru unii oameni stresul face parte din viața lor. Oricine a văzut astfel de persoane, care îşi privesc tot timpul ceasul în mod nervos sau care, pe şosea, claxonează cu disperare din autoturism.

Persoanele care se comportă astfel sunt reprezentanți ai tipului A de personalitate, o structură caracterizată prin nelinişte, agitație şi un stil de lucru contra-cronometru. Spre deosebire de acestea, o persoană care manifestă tipul B de comportament este în general lentă, contemplativă şi relaxată.

Persoanele ce aparțin tipului A se concentrează spre realizări superioare, sunt foarte competitivi, intoleranți si chiar agresivi când întâmpină dificultăți. Totuşi, în exces, tipul A denotă nivele ridicate de stres, conducând astfel la probleme legate de sănătate. În unele studii, realizate pe femei, cele cu tip A de comportament au fost găsite cu o rată de 4 ori mai ridicată decât cele din tipul B, în ceea ce priveşte bolile cardiace.

Nu toți specialiştii din domeniul stresului agreează ideea că cele două tipuri în această maniera pot fi conexate cu sau fără prezența problemelor de sănătate. Unii experți au identi-

ficat o trăsătură de personalitate aşa-numită serie de caracter, ce poate atenua efectele stresului. Indivizii puternici manifestă trei trăsături fundamentale ale personalității, ei tind să devină puternic implicați în ceea ce fac, acționează de obicei cu convingerea că prin muncă lor vor face ceva diferit şi percep majoritatea schimbărilor din viață că fiind benefice şi normale pentru dezvoltarea personală.

Datorită sentimentului lor puternic de eficienta de sine, indivizii cu personalitate puternică sunt capabili să reziste la stres.

b) **Vârsta şi sexul.** Din cercetările efectuate pe un eşantion de manageri cu vârste cuprinse între 30-60 ani a reieşit faptul ca aceştia resimt în familie influentele stresului organizațional, în proporții variabile si dependente de grupele de vârsta:
   - 58% din cei cuprinşi în grupa de vârsta 30-40 ani;
   - 46% din cei aflați între 41-50 ani;
   - 38% cei peste 50 ani.

Cu alte cuvinte, presiunile din partea familiei vin tocmai în perioada şi vârsta la care persoana respectivă se află pe curba ascendentă a aspirațiilor profesionale şi a potențialului de muncă. S-a demonstrat faptul că, în general, vârstele tinere (până în 40 de ani), datorită capacității sporite de rezistență a organismului, acționează ca un amortizor al stresului.

Agenții stresori specifici organizației, generează o tensiune nervoasă ce afectează personalul angajat, indiferent de sex. Totuşi, o diferența există, şi anume în modul de reacție. În stare de stres, femeia poate deveni pasivă, dezorientată, marcată de un puternic sentiment de vinovăție, manifestând tendința de subapreciere şi retragere. Răspunsul la stres al bărbatului este diferit, acesta reacționând prin agresivitate, nervozitate, desconsiderarea normelor şi valorilor sociale, manifestând o tendință evidentă de defulare şi de a se descărca nervos.

Efectele stresului Stresul nu este neapărat un fenomen negativ şi de aceea poate constitui o greşeală concentrarea doar asupra efectelor sale patologice. Unele tipuri de stres sunt chiar ceva normal şi necesar, atât la serviciu, cât şi în afara lui. În cazul în care stresul este intens, continuu sau repetat, atunci acesta poate deveni un fenomen negativ, ce poate conduce la îmbolnăvire fizică şi tulburări psihologice. În contextul organizațional, aceasta generează adesea adaptări inadecvate la situații. Doar stresul excesiv devine patologic. Nivelul ridicat de stres, vătămător, conduce la o varietate de tulburări şi boli. Acestea includ o plagă largă de consecințe patologice, ce se întind de la oboseală cronică la depresie, şi includ: insomnia, anxietatea, migrene, accese emoționale, alergii, abuz de alcool şi tutun.

Pe termen lung, stresul poate contribui la declanşarea hipertensiunii şi, ca o consecință, la dezvoltarea bolilor de inimă şi cerebro-vasculare, precum şi la ulcer peptic, boli inflamatorii ale vezicii şi probleme musculo-scheletale. De asemenea, poate altera funcțiile sistemului imunitar care, în cele din urmă, pot facilita dezvoltarea formelor de cancer. Luate laolaltă, aceste tulburări sunt responsabile pentru o mare parte de boli, decese, infirmități şi spitalizări.

Oamenii cred că ei sunt suficient de bine adaptați la stres, dar în lupta de rezistență sau de realizare a adaptării la agentul de stres, ei sunt adesea inconştienți de compromisurile pe care le fac. Oamenii nu conştientizează stresul generat de situații de genul a ajunge prea târziu la o întâlnire importantă sau a presta o muncă fizică dificilă la temperatură ridicată. Ei consideră că se pot obişnui cu o luminozitate scăzută, gălăgie, vizibilitate redusă şi la conflicte continue în familie sau la locul de muncă.

Există persoane pentru care stresul reprezintă un factor puternic energizant. Acestea dispun nativ sau şi-au dezvoltat prin antrenament rezistența la stres şi pot fi remarcate după

următoarele trăsături: siguranța de sine în diferite situații; schimbarea este considerată nu ca o amenințare, ci ca o provocare la competiție; capacitatea de a-şi asuma riscuri; implicarea profunda în viata profesională şi personala; flexibilitatea în opinii şi în acțiuni; conştientizarea faptului că nu pot schimba situațiile stresante, dar le pot accepta şi depăşi etc.

Efectele potențiale ale stresului pot fi grupate în cinci mari categorii:

- efecte subiective: anxietate, agresiune, apatie, plictiseala, oboseala, indispoziție, scăderea încrederii în sine, nervozitate, sentiment de singurătate;
- efecte comportamentale: predispoziție spre accidente, alcoolism, abuz de cafea, tendința de a mânca şi/sau de a fuma excesiv, comportament impulsiv;
- efecte cognitive: scăderea abilității de a adopta decizii raționale, concentrare slabă, scăderea atenției, hipersensibilitate la critica, blocaje mentale;
- efecte fiziologice: creşterea glicemiei, a pulsului, tensiunii arteriale, uscăciunea gurii, transpirații reci, dilatarea pupilelor;
- efecte organizaționale: absenteism, productivitate scăzută, izolare, insatisfacție în muncă, reducerea responsabilității, loialității față de organizație, demisii.

Costul stresului. Pe lângă efectele potențiale ale stresului asupra stării de sănătate şi buna dispoziție a indivizilor, stresul manifestă şi un impact economic şi social. Stresul poate diminua performantele şi productivitatea la locul de muncă, afectând astfel evoluția afacerii şi, în cele din urmă, economia ca întreg. De asemenea, poate contribui la susținerea tensiunilor societății care se manifestă prin frustrări orientate atât împotriva liderilor şi a altor autorități, cât şi prin intoleranță şi nerăbdarea îndreptată față de ceilalți parteneri.

Costul economic. Pentru R.Moldova nu există statistici asupra costurilor stresului ocupațional. Referindu-ne la țări dezvoltate (SUA), costul economic al stresului, la nivelul anului 1999, era de 150 miliarde $. În SUA orice zi de muncă înregistrează 1 milion de muncitori absenți de la locul de muncă datorită tulburărilor legate de stres, şi anume: dureri de cap, dureri de spate, ulcere, insomnie, anxietate, depresie, probleme de cord, hipertensiune şi probleme gastrointestinale.

Uniunea Europeană estimează că stresul afectează cel puțin 40 milioane de muncitori din spațiul statelor-membre, iar costurile Uniunii se ridică la cel puțin 20 de miliarde euro anual.

Costul social. Stresul nu înregistrează doar un cost economic, ci şi unul social. Societatea moldovenească, aflată în plin proces de stratificare, conține o diversitate de indivizi şi grupuri de oameni ale căror nevoi şi dorințe, atitudini, convingeri şi moduri de viață diferă (din ce în ce mai mult) şi uneori se confruntă. Stabilitatea unei societăți depinde şi de menținerea unui echilibru acceptabil între aceste grupuri. Totuşi, stresul poate distorsiona acest echilibru. Dacă stresul devine cronic, efectele sale pot afecta mecanismele societății, ducând la tensiuni crescute între oameni şi la accentuarea frustrării față de autoritățile şi instituțiile statului de drept.

Pentru individ, pe lângă impactul devastator al deteriorărilor severe ale stării de sănătate la care ne-am referit, stresul poate conduce la scăderea eficientei în muncă, cum ar fi pierderea oportunităților carierei, precum şi a calității de angajat. Acest fapt accentuează încordarea din relația familială şi cea cu prietenii, iar în cele din urmă generează depresie, deces sau suicid.

Pentru organizație, costurile legate de stres îmbracă multe forme. Acestea includ absenteismul, costuri medicale ridicate şi dereglarea fluxului de producție, asociat cu alte costuri pentru recrutarea şi pregătirea de noi angajați. S-a observat, de asemenea, că stresul a devenit o mare problemă în ceea ce priveşte productivitatea şi eficientă.

Un procent crescător de experți în domeniul combaterii stresului declară că se poate obține un succes în controlul stresului organizațional doar dacă se acționează la trei nivele distincte:

- primar, – acțiunea se impune pentru identificarea agenților stresori de la nivelul organizației, în sensul prevenirii stresului;
- secundar, – prin tehnici de intervenție, care să ajute angajații sau grupurile organizaționale să poată dezvolta, prin educație şi pregătire, strategii de soluționare şi de creştere a rezistenței la stres;
- terțiar, – asistenta de specialitate poate asigura angajaților suportul necesar vindecării simptomelor stresului.

Daca o organizație nu a întreprins acțiuni de identificare a stresului, aceasta demonstrează o lipsă de înțelegere atât a costurilor reale, cât şi a beneficiilor ce pot fi obținute din prevenire.

Bibliografie:

1. Ursu Mihaela Andreea. *Stresul organizațional. Modalități de identificare, studiere, prevenire şi combatere.* Ed. „Lumen", Iaşi, 2007.
2. Avram Eugen. *Psihologie organizațional-managerială. Tendințe actuale*. Ed. „Polirom", Bucureşti, 2008.
3. *Revista de Psihologie organizațională*. Vol. VI. Nr.1-2/2006.

METODOLOGIA DE CALCUL A ACCIZELOR LA VINURI ŞI LA ALTE PRODUSE ALCOOLICE ÎN RM ŞI CE

Drd. ***Eugeniu GÂRLĂ***

În lucrare este studiată metodologia de calcul a accizelor la vinuri şi la alte produse alcoolice în Republica Moldova şi CE, şi anume cadrul legislativ, situația actuală şi viziune pentru viitor, scenarii concrete de dezvoltare.

1. Legislație. Titlul IV – „ACCIZELE" – al Codului Fiscal al Republicii Moldova prevede că cotele accizelor se stabilesc: a) în sumă absolută la unitatea de măsură a mărfii; b) ad valorem în procente de la valoarea mărfurilor, fără a ține cont de accize şi TVA, sau de la valoarea în vamă a mărfurilor importate, luând în considerare impozitele şi taxele ce urmează a fi achitate la momentul importului, fără a ține cont de accize şi TVA; baza impozabilă o constituie: a) volumul în expresie naturală, dacă cotele accizelor, inclusiv în cazul importului, sunt stabilite în sumă absolută la unitatea de măsură a mărfii; b) după valoarea mărfurilor, fără a ține cont de accize şi TVA, dacă pentru aceste mărfuri sunt stabilite cote ad valorem în procente ale accizelor; c) din valoarea în vamă a mărfurilor importate, determinată conform legislației vamale, precum şi impozitele şi taxele ce urmează a fi achitate la momentul importului, fără a ține cont de accize şi TVA, dacă pentru mărfurile în cauză sunt stabilite cote ad valorem în procente ale accizelor.

Modul de calculare şi termenele de achitare a accizelor: (1) Subiecții impunerii, adică persoanele juridice şi fizice care prelucrează şi/sau fabrică mărfuri supuse accizelor pe teri-

toriul R. Moldova, care expediază (transportă) mărfuri supuse accizelor din încăperea de acciz: a) calculează accizele pornind de la volumul mărfurilor în expresie naturală sau de la valoarea acestora (în funcție de cotă – în sumă absolută sau ad valorem în procente); b) achită accizele la momentul expedierii (transportării) mărfurilor din încăperea de acciz conform cotelor stabilite în anexa la prezentul titlu. (2) Obligația de achitare a accizelor în modul specificat la alin.(1) din prezentul articol rămâne valabilă în cazul transmiterii mărfurilor supuse accizelor cu plată sau cu titlu gratuit, inclusiv în contul salariului, angajaților subiectului impunerii, altor persoane, în cazul însuşirii mărfurilor de către subiectul impunerii sau de către membrii familiei acestuia, precum şi în cazul deplasării în alt mod a mărfurilor fără achitarea accizelor din încăperea de acciz. (3) Accizele la mărfurile importate se calculează şi se achită de către subiecții impunerii, adică persoanele juridice şi fizice care importă mărfuri supuse accizelor, odată cu achitarea taxelor vamale. În cazul în care pentru importul de mărfuri nu se percepe taxă vamală, mărfurile se consideră importate, de parcă ar fi fost supuse taxei vamale, cu respectarea reglementărilor stabilite de legislația vamală pentru regimul de import. (4) În cazul exportului de mărfuri supuse accizelor, obligația de achitare a accizelor este valabilă până la momentul repatrierii valutei şi prezentării documentelor justificative. (5) Mărfurile supuse accizelor, cum ar fi votca, lichiorurile şi alte băuturi spirtoase, vinurile din struguri, din fructe şi pomuşoare, vinurile din struguri saturate cu dioxid de carbon, divinurile (coniacurile) comercializate, transportate sau depozitate pe teritoriul Republicii Moldova sau importate pentru comercializare pe teritoriul ei, precum şi mărfurile supuse accizelor procurate de la agenții economici rezidenți aflați pe teritoriul R. Moldova, care nu au relații fiscale cu sistemul ei bugetar, sunt pasibile marcării obligatorii cu „Timbru de acciz. Marcă comercială de stat". Marcarea se efectuează în timpul fabricării mărfurilor supuse accizelor, până la importarea acestora, iar în cazul mărfurilor fabricate pe teritoriul Republicii Moldova – până la momentul expedierii (transportării) acestora din încăperea de acciz. Modul de procurare şi de utilizare a „Timbrelor de acciz. Mărcilor comerciale de stat" este stabilit de către Guvern. (6) Nu sunt marcate obligatoriu cu timbru de acciz: a) vinurile spumoase şi spumante, divinurile (coniacurile) în sticle de suvenire cu capacitatea de până la 0,25 litri, de 1,5 litri, de 3 litri şi de 6 litri; b) băuturile alcoolice cu conținutul de alcool etilic de până la 7% în volum; c) mărfurile supuse accizelor, plasate în regimurile vamale de tranzit, depozit vamal, admitere temporară, magazin duty-free; d) mărfurile supuse accizelor, fabricate pe teritoriul R. Moldova şi expediate de către producător pentru export:

Trecerea la cont şi restituirea accizelor achitate: (1) Subiectului impunerii i se permite trecerea la cont a accizelor achitate la mărfurile supuse accizelor, utilizate în procesul de prelucrare şi/sau de fabricare pentru obținerea altor mărfuri supuse accizelor, la momentul expedierii (transportării) mărfurilor finite, supuse accizelor din încăperea de acciz. Trecerea la cont a accizelor se permite numai în limita cantității de mărfuri supuse accizelor folosite la prelucrarea şi/sau fabricarea altor mărfuri supuse accizelor, la expedierea (transportarea) lor ulterioară şi în cazul prezenței documentelor ce confirmă achitarea accizelor la mărfurile supuse accizelor utilizate. În cazul în care mărfurile supuse accizelor sunt depuse la maturare, subiectului impunerii i se permite trecerea în cont a accizului în limitele cantității de mărfuri supuse accizelor, utilizate la fabricarea de mărfuri similare supuse accizelor, la momentul expedierii (transportării) acestor mărfuri similare supuse accizelor din încăperea de acciz şi în cazul prezenței documentelor ce confirmă

achitarea accizelor la mărfurile supuse accizelor. (2) Dacă suma accizului, achitată la mărfurile supuse accizelor, utilizate în procesul de prelucrare şi/sau de fabricare pentru obținerea altor mărfuri supuse accizelor, depăşeşte suma accizului, calculată la mărfurile supuse accizelor, expediate din încăperea de acciz, diferența se raportează la cheltuieli în perioada fiscală în care a avut loc expedierea mărfurilor supuse accizelor din încăperea de acciz. (3) În cazul în care subiectul impunerii exportă mărfuri supuse accizelor în mod independent sau în baza contractului de comision, suma accizului, achitată anterior la mărfurile supuse accizelor, utilizate pentru prelucrarea şi/sau fabricarea mărfurilor supuse accizelor expediate (transportate) pentru export, se restituie în modul stabilit de Guvern, în termen de 45 zile după prezentarea documentelor justificative specificate în alin.(4) din prezentul articol. (4) Pentru a obține restituirea accizului achitat la mărfurile supuse accizelor, utilizate pentru prelucrarea şi/sau fabricarea altor mărfuri supuse accizelor destinate exportului, subiectul impunerii prezintă organelor Serviciului Fiscal de Stat următoarele documente justificative: a) contractul (copia contractului) încheiat cu partenerul străin privind livrarea mărfurilor supuse accizelor. În cazul în care livrarea pentru export a mărfurilor supuse accizelor se efectuează, conform contractului de comision, de către comisionar, subiectul impunerii (comitentul) prezintă organului Serviciului Fiscal de Stat contractul de comision şi contractul (copia contractului) încheiat de comisionar cu partenerul străin; b) documentele de plată şi extrasul băncii (dacă aceasta rezultă din condițiile contractului), care confirmă încasarea de facto, pe contul subiectului impunerii, a sumei rezultate din vânzarea mărfurilor supuse accizelor partenerului străin; c) declarația vamală a încărcăturii sau copia ei, certificată de conducătorul şi contabilul-şef ai subiectului impunerii, cu mențiunile organului vamal al Republicii Moldova, care a eliberat marfa pentru export. (5) Suma accizelor se restituie în contul stingerii datoriilor agenților economici (sau ale creditorilor lor) față de bugetul public național, cu excepția obligațiilor fiscale administrate de organele vamale, iar în lipsa datoriilor – se transferă la contul bancar al agentului economic.(6) Exportarea mărfurilor de către persoane care nu sunt subiecți ai impunerii se permite fără dreptul la restituirea sumelor accizelor la mărfurile supuse accizelor expediate (transportate) pentru export.

În tabelul 1 se prezintă mărfurile supuse accizelor, atribuite la grupul de vinuri şi alte produse alcoolice:

Tabelul 1

Mărfurile supuse accizelor (extras)

Poziția tarifară	Denumirea mărfii	Unitatea de măsură	Cota accizului
1	**2**	**3**	**4**
220300	Bere fabricată din malț	litru	1,35 lei
220410110	Şampanie	valoarea în lei	10%, dar nu mai puțin de 2,50 lei/litru
220410191	Vinuri spumante clasice	valoarea în lei	10%, dar nu mai puțin de 2,50 lei/litru
220410192	Vinuri spumante naturale	valoarea în lei	10%, dar nu mai puțin de 2,50 lei/litru
220410991	Vinuri spumoase (gazificate)	valoarea în lei	10%, dar nu mai puțin de 2,50 lei/litru

1	2	3	4
220421	Vinuri, altele decât cele spumoase şi spumante, must nefermentat sau cu fermentarea oprită prin adăugare de alcool, în recipiente cu capacitatea de până la 2 litri:		
	- cu o concentrație de alcool de până la 13% în volum	valoarea în lei	10%, dar nu mai puțin de 1,25 lei/litru
	- cu o concentrație de alcool de peste 13% în volum	valoarea în lei	10%, dar nu mai puțin de 1,50 lei/litru
220429	Vinuri, altele decât cele spumoase şi spumante, must nefermentat sau cu fermentarea oprită prin adăugare de alcool, în recipiente cu capacitatea de peste 2 litri:		
	- cu o concentrație de alcool de până la 13% în volum	valoarea în lei	5%, dar nu mai puțin de 0,25 lei/litru
	- cu o concentrație de alcool de peste 13% în volum	valoarea în lei	5%, dar nu mai puțin de 0,30 lei/litru
220430	Musturi, altele decât cele nefermentate sau cu fermentarea oprită prin adăugare de alcool	Valoarea în lei	5%, dar nu mai puțin de 0,25 lei/litru
2205	Vermuturi şi alte vinuri din struguri proaspeți, aromatizate cu plante sau cu substanțe aromatizante	valoarea în lei	10%, dar nu mai puțin de 1,50 lei/litru
2206	Alte băuturi fermentate (de exemplu, obținute din suc de pere proaspete, cidru, hidromel), amestecuri de băuturi fermentate, amestecuri de băuturi fermentate şi băuturi nealcoolice, nedenumite şi necuprinse în altă parte	valoarea în lei	10%, dar nu mai puțin de 0,15 lei/litru
220710000	Alcool etilic nedenaturat cu o concentrație de alcool de 80% vol sau mai mult, cu excepția celui destinat utilizării în industria de parfumerie şi cosmetică	litru alcool absolut	0,09 lei/% vol/litru
220720000	Alcool etilic şi alte rachiuri, denaturate, de orice concentrație	litru alcool absolut	0,09 lei/% vol/litru
2208	Alcool etilic nedenaturat cu o concentrație de alcool, în funcție de volum, de până la 80% vol; distilate, rachiuri, lichioruri şi alte băuturi spirtoase:		
	- cu o concentrație de alcool, în funcție de volum, de până la 9% vol;	valoarea în lei	12%, dar nu mai puțin de 0,12 lei/% vol/litru alcool absolut
	- cu o concentrație de alcool, în funcție de volum, de la 9% vol până la 25% vol;	valoarea în lei	30%, dar nu mai puțin de 0,10 lei/% vol/litru alcool absolut
	- cu o concentrație de alcool, în funcție de volum, de peste 25% vol;	valoarea în lei	50%, dar nu mai puțin de 0,40 lei/% vol/litru alcool absolut

Sursa: *elaborat de autor*

În CE la vinuri, vinuri spumoase, de regulă, nu se aplică de loc accize, îndeosebi în țările producătoare, excepție făcând țările nordice, unde există anumite interdicții la consum. La vinuri liniştite nici România, nici alte 14 state nu aplică accize. La vinuri spumoase aceleaşi state nu aplică accizul, iar România – 45 euro/hl. Comparativ cu alte state-membre CE,

România are un nivel destul de redus al accizelor pentru băuturi spirtoase, chiar dacă începând cu 1 aprilie 2009, acestea puțin s-au mărit. Iată nivelul minim/maxim pe CE la accize: vinuri liniştite – 3/476 euro/hl, vinuri spumoase – 8/656 euro/hl, băuturi fermentate liniştite – 3/328 euro/hl, băuturi fermentate spumoase – 3/656 euro/hl. ***Şi în Republica Moldova, şi în CE există şase grupuri de produse accizate în domeniu:*** berea, alcoolul etilic, votca, divinul, vinurile spumoase, vinurile liniştite. În Moldova cota accizului se stabileşte în % față de valoarea în lei a produsului, iar în CE există ***cotă fixa*** la fiecare grup.

2. Situație actuală

Tabelul 2

mlrd. lei

Indicator	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
BPN accize	1,272	1,150	1,437	1,752	1,865	1,957	2,056
% în PIB	3,4	2,6	2,7	2,8	2,6	2,5	2,4
BST accize	1,264	1,147	1,432	1,746	1,858	1,950	2,050
1%,din acciz BST	12,6 mln. lei	11,5 mln. lei	14,3 mln. lei	17,5 mln. lei	18,6 mln. lei	19,5 mln. lei	20,5 mln. lei

Sursa: *elaborat de autor*

Dinamica încasărilor în Bugetul Public Național (BPN), precum şi în Bugetul de Stat (BST) denotă o tendință de creştere a accizului în valori absolute pentru anii 2009-2011, iar pentru a asigura aceste încasări Guvernul, în 2009, a aprobat noi creşteri ale cotei accizului, deocamdată la vodcă de la 45% la 50%, conform obiectivelor fixate deja în programele de guvernare, Cadrul de cheltuieli al Republicii Moldova, precum şi în proiecțiile bugetare. Analiza tabelului 2 arată că o micşorare doar cu ***1%*** a vărsămintelor afectează serios bugetul de stat, în care încasările de la accize sunt catalogate drept venituri certe, dar totodată cu o pondere înaltă în acumulări. Astfel, politica actuală a accizării presupune menținerea şi pe viitor a unei ***ponderi exagerate*** a acestui impozit în PIB şi BST. Pe de altă parte, există şi fenomenul distorsionării prețurilor pe întreaga economie națională, inclusiv din cauza prețurilor finale foarte mari la vinurile industriale pe piața internă. Astfel, dacă se scade din salariul mediu cel puțin 60 lei, conform datelor sociologice, sumă ce corespunde consumului lunar per capita, care constituie cheltuielile reale pentru vinuri şi alte băuturi alcoolice şi se iau în vedere datele statistice ale consumului lunar la alte produse alimentare, nealimentare şi servicii, se constată o ***distorsionare puternică a prețurilor***. Nici cadrul legislativ curent nu este unul ***stimulatoriu pentru producători, mai ales metodologia***, dar şi restituirea accizelor achitate (circa 8-9% din producția accizată), licențierea activităților (importul şi/sau comercializarea angro a alcoolului etilic; băuturilor alcoolice şi a berii importate; fabricarea alcoolului etilic, producției alcoolice, berii şi/sau păstrarea, comercializarea angro a alcoolului etilic, a producției alcoolice şi a berii produse de producătorii autohtoni), mărcile comerciale etc., numeroasele ***taxe suplimentare*** (fiecare marcă comercială – 18 bani) şi documentele justificative sunt doar în folosul birocrației locale şi centrale.

3. Viziune. Pornind de la faptul că orice mărire a cotei accizului la vinuri în Republica Moldova nu este salutabilă, competitivitatea produselor autohtone fiind şi aşa la limita concurenței, în primul rând la preț final, şi având în vedere tendințele de micşorare a accizului în CE mai ales la vinuri liniştite, mai jos se studiază o variantă de dezvoltare pentru anii 2009 – 2011 şi pentru o perspectivă mai îndepărtată în baza unei ***noi politici fiscale***.

Întru argumentarea acestor variante, a fost elaborată metodologia de calcul, adecvată problemei, şi efectuate calcule numerice. De menționat inoportunitatea utilizării metodelor de prognozare clasice, deoarece trendul ultimilor 10 ani a fost favorabil creşterii continue a cotei accizului, or acum a venit timpul schimbărilor calitative, anume a diminuării uşoare a cotelor, mai ales la vinuri, conform practicilor europene, cu păstrarea defalcărilor bugetare cel puțin la nivelul actual.

4. Metodologie de calcul. La evaluarea rezultatelor metodologice, drept suport analitic s-a luat metoda de comparare cu un etalon, elaborată de autor, care combină două modele cunoscute – ale lui M.E. Porter şi P. Krugman, respectiv; anume în cazul dat, ***compararea accizelor naționale cu accizele la mărfurile respective de pe piața CE***. Astfel au fost calculate accizele optimale pentru R. Moldova, iar în calitate de accize comunitare au fost luate cele din țările-membre ale CE.

5. Scenariu de dezvoltare. Având în vedere criza economică şi importanța accizelor în completarea bugetelor, o eventuală micşorare a vărsămintelor în buget de la producția accizată la vinuri şi alte produse alcoolice este puțin probabilă. Pe de altă parte, este evidentă tendința de creştere a cererii la aceste produse. Astfel, numai în 2008, față de 2007, au crescut semnificativ vânzările cu amănuntul la coniac: de la 150877,0 la 175709,2 mii. lei (16%), la rachiu, lichioruri: de la 299549,1 la 367761,2 mii. lei (22%), la vinuri: de la 114568,1 la 139557,3 mii. lei (22%), la vinuri spumoase: de la 103064,7 la 126978,4 mii. lei (23%). De aici reiese necesitatea elaborării unui nou scenariu de dezvoltare, în care creşterea fizică a producției să fie însoțită şi de reforme economice, mai ales fiscale.

Considerațiuni generale. 1) Tendințele europene ale impozitării cu accize pornesc de la ***protecția sănătății individului*** şi rezidă în mărirea continuă a accizelor la băuturile tari, pentru a le micşora consumul, şi viceversa, în urmărirea: a) reducerii la zero a accizului la vinuri, mult mai recomandabile de către specialişti şi, implicit creşterea consumului anume la acest grup de băuturi; b) legalizării producerii casnice a vinului. 2) În Republica Moldova există o anumită ***tensiune*** de ordin aproape integral birocratică şi departamentală între producătorii de vinuri şi băuturi tari, care se încearcă a fi pusă mai presus de interesul național. 3) În studiu toate calculele sunt efectuate în ***euro***. 4) Studiul de față se efectuează doar pentru ***patru produse*:** vinuri – vinuri liniştite/vinuri spumoase şi băuturi tari – divin/votcă, berea şi alcoolul etilic nefiind parte a prognozelor de mai jos. 5) Deoarece de la an la an graficul volumului de producție în ramură poartă un caracter sinusoidal, producția de bază la prognozare este luată, de regulă, după ***volumul maxim accizat*** din ultimii ani. După restabilirea relațiilor de export cu Rusia, în a doua jumătate a anului 2008 şi prima jumătate a anului 2009 s-a conturat un raport aproximativ de 8:1 la timbre de accize eliberate, respectiv pentru băuturi tari şi vinuri. Astfel, în prima jumătate a 2009, au fost solicitate 8,9 mln. timbre pentru votcă şi divin, 1,19 mln. timbre pentru vinuri şi 0,8 mln. pentru spumante. Spre deosebire de starea stocurilor sau producția fizică anuală, anume aceste valori, mai ales proporțiile dintre ele, sunt luate în considerare în studiul de față la efectuarea prognozelor, deoarece ele reflectă cel mai bine situația la moment în ramură, exprimând contractarea reală a volumelor de vânzare şi efectele crizei economice. 6) Se presupune trecerea la o nouă metodologie de calcul pentru toate vinurile şi alte produse alcoolice: ***cotă fixă de la unitate volum de produs***. Practica actuală de stabilire a cotei accizului în Republica Moldova în funcție de valoarea în lei a produsului, anume în **% *din prețul de vânzare, nu este stimulatorie, deoarece orice mărire a volumului de producție***

majorează exponențial volumul producției accizate, fapt de la care unii agenți economici sunt chiar în prag de faliment, or comparativ metodologia comunitară este mai puțin presantă din punctul de vedere al fiscalității, deoarece ***se impozitează doar volumul fizic produs, adică cantitatea înmulțită la accizul comunitar, în rest agentul economic având liber la stabilirea prețurilor de vânzare***. De remarcat, însă, că cotele comunitare sunt mai mari decât cele naționale în valori absolute, dar în realitate raportarea la salariul mediu pe economie şi nivelul prețurilor de consum confirmă viceversa.

Evaluări metodologice. Pentru a evalua numeric metodologia de calcul având la bază cotă fixă de la unitate de volum de produs, au fost calculate cotele optime ale accizelor, evaluată aparte relația vin-votcă, încasările la buget etc.

Tabelul 3

Cota optimă a accizului

Media CE euro/litru	divin: 13,2	spumante: 0	vin.nat.: 0	votcă: 1,5
Accize total **RM** (mln. euro)	45	50	55	60
divin euro/litru	13,2033	13,4859	13,76841	14,05092
spumante euro/litru	0,00100	0,084711	0,168417	0,252124
vin.nat. euro/litru	0,00149	0,126007	0,250521	0,375034
votcă euro/litru	1,50778	2,156509	2,805233	3,453957

Sursa: *elaborat de autor*

Din tabelul 3 se vede că pentru a obține, în prima jumătate a anului 2009, circa 45 mln. euro sub formă de accize de la cele patru produse accizate şi având în vedere ***micşorarea*** aproape la zero a accizului la vinuri naturale (0,001 euro per litru) şi vinuri spumoase (0,001 euro per litru), ar fi fost nevoie de o ***majorare*** concomitentă a accizului la votcă şi divin, respectiv până la 13,2 euro per litru la divin, şi 1,5 euro per litru la votcă, iar pentru a obține 50 mln. euro deja accizele vor creşte până la 0,08; 0,12; 13,5; 2,1 respectiv. Aceste accize sunt cele ***optime***, deoarece ele garantează „distanța" minimă de cele comunitare. Pornind de la Paritatea Puterii de Cumpărare (PPC) a monedei naționale – leul, accizele comunitare au fost luate în calcul doar după valorile lor apropiate de cele minime în CE.

Relația vin-votcă. Atâta timp cât o sticlă de vin în Republica Moldova costă în medie de două ori mai scump decât o sticlă de votcă piața internă va fi pierdută, iar volumul comercializării „la negru" va creşte mereu, raportul dintre consumul pe piața internă a vinului industrial şi cel casnic menținându-se circa ***1:20***.

Tabelul 4

Relația vin-votcă

Media CE euro/litru	vin.nat.: 0,2	votcă: 1,5
Accize total **RM** (mln. euro)	5	10
vin.nat. euro/litru	0,064507	0,213794

Sursa: *elaborată de autor*

Din tabelul 4 reiese că o eventuală schimbare a politicii fiscale în domeniu, în ipoteza păstrării relative a veniturilor curente în bugetul de stat, ar modifica esențial piața internă la aceste produse. Astfel, o reducere a accizului la vin sub 0,06 euro per litru i-ar mări brusc competitivitatea şi l-ar transforma într-un concurent serios pentru vinul de proveniență casnică, iar pentru a acumula în buget 10 mln. euro numai de la vin şi vodcă accizele ar trebui

să fie deja 0,21 şi 1,57 euro respectiv, dar încă sub media europeană. ***Creşterea esențială a accizului la votcă va necesita întreprinderea imediată a măsurilor de ordin economic, pentru a menține produsul în limitele competivității.***

Încasări la buget. Există două componente ale încasărilor la BST de la vinuri şi alte băuturi alcoolice: directe şi indirecte. Cele indirecte sunt greu de apreciat numeric, dar ele sunt garantate şi vor veni de la reîntoarcerea vinurilor autohtone pe piața internă, unde cererea generală este în creştere, mai ales după eventuala diminuare a accizului. Per total aceste încasări constau din cel puțin 45 mln. euro de la patru grupuri de produse din tabelul 3 + accizele de la bere şi alcool etilic + circa 8-9 mln. euro de la presupusa anulare a restituirilor pentru vinurile exportate + venituri indirecte de la creşterea volumului de vânzări al vinurilor pe piața internă – în total 1,6-1,9 mlrd. lei, adică aproape de indicatorii prognozați pentru anii 2010-2011.

6. Concluzii şi recomandări. Concluzii .Dacă se păstrează situația actuală, atunci: 1) va rămâne ponderea exagerată a accizului în PIB; 2) prețurile în economia națională vor fi în continuare distorsionate; 3) cadrul regulatoriu nu va fi stimulator pentru ramură; 4) taxele suplimentate vor îngreuna dezvoltarea accelerată a ramurii vini-viticole. Recomandări: 1) Aprobarea noului scenariu de dezvoltare; 2) Efectuarea reformelor economice în ramură, în primul rând proiectare cel puțin a unui cluster vini-viticol.

Referințe:

1. Gârlă Eugeniu: *Probleme de optimizare de dimensiuni mari*. Materialele conferinței ştiințifice internaționale „Competitivitatea şi inovarea în economia cunoaşterii", Chişinău, 25-26 septembrie, 2009
2. *Republica Moldova: Breviar statistic*, serie, Chişinău, 1999-2007
3. *România: Anuar statistic, Prețuri*, serie, Bucureşti, INS 2007-2008
4. *Cadrul de cheltuieli pe termen mediu*. Hotărâre de Guvern nr.1079 din 19 octombrie 2005
5. *Legea bugetului de stat pe anul 2008* nr. 254-XVI din 23.11.2007 Monitorul Oficial nr.192-193/745 din 13.12.2007

II. MANAGEMENT ŞI MARKETING

PIAȚA FRIGIDERELOR DE UZ CASNIC

Conf. univ. dr. ***Ghenadie ŞPAC***
Conf. univ. dr. ***Vitalii COZMIC***
Conf. univ. dr. ***Ion VREDNIC***

The article is devoted to analysis assortment of household refrigerator and numerical assessment of their needs on the Moldovan market.

Frigiderul este un produs electrocasnic destinat păstrării mai îndelungate a produselor alimentare uşor alterabile. Aceasta se datorează capacității frigiderelor de a genera temperaturi joase. Frigiderul este un element component al fiecărei locuințe, fără de care o familie contemporană nu-şi poate închipui existența, mai ales în timpul de vară.

În prezent, aproape în fiecare țară există câte cel puțin un producător de tehnică frigorifică, fapt care s-a întâmplat până nu demult şi în Republica Moldova (în anul 1997 a falimentat şi s-a desființat uzina de frigidere din Chişinău, care producea mărcile „Codru" şi „Ghiocel").

La moment, toată tehnica frigorifică din Republica Moldova este importată din alte țări, cum ar fi Ucraina, Belarus, Rusia, Lituania, România, Polonia, Suedia, Elveția, Coreea şi altele. Ca urmare, piața frigidelor din Republica Moldova este o piață de import, şi anume asupra ei se va desfăşura analiza în continuare.

Sortimentul frigiderelor de uz casnic este reprezentat de un şir de articole ce diferă între ele printr-o totalitate de particularități constructive. Deci, în rețeaua comercială sunt prezentate:

- frigidere cu o uşă fără congelatoare;
- frigidere cu o uşă cu congelatoare;
- frigidere cu 2 uşi (jos – camera frigorifică şi sus – congelator, şi invers);
- combine frigorifice (jos – congelator cu sertare, sus – camera frigorifică);
- frigidere cu 3 uşi şi mai multe;
- congelatoare.

Toate aceste frigidere şi congelatoare sunt reprezentate de asemenea mărci ca: Indesit, Daewoo, Ardo, Lg, Atlant, Nord, Stinol, Cnaige, Samsung, Hansa, ElectroLux, Ariston, Gorenje şi altele.

La frigiderele sus-enumerate se constată următoarele performanțe:

- creşterea capacității utile de 290 litri (de exemplu, ElectroLux – Suedia);
- dotarea cu un compartiment de răcire care asigură un interval de răcire între 0 şi $3C^0$ destinat alimentelor uşor alterabile, care îşi păstrează gustul original şi vitaminele;

- încorporarea vaporizatoarelor în instalația din material expandat, ceea ce oferă un spațiu interior mai mare şi o curățire comodă;
- dotarea cu acumulator de frig pentru prelungirea timpului de congelare până la 53 de ore cu temperatura între -18 C^0 şi -19 C^0 în cazul căderilor de tensiune (de exemplu, Rotel – Elveția);
- degivrarea automată la intervale diferite a frigiderului (de exemplu, Indesit);
- compartimentarea modulară a feței interioare a uşii pentru a oferi multiple posibilități de aşezare a produselor;
- dotarea cu sistemul „No frost" (fără gheață) cu curenți de aer uscat care prezintă următoarele avantaje:
  a) lipsa mirosurilor caracteristice;
  b) timp îndelungat de conservare a legumelor şi alimentelor proaspete;
  c) revenirea rapidă la temperatura ideală după deschiderea uşii;
  d) compartimentarea mai bună a spațiului pentru diferite produse (de exemplu, Whirlpool – Suedia).

În construcția frigiderelor sunt introduse o mulțime de elemente constructive noi, cum ar fi:

- **Direct Drive** – dotarea frigiderelor cu un compresor cu activitate directă, ce permite economisiri considerabile de energie electrică şi reduceri ale nivelului de zgomot (LG);
- **XtraSpace Icer & Xtraspace 7** – sistem performant de răcire a apei montat în uşa frigiderului (LG);
- **Ice Beam Door Cooling** – acest sistem repartizează uniform curenții de aer rece în interiorul frigiderului, ce garantează o răcire calitativă a produselor păstrate;
- **Diosilver** – folosirea substanțelor peliculogene saturate cu ioni de argint pentru acoperirea cavității interne a frigiderului, ceea ce contribuie la inițierea unui efect antibacterial, micşorează posibilitatea apariției sporilor de mucegai.

Sunt fabricate frigidere **Side-by-side**, care, spre deosebire de alte modele, au camera de congelare aşezată alături de camera frigorifică. Din această cauză, aceste frigidere au un aspect asemănător unui dulap pentru păstrarea vestimentației. Frigiderele Side-by-side au un volum util mai mare de 400 dm^3 până la 1200 dm^3. Deşi există diversitatea modelelor dotațiilor acestora, posibilităților de funcționare, diferența dintre cerere şi ofertă este mare.

Să analizăm teoretic necesitățile consumatorilor în procurarea frigiderelor şi congelatoarelor. Ştiind că perioada de exploatare normală a unui frigider ar trebui să fie maximum 15 ani, populația Republicii Moldova, fără Transnistria, de aproximativ 3,5 mln şi, în medie, câte 4 membri în familie obținem în jur de 800-850 mii locuințe. Astfel am obținut în jur de 850 mii locuințe în care ar trebui să fie câte cel puțin un frigider cu o perioadă normală de exploatare de maximum 15 ani. Deci, necesarul anual de frigidere ar trebui să fie de aproximativ 55000 de bucăți (850000/15).

La o astfel de situație cu un necesar de 55000 de frigidere şi o cerere de numai 20000, rezultă că numai 40% din familii normal pot să-şi procure un frigider, o consecință a nivelului de trai de la noi din țară. Şi totuşi, aceasta nu înseamnă că numai 40% din locuințe au frigider, ci restul pur şi simplu au mărit perioada de exploatare. Sunt locuințe care au frigidere cu o vârstă de 20-25 ani, ba chiar şi 30, iar unele locuințe sunt fără frigider. Deci, există un dezechilibru între cerere şi oferta la nivelul dat al prețurilor. Desigur, o micşorare a prețului va genera o micşorare a acestui dezechilibru, dar nu-l va diminua complet, deoarece această

micşorare a preţului are o limită sub care nu poate coborî producătorul datorită costului de producţie pe care-l suportă. În fine, numai la o micşorare a acestui nivel de cost (graţie progresului tehnico-ştiinţific) şi ridicării nivelului de trai va fi posibilă această echilibrare. Deci, acesta e „jocul" dintre cerere şi ofertă pe piaţa frigiderelor de uz casnic, la baza ofertei căreia stă costul de producţie influenţat de progresul tehnico-ştiinţific, iar la baza cererii stă necesitatea şi capacitatea de plată a populaţiei.

În continuare, aş vrea să fac o descriere şi unele propuneri în comerţul cu tehnică frigorifică de uz manager din Republica Moldova.

Cum am mai amintit anterior, comerţul cu frigidere, de obicei, este asigurat prin două verigi: prima cu ridicata şi a doua cu amănuntul, dar în cazul în care importatorul îşi desface singur marfa, prima verigă lipseşte. Deci, participanţii la intermediere dintre producător şi consumator sunt importatorii (angrosiştii) şi punctele de prezentare şi desfacere (detailiştii). La fel este important de remarcat faptul că frigiderele ca marfă fac parte din categoria electrocasnicilor cu următoarele 3 principale caracteristici (de care ar trebui să se ţină cont în comercializarea lor): folosinţă îndelungată, valoare ridicată şi dimensiuni importante. Cea din urmă caracteristică se răsfrânge asupra modului de organizare a sălii de vânzări sub forma magazinelor-saloane de prezentare şi desfacere ce necesită suprafeţe considerabile de expunere. Aceste saloane se pot organiza în cadrul unor magazine universale (Unic, 1000 de mărunţişuri), cât şi separat în exclusivitate numai frigidere sau în asortiment cu altă tehnică de uz casnic ca aragaze, maşini de spălat (Bomba, Maximum etc.). De multe ori importatorul îşi organizează propriul salon de prezentare şi desfacere, ba chiar mai mult, ei recurg la compromisuri făcând schimb de frigider, astfel realizând un sortiment comercial care i-ar atrage mai mult pe clienţi.

În municipiul Chişinău în fiecare raion există cel puţin unul, dar, de obicei, mai multe astfel de saloane. Şi în fiecare din aceste puncte de desfacere sunt prezente majoritatea mărcilor de frigidere. Aceasta se datorează politicii comerciale intensive asigurată de importatorii acestor mărci, care constă în asigurarea unei prezenţe cât mai largi pe piaţă şi cât mai aproape posibil de consumator (utilizator), prin organizarea unei reţele de distribuţie. Această reţea este extinsă şi în alte oraşe principale ale Republicii, precum ca Bălţi, Ungheni, Cahul şi altele.

De asemenea, este important de menţionat faptul că aceste mărci nu sunt importate în regim de exclusivitate (în afară de unele mărci ca Snaige, Arctic şi altele mai puţin cunoscute), adică pentru aceeaşi marcă există mai mulţi importatori. Acest fapt nu avantajează importatorii, astfel se creează o concurenţă în cadrul aceluiaşi brand, în timp ce ea ar trebui să existe între branduri. Această lipsă de exclusivitate se datorează faptului că producătorul fie nu este mulţumit de volumul vânzărilor realizat de importatorul dat în cazul exclusivităţii sau fie că el vede că şi-ar mări vânzările pe această piaţă realizând exportul prin mai mulţi importatori. Această situaţie poate fi depăşită în cazul unei selectări adecvate a importatorului, care ar avea atât capacitate, cât şi insistenţă şi agresivitate pe piaţă. Ba chiar mai mult, acest fapt dezavantajează nu numai importatorul, ci şi exportatorul, deoarece acesta este lipsit de avea o strategie şi o politică comercială unică pe această piaţă atât la nivel de preţ, promoţie, distribuţie, cât şi la o cercetare a pieţei pe care i-o poate oferi importatorul. Desigur, uneori importatorul poate singur să-şi asigure exclusivitate prin patentarea brandului respectiv, desigur dacă el nu a fost patentat de altcineva sau dacă nu este o marcă notorie.

Ca măsuri de acţiune pe piaţă pe care le-aş propune în cazul exclusivităţii ar fi:

1) Crearea unei reţelei cât mai largi de distribuţie, pentru a asigura prezenţa pe piaţă;

2) Stabilirea de prețuri unice pe toată rețeaua de distribuție;
3) Organizarea unei campanii promoționale de debut şi de menținere prin:
   - spot publicitar la TV;
   - panouri publicitare;
   - pagină în Înternet;
   - material publicitar (pliante, foi volante, calendare etc.).
4) Promovarea vânzărilor în punctele de desfacere prin:
   - organizarea informațională şi promoțională a punctului de vânzare;
   - motivarea şi organizarea de traininguri cu vânzătorii-consultanți;
   - organizarea tombolelor.
5) Vânzarea în rate, deşi este problematică, deoarece salariile reale nu sunt oficializate, dar totuşi ea poate servi ca un element atractiv şi promoțional foarte important.

Desigur, toate aceste măsuri au o logică şi rost la un nivel adecvat al raportului calitate – preț.

CERINȚE PENTRU SISTEMUL DE MANAGEMENT AL CALITĂȚII DIN INSTITUȚIA DE ÎNVĂȚĂMÂNT SUPERIOR

Conf. univ. dr. ***Sergiu BACIU***

In the article are summarized the main requiments and components of Quality Management System for Higher Education Institution

Orice instituție de învățământ superior este responsabilă, în mod autonom, de dezvoltarea unei culturi a calității, adică a unor politici, tehnici şi practici consecvent aplicate şi temeinic documentate pentru obținerea acelor rezultate/performanțe [1] care sunt concordante cu obiectivele fixate. Standardele instituționale ale asigurării calității dintr-o universitate ar fi următoarele [3]:

1. Existența unei *politici şi a unor standarde instituționale de calitate* care să fie făcute publice de către managementul calității din universitate.
2. Existența unor mecanisme specifice de *aprobare, monitorizare şi evaluare a programelor de studii şi a diplomelor*.
3. *Evaluarea studenților* se face pe baza unor criterii şi proceduri publice aplicate în mod consecvent.
4. Instituțiile trebuie să dispună de *personal didactic suficient, competent şi calificat* să gestioneze predarea şi învățarea.
5. *Resursele de învățare* oferite studenților să fie adecvate şi specifice fiecărui program de studii.
6. Instituțiile să dispună de *sisteme de date şi informații* care probează calitatea.
7. Instituțiile *oferă public* informații cantitative şi calitative despre programele de studiu şi diplomele conferite.

Pentru a realiza cu succes aceste standarde, Instituția de Învățământ Superior (IÎS) 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.*

Există numeroase modele de sisteme de asigurare a calității. Ar trebui să se reamintească faptul că baza pentru cele mai multe din aceste modele vine din sectorul de afaceri şi, de aceea câteodată ele vizează alte domenii şi se ghidează după alte legi decât cele utilizate în educație.

Fiecare instituție trebuie să găsească modelul care furnizează diferențierea şi acceptarea interne, venind substanțial în întâmpinarea acceptării externe. Avem întotdeauna un singur scop: să găsim şi să implementăm un model care este suficient de exact pentru a viza caracterul special al acestui domeniu de activitate (în cazul nostru: activitatea de formare, dezvoltare, cercetare) şi care să furnizeze standarde şi criterii care pot fi utilizate în educație. Pentru aceasta, o activitate de transfer metodologic va trebui întreprinsă, cu siguranță. Pe de altă parte, răspândirea remarcabilă a unor modele care au fost încercate şi testate în sectorul de afaceri presupune că nu trebuie *„să reinventăm roata"*. În continuare, ne vom baza pe modelul propus de Standardul ISO 9001:2008 [4] adaptat de noi pentru învățământul superior.

1. Sistemul de management al calității

1.1 Cerințe generale: IÎS creează, documentează, implementează, menține şi îmbunătățeşte un sistem de management al calității (SMC). Este necesar de:

- a identifica procesele necesare ale Sistemului de Management al Calității şi a stabili consecutivitatea şi interacțiunea dintre aceste procese,
- a determina criteriile şi metodele necesare pentru asigurarea unui control eficient al proceselor (proceduri, regulamente, instrucțiuni),
- a asigura resursele necesare pentru executarea şi monitorizarea proceselor,
- a asigura accesul la informația necesară pentru realizarea şi monitorizarea proceselor,
- a întreprinde acțiuni necesare pentru îmbunătățirea continuă a proceselor.

1.2 Cerințe referitoare la documentație: Documentația SMC include: politica şi obiectivele instituției referitoare la calitate, un manual al calității, proceduri ale SMC şi ale proceselor principale ale instituției (învățământ, cercetare-consultanță, comunicare internă-externă), documente necesare instituției pentru a se asigura de eficacitatea planificării, operării şi controlului proceselor sale, precum şi înregistrările necesare pentru demonstrarea funcționării eficace a instituției şi SMC. Amploarea documentației SMC, forma şi mediul suport sunt decise de instituție. Sunt stabilite proceduri de menținere sub control a documentelor (elaborare, emitere, aprobare, reactualizare, distribuire, acces) şi a înregistrărilor.

Documentele se vor elabora pornind de la valori şi principii acceptate instituțional şi vor reglementa activitățile IÎS din perspectiva îmbunătățirii continue (vezi figura 1).

1.3 Controlul înregistrărilor: O înregistrare furnizează informații despre activitățile efectuate în organizație, cum sunt rezultatele obținute în fiecare etapă a procesului de predare/învățare (furnizarea educației).

IÎS va menține înregistrări ale SMC (formulare, registre, procese verbale, rapoarte, analize) pe suport de hârtie sau magnetic. Înregistrările sunt identificate prin titlu şi prin cod unic, redacția formularului, indicate în spațiile prevăzute ale acestora.

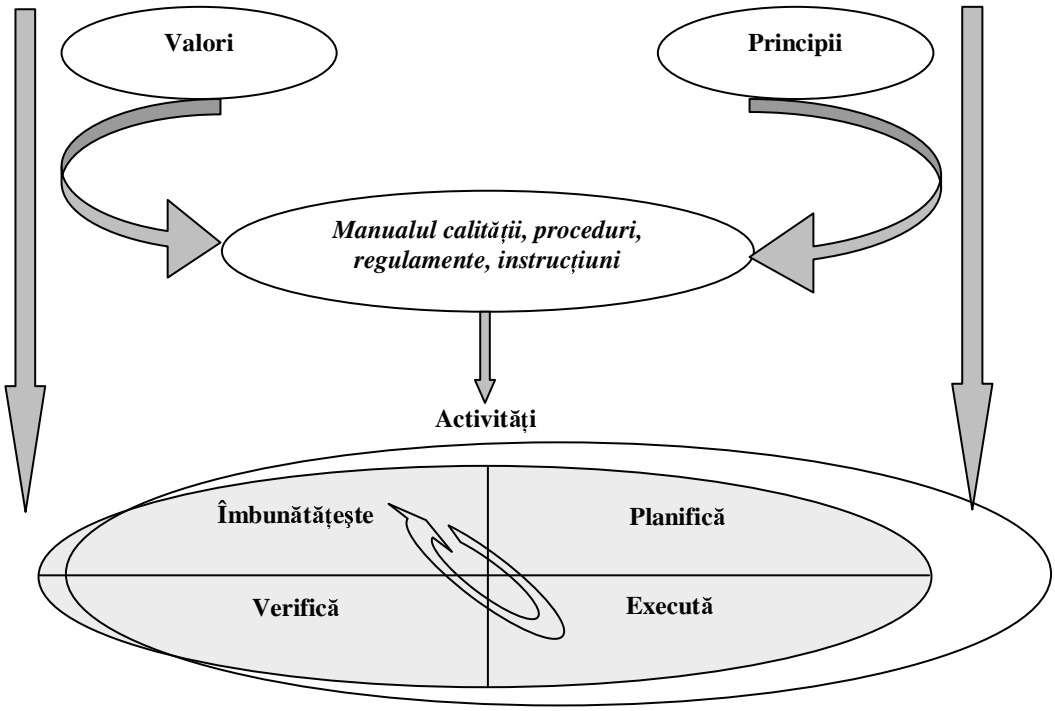


***Figura 1*. Elaborarea documentelor SMC**

2. Responsabilitatea managementului

2.1 Implicare responsabilă în promovarea calității: Conducerea IÎS se implică în mod responsabil în susținerea, promovarea şi îmbunătățirea continuă a SMC. Managementul de la cel mai înalt nivel ar trebui să se asigure că programele şi procesele educaționale îndeplinesc cerințele legale şi reglementate pentru certificarea sau acreditarea acestora.

2.2 Orientare către client: Conducerea instituției se asigură că cerințele şi aşteptările clientului şi părților interesate sunt determinate şi satisfăcute.

Cerințele clienților sunt adeseori implicite. Acestea ar trebui definite şi documentate ca cerințe ale curriculumului care includ rezultate bine definite ale învățării şi indicatori de performanță specificați, proiecte de instrucție care ar trebui analizate la stadiul de propunere şi ulterior, cel puțin anual, pentru a asigura că toate cerințele sunt îndeplinite şi sunt aliniate obiectivelor organizației.

2.3 Politica referitoare la calitate: Conducerea IÎS stabileşte şi reactualizează atunci când este necesar politica referitoare la calitate. Aceasta trebuie să fie consecventă cu standardele profesionale, regulile şi reglementările guvernamentale, adecvată misiunii declarate a instituției, să conțină un angajament pentru satisfacerea cerințelor şi pentru îmbunătățirea continuă a eficacității SMC, şi să constituie un cadru adecvat pentru stabilirea obiectivelor calității. Ea trebuie cunoscută, înțeleasă şi aplicată în întreaga instituție.

2.4 Planificare: Conducerea instituției se asigură că obiectivele calității sunt stabilite pentru funcțiile şi la nivelurile relevante, că există şi este aplicat un plan de implementare, menținere şi îmbunătățire a SMC.

2.5 Responsabilitate, autoritate şi comunicare: Conducerea IÎS se asigură că responsabilitățile şi autoritatea sunt definite, comunicate şi funcționează în cadrul instituției, că există şi funcționează procese adecvate de comunicare, astfel încât întregul personal să cunoască măsura în care au fost atinse obiectivele calității.

Responsabilitățile şi autoritățile pentru activitățile curente şi cele ce au efect asupra calității serviciilor/ proceselor/ SMC sunt stabilite în fişele postului pentru fiecare angajat.

2.6 Analiza efectuată de management: Conducerea IÎS analizează la intervale planificate funcționarea SMC şi a proceselor considerate relevante în scopul de a evalua eficacitatea îndeplinirii cerințelor şi indicatorilor sistemului de management al calității şi ar trebui să stabilească acțiuni preventive şi corective pentru neconformitățile identificate sau potențiale. În urma acestei analize sunt elaborate politica şi obiectivele în domeniul calității pentru perioada următoare. Trebuie menținute înregistrări ale analizelor efectuate de management.

3. Managementul resurselor

3.1 Asigurarea resurselor: IÎS determină şi pune la dispoziție resursele necesare pentru implementarea şi îmbunătățirea continuă a SMC, a proceselor relevante şi a produselor instituției pentru a îmbunătăți nivelul de satisfacție al clienților.

3.2 Resurse umane: Personalul implicat în procesele relevante ale IÎS trebuie să fie competent din punct de vedere al studiilor, al instruirii, al abilităților şi al experienței. Instituția evaluează competențele şi identifică necesitățile de instruire a personalului, planifică şi realizează instruirea periodică a acestuia în domenii adecvate.

În continuare, propunem un set de criterii generale, elaborat de noi, care pot fi utilizate la evaluarea personalului.

Tabelul 1

Criterii pentru evaluarea personalului

Competențe	Criterii
COMPETENȚE PROFESIONALE	1. Cunoştințe în domeniul profesional
	2. Propunerea de soluții la diverse probleme din mediul profesional
	3. Corectitudine
	4. Implicare
	5. Perfecționism
	6. Organizarea sarcinilor
	7. Încadrare în timp
	8. Îndeplinirea sarcinilor primite
	9. Autonomie în procesul de muncă
COMPETENȚE RELAȚIONALE	10. Respectul față de ceilalți
	11. Abilități de lucru cu oamenii
	12. Abilități de negociere
	13. Abilități de consultanță şi consiliere
COMPETENȚE PERSONALE	14. Încredere în sine
	15. Spirit practic
	16. Încrederea în ceilalți
	17. Echilibru emoțional
	18. Capacitate de automonitorizare
	19. Aptitudine generală de învățare
COMPETENȚE SITUAȚIONALE	20. Capacitate de a lua decizii
	21. Obiectivitate
	22. Spirit critic
	23. Organizare personală
	24. Capacitatea de adaptare
	25. Spirit inovativ

COMPETENȚE MANAGERIALE	26. Folosirea eficientă a resurselor
	27. Capacitate de conducere
	28. Luarea inițiativei
COMPETENȚE DE ASIGURARE A CALITĂȚII	29. Asigurarea satisfacerii cerințelor clienților
	30. Identificarea neconformităților/defectelor şi întreprinderea acțiunilor corective pentru eliminarea acestora
	31. Desfăşurarea activităților în conformitate cu normele stabilite

3.3 Infrastructură: IÎS identifică, pune la dispoziție şi menține infrastructura necesară pentru realizarea produselor sale în condiții adecvate.

3.4 Mediu de lucru: În cadrul IÎS se menține permanent un ansamblu de condiții necesare pentru a realiza conformitatea cu cerințele față de servicii.

4. Realizarea produselor

4.1 Planificarea realizării produselor: IÎS planifică şi dezvoltă procesele de realizare a produselor în conformitate cu cerințele şi în concordanță cu celelalte procese ale SMC. În cadrul planificării realizării produselor, instituția determină, după caz: obiectivele calității, cerințele pentru produs, necesitatea de a stabili noi procese şi de a aloca resurse. Instituția planifică şi menține sub control activitățile cerute de verificare, validare, monitorizare, măsurare specifice produselor, precum şi criteriile pentru acceptare. Ea stabileşte înregistrările necesare pentru a furniza dovezi că procesele de realizare şi produsele rezultate satisfac cerințele.

4.2 Procese referitoare la relația cu părțile interesate: IÎS identifică şi reactualizează cerințele părților interesate (prin modalități de comunicare adecvate) referitoare la produse, cerințele legale şi reglementare, şi analizează dacă are capacitatea să le îndeplinească. Cerințele se pot referi la: competențele şi aptitudinile absolvenților, rezultatele şi impactul estimat al cercetării şi asistenței directe acordate organizațiilor din mediul economico-social.

Beneficiarii IÎS pot fi divizați în 3 categorii: studenți/masteranzi/doctoranzi, angajatori şi alți beneficiari ai serviciilor prestate de IÎS.

4.3 Planificarea proiectării şi dezvoltării: În cazul IÎS, proiectarea se referă la: programele de studiu (pachetul de competențe şi abilități asumate, plan de învățământ, specificații privind programe analitice şi competențele în etape intermediare, modalitățile de examinare şi testare a acestora etc.), proiecte de cercetare, proiecte de asistență-consultanță.

În urma studiilor de piață efectuate prin intermediul chestionării beneficiarilor şi în baza analizelor efectuate de personalul didactic al IÎS (propuneri fixate în deciziile catedrelor) se obțin informații referitoare la direcții de îmbunătățire a serviciilor educaționale şi ştiințifice existente, precum şi propuneri de dezvoltare a serviciilor noi. Aceste cercetări stau la baza propunerilor pentru elaborarea planurilor de învățământ, a cursurilor noi, a cercetărilor ştiințifice, a materialelor didactice şi/sau îmbunătățirea celor existente. În continuare, prezentăm un exemplu de etape în proiectarea unui curs.

Tabelul 2

Proiectarea unui curs nou

ETAPE
1. Fundamentarea (stabilirea elementelor de intrare). Se va efectua: ▪ analiza documentelor normative şi reglatoare cu referire la procesele educaționale în învățământul superior; ▪ analiza prealabilă referitoare la nevoile specifice exprimate de clienți (studenții înmatriculați la ASEM şi firme sau organizații interesate);

▪ analiza celor mai noi direcții de dezvoltare în domeniu; ▪ analiza comparativă a programei analitice pe baza unor modele de la universități de prestigiu din țară și străinătate; ▪ analiza metodologiilor specifice actuale de predare în domeniu; ▪ analiza și evaluarea prealabilă a propunerilor studenților cu privire la disciplina respectivă; ▪ analiza și evaluarea prealabilă a propunerilor venite din partea unor specialiști externi sau consultanți; ▪ analiza neconformităților constatate pe parcursul anului universitar precedent și luarea măsurilor preventive.
2. Predeterminarea rezultatelor (elemente de ieșire) - decizia asupra rezultatelor (competențele) pe care trebuie să le atingă studenții prin alegerea dintr-o gamă largă de finalități a acelora relevante pentru studenți și piața forței de muncă. Se va stabili ce: ▪ *„va ști”*, ▪ *„va ști să facă”*, ▪ *„va ști să învețe”*, ▪ *„va ști să fie”,* studentul dacă va studia această disciplină.
3. **Asigurarea situațiilor relevante de învățare** - decizia asupra modului în care studenții trebuie să fie sprijiniți pentru a atinge acele rezultate. Se vor stabili și selecta: ▪ conținuturile adecvate pentru formarea competențelor proiectate (unitățile de conținut); ▪ formele dominante de organizare (frontal/în grup/individual), ▪ metodele de predare-învățare-cercetare-evaluare (expunere, experimentul, studiul de caz, investigația etc.) ▪ mijloacele didactice (tabele, retroproiector, calculator etc.).
4. Stabilirea modului de evaluare - decizia asupra modului în care se va determina dacă și când studenții au atins rezultatele vizate. Se vor elabora: ▪ probele de evaluare curentă -2 teste, ▪ proba de evaluare finală.
5. Elaborarea Programei Analitice
6. Analiza Programei Analitice de către experți
7. Verificarea Programei Analitice la ședința catedrei
8. Validarea Programei Analitice la Consiliul Facultății

4.4 Parteneriate și controlul intrărilor externe: IÎS se asigură prin mijloace adecvate că bacalaureații admiși îndeplinesc condițiile necesare pentru o predare-învățare și cercetare de calitate. În acest sens trebuie definite criteriile, metodele și procedurile de evaluare a viitorilor studenți la admitere.

4.5 Conducerea proceselor de realizare a produselor: Realizarea produselor (serviciilor de învățământ, cercetare și asistență-consultanță) trebuie să aibă loc în condițiile menținerii sub control a: proceselor, fluxurilor de informații, resurselor fizice utilizate (laboratoare, echipamente, facilități etc.), metodelor și instrumentelor utilizate în monitorizarea, evaluarea și măsurarea produselor.

4.6 Controlul metodelor şi instrumentelor de măsurare şi monitorizare: Instituţia identifică monitorizările şi măsurările care trebuie efectuate în timpul realizării produselor, metodele aferente precum şi, dacă este cazul, echipamentele şi instrumentele de măsurare adecvate, inclusiv chestionare.

5. Măsurare, analiză şi îmbunătăţire

5.1 Generalităţi: IÎS identifică şi planifică metode adecvate, implementează procesele necesare de monitorizare, măsurare, analiză şi îmbunătăţire, pentru a demonstra conformitatea produselor ei, eficacitatea proceselor relevante şi ale SMC.

5.2 Monitorizare şi măsurare: Instituţia identifică şi aplică metode adecvate de monitorizare a percepţiei părţilor interesate asupra satisfacerii cerinţelor lor. Chestionarea directă a clienţilor cercetării, asistenţei-consultanţei, a angajatorilor, absolvenţilor şi studenţilor pentru competenţa dobândită prin învăţământ şi a propriilor angajaţi privind mediul de activitate pot fi modalităţi de determinare a gradului de satisfacţie al părţilor interesate.

5.3 Controlul produselor şi proceselor neconforme: Neconformităţile constatate în urma monitorizării proceselor şi produselor vor fi tratate după proceduri adecvate care vor include: modalităţi de evitare a derulării în continuare a procesului în aceeaşi formă (se impune schimbarea planului de învăţământ, a programei analitice a unui curs, a titularului de curs) sau de utilizare a produsului neconform (studenţi fără o pregătire corespunzătoare, contracte de cercetare cu o derulare necorespunzătoare); înregistrarea neconformităţilor şi menţinerea unui istoric al acestora; iniţializarea acţiunilor corective.

5.4 Analiza datelor: Instituţia identifică, colectează şi analizează datele (rezultate din activităţile de măsurare şi monitorizare sau din alte surse relevante) necesare demonstrării adecvării şi eficacităţii SMC şi evaluării oportunităţilor de îmbunătăţire continuă.

5.5 Îmbunătăţire: IÎS se asigură de crearea unui cadru şi a mecanismelor de îmbunătăţire continuă a eficacităţii SMC şi a proceselor relevante, prin utilizarea politicii referitoare la calitate, a obiectivelor calităţii, a rezultatelor auditurilor, a analizei datelor, a acţiunilor corective şi preventive şi a analizei efectuate de management.

Bibliografie:

1. Belostecinic Grigore, *O educaţie competitivă pentru o societate competitivă* (Declaraţia rectorului privind politica de asigurare a calităţii în Academia de Studii Economice din Moldova). Chişinău: ASEM, 2007.
2. Olaru, Marieta şi Şavga, Larisa, (coordonatori), *Ghid pentru implementarea unui sistem de management al calităţii în cadrul instituţiilor de învăţământ superior*, Chişinău: 2005.
3. *** ENQA, *Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area*, www.enqa.eu/files/ESG_3edition%20(2).pdf (vizitat 15.02.2010).
4. ***International Standards Organization (ISO) – Organizaţia Internaţională pentru Standardizare. www.iso.org (vizitat 15.02.2010).

ESTIMAREA GAMEI SORTIMENTALE ŞI CALITĂȚII ARTICOLELOR DE MENAJ DIN PORȚELAN, REALIZATE PE PIAȚA mun.CHIŞINĂU

Conf. univ. dr. ***Mihail CERNAVCA***

This article studies the product mix and the quality of porcelain household items sold in the Chisinau municipality market. After a thorough research it was determined that the detached products occupy 55,1% of the total volume of porcelain items sold.

This research also showed that 81,6% of porcelain products produced in Ukraine and 45,3% of porcelain products produced in Romania do not qualify for Moldavans standards.

In order to meet consumer requirements at a higher level is necessary to make the quality reception in accordance with applicable standards.

Piața articolelor din porțelan în municipiul Chişinău este formată de mai mulți angrosişti, printre care S.R.L. „Serlandcom" – produse ceramice din România; S.R.L. „Misa" şi „Andimar-grup" – produse ceramice din Ucraina şi S.R.L. „Baran-Vest" – articole din Japonia şi China.

Din volumul total de articole de porțelan realizate pe piața municipiului Chişinău cea mai mare pondere o au articolele produse în Ucraina – 60%; 30% constituie articolele din România şi 10% revin producătorilor din Japonia, China, Germania, Polonia etc.

Analiza gamei sortimentale şi calității articolelor de porțelan a fost efectuată în baza datelor S.A. Magazinul Universal Central „UNIC".

Articolele de porțelan constituie 2,01% din volumul total de circulație a mărfurilor în S.A. „UNIC". Gama sortimentală a articolelor de porțelan este foarte variată. Analiza gamei sortimentale a articolelor de porțelan, comercializate în S.A. „UNIC", după feluri (vezi tab.1) a relevat că farfuriile (adânci şi întinse) şi ceştile cu farfurioare ocupă 55,1% din volumul total de mărfuri din porțelan realizate consumatorilor. Articolele de menaj din porțelan, comercializate în seturi şi servicii complete (de masă, ceai, cafea etc.), constituie numai 24,0% din volumul total de mărfuri din porțelan comercializate în S.A. „UNIC". Aceste cifre demonstrează că puterea de cumpărare a consumatorilor scade (populația preferă să cumpere articole detaşate, deoarece seturile sunt mai scumpe).

Tabelul 1

Structura gamei sortimentale a articolelor de porțelan comercializate în S.A. „UNIC" după feluri

nr. d/o	Denumirea articolului	Ponderea, %
1.	Farfurii (adânci, întinse)	29,8
2.	Ceşti cu farfurioară,căni (ceai, cafea)	25,3
3.	Servicii de ceai şi cafea	16,4
4.	Servicii de masă	7,6
5.	Ceainice	1,5
6.	Farfurioare	9,0
7.	Alte articole (bomboniere, bibelouri, vaze, scrumiere, platouri etc.)	10,4
	TOTAL	**100,0**

Analiza gamei sortimentale după grupele de complexitate a decorului articolelor de porțelan a relevat că cea mai mare pondere (88%) o au grupele de complexitate de la 6 şi mai sus, ceea ce este

o situație exagerată. Toți producătorii folosesc pe larg decorarea cu preparate de aur, fapt care duce la scumpirea articolelor. La momentul actual, piața municipiului Chişinău este inundată cu articole de semiporțelan, acoperite cu glazură colorată, care ascunde defectele. Dar totodată aceste articole se vând la nişte prețuri foarte înalte. Pentru satisfacerea necesităților consumatorilor, pe lângă gama sortimentală, o importanță foarte mare o are şi calitatea produselor comercializate.

Utilitatea articolelor de ceramică pentru consumatori se apreciază pornind de la proprietățile funcționale, ergonomice, estetice şi fiabilitatea în consumare.

Analizând procesul de consum (exploatare) a articolelor ceramice, se poate observa că fiecare articol, indiferent de destinație îndeplineşte două funcții:

1) „recepționează" şi păstrează bucatele, băuturile (funcția inițială).
2) „restituie" bucatele şi băuturile total sau parțial după necesitate (funcția finală).

Capacitatea articolelor ceramice de a recepționa şi a păstra bucatele şi băuturile este determinată de astfel de proprietăți importante cum ar fi: densitatea ciobului şi a glazurii, stabilitatea lor la acțiunea alcaliilor, acizilor, sărurilor şi a apei.

Proprietățile de bază ale veselei care caracterizează stabilitatea ei la acțiunea mediului înconjurător sunt: stabilitatea la lumină, la acțiunea mediului umed, stabilitatea termică, conductibilitatea termică şi stabilitatea la schimbările bruşte de temperatură.

Rezistența articolelor ceramice față de acțiunea mecanică se caracterizează mai întâi de toate cu: rezistența la compresiune, tracțiune, încovoiere şi cu duritatea glazurii.

Pornind de la scopul lucrării, la prima etapă, am selectat mostre pentru aprecierea indicilor de calitate a produselor cercetate. Mostrele pentru cercetări au fost selectate la depozitul S.A. „Unic".

Verificarea calității mărfurilor ceramice am efectuat-o prin analiza organoleptică şi de laborator în conformitate cu STAS 25201-82 „Vesela de porțelan şi faianță. Principiile de sortare".

În dependență de indicii fizico-tehnici şi de defectele aspectului exterior (numărul, mărimea şi poziția defectelor), articolele de menaj din porțelan se comercializează în trei calități I, II şi III.

Pentru aprecierea calității articolelor de menaj de porțelan am efectuat trei serii de încercări a seturilor de ceai pentru 6 persoane produse de uzinele IRIS-Cluj (România) şi Coresten (Ucraina). În acest scop au fost selectate câte 10 articole de acelaşi fel din diferite seturi. La început am efectuat analiza organoleptică a articolelor selectate. Analiza mostrelor a demonstrat că după condițiile de admisibilitate pentru fiecare clasă de calitate (81,6% – Ucraina şi 45,3% – România) din articolele cercetate nu corespund cerințelor STAS 25201-82 şi este necesar de a le transfera într-o clasă de calitate inferioară.

Cele mai frecvente defecte depistate la articolele cercetate sunt defectele de formă (deformarea mărginilor față de planul orizontal, ovalitatea şi neplanietatea suprafeței de sprijin) şi defectele de aspect (pori, băşici, ştirbituri, puncte colorate, scurgeri de glazură, lipsă de glazură, decor asimetric, scurgeri de colorant etc.).

La a doua etapă am apreciat în condiții de laborator următorii indici: gradul de alb, transluciditatea, rezistența mecanică, rezistența la şocul termic şi higroscopicitatea (vezi tab. 2).

Analiza rezultatelor permite să afirm că după indicii fizico-tehnici seturile de ceai pentru 6 persoane produse în România şi Ucraina corespund cerințelor DNT, iar după defectele de aspect acestea trebuie trecute la clasa a II-a de calitate.

În scopul satisfacerii mai depline a necesităților consumatorilor lucrătorii din întreprinderile comerciale ar trebui să efectueze recepția calitativă şi cantitativă a articolelor în corespundere cu DNT în vigoare.

Tabelul 2

Rezultatele analizei calității seturilor de ceai pentru 6 persoane

nr. d/o	Indicii de calitate	Setul de ceai pentru 6 persoane (România)	Setul de ceai pentru 6 persoane (Ucraina)
1.	Gradul de alb, %	65	63
2.	Transluciditatea	foarte bună	foarte bună
3.	Rezistența mecanică	foarte bună	foarte bună
4.	Rezistența la şocul termic, numărul de şocuri	8	8
5.	Higroscopicitatea, %	0,1	0,1

Bibliografie:

1. Алексеев Н.С. Товароведение хозяйственных товаров. – М.: Экономика, 1989 – 374 с.
2. Шепелев А.Ф., Печенежская И.А. Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров. – М.: ИКЦ «МарТ», 2003 – 688 с.

IMPORTANȚA ALIMENTARĂ ŞI PRODUCEREA SUCULUI DE TOMATE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Conf. univ. dr. ***Valentina CALMÂŞ***

Fruit and vegetable juices represent an important food source for human body, duet of the protective effects against different diseases.

Of all canned products produced in Moldova, it is about 60% juice, of which 90% is exported abroad.

The largest share of vegetables juice produced in Moldova it is tomato juice.

Currently, areas under tomatoes in Moldova fell 3 times and the amount of harvested vegetables fell 3,5-4,5 times, leading to the decrease in the volume of the produced and exported juice.

Cele mai apropiate produse după compoziția chimică obținute din fructele şi legumele proaspete sunt sucurile din fructe şi legume.

Sucurile din fructe şi legume reprezintă o sursă alimentară foarte importantă pentru organismul omului, datorită efectelor protectoare împotriva bolilor. Aceste efecte se datorează conținutului înalt de apă structurată de macro- şi micro-elemente, de vitamine, de substanțe biologic active, de glucide simple (uşor digerabile şi cu grad înalt de asimilare).

Medicii-nutriționişti recomandă în calitate de norme fiziologice, consumul a 100-150 ml de suc pe zi pentru copii şi până la 500 ml de suc pe zi pentru maturi.

Grație acestui fapt, volumul sucului produs şi comercializat pe plan internațional este în creştere continuă. De exemplu, în Franța consumul sucurilor per capita a crescut de la 2,9 litri în anul 1980 până la 25 litri în 2008. Consumul de sucuri per capita în principalele țări consumatoare de sucuri sunt prezentate în figura 1.

Analizând datele prezentate în figura 1, putem constata, cu regret, că în Republica Moldova se consumă o cantitate mică de suc (8 litri per capita), ceea ce este cu mult mai puțin decât norma fiziologică.

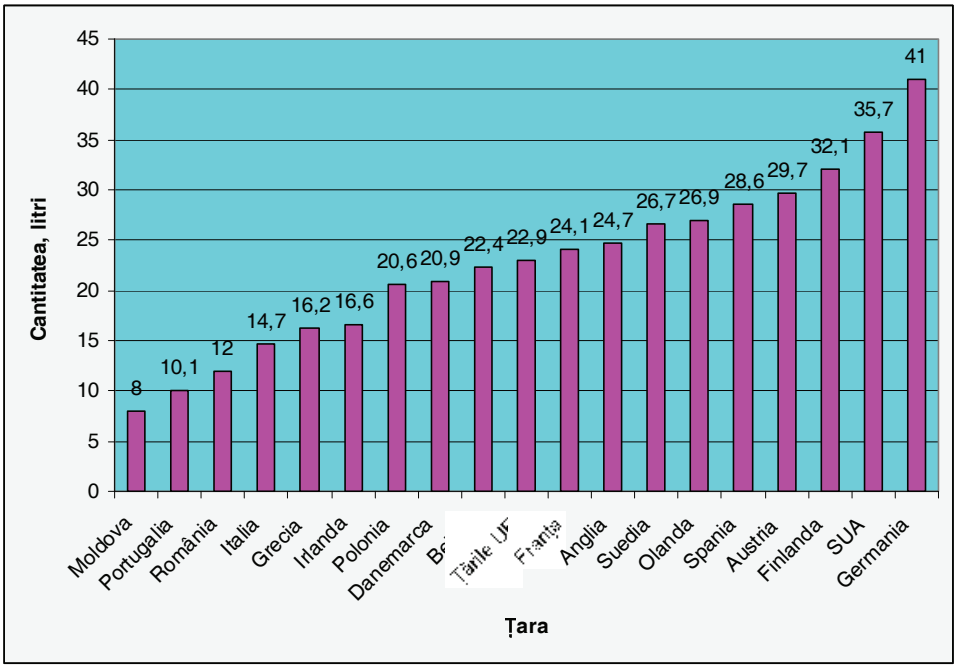


Figura 1. **Consumul anual de suc per capita în unele țări ale lumii în anul 2008**

Industria de conserve din Republica Moldova produce o gamă foarte variată de conserve din fructe şi legume. Structura industriei de conserve în perioada 1997-2008 este prezentată în figura 2. După cum vedem din figura 2, din totalul produselor conservate sucurile constituie, în medie, circa 60%.

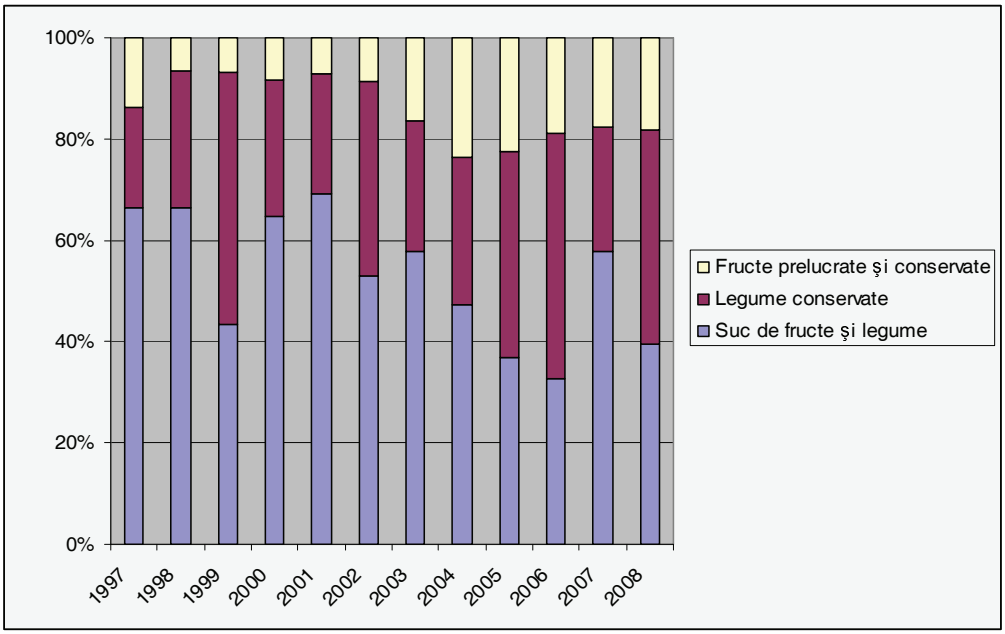


Figura 2. **Structura industriei de conserve pe grupe de produse în perioada 1997-2008**

Sucurile de legume produse în Republica Moldova sunt destinate exportului în proporție de 90%, dintre care 74% sunt exportate în țările CSI (Rusia, Belarus, Ucraina, Kazahstan, Azerbaidjan), 24% – către țările Uniunii Europene (România, Estonia, Italia, Letonia, Danemarca) şi 20% – alte țări, precum SUA, Canada, Mongolia.

Din totalul sucurilor de legume fabricate în lume şi inclusiv în Republica Moldova ponderea cea mai mare o are sucul de tomate. Sucul de tomate este preţuit de consumatori datorită proprietăţilor sale nutritive, biologice şi terapeutice. Acesta posedă proprietăţi bactericide şi se recomandă în cazurile de: anemie, anorexie, astenie, ateroscleroză, boli reumatice, litiază biliară şi renală. De asemenea, stimulează secreţia sucului gastric şi pancreatic, are proprietatea de a micşora vâscozitatea sângelui şi, ca urmare, se reduce riscul afecţiunilor vasculare. Sucul de tomate mai este recomandat şi în cazuri de intoxicaţii, demineralizări şi pentru prevenirea îmbătrânirii precoce. În plus, sucul de tomate conţine în cantităţi considerabile carotenul – **licopina,** care, pe parcursul prelucrării termice, se transformă în nişte izomeri ai licopinei cu proprietăţi anticancerigene bine pronunţate.

Datorită acestor proprietăţi, cererea pe piaţă a produselor din tomate (sucuri, piureuri, paste, sosuri) a crescut considerabil.

E de menţionat faptul că suprafeţele ocupate cu tomate în Moldova s-au redus în ultimii ani, în comparaţie cu anii 1990-1995 de 3 ori, iar cantitatea de tomate recoltate de 3,5-4,5 ori, ceea ce a condus la diminuarea volumului de suc produs şi exportat. În tabelele 1 şi 2 sunt prezentate datele cu privire la importul şi, respectiv, exportul sucului de tomate.

Analizând datele din tabelul 1, putem observa că 75-80% din sucul de tomate fabricat în Republica Moldova se exportă în ţările CSI, aproximativ 20% în ţările Uniunii Europene şi 5% în alte ţări ale lumii.

În ultimii ani, producătorii de suc de tomate din Republica Moldova şi-au extins aria exportului. Astfel, sucurile noastre sunt cu succes comercializate pe pieţe noi în asemenea ţări ca: Grecia, Italia, Spania, Mongolia, Irlanda, Danemarca, Belgia, Cehia, Bosnia şi Herţegovina ş.a.

Cu toate că întreprinderile din Republica Moldova pot satisface cerinţele pieţei interne a sucului, atât din punct de vedere a sortimentului şi a tipurilor de ambalaj, cât şi din punct de vedere a volumului cerut pe piaţă, firmele comerciale importă sucul de tomate din alte ţări, care deseori este mai ieftin decât cel autohton şi de o calitate mai joasă.

Acest fapt, pe de o parte, are efecte benefice: provoacă o concurenţă sănătoasă între producători, ceea ce sporeşte calitatea produselor; lărgeşte sortimentul, ceea ce dă posibilitatea consumatorilor să-şi aleagă produsul preferat; facilitează comerţul internaţional etc. Dar, pe de altă parte, este alarmantă situaţia în care importul sucurilor depăşeşte (câteodată exagerat de mult) exportul sucurilor din Republica Moldova. Aşa, de exemplu, în anul 2002, importul sucului de tomate a depăşit exportul cu 145%, iar în anul 2008 cu 190%, ceea ce defavorizează şi descurajează dezvoltarea industriei de conserve autohtone (vezi tabelul 2 şi figura 3).

În prezent, piaţa pune din ce în ce mai mult accentul pe calitatea produselor oferite.

Prin urmare, pentru a câştiga segmente noi de piaţă, producătorul autohton are de rezolvat mai multe probleme legate de calitatea produsului finit, unele din acestea sunt următoarele:

- păstrarea la un nivel cât mai înalt al conţinutului vitaminic, mineral şi al substanţelor biologic active prezente în legumele proaspete;
- păstrarea substanţelor aromatice şi gustative, care personalizează produsul;
- păstrarea stabilităţii suspensiei;
- asigurarea stabilităţii biologice, prin aplicarea unui tratament adecvat şi asigurarea unei ambalări sigure.

Bibliografie:

1. Banu C., *Influența proceselor tehnologice asupra calității produselor alimentare* , Editura Tehnică, Bucureşti, 1979.
2. Gould., Tomato Production, Processing and Qualitz Evalution, Avi Publishing Co, 1974.
3. www.statistica.md
4. www.fao.org

Tabelul 1

Exportul de sucuri de tomate din Republica Moldova în anii 1995-2008 (în tone)

Țara	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total exportat	***6515,0***	***6313,6***	***3931,1***	***4053,9***	***7499,4***	***7755,6***	***5149,5***	***2566,0***	***1772,2***	***1429,4***	***889,0***	***881,6***	***1370,4***	***558,4***
Total Țările CSI	**6296,9**	**2877,7**	**3889,4**	**3890,2**	**7083,6**	**7385,7**	**5081,1**	**2443,4**	**1705,9**	**1183,0**	**713,0**	**744,6**	**930,6**	**411,6**
Rusia	5205,8	5143,8	3138,9	2625,2	5139,5	6159,3	3078,5	1020,9	850,3	498,9	140,6	67,9	70,9	73,2
Belarus	945,7	1062,9	692,2	1150,3	1836,7	1159,9	1523,9	1218,9	788,6	515,7	415,6	410,6	376,9	148,3
Ucraina	85,0	59,9	47,5	88,3	95,6	63,0	447,8	31,5	-	2,1	9,1	2,9	4,7	5,1
Total Țările UE	**218,1**	**31,6**	**41,7**	**163,7**	**410,5**	**362,8**	**61,9**	**120,1**	**57,3**	**233,7**	**171,7**	**129,1**	**417,9**	**137,1**
Letonia	67,7	11,8	11,1	-	23,4	21,5	5,0	7,3	5,7	4,9	2,7	-	4,4	5,4
Lituania	67,4	6,0	9,4	-	1,4	113,3	22,5	26,2	7,9	31,6	20,4	23,6	205,0	32,3
România	58,9	7,4	15,4	141,1	224,5	184,7	25,0	72,7	40,1	178,1	136,3	95,1	154,6	63,8
Germania	-	0,4	1,8	-	10,8	13,7	8,7	0,8	2,4	11,2	5,8	3,2	2,9	-
Total alte țări	**-**	**-**	**-**	**-**	**5,3**	**7,1**	**6,5**	**2,5**	**9,0**	**12,7**	**4,3**	**7,9**	**21,9**	**9,8**
Canada	-	-	-	-	1,0	1,2	-	-	0,4	-	-	0,8	-	-
SUA	-	-	-	-	2,3	5,9	5,0	2,5	8,6	10,1	3,1	2,9	16,0	9,8

Tabelul 2

Importul sucului de tomate în Republica Moldova în anii 1995-2008 (în tone)

Țara	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total importat	***18,1***	***54,2***	***48,9***	***69,9***	***32,2***	***22,9***	***24,1***	***3718,2***	***179,7***	***405,6***	***782,7***	***798,6***	***957,2***	***1058,2***
Total Țările CSI	**6,0**	**9,6**	**2,1**	**42,6**	**25,4**	**15,2**	**13,4**	**267,2**	**162,3**	**396,1**	**690,3**	**722,7**	**910,6**	**1040,7**
Belarus	-	9,6	1,1	-	7,4	-	9,8	3,0	-	-	-	-	-	-
Ucraina	6,0	-	-	22,0	18,0	15,2	2,8	256,5	148,4	383,8	681,9	714,2	898,8	1036,7
Total Țările UE	**8,6**	**44,6**	**46,8**	**26,4**	**3,5**	**7,7**	**10,6**	**5,9**	**17,4**	**9,5**	**55,2**	**68,8**	**41,5**	**17,4**
Bulgaria	4,1	-	18,0	-	-	0,7	-	-	4,0	-	-	-	-	-
Cipru	-	0,9	4,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Germania	1,8	15,2	8,9	2,2	1,0	-	-	-	-	-	-	1,5	-	-
Ungaria	-	13,8	8,0	-	-	2,2	2,9	0,8	0,4	2,2	2,2	1,3	3,8	3,2
Italia	2,7	5,1	-	1,0	0,7	0,8	0,7	0,8	-	-	0,7	-	-	0,2
Polonia	-	1,1	2,5	1,7	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
România	-	8,5	4,2	21,4	1,3	2,1	6,7	4,2	12,8	7,2	51,5	66,0	36,9	13,9
Total alte țări	**3,6**	**-**	**-**	**0,9**	**3,3**	**-**	**-**	**3345,1**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Israel	3,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SUA	-	-	-	0,9	3,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
China	-	-	-	-	-	-	-	2446,2	-	-	-	-	-	-
Turcia	-	-	-	-	-	-	-	998,9	-	-	-	-	-	-

UNELE ASPECTE CU PRIVIRE LA COMPORTAMENTUL ORGANIZAȚIONAL

Conf. univ. dr. ***Ilie DEMERJI***

Organizațiile sunt grupuri mari de oameni între care există relații sociale şi psihologice. Interacțiunile şi interdependențele dintre oameni, dintre grupuri şi chiar dintre organizații sunt centrate pe realizarea scopurilor comune.

Gary Johns, profesor la Concordia University din Montreal, în lucrarea sa „Comportament organizațional" menționează că organizațiile sunt invenții sociale destinate realizării unor scopuri comune prin efort de grup.

Max Weber, profesor la Universitatea din Berlin, este cunoscut prin teoria sa asupra relațiilor de autoritate, care l-a condus la caracterizarea organizațiilor în funcție de relațiile de autoritate, din interiorul lor. Într-un sistem de relații de autoritate, subordonații privesc emiterea directivelor de către superiori ca legitimă. Weber împarte tipurile de organizații în dependență de felul în care autoritatea este recunoscută. El a descris trei tipuri simple, pe care le-a numit „charismatic", „tradițional" şi „rațional-legal", fiecare caracterizat printr-o structură organizațională specifică.

Weber utilizează cuvântul grecesc „charisma" pentru a caracteriza orice calitate personală. În virtutea căreia conducătorul este considerat de oamenii de rând ca fiind deosebit şi tratat ca o persoană înzestrată cu calități excepționale, ieşite din comun. Acesta este cazul profetului, al mântuitorului sau al liderului politic, ale căror organizații constau dintr-o serie de discipoli, care joacă rolul de intermediari între lideri şi mase. Acest tip de organizație este caracterizat de o instabilitate intrinsecă. Apar întotdeauna probleme cu succesiunea, atunci când autoritatea trebuie să fie transferată unei alte persoane. Dacă succesiunea devine ereditară, organizația se transformă într-una „tradițională". Dacă succesiunea este determinată de reguli, atunci se va dezvolta o organizație birocratică.

Bazele organizării şi autorității în organizațiile de tip tradițional sunt reprezentate de precedente şi de obiceiuri. Conducătorii într-un astfel de sistem posedă autoritate în virtutea faptului că sunt moştenitori, iar măsura autorității lor este dată de obiceiuri. Când charisma intră în tradiție prin transmiterea ereditară, ea devine o parte a rolului de conducător în loc să rămână o parte a personalității fondatorului. Selecția şi angajarea se bazează mai degrabă pe înrudire decât pe calificarea profesională.

Sistemul de autoritate rațional-legal este o formă de organizare birocratică. Pe acesta, Weber îl consideră forma organizatorică dominantă a societății moderne. Sistemul este denumit rațional, deoarece metodele sunt special concepute pentru a conduce la obținerea unor obiective clare şi specifice. Este legală, deoarece autoritatea se exercită printr-un sistem de reguli şi proceduri, prin postul pe care un individ îl ocupă la un moment dat. În termenii propriei definiții, Weber afirmă că, din punct de vedere tehnic, organizarea birocratică este cea mai eficientă formă de organizare posibilă. Motivul eficienței birocrației stă în forma sa de organizare. În asemenea organizații, există o serie de funcționari ale căror roluri sunt stabilite printr-o definire în scris a autorității pe care o au. Aceste posturi sunt aranjate într-o ierarhie, fiecare treaptă succesivă cuprinzându-le pe toate celelalte.

Dicționarul „Petit Robert" defineşte termenul ***organizație*** ca asociație care îşi propune scopuri determinate. De aici reiese faptul că organizațiile au drept caracteristică esențială prezența coordonată a oamenilor.

În cazul organizațiilor de muncă, componentele de bază sunt, de obicei, următoarele:

- Au întotdeauna un scop sau o rațiune de a fi;
- Sunt compuse din oameni;
- Comportă un anumit grad de structurare;
- Utilizează tehnologie;
- Operează într-un mediu extern;
- Îşi elaborează propriul sistem de valori dominante sau propria cultură.

Toate organizațiile au o structură mai mult sau mai puțin formalizată şi este alcătuită din toate particularitățile tangibile şi cu manifestare regulată care ajută la modelarea comportamentului lor. Structurile înglobează o rețea de roluri şi relații şi sunt destinate să ajute în procesul de asigurare a organizării efortului colectiv, explicit în scopul realizării unor obiective precis definite.

Organizațiile sunt constituite din grupuri de oameni care muncesc împreună. În interiorul grupurilor şi între grupuri au loc interacțiuni, iar gradul de formalizare a acestor procese de interacțiune variază în funcție de contextul organizațional. Pentru a înțelege şi a influența comportamentul organizațional, este necesară analiza proceselor care au loc în interiorul grupurilor, ideologia grupului, coeziunea grupului şi factorii ce determină eficacitatea grupului.

Comportamentul organizațional se referă la atitudinile şi comportamentele indivizilor şi grupurilor în organizații. Omul organizațional trebuie conceput nu doar ca fiind omul care îşi desfăşoară activitatea într-un mediu organizațional, ci, mai ales, ca omul care este generat de acel mediu, el purtând pecetea mediului respectiv. Domeniul comportamentului organizațional este înțelegerea oamenilor şi conducerea lor pentru a munci eficace. Oamenii constituie cea mai importantă resursă a unei organizații, deoarece ei pot avea ceva imprevizibil în comportamentele lor şi ei sunt cei care gestionează celelalte resurse (fizice, financiare) ale organizației, asigurând eficiența sau ineficiența ei.

Toate organizațiile au ca scop supraviețuirea şi adaptarea la schimbări. Pentru aceasta, oamenii care lucrează în ele trebuie să fie motivați pentru a adera şi a rămâne în organizații, să-şi îndeplinească munca de bază, prezentând încredere în ceea ce priveşte productivitatea, calitatea şi modul de servire, să fie flexibili şi inventivi.

Din punct de vedere psihologic, comportamentul organizațional înseamnă ansamblul reacțiilor adaptive ale individului sau grupului, manifestările globale ale activității psihice individuale sau grupal-organizaționale. Aceste reacții şi manifestări sunt fie direct observabile, fie indirect inferate. În ambele cazuri, ele pot fi influențate şi dirijate.

Comportamentul organizațional se particularizează în mediile organizaționale în funcție de diferitele tipuri de activități în care este implicat individul sau grupul. Astfel, există comportamente de conducere, decizionale şi participaționale. De asemenea, particularizarea comportamentului organizațional are loc şi în funcție de interrelațiile în care sunt implicați indivizii sau grupurile. În acest sens, se poate vorbi despre comportamente cooperatoare, conflictual-tensionale, competitive etc.

Comportamentul organizațional se individualizează prin finalitatea lui, care poate fi adaptivă sau, dimpotrivă, dezadaptivă, de susținere şi promovare a noului sau de rezistență şi opunere la nou.

După Gary Johns, psihologia organizațional-managerială are trei mari sarcini în raport cu comportamentul organizațional, şi anume:

- Anticiparea lui: cu cât comportamentul organizațional este mai repede şi mai bine anticipat, cu atât organizația va funcționa mai bine şi va fi mai eficientă;

- Explicarea lui: adică stabilirea cauzelor şi a condiţiilor de producere sau reproducere a lui, a regularităţii sau, dimpotrivă, a iregularităţii lui;
- Conducerea (controlul) sau dirijarea lui în vederea finalizării corespunzătoare.

Realizarea primelor două sarcini implică analiza, în timp ce ultima presupune acţiunea, intervenţia directă a psihologului.

Evaluarea performanţei angajatului trebuie să fie în legătură directă cu comportamentul lui în cadrul organizaţiei. Fiecare persoană este unică şi experienţele de viaţă accentuează diferenţele dintre oameni. Aceasta înseamnă că managerii pot obţine cele mai bune performanţe de la angajaţi prin tratarea lor în mod individual.

După cum am menţionat mai sus, comportamentul reprezintă ansamblul modalităţilor de reacţie a unei persoane la factorii de influenţă din mediul înconjurător. Comportamentul unui manager faţă de colaboratori şi subordonaţi este determinat de profilul său psihic, social şi profesional, de obiectivele şi sarcinile de realizat, de sensul influenţei factorilor aleatori asupra activităţii sale şi de modul concret în care se desfăşoară activitatea.

Comportamentul unui manager, în dependenţă de stilul său managerial, poate influenţa pozitiv sau negativ raporturile de muncă din colectivul său. Iată de ce, o atenţie primordială este acordată selectării managerilor, care, de regulă, sunt aleşi din rândul specialiştilor care lucrează în organizaţie. Acestea sunt persoane bine pregătite din punct de vedere profesional, care ştiu să orienteze, să coordoneze şi să dirijeze activitatea tuturor membrilor organizaţiei spre îndeplinirea eficientă a obiectivelor stabilite. Ei trebuie să-şi modeleze un comportament propriu care să influenţeze comportamentul subalternilor şi să-i orienteze spre obţinerea de rezultate concrete corespunzătoare obiectivelor propuse. Managerii de succes au capacitatea de a dezvolta un sistem eficient de relaţii cu subordonaţii şi de relaţii între subalterni, prin intermediul cărora să se constituie un climat de muncă deschis performanţelor.

Intensificarea activităţilor de pregătire şi dezvoltarea resurselor umane din unităţile economice se resimte foarte mult la etapa actuală, când are loc un proces de recalificare şi angajare de personal cu un real potenţial uman, dar care a profesat meseria de bază în alte ramuri ale economiei naţionale sau angajează tineri fără o pregătire practică, în prealabil, dar cu o pregătire teoretică solidă.

Personalitatea este setul relativ stabil de caracteristici psihologice care influenţează modul în care individul interacţionează cu mediul său. Personalitatea unui individ rezumă stilul său personal de a trata cu lumea.

Chris Argyris, psihosociolog american, şi-a consacrat activitatea sa studiului dezvoltării personalităţii a indivizilor în interiorul organizaţiilor şi mecanismelor de apărare pe care managerii le folosesc, deseori inconştient, pentru a rezista la schimbări. Din punctul său de vedere, fiecare individ are un potenţial care poate să fie dezvoltat sau infirmat de către organizaţia şi mediul particular al grupului în care el lucrează. A dezvolta totalitatea potenţialului unei persoane trebuie să se facă în beneficiul reciproc al individului şi al organizaţiei, continuă Argyris în argumentarea sa, însă conducătorii şi chiar colegii organizaţiei duc lipsă deseori de „încredere interpersonală" pentru a permite această dezvoltare. Anume ei, conducătorii, pot să pună în joc mecanisme de apărare pentru a garanta controlul lor asupra celorlalţi.

Argyris analizează modalitatea cu care organizaţia soluţionează dilema menţinerii unui status quo sau a adoptării la schimbare. Ce trebuie să facem, de exemplu, pentru a concilia discursurile deseori contradictorii cu cultura întreprinderii, precum de a lua iniţiative, însă

de a respecta procedurile, de a gândi pentru viitor fără a uita că performanțele prezente condiționează salariul, de a coopera cu ceilalți însă să fie pregătit pentru concurență?

Cea mai bună soluție care poate fi folosită pentru a pune capăt atitudinilor de apărare, spune Argyris, este „de a proceda încet şi cu repetări". Ca organizația să învețe din fiecare experiență în aşa mod ca lecția următoare să fie mai profitabilă şi, ca ea să ajungă la o astfel de înțelegere a proceselor de schimbare pentru a putea să beneficieze de aceasta în întregime. De-a lungul anilor, psihologii au descoperit că există cinci dimensiuni de bază, dar generale care descriu personalitatea. Dimensiunile sunt următoarele:

1. **Extraversiunea** – reprezintă gradul în care cineva este sociabil în opoziție cu cel care este timid.
2. **Stabilitatea emoțională** – este măsura în care o persoană are un nivel corespunzător de control emoțional. Oamenii cu o stabilitate emoțională înaltă sunt încrezători în forțele proprii şi au o înaltă considerație față de ei înşişi. Cei cu o stabilitate emoțională redusă tind spre îndoiala de sine şi deprimare.
3. **Gradul de agreare** – măsura în care o persoană este prietenoasă şi abordabilă. Oamenii mai agreabili sunt calzi şi grijulii, oamenii mai puțin agreabili tind să fie reci şi distanți.
4. **Conştiinciozitatea** – gradul în care o persoană este responsabilă şi orientată spre realizări. Oamenii mai conştiincioşi sunt de nădejde şi motivați pozitiv. Oamenii mai puțin conştiincioşi nu sunt de încredere.
5. **Deschiderea la nou** – măsura în care o persoană gândeşte flexibil şi este receptivă la idei noi, oamenii mai deschişi tind spre creativitate şi inovare. Oamenii mai puțin deschişi sunt favorabili menținerii status quo-ului.

Aceste dimensiuni sunt relativ independente. Deci, pot fi mai sus sau mai jos în orice combinație de dimensiuni. De asemenea, ele tind să se mențină în diverse medii culturale. Astfel, oamenii aparținând unor culturi diverse folosesc cu toții aceste dimensiuni atunci când descriu personalitățile prietenilor şi cunoştințelor.

Personalitatea cuprinde trăsăturile şi caracteristicile care stabilesc modalitățile de comportament coerente, adoptate de un individ față de diversele situații. Fiecare persoană este asemănătoare cu ceilalți prin unele aspecte, însă este unică prin altele. Diferențele care există între diferite personalități sunt de origine diverse: ereditate, cultură, mediu familial, apartenență la un grup şi experiență trăită. Mai multe dimensiuni specifice personalității, precum stima şi încrederea de sine, sentimentul de control şi introversiunea/extraversiunea, exercită efecte importante asupra comportamentului individului în cadrul unei organizații.

Valorile sunt preferințe sau atitudini colective care se impun membrilor organizației. Valorile pot proveni din mediul social – ca atitudini generale promovate de cultura națională, spre exemplu, față de muncă, onoare etc. – sau din experiența angajaților şi, mai ales, a managerilor. De regulă, ele sunt însoțite de o anumită încărcătură emoțională şi servesc judecării diferitelor situații din mediul intern al organizației sau extern acesteia.

Valorile sunt o tendință generală de a prefera anumite stări de lucru în comparație cu altele. Valorile au de-a face cu sentimente şi emoții, cu ceea ce considerăm bun sau rău. Sentimentele şi emoțiile inerente valorilor sunt motivaționale, de vreme ce semnalează aspecte atractive ale mediului nostru pe care ar trebui să le căutăm şi aspecte respingătoare pe care ar trebui să le evităm sau să le schimbăm.

Este utilă clasificarea valorilor în câteva categorii: intelectuale, economice, estetice, sociale, politice şi religioase. Nu toţi dispun de aceleaşi valori. Managerii s-ar putea să aprecieze mai mult productivitatea (o valoare economică), în timp ce conducătorii sindicali ar putea fi preocupaţi mai mult de o supraveghere luminată şi de utilizarea deplină a forţei de muncă (valori sociale). Cele mai multe valori sunt consolidate de către părinţi, învăţători şi reprezentanţi ai cultelor religioase. De asemenea, valorile sunt promovate de grupul care deţine puterea şi autoritatea, fiind percepute, atât în interior, cât şi în afară, ca idealuri generale şi standarde ale organizaţiei.

Atitudinile sunt tendinţe emoţionale relativ stabile în vederea unui răspuns consecvent la un obiect, situaţie, persoană sau categorie umană specifică. Ele implică emoţii dirijate spre ţinte specifice. De asemenea, ele sunt mult mai specifice decât valorile, care dictează numai preferinţe largi.

Atitudinile sunt modele de sentimente, de credinţe şi de tendinţe comportamentale, suscitate de persoane, de grupuri, de idei sau de obiecte precise. Atitudinile se compun din elemente afective, cognitive şi comportamentale. Relaţia care există între atitudini şi comportament nu este întotdeauna destul de clară. Ea poate fi clarificată numai atunci dacă obţinem o anumită cunoaştere a intenţiilor manifestate de o persoană referitor la conduita pe care el şi-o propune să o adopte în materie de atitudini şi norme.

Satisfacţia profesională – şirul întreg de atitudini generale pe care un individ le manifestă faţă de lucrul său – este una din atitudini care prezintă cel mai mare interes pentru comportamentul organizaţional.

Din punct de vedere psihologic, prin atitudine se înţelege o modalitate relativ constantă de raportare a individului sau a grupului faţă de anumite aspecte ale vieţii sociale şi faţă de propria persoană. Cunoaşterea atitudinii unui manager prezintă un interes aparte, pentru că prin ea se conturează comportamentul acestuia. Ca urmare, un bun manager, atunci când se află în faţa unei probleme dificile, trebuie să o simplifice până ajunge la esenţa sa. Încercarea unor manageri de a rezolva problemele ce nu se află în sfera lor de atribuţii, amplificarea şi complicarea rezolvării celor proprii sunt doar câţiva factori de influenţă negativă în activitatea acestora.

Motivaţia – este un instrument menit să creeze şi să menţină un mediu ambiant favorabil pentru performanţele componenţilor unei întreprinderi, care desfăşoară o activitate comună pentru realizarea unor obiective. Ea este un stimul care îi determină pe oameni să acţioneze. Motivaţia influenţează considerabil, nu numai atingerea obiectivelor întreprinderii, dar şi în planul consolidării comportamentului pozitiv al componenţilor întreprinderii, făcând să crească disponibilitatea şi ataşamentul lor faţă de aceasta.

Motivaţia este o stare internă dinamizatoare, energizatoare şi direcţionată în acelaşi timp. Ea reprezintă ansamblul stărilor de necesitate care se cer satisfăcute şi care îl împing, îl instigă şi îl determină pe individ să şi le satisfacă.

Motivaţia, prin conţinutul şi prin formele sale, se adresează satisfacerii multiplelor necesităţi specifice unei persoane. Forma sa de bază rămâne cea materială.

Motivaţia materială are drept componentă de bază, salariul. Important este faptul ca salariul să fie corelat cu rezultatele muncii depuse şi cu condiţiile în care aceasta se desfăşoară. Salariul, ca element de bază al motivaţiei materiale, va fi diferenţiat, stimulându-i pe cei care obţin rezultate mai bune.

Motivaţia determină gradul de satisfacţie sau de insatisfacţie în muncă şi, de aceea, cei care exercită managementul unei întreprinderi trebuie să-i acorde toată atenţia, folosind

acest instrument în mod corespunzător, efectele sale urmând să fie benefice atât pentru întreprindere, cât şi pentru componenții acesteia.

Cuprinşi în cadrul unor structuri psihosociale, oamenii reprezintă factorul conştient care acționează într-o direcție precisă, pentru un scop precis. Orientarea spre oameni îi consideră pe aceştia ca forță creatoare şi esențială de producție şi, ca urmare, operează prin intermediul oamenilor şi pentru satisfacerea necesităților social-umane din întreprinderi.

Conducătorii actuali trebuie să cunoască trăsăturile oamenilor cu care lucrează, pentru a-i utiliza eficient, pentru a-i educa, pentru a-i pune în valoare şi a crea astfel un climat favorabil de muncă, inițiativă şi creativitate. Eficiența activității educaționale a managerului este condiționată de factori psihosociopedagogici, de priceperea lui de a crea un climat moral ridicat bazat pe încredere şi respectul reciproc care să asigure, în final, implicarea oamenilor în activitățile cotidiene.

Important este şi modul în care liderul/managerii reuşesc să transmită propria viziune potențialilor susținători. Aceştia interpretează printr-o serie de procese individuale şi de grup evenimentele organizaționale şi, pe această bază, ei decid ce modele comportamentale vor adopta în viitor.

Leadership-ul are loc atunci când anumiți indivizi exercită influență asupra atingerii obiectivelor de către alții într-un context organizațional.

Ovidiu Nicolescu şi Ion Verboncu în lucrarea „Management" înțeleg prin termenul de *leadership* „capacitatea unui lider, a unui cadru de conducere, de a determina un grup de persoane să conlucreze cu acesta în realizarea unui obiectiv pe baza puternicei lor implicări afective şi operaționale".

În opinia noastră, leadership-ul este folosirea unei influențe fără constrângere pentru a dirija şi a coordona activitățile membrilor unui grup organizat cu scopul îndeplinirii obiectivelor acestui grup şi totalitatea calităților şi caracteristicilor atribuite acelor persoane care exercită cu succes această influență.

Leadership-ul este ansamblul activităților şi îndeosebi a comunicărilor prin care un individ exercită o influență asupra comportamentului membrilor unui grup în sensul unei realizări voluntare a anumitor obiective comune.

Majoritatea definițiilor cu privire la leadership includ cel puțin următoarele patru funcții:

1. **Definirea sarcinii,** adică clarificarea lucrurilor ce trebuie făcute;
2. **Managementul procesului,** adică definirea regulilor şi procedurilor sau ajutarea grupului să le stabilească şi asigurarea că acestea sunt aplicate;
3. **Managementul limitei,** adică reprezentarea grupului din afară, atât spre exterior, cât şi spre interior;
4. **Dezvoltarea grupului,** adică dezvoltarea şi mobilizarea tuturor resurselor în cadrul grupului.

În toate organizațiile există lideri formali care sunt aleşi de organizație şi care ocupă posturi ierarhice determinate şi lideri informali care joacă un rol important, chiar dacă nu dispun de puterea organizațională. Direcției generale îi revine sarcina de a canaliza participarea acestora din urmă pentru a asigura coeziunea grupului. Organizațiile care marginalizează liderii informali pot să fie confruntați cu o adevărată contraputere care divizează ansamblul de personal şi destabilizează politica generală a întreprinderii.

Explicând fenomenul leadership-ului, trebuie să menționăm că acestea sunt anumite trăsături ale personalității care deosebesc liderii de persoanele care nu pot fi lideri. Astfel,

charisma, inteligența, gândirea, echilibrul emoțional, siguranța, competența, comunicarea caracterizează liderii.

Un lider trebuie să întrunească nu numai un anumit număr de calități, însă, în plus, el trebuie să corespundă aşteptărilor grupului. Liderul este produsul personalității şi al grupului. De asemenea, el poate să fie produsul unei situații date.

Liderul trebuie să fie capabil să asigure un portofoliu complex de roluri, uneori contradictorii:

- Să vegheze, de exemplu, ca regulile şi standardele să fie aplicate, ca activitățile fiecăruia să fie coordonate. De asemenea, să încurajeze exprimarea opiniilor, luarea în considerație a ideilor noi, să negocieze compromisurile şi să permită dezvoltarea profesională a fiecăruia;
- Să inoveze, să propună noi idei, să încurajeze schimbarea, să dobândească resursele necesare pentru a permite aplicarea ei în practică. De asemenea, să clarifice şi să fixeze obiectivele realizabile, să planifice dezvoltarea activităților.

Asigurarea manifestării depline a funcțiilor managementului se înfăptuieşte numai prin activitatea umană, iar funcționalitatea unității depinde în cea mai mare măsură de însuşirea şi practicarea artei de a comunica cu întregul personal din organizație.

Liderii trebuie să aibă o viziune clară asupra importanței factorului uman în procesele economice din unitate, să adopte decizii care să asigure utilizarea cât mai completă a performanțelor personalului, având drept instrumente pârghiile motivaționale de care dispune unitatea, la care se adaugă metodele şi tehnicile oferite de ştiința managementului. Pentru a asigura o dezvoltare corespunzătoare, în viitor a unității, este necesar să existe preocupări intense privind pregătirea şi dezvoltarea resurselor umane disponibile.

Investigațiile de psihologia muncii demonstrează că managementul orientat spre producție, cu nesocotirea oamenilor care o desfăşoară este inferior nu numai social, dar şi economic, unui management orientat spre oamenii care produc şi numai prin intermediul acestora, spre producția propriu-zisă.

O organizație se dezvoltă atunci când liderii reuşesc să-şi transmită valorile, iar acestea sunt acceptate şi însuşite de către ceilalți salariați ca fiind modalitatea corectă de gândire şi acțiune. Este important ca între liderii şi susținătorii lor să se stabilească relații sincere, de încredere, bazate pe o serie de valori partajate.

Influența liderilor se face simțită, în primul rând, asupra culturii manageriale, care preia, păstrează şi transmite ca pe o moştenire culturală, ansamblul de valori, atitudini şi comportamente, considerate a fi corecte din punct de vedere etic, precum şi generatoare de performanță. În acest sens, este recomandabil ca liderii să aibă o capacitate mare de empatie cu susținătorii lor, să-i poată înțelege şi să se facă înțeles. Sursa importantă a capacității de persuasiune a liderului, a puterii sale o constituie propria sa bază culturală, sistemul de credințe, valori, atitudini şi comportamente în care el crede cu putere şi care îi marchează decisiv acțiunile.

Orice întreprindere trebuie să funcționeze conform cerințelor prestabilite pentru a-şi atinge obiectivele sale. Apare necesitatea ca, pe lângă sistemele informațional, operațional şi relațional, să existe, cu semnificație decisivă, şi cel decizional. Prin deciziile sale, acest sistem demonstrează vocația sa de reglator de ansamblu al întreprinderii. Sistemul decizional îşi face simțită prezența atât prin decizii de corecție, de funcționare, cât şi prin decizii de novatoare, de dezvoltare, cu scopul de a introduce acțiuni şi metode noi, de a amplifica

rezultate de producție, profitabilitate etc., beneficiind de oportunitățile venite din mediul ambiant şi anume, creşterea cererii, conjunctura favorabilă, dezvoltarea economiei etc.

Sistemul decizional include următoarele componente: decidenții, nivelurile ierarhice la care aceştia se situează, statutul fiecărui decident şi, implicit, autoritatea şi responsabilitatea sa, ansamblul deciziilor, ca „produse" ale sistemului, şi relațiile care asigură coerența acestora, ele urmând să acționeze în acelaşi sens, al bunei funcționalități a întreprinderii.[1]

Decizia, în calitatea sa de componentă principală a sistemului decizional şi de esență a managementului unei întreprinderi, presupune o opțiune pentru o acțiune. Este o alegere conştientă, bazată pe judecăți de valoare şi pe metode de selectare, care emană din diferite domenii.

Calitatea unei decizii este atestată de rezultatele generate, care sunt amplificate sau diminuate de influențele favorabile sau nefavorabile venite din mediul ambiant, ca o reflectare a conjuncturii generale a momentului în care se ia decizia.

Inițiatorii deciziilor, numiți decidenți, se află la diferite niveluri ierarhice, având preocupări în domeniul operațional, dar şi în cel funcțional. Decidentul, reprezentat printr-o persoană sau de un grup de persoane, iau decizii, potrivit atribuțiilor şi competențelor care le revin.

Luarea unor decizii de grup asigură o mai bună fundamentare a lor prin obținerea unui plus de informații, mai multor raționamente şi cunoaşterea diferitor aspecte cu privire la problemele în cauză. Cei care sunt chemați la luarea deciziilor trebuie să înțeleagă acest lucru ca o recunoaştere a valorii lor profesionale, ca un element de motivație, care ține de realizarea de sine, de a fi utili şi importanți. Pe această bază apare comportamentul corespunzător şi creşte ataşamentul personalului față de întreprindere.

Gary Johns foloseşte termenul „proces decizional" care implică o opțiune între câteva posibilități de acțiune. Dumnealui consideră că procesul decizional este procesul prin care se dezvoltă angajarea față de un anume curs al acțiunii. Alternativ, poate fi văzut ca un proces de rezolvare a problemelor. O problemă există atunci când este perceput un hiatus între starea de lucruri existentă şi cea dorită.

Procesul decizional rațional cuprinde identificarea problemei, căutarea informațiilor, dezvoltarea soluțiilor alternative, evaluarea alternativelor, alegerea celei mai bune, implementarea şi evaluarea continuă a alternativei implementate. Decidentul imaginar, perfect rațional, are acces liber şi gratuit la toate informațiile relevante, le poate procesa cu acuratețe şi are un singur obiectiv final – maximizarea câştigului economic. Decidenții din realitate trebuie să accepte raționalitatea limitată.

De multe ori grupurile pot lua decizii mai bune, datorită vigilenței şi capacității potențiale de a genera şi evalua mai multe idei.

Membrii grupului sunt mai dispuşi să accepte o decizie în care au fost ei înşişi implicați. Trebuie luat în considerație faptul că folosirea grupurilor ia mult timp şi poate genera conflicte. În plus, grupurile pot cădea pradă gândirii de grup, în care presiunile sociale pentru conformare la o anume decizie pot cântări mai mult decât raționalitatea. De asemenea, grupurile pot lua decizii care sunt mai riscante sau mai conservatoare decât cele ale indivizilor.

Decizia este inițiată în contextul apariției unei probleme decizionale, determinată de influențele exercitate de diverşi factori. Aceşti factori țin, îndeosebi, de aspectele de natură socială, care caracterizează întreprinderea în care decidentul îşi desfăşoară activitatea: climatul relațional, tradiții, perceperea realității de către componenții săi, punctele lor de

[1] Voicu Radu, *Managementul unităților agroalimentare - I*, Editura ASE, Bucureşti, 2002, pag. 22-23.

vedere față de diferite procese şi fenomenele apărute în funcţionarea ei, disponibilitatea „actorilor" față de întreprindere, redată prin buna voinţă de a o servi etc.

Decizia se iniţiază şi se aplică, de asemenea, în relaţiile cu mediul ambiant în care funcţionează întreprinderea.

Acesta include şi sistemul sociologic, în care se manifestă: tradiţii, valori culturale diverse, care influenţează „cultura întreprinderii", opinia publică, comportamentele etc.

Existenţei unei culturi a întreprinderii, aflată sub influenţa culturii naţionale, care include valori ce-i sunt specifice, dar şi reguli de comportamente, uzanţe şi interdicţii, presupune observarea gradului în care decizia se află în consonanţă cu acestea.

Bibliografie:

1. Voicu Radu, *Managementul unităţilor agroalimentare - I*, Editura ASE, Bucureşti, 2002
2. Nicolescu Ovidiu, Verboncu Ion, *Management*, Editura Economică, Bucureşti, 1999
3. Johns Gary *Comportament organizațional*, Editura Economică, Bucureşti, 1998

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ГУМАНИСТИЧЕСКИ-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ

Конф. унив., д-р. ***Ирина ДОРОГАЯ***

While planning and implementing necessary adjustments a manager follows various methods of carrying out organizational changes that inspire him to use in his work the elements of humanistic psychology. The humanistic psychology approach emerged in the United States during 50s-60s of XX century.

Its basic premise concerns the idea that management should not mechanically influence subordinates but should see everybody as a personality with its feelings and thoughts and should show empathy in any situation. Regarding organizational changes the approach implies that the key role of mentor manager is to help to overcome difficulties standing on the way of changes and to find the best solution both for the company and for the employee himself.

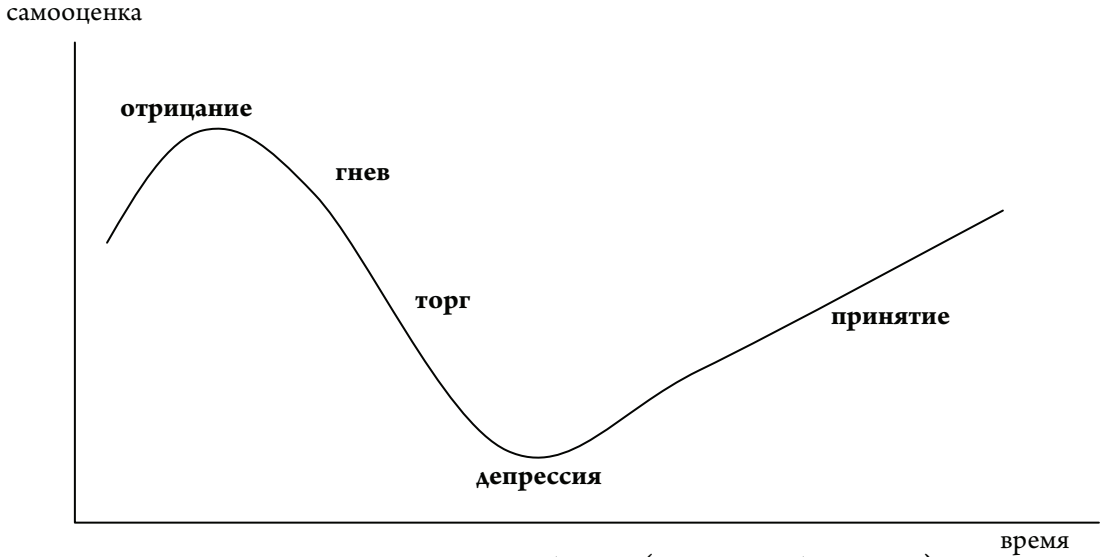
Различные методики проведения организационных изменений наталкивают менеджера на использование в своей работе при планировании и воплощении преобразований элементов гуманистической психологии. Гуманистически-психологический подход зародился в 50-60-е годы XX столетия в США. Интересно высказывание исследователей Американской ассоциации гуманистической психологии относительно элементов жизнедеятельности, которые «не нашли места в существующих теориях и системах: например, любви, творчества, самоопределения, роста, самореализации, высоких ценностей, существования, становления, ответственности, значения, сверхъестественного опыта, высшего опыта, храбрости и других подобных понятий...» [5].

Над концептуальными идеями этого течения работали различные исследователи, в частности, А. Маслоу, К. Роджерс, Э. Мэйо, Д. Гоулман и другие. Основной постулат его заключается в том, чтобы менеджмент не «механистически» воздействовал на подчиненных, а рассматривал в каждом из них личность, обладающую своими чувствами и

мыслями, проявлял эмпатию при любой ситуации. Применительно же к организационным изменениям этот подход подразумевает, что ключевая роль менеджера-наставника заключается в помощи преодоления сложностей, стоящих на пути преобразований и нахождения наилучшего решения как для компании, так и для самого сотрудника.

Любое изменение в компании сталкивается с проблемами как на уровне отдельного сотрудника, что связано со сложностью обучения, понижением производительности, консерватизмом мышления, временными затратами на обучение, которые, часто сокращают личное время, так и в масштабе всего коллектива, обусловленными необходимостью изменения состава команды, непониманием и нежеланием осознавать необходимость перемен. Для преодоления этих барьеров менеджеру необходимо прежде всего вникнуть в суть проблемы и осознать, что поможет подчиненному преодолеть потрясения, связанные с изменением.

Вопросами изменений с точки зрения гуманистически-психологического подхода занималась известный психолог – Элизабет Кублер-Росс. Её исследования подтвердили гипотезу о том, что человек, сталкиваясь с изменениями, переживает определенные этапы, которые напоминают этапы переживания людей, узнавших о серьёзном заболевании. Модель Кублер-Росс показывает, что человек, сталкиваясь с внешними изменениями, переживает множество психологических состояний, похожих на переживания больного, но с меньшими душевными потрясениями. Эти этапы представлены на рисунке.



Изменение и приспособление (модель Кублер-Росс)

Из рисунка следует, что человек, преодолевая депрессию, выходит на новую стадию или принимает изменение. В случае с больными это больше связано с тем, что человек смиряется, а в случае организационных изменений это принятие может принести новые открытия, успехи и надежды. Заслугой менеджера будет открытие для сотрудника эти надежды ещё до того, как он сам пройдет весь этот нелегкий путь осознания перемен и донести до него наиболее благоприятные выгоды от будущих изменений.

Другие исследователи – Адаме, Хейес и Хопсон (1976) приводят аналогичные этапы осознания необходимости проведения изменений сотрудником. Они выделяют

девять этапов осознания перемен сотрудником и также схематично представляют их в виде кривой, в которой добавляют этапы экспериментирования, открытия и интеграции. Далее обобщенно представим эти этапы:

Таблица 1

Этапы осознания изменений по Адамсу, Хейесу и Хопсону

Этап	Название	Описание осмысления сотрудником
1.	**Облегчение**	▪ наконец-то я точно знаю, что происходит, так я и думал
2.	**Шок или удивление**	▪ этого не может быть, это не могло случиться со мной
3.	**Отрицание**	▪ совершенное неприятие изменений, «доказательство» себе, что ничего не происходит и всё ещё образуется.
4.	**Гнев**	▪ неосознанное огорчение и гнев, человек не отдает отчета в собственных чувствах.
5.	**Торг**	▪ попытка предотвратить неизбежное.
6.	**Депрессия**	▪ падение на дно, апатия и печаль
7.	**Принятие**	▪ человек принимает реальность такой, какая она есть
8.	**Экспериментирование**	▪ после погружения в себя приходит мысль, что снаружи что-то есть («может мне следует попросить описание новых обязанностей»)
9.	**Открытие**	▪ всё не так плохо, как казалось, условия работы улучшились.

Гуманистически-психологический подход предусматривает неотъемлемую помощь и проявление участия менеджера во всех переломных моментах, связанных с преобразованиями, и подразумевает *неизменность следующих моментов при проведении любого организационного изменения:*

- Во-первых, важность субъективного осознания индивидуумом;
- Во-вторых, важность ответственности за создавшееся положение, то есть при любых условиях у сотрудника остается выбор, как думать, чувствовать и действовать;
- В-третьих, важность человека как единого целого (глобальный подход). Человек существует в социальном и культурном контексте, поэтому любое изменение должно обеспечить эту целостность [5].

На наш взгляд, такое понимание человека в процессе изменений близко по смыслу понятию «сверхлидерство», или выполнение лидером ролей учителя, дизайнера, стюарда (слуги) по терминологии П. Сенге.

Исследования, проведенные на ряде крупных производственных предприятий Республики Молдова („Moldovahidromaş" SA, „Polimer-color" SRL, „Tacoma Sprout*Sistem" SRL, „Farmaco" SA, „FEC" SA), позволяют сделать вывод о большей склонности руководителей этих предприятий обучающему, преобразующему или интерактивному стилю лидерства, нежели сервисному (на долю сервисного типа пришлось лишь около 3% по всей исследуемой совокупности), в то время как сотрудники-подчиненные являются в большей степени приверженцами сервисного типа лидерства в контексте сверхлидерства (всего около 30%). Таким образом, чтобы достичь успеха в намеченных преобразованиях, лидеру необходимо принять позицию, соответствующую потребностям большей части опрошенного персонала, а именно сервисного и командного стилей управления.

Рассматривая стиль поведения лидера в контексте гуманистически-психологического подхода и обращаясь к понятию сверхлидерства, смысл которого заключается в способности лидера постоянно обучаться и непрерывно развивать других, в проведенном исследовании было выделено несколько стилей поведения.

Опрошенным было предложено оценить актуальность своего стиля лидерства, а также стиля своего непосредственного руководителя. Проценты данного линейного распределения представлены в таблице 2.

Таблица 2

Приверженность стилю лидерства в контексте изменений подчиненных и их руководителей (в %к общему числу опрошенных по группам подчиненных)

Стиль лидерства	Стиль, используемый руководителем	Стиль, поддерживаемый сотрудниками
Сервисный	3	30
Командный	17	45
Преобразующий	45	14
Обучающий	35	11

Таблица иллюстрирует разницу в приверженности подчиненных и руководителей стилям лидерства в контексте сверхлидерства. Так, подчиненные более тяготеют к командному стилю поведения (45%) и его проявлению – сервисному типу (17%), то есть стремятся к достижению консенсуса, взаимопониманию и сбалансированному взаимодействию. В свою очередь, руководители являются приверженцами в большей степени обучающего (35%) и преобразующего (45%) стилей лидерства.

Сервисный стиль, являющийся проявлением командного, не заслужил одобрения руководителей, хотя с точки зрения гуманистически-психологического подхода является перспективнейшим стилем лидерства, который основывается на концепции руководства как обслуживание, то есть проявлении заботы менеджером об удовлетворении потребностей подчиненных. Руководители в роли обслуживающего лидера призваны мотивировать подчиненных к труду, проявлению творческого подхода и обучению.

Что касается степени востребованности в организациях программ развития сотрудников для зачисления в резерв потенциальных лидеров в контексте сверхлидерства, *75%* опрошенного персонала из общей совокупности выражают высокую степень востребованности, 21% – среднюю степень востребованности и 4% – низкую.

Заметим, что процент подчиненных, считающих, что такие программы необходимы, значительно выше, чем соответствующий процент управленцев, что также представляет проблему незначительного осознания управленческим персоналом потребностей более высокого порядка своих подчиненных, а такой недостающий мотивационный компонент, в свою очередь, влечет за собой проблемы развития всей организации.

Инновационный подход к управлению персоналом через командообразование, лидерство, мотивацию придает большое значение делегированию полномочий в контексте организационных преобразований. Эффективный лидер, чей стиль характеризуется командным или интерактивным взаимодействием, придает огромное значение делегированию. Делегируя полномочия, менеджер «доверяет» сотрудникам, таким образом мотивируя и заинтересовывая их в успешном проведении соответствующего мероприятия.

При изучении проблем внедрения изменений на исследуемых предприятиях рассматривалось место делегирования в системе управления, а также характерные проблемы делегирующего стиля.

Так, большинство респондентов считает, что делегирование необходимо (85%) и имеет место в деятельности руководителя (72%), но существуют также проблемы, связанные с делегирующим стилем управления.

Таким образом, главными проблемами делегирующего стиля с точки зрения управленческого персонала являются: недоверие обучению, то есть руководители считают, что подчиненные не справятся с поставленной задачей; предыдущие неудачи делегирования и отсутствие необходимых знаний. В свою очередь, подчиненные главной проблемой делегирующего стиля считают недостаточную мотивацию, нескоординированность заданий и перегрузки, а также отсутствие информации и необходимых ресурсов при проведении организационных изменений.

Один из основателей гуманистического подхода Карл Роджерс, кроме большого интереса к психологическому фактору при осуществлении изменений, уделял внимание и самому процессу обучения, а также поведению менеджера, стилю лидерства и поведению сотрудников и подчиненных в организации в контексте преобразований. Он называет менеджеров, наиболее искусно проводящих изменения, «агентами изменений» и считает, что они могут «вырастить» отдельных выдающихся личностей при наличии определенных качеств. Этими качествами являются:

Искренность и согласованность – чем более искренние отношения между менеджером и подчиненным, тем большей продуктивности в отношениях можно добиться;

Безусловное положительное отношение – принятие любых чувств сотрудников, какими бы они не были - гнев, страх, ненависть, всё это должно пройти при соответствующей реакции менеджера и за эмоциями можно будет увидеть «нормального» человека,

Понимание и сопереживание – настоящий агент изменений, на наш взгляд, будет готов выдержать все неприятные моменты, связанные с различными чувствами, испытываемыми сотрудниками, поможет им осознать корень проблемы и соответствующие пути решения [5]. Все эти три условия составляют картину идеального управляющего, лидера, который, на наш взгляд, обязательно к таким психологическим моментам, как понимание, искренность, которые формируют концептуальные особенности гуманистически-психологического подхода, добавит ещё и соответствующие инструменты мотивации, которые будут способствовать безболезненному проведению изменений на современных предприятиях.

Литература:

1. Levin K., Kirkpatrick C. *Quantitative approaches to management.* Third edition. New York McGraw-Hill inc., 1995. – P.586.
2. Mc Gregor, D. *The Human Side of Enterprise.* New York: McGraw-Hill inc, 1985. – 320 p.
3. Гуияр Ф., Келли ДЖ. *Преобразование организации* / Перевод с английского. Москва: Дело, 2000. – 376 с.
4. Ивлев В., Попова Т. *Реорганизация деятельности предприятий: от структурной к процессной организации.* Москва: Научтехлитиздат, 2000. – 271 с.

5. Кемерон Э., Грин М. *Управление изменениями*. М.: Добрая Книга, 2006. – с.358.
6. Митина Л. *Психология развития конкурентоспособной личности*. Воронеж: НПО «МОДЕК», 2002. – 400 с.
7. Холл Л., Зиглер Д. *Теории личности* / Перевод с английского. Санкт-Петербург: Питер, 2002. –512 с.

КУЛЬТУРА МОЛДАВСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ОСОБЕННОСТИ И РАЗВИТИЕ

Конф. унив., д-р ***Алла ПАРФЕНТЬЕВА***

In the article the essence of the national culture and its influence to the organizational culture is discussed. The specifics of the Moldovan companies culture is examined, as well as influencing factors.

In the modern working conditions of Moldovan companies it is suggested to form and develop the organizational culture of the new type – i.e. innovational culture, which is used by many organizations in developed countries.

На характер организационной культуры в современных молдавских организациях всех типов собственности влияют многие факторы, среди которых первым и важнейшим является **национальная культура страны.**

Прежде всего, необходимо определиться, что мы понимаем под культурой. Сегодня насчитывается более 500 различных определений термина «культура» и ни одно из них не является общепринятым и бесспорным. Это связано с тем, что культура – сложное, многогранное явление, выражающее все стороны человеческого бытия. Это важная социальная категория и обязательный компонент любого общества.

Словарь иностранных слов трактует понятие культуры как совокупность материальных и духовных достижений общества складывающихся в каждую историческую эпоху, включающую: науку, искусство, образование, религию, политику, организацию государственной и общественной жизни, обычаи, нормы поведения, язык, материальные предметы.

Для исследования влияния культуры общества на организационную культуру ценным является определение американского социолога Эдгара Шейна который писал, что «культура – это сумма решений, которые народ или группа народов нашли в ходе своего эволюционного развития или которые они открыли, изучая жизнь. Эти решения позволяют им приспособиться к внешним влияниям и к внутренней интеграции» [6, с.55].

Данное определение позволяет понять, почему культура оказывает столь большое влияние на ценности современных организаций Молдовы.

Системный подход к культуре позволяет выделить восемь основных элементов, которые определяют характер национальной культуры:

- семья, где человек усваивает первые культурные и моральные ценности, познает нормы поведения. Сегодня негативным для Республики становится миграция населения за рубеж в поисках работы. Их детей воспитывают родственники и часто улица;

- система образования, где человек получает информацию, знания и ценностные ориентации, формирующие его мировоззрение и этические нормы;
- экономическая система, характеризующаяся способом производства и распределения товаров и услуг в обществе:
- политическая система, которая показывает членам общества, как поддерживаются порядок и власть;
- религия, определяющая мораль и ценности в обществе. Сегодня в Молдове доминирующей религией является православие, которую исповедует большинство населения страны;
- система здравоохранения, показывающая, как в условиях данной культуры общества осуществляется профилактика и лечение заболеваний:
- система отдыха, характеризующая те или иные формы организации досуга.

Все перечисленные факторы влияют на формирование национальной культуры в Молдове, которая во многом определяет организационную культуру на предприятиях нашей страны.

Влияние национальной культуры и менталитета на организационную культуру особенно остро проявляется при работе организации в различных странах. Структура приоритетов в культурах западного и восточного регионов, а также в Молдове приведена в таблице 1.

Таблица 1

Структура приоритетов в различных культурах [5, с.44]

Культурные приоритеты	Западные культуры	Восточные культуры	Мусульманские культуры	Африка	Молдова
Индивидуальность, личный успех	первост.	несущ.	несущ.	несущ.	первост.
Иерархичность (уровневая структура власти)	первост.	первост.	первост.	первост.	несущ.
Мужественность	первост.	первост.	первост.	первост.	первост.
Богатство	первост.	несущ.	втор.	первост.	первост.
Скромность	несущ.	первост.	втор.	втор.	втор.
Пунктуальность	первост.	несущ.	несущ.	несущ.	несущ.
Первенство	первост.	несущ.	несущ.	несущ.	первост.
Активность, настойчивость	первост.	несущ.	втор.	несущ.	первост.
Коллективная ответственность, приоритет общего над личным	несущ.	первост.	первост.	первост.	несущ.
Приоритет старших	несущ.	первост.	первост.	первост.	первост.
Приоритет молодежи	первост.	втор.	втор.	втор.	втор.
Охрана природы	несущ.	первост.	несущ.	втор.	первост.
Авторитаризм	втор.	первост.	первост.	первост.	несущ.
Образование	первост.	втор.	втор.	втор.	первост.

Где: Первост. – имеют первостепенную значимость.

Втор. – вторичны.

Несущ. – несущественны.

Важный фактор, влияющий на культуру общества и на организационную культуру, – **идеология.** В любом обществе идеология базируется на определенных ценностях, образующих определенную иерархию. Существуют основные базовые ценности. Пожалуй, наиболее показательным является пример частной собственности как базовой ценности западных обществ. С 90-х годов XX века эту ценность стремятся внедрить в качестве базовой и в молдавское общество.

Формирование **этических норм** современных молдавских высших руководителей предприятий оказывает громадное влияние на организационную культуру отечественных фирм.

Большинство руководителей высшего уровня в Молдове – молодые люди в возрасте от 25 до 38 лет. Более 80% менеджеров имеют законченное высшее образование. Их моральные нормы закладывались в период ломки традиционных ценностей и криминализации нашей страны. В этих условиях многие молодые люди мечтали стать предпринимателями, не считаясь с моральными ограничениями, ради получения больших и скорых денег.

Нравственная культура молдавского бизнеса пока только формируется. Этика, честный бизнес при переходе к капитализму многими предпринимателями воспринимается как нечто вторичное, лишенное реального смысла, как признак слабости и несостоятельности.

Этические нормы молдавских предпринимателей создаются в условиях «атомизации» нашего общества, неверия абсолютного большинства населения в помощь государства, а также отечественных и зарубежных предпринимателей. Когда общество поляризовано на «новых богатых» и «новых бедных», образ предпринимателя у многих ассоциируется с цинизмом, обманом, пренебрежением к нуждам простых людей, к социальной справедливости. При этом во всех странах Центральной и Восточной Европы отмечается то же недоверие к предпринимателям, но вера в помощь государства выше.

Как проявляются этические нормы предпринимателей в деловых отношениях? Молдавский бизнес в наши дни – это преимущественно социально безответственный бизнес, не преодолевший пока в себе примитивную алчность и нравственную неразборчивость.

Наиболее существенными формами проявления подобного рода этических норм современных предпринимателей в их деловых отношениях с партнерами являются:

- смешивание личных и деловых отношений. Современные предприниматели полагают, что добрые личные отношения обязывают делать уступки и в сугубо деловом общении. Они стремятся установить «дружеские» отношения с деловыми партнерами, для чего широко используются щедрые застолья с выпивкой. После совместного распития спиртного молдавские предприниматели рассматривают своих партнеров по сделке как «друзей», от которых ожидают дружеских отношений и в деловых переговорах. Западные предприниматели всегда подчеркивают, что они никогда не отожествляют личные и деловые отношения.
- ненадежность и безответственность – еще одно проявление сегодняшних этических установок предпринимателей, что влияет на характер организационной культуры их предприятий. У предпринимателей отсутствует

внутренняя мотивация соблюдать договор (письменный или устный), они легко отказываются от своих обещаний, что породило «спрос» на особого рода специалистов по выбиванию долгов обещанных денег в пользу пострадавших предпринимателей. Подобное поведение развращает работников предприятий, шокирует зарубежных партнеров.

В целом в современной Молдове господствует малоэффективная организационная культура как на государственных, так и частных предприятиях. Социально-экономическая ответственность организаций часто выражается в ответственности не перед потребителем и обществом, а перед государственным бюрократическим аппаратом и перед криминалом. Тем не менее, существуют предпосылки развития эффективной организационной культуры на предприятиях нашей страны. Прежде всего – это человеческий ресурс, который является точкой опоры постиндустриального общества и организационной культуры нового типа. При этом от прошлого унаследованы следующие факторы, стимулирующие создание новой организационной культуры: традиционное трудолюбие населения, умение мобилизоваться в нужный момент, высокий уровень образованности, готовность заняться бизнесом.

Совершенствование организационной культуры предприятий Молдовы предлагает более сложную и тонкую ориентацию вовне, что обеспечит повышение ответственности отдельных организаций перед обществом и более точный учет изменений во внешней среде. Сегодня наблюдается перевод менеджмента на новую парадигму. Смысл нового подхода (или парадигмы) состоит в отходе от управленческого рационализма, от распространенного убеждения в том, что успех предприятия определяется, прежде всего, внутренней рациональной организацией, снижением издержек, выявлением резервов внутри производства. При новой парадигме предприятие рассматривается, прежде всего, как «открытая» система, главные предпосылки успеха организации – адекватная реакция на воздействия внешней среды. Ориентация на внешние сигналы ведет к инновационной деятельности фирмы, в чем и проявляется социально-экономическая ответственность организации. Можно утверждать, что для успеха деятельности современного предприятия им должен руководить новый тип предпринимателя – инновационный менеджер.

В этой связи возрастает значение инновационной культуры как нового типа культуры предприятия, к которому переходят в последнее десятилетие многие организации индустриально развитых стран. Необходимость такого перехода обусловлена новым типом экономического роста, который называется по-разному: научно-техническим или инновационным.

Мировая практика показывает, что инновации – мощный рычаг, способствующий разрешению возникающих противоречий и кризисов.

В современных экономических условиях инновационная активность предприятий – главный фактор выживания в конкурентной борьбе за потребителя и залог успешного хозяйствования.

Связь инноваций с рынком является взаимообусловленной: неудовлетворенный рыночный спрос стимулирует создание и внедрение новшеств; в свою очередь выявление инноваций на рынке изменяет соотношение спроса и предложения, формирует новые рыночные сегменты, порождая новые рыночные потребности (Схема 1).

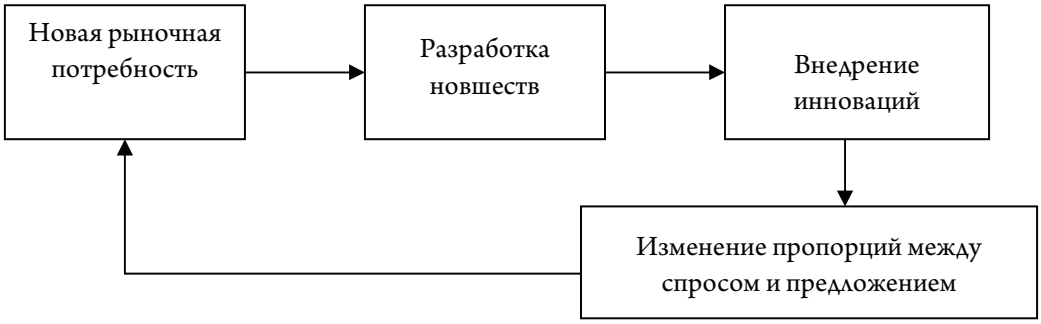


Схема 1. **Взаимосвязь инноваций с рынком** [3, с.463]

Инновации не могут быть только составной частью работы отдела научных разработок предприятия, инновационной команды или маленькой группы по стратегическому планированию. Инновации должны быть внедрены в организационную структуру и культуру каждой организации и стать частью нормальных, каждодневных операций. В действительности инновации могут стать одним из немногих источников конкурентных преимуществ организации и повышения ее успеха в быстро развивающемся мире бизнеса.

В этой связи меняется и организационная культура, она становится инновационной.

Традиционный технократический тип культуры характеризуется:

- жесткой субординацией, иерархией в системе управления;
- преобладанием регламентированного исполнительского поведения:
- рационально-экономической мотивацией;
- специализацией органов управления и должностных лиц в выполнении организаторских, хозяйственных, творческих функций.

Именно этот тип культуры является сегодня господствующим на предприятиях Северной Америки, Европы и (частично) Японии.

Инновационный тип культуры характеризуется:

- значительно более высоким образовательным уровнем персонала;
- творческой обстановкой, новаторством;
- постоянным совершенствованием, экспериментаторством;
- готовностью к риску, динамизмом.

Инновационная организационная культуры основана на создании творческой атмосферы в организации, поощряющей работников к созданию нового, а не просто профессиональным исполнением предписанных указаний для качественного воспроизводства уже существующего. Главная ценность при этом – возможность творчески работать, что является важным мотиватором, ибо в этом случае речь идет о мотивации самим трудом. Одновременно происходит развитие персонала организации, что чрезвычайно важно для разработки и реализации стратегического управления как предприятием, так и человеческими ресурсами.

В системах управления инновационными фирмами выделяются следующие особенности:

- наличие четкой, ясной стратегии и в то же время свободы поиска в ее рамках. Такая стратегия позволяет ограничить область поисков и выдви-

жения идей реальными возможностями и потребностями фирм. Мотивирующее воздействие оказывают и количественные цели, например уровень продаж новой продукции не ниже 25% от общих продаж;

- создание определенной системы (формальной и неформальной) сбора специализированной информации, внешних связей лабораторий, обмена персоналом, активного поиска и оценки новых идей. Поэтому центрами осуществления поиска становятся не только научно-исследовательские, но и конструкторские, плановые, маркетинговые, производственные подразделения, т.е. практически вся организация;
- широко практикуется формирование временных коллективов – «под задачу» (как правило, на 2-3 года), в которых опыт научного поиска сочетается с наработками инженеров, технологов;
- система мотивации основана на удовлетворительности трудом, его соответствии личным интересам, престиже, материальном стимулировании, зависящем во многих случаях от конечных результатов. Продвижение по службе и оплата труда прямо зависят от творческого потенциала работников, хотя степень этой зависимости в отдельных странах различна. Например, в японских фирмах большая дифференциация оплаты творческого персонала встречается намного реже, чем в США;
- важное условие организации инновационной деятельности на внутрифирменном уровне – предпринимательская автономия, т.е. предоставление самостоятельности отдельным структурным единицам предприятия в целях стимулирования их рисковой активности во внедрении нововведений – «интрапренерство» (от слов «антрепренерство» – предпринимательство и «интра» – внутренний).

В технологически передовых странах таким специализированным подразделениям, целиком занятым творческой работой и отдаленным от основного производства, ассигнуются средства в размере 3-10% от объема продаж (например, «Хитачи» расходует 8,3%, «Канон» – 9%, «Хонда» – 5,4%). В японских фирмах такие подразделения обычно централизованы. Это обеспечивает перспективность в разработке проблем, успешность разработки принципиально новой продукции, лучшие возможности для формирования проектных групп с разным временным диапазоном исследований [4, с.88].

Широко используются также различные гибкие групповые организационные формы. Например, в «Канон» подобные группы состоят из 10-15 человек и занимаются исследованием новых сфер деятельности, долгосрочной стратегией корпорации, разработкой проектов будущих производственных отделений.

Инновационные организации сильно отличаются друг от друга по структуре, целям, характеристикам, даже по организации и философии менеджмента. Но они имеют и ряд общих характеристик:

- знают, что такое «инновация»;
- понимают ее динамику;
- имеют инновационную стратегию (включая стратегическое управление персоналом);
- знают, что инновация требует иных, чем в традиционном бизнесе, задач, целей планов, измерения результатов;

- менеджмент, особенно высшее руководство (top management), играет в инновационной организации особую роль – главной движущей силы инновации;
- инновационная организация структурируется иначе, чем другие;
- обучение – непрерывный процесс для всех ее членов. Типичным примером таких организаций можно считать самообучающиеся компании (Learning Company).

Главный стратегический девиз обычного действующего предприятия можно сформулировать так: «Больше и лучше» (типичный девиз предпринимателей в XX веке). Девиз инновационной стратегии: «Новое и иное». Инновационная организация работает так, что изменения становятся нормой.

Самый главный результат инновационной культуры: предприятие работает так, что изменения становятся нормой. В условиях постоянных изменений во внешней среде именно такая культура может обеспечить конкурентоспособность предприятия, его приспособление к внешнему окружению. Поэтому инновационную культуру необходимо формировать и развивать в молдавских организациях, как основной фактор качественно нового уровня развития и повышения эффективности системы.

Литература

1. Гудым А. *Социальная ответственность бизнеса* // Экономическое обозрение Логос- Пресс, № 9, 2005.
2. Маслов В.И. *Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры.* – М.: Финпресс, 2004.
3. *Организационная культура* / Под. ред. Шаталовой Н.И. – М.: Экзамен, 2006.
4. *Преобразующий менеджмент.* – М.: Дело, 1999.
5. Тихомирова О.Г. *Организационная культура: формирование, развитие и оценка.* – Санкт-Петербург: ИТМО, 2008.
6. Шейн Э.Х. *Организационная культура и лидерство.* – Санкт-Петербург: Питер, 2002.

СИНЕРГИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ И КОНЦЕПЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ

Конф. унив., д-р ***Людмила БИЛАШ, МЭА***

The present article explores the nature and significance of corporate culture and explains synergy as its inherent value.

The given article also focuses on the relationship between corporate culture and organizational behavior. Conclusions are made on the impact of culture on business development.

В условиях углубления рыночных отношений в стране и в процессе поиска путей преодоления кризисной ситуации актуальным для менеджеров становится обращение к корпоративной или организационной культуре[1], и в частности, к такому ее свойству, как синергизм.

[1] Понятия «корпоративная» и «организационная» культура рассматриваются синонимами (см. библиографию)

Синергия (синергетический эффект) проявляется в повышении совокупных результатов участников различных групп, организаций и межорганизационных процессов по сравнению с уровнем эффективности каждого из них по отдельности.

Синергетический эффект выражается известной формулой: 2 + 2 = 5 [10, с.45].

Термин «синергия» ввел в обиход в конце 1960[х] годов классик исследований в области стратегического менеджмента И. Ансофф. Он применил его для обоснования групповых структур организации компании [2, с.127-130] [10].

Предпринятое автором настоящей статьи исследование на ряде отечественных предприятий из различных отраслей промышленности „Viorica-Cosmetic", SA; „Floare-Carpet", SA; „Macon", SA; „Eralit", SA; „Renpies", SA; „Radiator", SA; „Feek"; SA; „Moldova Hidromaş", SA. посредством анкетирования и устного интервьюирования менеджеров и сотрудников названных предприятий (выборка составила 155 человек) показало, что одним из направлений улучшения их деятельности может стать «синергетическое развитие». Оно, на наш взгляд, связано с необходимостью разработки и осуществления на исследуемых предприятиях стратегий диверсификации.

Механизмом же обеспечения их успешного выполнения выступает организационная культура. В контексте ее формирования и развития можно будет добиться гармонично настроенного на достижение стратегических целей (миссии) названных выше предприятий индивидуального и группового поведения менеджеров и сотрудников, занятых в их различных подразделениях в единую систему, представляющей собой организационное поведение.

Так же, как и отдельному человеку свойственны относительно постоянные качества личности, которые позволяют прогнозировать его поведение и отношение к тем или иным явлениям, так и организациям присуща системная переменная, влияющая на поведение сотрудников в организации. Такой переменной, специалисты считают, является организационная культура. Приведем некоторые определения из исследований известных ученых.

Авторы книги «Организации: поведение, структура, процессы» Дж. Л. Гибсон; Дж. Иванцевич; Дж. Х. Доннелли-мл. утверждают, что наиболее часто культуру понимают как явные и неявные формы поведения, приобретаемые и передаваемые с помощью символов и, которые образуют четко определенное состояние групп людей, включая их воплощение в артефактах [4, с.55].

В определении культуры организации, как пишет ученый Спивак В. А., следует исходить из того, что культура корпорации очень сложное и многослойное явление, включающее и материальное и духовное в жизни, деятельности, поведении корпорации по отношению к субъектам внешней среды и к собственным сотрудникам. Это все, что нас окружает в организации, с чем и с кем мы имеем дело, выполняя свою работу. Любые проявления материальной и духовной жизни – все может рассматриваться как отражение и проявление корпоративной культуры [5, с.8-15]. Придерживаясь такого, в первую очередь, аспектного компонентного или элементного подхода к культуре, следует отметить, что различные исследователи выделяют ту или иную ее составляющую. Чаще – это ценности, нормы, правила поведения, культурные символы, девизы и т.д. Все они важные составляющие культуры организации, посредством которых реализуются функции корпоративной культуры – социальная, адаптивная, регулирующая, организующая, обучающая. Гармоничное их сочетание способствует

формированию организационного поведения сотрудников предприятия, позволяющего получить синергетический эффект.

Основываясь на приведенных в библиографии источниках, представим взаимосвязь корпоративной культуры и организационного поведения (таблица 1).

Таблица 1

Сочетание изменений в организационной культуре и в поведении (по оценке респондентов исследуемых предприятий, в % к общему числу опрошенных)

Изменения в организационной культуре без изменений в поведении	**Изменения в поведении без изменений в организационной культуре**	**Изменения в организационной культуре и в поведении**
• Работники изменяют некоторые свои предположения, верования, не изменяя при этом своего поведения. Работник разделяет ценности предприятия, но не может изменить поведение (действия, решения, лидерство, коммуникации) 37,0 – 39,0	Некоторые сотрудники убеждены в необходимости изменений. Другие не верят в их необходимость. Работник не разделяет ценности, но может изменить поведение 59,0 – 61,0	Наиболее благоприятная ситуация для успешных изменений – ситуация постоянных изменений. Сотрудник разделяет ценности предприятия и в соответствии с ним изменяет поведение 4,0 – 0,0
• Причиной может служить отсутствие опыта и знаний • *Следствие ситуации:* возможно сопротивление переменам со стороны сотрудников. • Направления улучшения ситуации: ✓ информирование персонала о предстоящих изменениях ✓ организация обучения персонала по вопросам предстоящих перемен ✓ изменение акцентов в обучении в соответствии с изменяющимися приоритетами.	• Причина: отсутствие приверженности к организации • *Следствие ситуации:* ✓ люди в организации будут непоследовательны в своем отношении к переменам. Они не склонны стремиться перевести поведение в разряд новой организационной культуры, сохраняют старый менталитет; ✓ изменения, как правило, происходят на символическом уровне; ✓ у работников сохраняется внутреннее несогласие с тем, что они делают и происходящим изменениям; ✓ сопротивление не только возможно, оно может стать прямой угрозой изменениям. • Направления улучшения: достижение согласованности изменений в культуре и поведении посредством укрепления доверия работников к переменам и руководству.	• Комментарий к ситуации: ✓ люди верят и ценят изменения. Они стремятся их поддерживать и осуществлять. ✓ согласованность изменений в культуре и поведении – это согласованность в доверии к изменениям со стороны сотрудников и знаний ими своей работы в контексте перемен • *Следствие:* ✓ снижается риск деструктивных сопротивлений нововведениям со стороны работников. ✓ вызовы внешней среды в большей степени воспринимаются как возможности. • Направления развития: управление изменениями в контексте управления организационной культурой. Приоритетом является стабильность в развитии.

Изменение организационной культуры или более широко – управление культурой обусловливает необходимость измерения влияния культуры на организационную эффективность. Взаимосвязь культуры организации и организационной эффективности среди исследователей менеджмента не вызывает дискуссий. Не отрицают такой взаимосвязи и практические менеджеры. В литературе по менеджменту приводятся многочисленные примеры преуспевающих компаний, менеджеры которых видят прямую корреляцию между успехом компании и ее культурой (см. библиографию).

Споры же остаются вокруг вопроса: Какова степень влияния культуры на организационную эффективность и как ее измерить? Вопрос остается открытым. В понимании ответа на сформулированный вопрос обратимся к ряду теоретических положений.

- Процессы становления, укрепления, развития и управления культурой организации взаимосвязаны с различными аспектами и характеристиками внешней и внутренней среды. С целью измерения влияния культуры на эффективность также важно видеть взаимосвязь культуры и поведения. Повторим, что культура определяет организационное поведение.

В свою очередь культура организации находит выражение в организационном поведении. Изменения в поведении можно наблюдать, а о том, как изменилась культура, можно судить по поведению.

- Определение влияния организационной культуры на эффективность организации увязывается с пониманием культуры как взаимодействия. При этом его описание должно осуществляться посредством обращения к следующим видам взаимодействия или поведения:
  - индивидуумов, образующих организацию;
  - отдельных социальных групп внутри организации, определяющих возможные слабые и сильные стороны организации;
  - организации и внешней среды, открывающей для организации новые возможности и возможные ограничения в связи с вызовами внешней среды к жизнедеятельности организации;
  - организации как формального социального образования, имеющей в качестве целевой функции максимизацию дохода.
- Оценке эффективности такого феномена как организационная культура в большей степени присущ не инструментальный анализ, а подход с позиций моделей. В литературе наблюдается их большое число (см. библиографию). Каждая из них описывает взаимосвязь культуры и организационной эффективности посредством выделения определенных процессов, или специальных функций, успешное выполнение которых определяется теми или иными совместными ценностями. Некоторые модели предусматривают идентификацию переменных, связанных с различными аспектами культуры. Подход к определению культурного синергетического эффекта сводится к описанию или изменению культуры посредством информации, получаемой на основе опросов и анкетирования сотрудников по выделенным для анализа переменным. Как правило, они отражают лидерство, этику, коммуникации, принятие решений и др.

Далее приводятся основные положения некоторых широко рассматриваемых в литературе моделей (см. библиографию).

Модель Питерса-Уотермена. Известные ученые Р. Уотерман и Д. Питерс [6, с.447-448] [8] проанализировали управленческую практику 500 преуспевающих компаний мира и выявили ценности, которые, способствовали их успеху. В основе организационной культуры таких компаний лежат следующие представленные ниже ценности (насколько они разделяются менеджерами и сотрудниками исследуемых автором предприятий было определено посредством их анкетирования и устного интервьюирования. Выборка составила 155 человек. Результаты приводятся в % к числу опрошенных):

- *Вера в действия.* В соответствии с этой ценностью принимать решения и действовать следует даже в ситуациях, когда наблюдается недостаток информации. Отложенное решение – это не принятое решение (17,0% - 19,0%).
- *Связь с потребителями.* Потребитель (клиент) – это фокус работы компании, а удовлетворение их потребностей составляет сердцевину организационной культуры (35,0%-37,0%).
- *Самостоятельность и предприимчивость.* Наделение менеджеров самостоятельностью, проявление ими ответственности и предприимчивости не только поддерживается в успешных организациях, но это становится их культурной нормой. Об особенно успешных героях складываются легенды и истории. Они охотно пересказываются в компании, переходят из уст в уста (61,%-63,0%).
- *Производительность определяется человеческим фактором.* Человек – это наиболее важный актив компании, а эффективность организации измеряется через удовлетворенность ее членов. Уважительное и доверительное отношение к людям ведет к успеху (27,0%-29,0%).
- *Меньше управленцев и меньшее число уровней в структуре.* Авторитет и статус менеджера определяется не числом непосредственных подчиненных, а его вкладом в дела компании и в ее эффективность. Менеджеры ориентируются на уровень результативности работников, а не наращивание штатов. «Не числом, а умением»! Меньшее число уровней в структуре – предпочтительно (75,0%-77,0%).
- *Знать, чем управляешь!* Это культурная норма проявляется в активном использовании метода условно названного «Выход в народ», когда менеджер активно черпает информацию через посещение руководимых им объектов и рабочих мест, лично общаясь с подчиненными (71,0%.73,0%).
- *Ключевая компетенция, или не занимайся тем, чего не знаешь!* Даже в диверсифицированных компаниях всегда важным объектом остается то, в чем компания особенно преуспевает и то, что она делает лучше своих ближайших конкурентов (25,0%-27,0%).
- *Сочетание жесткости и гибкости.* Гибкость – это сведение к минимуму числа формальных правил и процедур, что поощряет новаторство, предприимчивость и стремление брать ответственность на себя. В итоге гибкая структура разделяемых ценностей делает гибкой структуру административного контроля (41,0%.43,0%).

Модель Сате. Эта модель измерения влияния изменений культуры организации на ее эффективность опосредуется следующими процессами и присущими им ценностями [1], [6, с.144-145].

- *Кооперация между видами и частями организации.* Влияние организационной культуры на эффективность определяется тем, что является ценностью для этой компании – индивидуализм или коллективность.
- *Управленческие решения.* Влияние организационной культуры на выбор решений проявляется в том, что разделяемые ценности позволяют свести к минимуму разногласия при их принятии, что особенно важно при проведении изменений в организации.
- *Процесс контроля.* В контексте данной модели различаются такие типы контроля, влияющие на эффективность:
  - ✓ *рыночный.* В основе его осуществления лежит культурная норма, что меняющиеся цены определяют эффективность изменений в организации;
  - ✓ *административный.* Его осуществление определяется убеждением, что успешные изменения связаны с контролем, основывающимся на правилах, процедурах, стандартах, директивах;
  - ✓ *клановый механизм контроля.* Он способствует организационной эффективности в условиях изменений согласно действующей ценности, что человек как приверженец организации (клану) лучше знает, как действовать в рамках данной компании. Уместна такая логика: по мере «взросления» организации клановый механизм контроля заменяется административным, а затем рыночным.

По результатам предпринятого исследования на ряде отечественных предприятий наибольшее число респондентов (83,0%-85,0%) отметили актуальность административного контроля. Для того, чтобы максимально задействовать потенциал культурного менеджмента на предприятиях, развитие и изменение культуры следует вести в направлении, позволяющем и способствующем каждому сотруднику отождествлять себя с организацией, испытывать некоторую эмоциональную связь с организацией. Сотрудники, разделяющие такую ценность, будут всегда стремиться помочь организации выполнить свою работу наилучшим образом.

С тем, чтобы ответить на вопрос: *Соответствует ли стратегия существующей в организации культуре*, исследователи предлагают стратегию как единое целое разделить на задачи или отдельные составляющие.

Эти задачи анализируют, во-первых, с позиций важности каждой задачи для успеха данной стратегии; во-вторых, с позиций совместимости между задачей и тем аспектом организационной культуры, который призван ее обеспечить.

Эти две переменные, демонстрирующие степень риска выбранной стратегии в условиях имеющейся в организации культуры являют собой основу, предложенной Г.Шварц и С.Дэвис матрицы [6, с.451-452], [7, с.67-69].

Возможны четыре подхода к разрешению проблемы несовместимости стратегии и культуры организации:

1. Игнорируется культура, препятствующая выбранной стратегии;
2. Система управления подстраивается под существующую в организации культуру. При этом следует признать барьеры, создаваемые культурой на пути реализации выбранной стратегии. Затем вырабатываются альтернативы по «обходу» этих препятствий без внесения изменений в стратегию. Такая ситуация возникает при переходе от бюрократической к адаптивной структуре

организации, когда культура еще какое-то продолжительное время остается прежней;

3. Предпринимаются действия и решения, направленные на изменения культуры таким образом, чтобы она соответствовала желаемой стратегии. Данный подход требует продолжительного времени и больших ресурсов. Но он необходим при планировании долговременного успеха компании;
4. Стратегия изменяется с целью ее подстраивания под существующую культуру.

Данная матрица позволяет убедиться в том, что менеджеры исследуемых предприятий должны предпринимать усилия для минимизации возникающих рисков возможного несоответствия между культурой и стратегией. Для того, чтобы вывести предприятие в зону допустимого «культурного» риска для успешной реализации на них стратегии дифференциации, следует учитывать возможности, связанные со вторым подходом подстраивания системы управления под существующую культуру, представленным выше и далее в таблице 2 (составлена по источникам [6, 7].

Таблица 2

Адаптация организационной культуры к стратегии в контексте организационной культуры

Конкурентные стратегии (стратегический выбор)	**Структурный выбор**	**Возможные барьеры организационной культуры**	**Возможности, альтернативные решения**
Диверсификация по продукту и рынку	Дивизиональная структура, проектная и матричные структуры на командной основе	▪ Приверженность централизации ▪ Единоначалие ▪ Функционализм ▪ Иерархичность	▪ Создание центров прибыли ▪ Четкое стратегическое планирование ▪ Измерение эффективности ▪ Обучение и организационное развитие

Для реализации отмеченного выше подхода многие исследователи (см. библиографию) предлагают практическим менеджерам использовать два следующих способа управления культурой организации.

Первый сводится к заявлению высшим менеджментом возвышенных идеалов, вызывающих энтузиазм у большей части работников организации.

Здесь важна роль лидера, который воодушевляет людей и претворяет в жизнь базовые ценности организации. Этот способ управления культурой держится на очевидных и искренних личных обязательствах лидера по отношению к ценностям, которым он верит. Руководителю рекомендуется чаще выступать в средствах массовой информации и в организации, заявляя принятые в ней ценности.

Второй способ начинается с нижних уровней менеджмента. Их внимание должно быть обращено к деталям реальной жизни в организации. Важное значение придается мониторингу действий, направленных на претворение в жизнь принимаемых решений по изменению культуры. Придается большое внимание значению культуры для решения повседневных задач, то есть каждодневные действия и решения менеджеров должны соответствовать заявленным ценностям. Управление культурой связано с уровневым механизмом культуры. Через постоянное и последовательное изменение

(совершенствование) атрибутов поверхностного уровня следует влиять на боле глубокие слои культуры вплоть до изменения базовых предположений, развивая доверительные отношения в организации.

Управление культурой – достаточно длительный процесс. Он предусматривает постоянную социализацию новых членов организации – выявление того, во что верят и что ценят работники организации.

Библиография:

1. Акофф Рассел. *Планирование будущего корпорации*. М.: Сирин, 2002.
2. Ансофф И. *Новая корпоративная стратегия*. СПб.: Питер. 1999.
3. Дафт Р. *Менеджмент*. 8-е изд. / Пер. с англ. СПб.: Питер, 2009.
4. Гибсон Дж. Л., Иванцевич Д.М., Доннелли Д. Х.-мл. *Организации: поведение, структура, процессы*. М.: ИНФРА-М, 2000.
5. Спивак В. А. *Корпоративная культура*. СПб.: Питер, 2001.
6. Виханский О. С., Наумов А. М. *Менеджмент*. М., 2004.
7. Лафта Дж. К. *Эффективность менеджмента организации*. М., 1999ю
8. Уотермен Р. *Фактор обновления* / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1988.
9. Дятлов А. Н., Плотников М. В., Мутовин И. А. *Общий менеджмент: концепции и комментарии*. М., 2007.
10. Междисциплинарный словарь по менеджменту. М.: Дело, 2005.

PROPRIETATEA PUBLICĂ CA INSTRUMENT INDISPENSABIL AL AUTONOMIEI LOCALE

Prof. univ. dr. hab. ***Ion PALADI***

The scope of this work is to present and analyze the structural and legal changes pertinent to the notions of Public Property and Public Domain. It describes how the State is taking on different roles and is engaging in transactions both as the owner of and also the subject of, Public patrimony. The paper presents a number of examples (laws, interpretations) where notions and boundaries of local (Municipal) properties and interests are interpreted from the General Domain of Public goods and interest. The detailed analysis, including the evolution of the legal framework regarding Public, State and Private property, concludes with reflections on the potential future development of this approach.

În Republica Moldova statul este acela care ocroteşte proprietatea, garantând realizarea dreptului de proprietate în formele solicitate de titular, dacă acestea nu vin în contradicție cu interesele societății.

Potrivit art. 9 din Constituția Republicii Moldova, proprietatea este publică şi privată. Iar articolul 127 din acelaşi cadru legislativ stipulează expres că proprietatea publică aparține statului sau unităților administrativ-teritoriale.

În literatura de specialitate au existat mai multe definiții cu privire la proprietatea publică.

În acest domeniu, dispozițiile constituționale şi diferite acte normative utilizează două noțiuni: domeniul public şi proprietatea publică, şi de multe ori apare întrebarea dacă aceste

noțiuni sunt identice sau dacă există vreo diferenţă între ele. Există opinia că cele două noțiuni sunt echivalente, complementare. Dreptul de proprietate are ca obiect domeniul public, format din totalitatea bunurilor care, potrivit unor criterii legale, aparţin statului sau unităților administrativ-teritoriale. Această concepție a fost criticată, deoarece confundă dreptul de proprietate cu obiectul său, iar în al doilea rând acest concept consideră inexact domeniul public ca fiind obiect al proprietății publice. În realitate, dreptul de proprietate are ca obiect bunurile care alcătuiesc domeniul public şi nu însuşi domeniul public.

Domeniul public nu trebuie să fie confundat cu proprietate publică, deoarece domeniul public reprezintă o masă de bunuri determinată de lege în raport cu natura bunului, adică de uz public şi de destinația acestuia, adică de interes public.

Proprietatea publică, în sens obiectiv, este o instituție juridică, iar în sens subiectiv, un drept real, cu toate caracterele specifice acestei categorii de drepturi.

Unele surse definesc proprietatea publică ca fiind un drept real care aparține statului şi unităților administrativ-teritoriale care exercită posesia, folosința şi dispoziția, în regim de drept public, prin putere proprie şi în interes public, în limitele prevăzute de lege.

Prima etapă de dezvoltare a conceptului proprietății reiese că exercitarea atributelor specifice dreptului de proprietate se face în regim de drept public şi în interes public. Aceste trăsături deosebesc dreptul de proprietate publică de dreptul de proprietate privată. De asemenea, statul ca titular al dreptului de proprietate publică se înfățişează într-o dublă calitate, şi anume: titular al puterii suverane, conferindu-i o poziție juridică distinctă şi unică, având calitatea de a intra în raporturi juridice de drept public, dar şi de proprietar, calitate în care participă, ca orice subiect de drepturi şi obligații, la raporturile juridice civile.

Statul, ca autoritate publică, este învestit cu personalitate juridică; statul şi unitățile administrativ-teritoriale participă mereu la raporturile juridice ca persoane de drept public, dar îşi exercită dreptul de proprietate în regim de drept public sau de drept privat, după cum este vorba de bunuri ce aparțin proprietății publice sau proprietății private.

Analizând evoluția reglementarilor şi practicilor juridice existente în domeniul raporturilor patrimoniale ale unităților administrativ-teritoriale, se poate constata că la nivel formal şi conceptual până în prezent Republica Moldova a parcurs un drum lung şi dificil de trecere de la un sistem de concepte vechi şi depăşite, bazat pe un sistem de relații administrativ de comandă şi negări absolute a principiilor autonomiei locale, la un concept şi câteva reglementări normative destul de îndrăznețe şi absolut noi privind dreptul de proprietate şi raporturile patrimoniale ale statului şi ale unităților administrativ-teritoriale.

Următoarea etapă în dezvoltarea conceptului proprietății municipale reprezintă adoptarea Legii nr. 310-1994 privind administrația publică locală, în care pentru prima dată se încearcă a defini noțiunea de patrimoniu municipal (art.66), de domeniul public de interes local, de asemenea, modurile şi condițiile de administrare a patrimoniului municipal de către autoritățile publice locale (art.67-72). Aceasta a fost prima încercare de a se conforma prevederilor Constituției recent adoptate, privind garanțiile şi principiile autonomiei locale, precum şi recunoaşterea unităților administrativ-teritoriale, alături de stat, ca subiecte distincte ale proprietății publice. Cu toate acestea, acest act legislativ nu a reuşit să facă o delimitare clară între proprietatea municipală şi cea a statului, delimitarea clară a competenței autorităților publice locale de cea a autorităților publice centrale, mecanismele reale de realizare a drepturilor şi intereselor patrimoniale ale colectivităților locale, mecanismele reale de apărare a drepturilor şi intereselor patrimoniale ale colectivităților locale.

O altă etapă foarte importantă pentru dezvoltarea de mai departe a unor raporturi patrimoniale eficiente şi în conformitate cu principiile constituționale ale autonomiei locale între autoritățile publice locale şi alte subiecte de drept, a constituit ratificarea de către Parlamentul Republicii Moldova a Cartei Europene a Autonomiei Locale, cu reforma ulterioară a întregului sistem de administrație publică locală în conformitate cu cerințele şi practicile internaționale, consfințită prin adoptarea Legii privind administrația publică locală şi Legea privind reorganizarea administrativ-teritorială.

Trebuie menționat că Codul Civil şi Legea nr. 123-2003 privind administrația publică locală conțin prevederi care completează şi clarifică o serie de aspecte ale proprietății municipale şi ale raporturilor patrimoniale ale autorităților publice locale cu alte subiecte. În special, aceste acte legislative prevăd pentru prima dată noțiunea de proprietate privată a statului şi unităților administrativ-teritoriale; răspunderea separată a statului şi unităților administrativ-teritoriale pentru obligațiile sale patrimoniale; criteriile de delimitare a bunurilor domeniului public de cele ale domeniului privat, procedura şi competența în ceea ce priveşte trecerea bunurilor din domeniul public local în domeniul privat şi invers.

a. Principiile de bază privind gestiunea proprietății publice.

1. Principiul inalienabilității.

Se poate constata că dreptul de proprietate publică se particularizează prin trei caractere, fiind: inalienabil, imprescriptibil şi insesizabil. Potrivit acestor principii, bunurile proprietate publică sunt scoase din circuitul civil, iar titularii acestor bunuri nu le pot înstrăina, cel puțin prin acte juridice civile, în mod voluntar sau pe calea forțată a exproprierii. De asemenea, nu se pot constitui asupra acestora dezmembrăminte ale dreptului de proprietate prin constituirea de drepturi reale derivate cum sunt: uzul, abitația, servituțile şi superficia. De asemenea, aceste bunuri nu pot fi gajate sau ipotecate. Actele juridice care sunt încheiate cu încălcarea caracterului inalienabil al dreptului de proprietate publică sunt lovite de nulitate absolută.

2. Principiul imprescriptibilității.

Dreptul de proprietate publică este imprescriptibil extinctiv şi achizitiv. Sub aspect extinctiv, imprescriptibilitatea se exprimă prin faptul că acțiunea în revendicarea dreptului de proprietate publică poate fi introdusă oricând şi, prin urmare, dreptul la acțiune în sens material nu se stinge, indiferent cât timp a fost exercitat. Sub aspect achizitiv, prin imprescriptibilitate înțelegem că bunurile aflate în proprietate publică nu pot fi dobândite în proprietate privată de către nici o altă persoană prin uzucapiune, în cazul imobilelor, şi prin posesia de bună credință, în cazul mobilelor.

3. Principiul insesizabilității.

Fiind inalienabile, bunurile aflate în proprietatea publică a statului sau a unităților administrativ-teritoriale sunt şi insesizabile, adică nu pot fi urmărite de către creditorii proprietarului sau ai persoanelor care le posedă pe temeiul dreptului real de administrare ori cu orice alt titlu. Caracterul insesizabil decurge din caracterul inalienabil al dreptului de proprietate publică. Dacă am admite sesizabilitatea, caracterul inalienabil ar rămâne o simplă ficțiune, deoarece dacă bunurile proprietate publică ar putea urmărite silit, consecința ar fi vânzarea lor, pentru ca, din prețul obținut, creditorii să-şi poată satisface creanța lor. Deşi statul şi unitățile administrativ-teritoriale sunt întotdeauna solvabile, creanțele asupra lor se realizează prin intermediul unor norme financiare speciale şi nu prin urmărire silită, dar această procedură nu explică caracterul insesizabil ce ține de natura domeniului public,

deoarece creanțele se înscriu la bugetul statului sau al unităților administrativ-teritoriale, în vederea achitării lor.

b. Problema delimitării proprietății publice.

Deşi suntem adepții principiului autonomiei locale, toate acțiunile de implementare a acestuia în Republica Moldova lasă de dorit. Dependența şi subordonarea autorităților administrației publice locale față de cele centrale se accentuează tot mai mult, atât din punct de vedere al finanțelor publice, cât şi din cel al patrimoniului public. Una din problemele de bază ale autonomiei locale este cea a resurselor materiale fără de care acest principiu nu ar putea să existe. Cu părere de rău, formarea suportului material al autonomiei locale este un proces anevoios şi destul de contradictoriu.

Reglementarea juridică a raporturilor patrimoniale în administrația publică locală este reprezentată ca fiind una confuză, deşi, formal, există un cadru legal care dă posibilitatea reglementării eficiente a intereselor patrimoniale ale unităților administrativ-teritoriale. Cu toate acestea reglementările respective nu sunt aplicate în mod eficient. Contradicțiile relevante se referă la problema delimitării proprietății unităților administrativ-teritoriale de proprietatea statului, delimitarea competenței de a poseda, de a folosi şi de a dispune de bunurile proprietate publică, modalitățile juridice de apărare a drepturilor şi intereselor patrimoniale ale unităților administrativ-teritoriale în cazurile abuzurilor din partea autorităților centrale. De asemenea, nu este clar delimitat bunurile domeniului public de bunurile domeniului privat, precum şi regimul juridic aplicabil diferitor categorii de bunuri aflate în proprietatea statului sau a unităților administrativ-teritoriale. O altă problemă este cea a evidenței corecte şi sistematice a patrimoniului unităților administrativ-teritoriale.

O astfel de stare a lucrurilor face ca multe prevederi legale în domeniul raporturilor patrimoniale să nu fie aplicate, favorizând adoptarea din partea autorităților centrale a diferitor acte abuzive care lezează drepturile şi interesele comunităților locale.

Cea mai stringentă problemă din acest domeniu este cea a delimitării proprietății publice a statului de proprietatea publică a unităților administrativ-teritoriale. O asemenea delimitare este necesară, deoarece odată delimitată această proprietate, se va stabili clar care este competența autorităților publice locale de a gestiona bunurile de interes local aflate pe teritoriul lor, se va determina cine este proprietarul anumitor bunuri, cine are dreptul să le gestioneze, cum pot fi folosite aceste bunuri etc. Astfel are loc clarificarea statutului juridic al terenurilor de pe teritoriul unității administrativ-teritoriale, precum şi existența dreptului de a perfecta documentele ce confirmă dreptul de proprietate, independența în posedarea, folosirea şi dispunerea de aceste bunuri.

Dacă vom analiza actele care reglementează regimul juridic al proprietății, vom putea cu uşurință să constatăm că la baza delimitării proprietății unităților administrativ-teritoriale de cea a statului stă *criteriul interesului public* pe care îl prezintă anumite categorii de bunuri, fie că este un interes local, fie că este un interes național. În proprietatea statului pot fi incluse doar acele bunuri care reprezintă un interes național, pe când bunurile ce se află pe teritoriul unității administrativ-teritoriale trebuie să fie proprietate a satului sau a oraşului, cu excepția acelor bunuri care aparțin persoanelor fizice sau juridice.

Astfel potrivit Legii nr. 123/2003 privind administrația publică locală, terenurile pe care sunt amplasate construcții de interes public local, porțiunile de subsol, drumurile, străzile, piețele, obiectivele acvatice separate, parcurile publice, clădirile, monumentele, muzeele, pădurile, zonele de protecție şi zonele sanitare, care conform legii nu sunt în proprietatea statului, fac parte din domeniul public de interes local.

Deci, dacă proprietatea este de interes național, atunci va aparține statului, iar dacă este de interes local, ea va aparține unității administrativ-teritoriale. De asemenea, şi resursele naturale care au importanță pentru întreaga populație a statului vor aparține statului, iar resursele naturale care au importanță doar pentru populația unei colectivități va aparține unității respective.

Există şi alte criterii de atribuire a bunurilor la o proprietate sau la alta, printre care putem enumera unele din ele:

- răspândirea resurselor naturale pe teritoriul a două sau mai multe raioane;
- utilizarea acestor resurse naturale pentru amplasarea unor sisteme de transport, servicii meteo, telecomunicații, sau sisteme energetice;
- valoarea economică pe care o posedă aceste resurse naturale, precum şi importanța lor pentru dezvoltarea unei unități administrativ-teritoriale sau a țării;
- valoarea lor istorică, culturală sau științifică.

Cu privire la obiectivele acvatice, acestea, la fel, pot face obiectul proprietății publice fie a statului, fie a unei unități administrativ-teritoriale. Astfel, apele subterane fac parte din proprietatea publică a statului, de asemenea, obiectivele acvatice care se află pe teritoriul a două sau mai multe raioane sunt proprietate publică a statului. Atunci când un obiectiv acvatic se află pe teritoriul unui singur raion dar este destinat satisfacerii necesităților apărării, sistemului energetic, transport, telecomunicații sau serviciul meteo de stat, la fel va face parte din proprietatea publică a statului. Proprietate de stat sunt şi acele obiective acvatice de frontieră sau care sunt declarate ca fiind arii naturale protejate de către stat.

Toate celelalte obiective acvatice care se află în aria teritorială a unei unități administrativ-teritoriale, iar construcțiile hidrotehnice se află la balanța primăriilor sunt proprietate publică a unității administrativ-teritoriale respective, cu condiția ca aceste obiective să nu fi fost declarate ca fiind în proprietatea statului sau în proprietatea persoanelor fizice sau juridice.

Din cele menționate mai sus remarcăm faptul că principalul criteriu de delimitare a proprietății publice locale de proprietatea statului este cel al interesului național al bunului ce formează obiectul delimitării. Iar pentru a se stabili acest interes, trebuie luate în considerare următoarele criterii principale:

1. Bunul care formează obiectul delimitării nu trebuie să aparțină, conform legii, domeniului public sau privat național. Aceasta înseamnă că, pe de o parte, bunul în cauză nu trebuie să fie menționat în vreun act legislativ în calitate de bun proprietate a statului. Trebuie menționat că orice includere a bunurilor în calitate de proprietate a statului trebuie să se efectueze numai în baza unor expertize şi argumentări, prin care să fie demonstrată importanța națională a obiectelor în cauză;
2. Valoarea şi importanța științifică, economică şi culturală locală a bunurilor, adică aceste bunuri să prezinte interes pentru dezvoltarea colectivității locale, oraş, sat, comună sau municipiu, dar nu pentru populația unui raion, regiuni sau întregii țări;
3. Apartenența teritorială sau amplasarea obiectivului. În acest sens, de regulă, obiectivele ce sunt amplasate integral pe teritoriul unei localități, se consideră proprietatea unității administrativ-teritoriale respective, dacă altceva nu este prevăzut de lege sau alte acte juridice;
4. Utilizarea preponderentă de către populație şi agenții economici din teritoriul în cauză a serviciilor prestate de acestea;
5. Finanțarea întreținerii bunurilor şi activității din contul mijloacelor unității administrativ-teritoriale;

Sub aspect procedural, delimitarea poate fi inițiată de către orice parte interesată, fiind respectate competențele legale ale tuturor subiectelor. De aceea se constată că în cadrul delimitării ar trebui să fie parcurse anumite etape:

- Efectuarea unor studii, expertize, argumentări prealabile de către subiectele delimitării, adică autoritățile publice centrale şi cele locale;
- Inițierea procesului de delimitare fie din partea autorităților centrale, fie din partea autorităților locale prin cereri, demersuri, petiții, aprobate de către autoritățile deliberative;
- Formarea comisiilor comune compuse din reprezentanții autorităților centrale şi locale;
- Elaborarea raportului final şi prezentarea lui către autoritățile deliberative pentru aprobare;
- Aprobarea de către consiliul local a rezultatelor delimitării;
- În caz de neaprobare de către autoritățile locale a rezultatelor delimitării, soluționarea divergențelor se face pe cale judiciară;
- Aprobarea de către Guvern, după soluționarea tuturor divergențelor sau după intrarea în vigoare a hotărârii instanței de judecată;

Dacă această delimitare s-ar efectua, în strictă conformitate cu legislația în vigoare, atunci s-ar constitui o bază reală de resurse materiale şi financiare necesare unităților administrativ-teritoriale, acestea ar fi independente în luarea deciziilor de interes local şi, în sfârşit, s-ar respecta principiul autonomiei locale.

Bibliografie:

1. Steve H. Hanke, *Privatizare şi dezvoltare economică*, Bucureşti, 1992.
2. Ion Paladi *Management public*, ASEM, 2009
3. Ionică M., Minciu R., Stăncescu G., *Economia serviciilor*, Ed. Uranius,1997.
4. Baieş S., Roşca N., *Principiile fundamentale ale dreptului*
5. Alexandru, I., *Administrația publică. Teorii. Realități. Perspective*. Ed. Lumina Lex, Bucureşti, 1999
6. Auby, J.F., *Managementul public*, Ed. Dalloz, 1996
7. Matei, L., *Managementul dezvoltării locale. Descentralizare*. Inovație. Risc Ed. a-II-a, Ed. Economica,Bucureşti, 1999.
8. Wholey, J., Evaluation and Efficient Public Management, Boston: Little Brown& Co.,1983.

III. FINANȚE, ACTIVITATE BANCARĂ

SUPORTUL ECONOMIC ŞI PRINCIPIILE DE INSTITUIRE A PARTENERIATULUI DINTRE INSTITUȚIILE DE ASIGURARE ŞI CELE BANCARE

Prof. univ. dr. hab. ***Ludmila COBZARI***
Conf. dr. hab. ***Stanislav FOTESCU***

This scientific article dwells upon the problems concerning the establishment of the partnership between the insurance and the banking institutions. The research of the international experiences of the ways of functioning of the partnership between the insurers and the bankers identifies a common function for these financial institutions: it is the function of capitalization of resources drawn by implementation of mixed insurance.

Concerning the mentioned above it has been found that the partnership between the insurers and the bankers is favored by the following functions of insurance: the function of risk protection, the investment function, the risk prevention function and the function of the banking service of the insurance activities. It has been also found the fact that the joint activities of the insurers and the bankers will contribute to the more marked increase of the process of drawing of the internal resources, as well as the level of protection of the national capital will increase.

Stabilizarea şi creşterea dinamică a economiei naționale, în mare măsură, este condiționată de evoluția şi consolidarea instituțiilor de asigurare şi ale celor bancare, acestea reprezentând verigi importante care fac parte din sistemul economic şi financiar al societății, şi care au o implicare destul de semnificativă în procesul de circulație a capitalului de care dispune societatea. Constituirea potențialului instituțional intern al țării este direct influențată de evoluția sectorului de asigurare şi a celui bancar, care reprezintă nişte componente ale economiei naționale.

Îmbinarea activităților desfăşurate de către asigurători şi bancheri contribuie la impulsionarea procesului de atragere a resurselor investiționale interne, precum şi la o sporire a nivelului de protejare a capitalului autohton.

Principiile de formare a parteneriatului dintre asigurători şi bancheri determină forma relațiilor economice vizând atragerea şi utilizarea veniturilor şi ale mijloacelor băneşti libere ale persoanelor fizice şi juridice, concomitent cu identificarea funcțiilor realizate de către instituțiile financiare analizate.

Activitatea desfăşurată de către asigurători şi bancheri, impusă de necesitatea publică de capitalizare a mijloacelor băneşti temporar libere ale persoanelor fizice şi juridice, este determinată de principiile de acumulare şi de investire ale acestor resurse atrase. Dacă activitatea bancară privind acumularea mijloacelor băneşti temporar libere ale persoanelor fizice şi juridice poartă un caracter necondiționat, atunci, în cadrul activității de asigurare, acesta se referă doar la asigurările cumulative de viață. Şi în procesul de contractare a altor varietăți de

asigurare, asigurătorii acumulează prime de asigurare de la persoanele fizice şi juridice, însă aceste resurse nu au calitatea de mijloace băneşti temporar libere. Primele de asigurare corespunzătoare, care sunt achitate de către persoanele juridice, reprezintă nişte cheltuieli necesare care sunt incluse în costul producţiei fabricate de către firmele în cauză. Utilizarea veniturilor obținute de către persoanele fizice în scopul procurării unor asigurări necesare este atribuită la cheltuielile efectuate de către aceste persoane, şi nu reprezintă o formă de capitalizare a veniturilor deținute de către populație.

În scopul atragerii veniturilor şi a mijloacelor băneşti temporar libere de la persoanele fizice şi juridice, băncile comerciale oferă diverse forme de depozite, cum ar fi depunerile la vedere, depunerile la termen, certificatele de depozit, depunerile cu destinație specială etc. La rândul lor, şi societățile de asigurare pun la dispoziția clienților diverse varietăți de asigurare de viață (asigurări mixte de viață, asigurări de rentă, asigurări de pensie complementară, asigurări de anuități etc.). Oferta produselor financiare, care au în vedere capitalizarea mijloacelor băneşti temporar libere ale persoanelor fizice şi juridice, de către instituțiile de asigurare şi cele bancare, contribuie la instituirea unor relații concurențiale între aceste instituții financiare. În competiția care se produce între asigurători şi bancheri, care a fost menționată mai sus, mai sunt încadrați şi alți intermediari financiari ai sectorului de capital, cum ar fi fondurile nestatale de pensii şi fondurile de investiții. Condițiile de capitalizare a asigurărilor de viață mai includ suplimentar şi o componentă prudențială, care face posibilă acordarea unui anumit suport financiar asiguratului, în caz de pierdere a capacității de muncă în consecința producerii unui eveniment asigurat. Astfel, în asigurările de viață, mai pot fi incluse şi asemenea suplimente, cum ar fi asigurarea de accidente, asigurarea de pierdere a capacității de muncă, asigurarea de invaliditate etc. Prin urmare, societățile de asigurare oferă alt produs financiar, care, într-o anumită măsură, diferă de depozitul bancar. Aşadar, pivotul de economisire din contractele de asigurare de viață şi din depozitele bancare impulsionează competiția ce se desfăşoară între instituțiile de asigurare şi cele bancare.

În baza altor principii sunt întreținute relațiile dintre asigurători şi bancheri, care rezultă din funcția de protecție de risc a asigurărilor. Acordarea unui nivel de protecție de riscurile care marchează societatea şi recuperarea, în acest sens, a daunelor suportate de către persoanele fizice şi juridice reprezintă numai sfera de activitate a asigurărilor. Din aceste considerente, mijloacele corespunzătoare de bani ale persoanelor fizice şi juridice, care sunt orientate spre garantarea plăților oferite asigurărilor de risc, nu reprezintă sfera de interese vitale ale bancherilor. Ca şi altă sferă de activitate, activitatea bancară este marcată de riscuri generale caracteristice şi altor activități de antreprenoriat, cum ar fi calamitățile naturale, riscurile tehnogene, acțiunile ilegale ale terților etc., precum şi de alte riscuri specifice acestei activități (riscuri creditare, riscuri ale ratei dobânzii, riscuri operaționale etc.).

În acest caz, instituțiile bancare, a căror activitate este marcată de aceste riscuri, se prezintă în calitate de purtători de asigurare, iar societățile de asigurare acordă o anumită protecție de riscuri, recuperând, în acest sens, pagubele suportate de către bancheri, în urma producerii evenimentelor asigurate. Aceasta, la rândul său, contribuie la instituirea unui parteneriat între asigurători şi bancheri, fapt care mai este impulsionat şi de funcția asigurărilor care are în vedere prevenirea daunelor, realizarea căreia este efectuată prin finanțarea de către societatea de asigurare a acțiunilor orientate spre minimizarea volumului eventualelor pagube care ar putea să fie cauzate instituției bancare, precum şi spre reducerea frecvențelor de producere a riscurilor menționate. Standardizarea contractelor de asigurare

de riscuri, concomitent cu combinarea acestora cu alte produse financiare, face posibilă distribuția acestor produse de asigurare prin rețelele bancare, fapt care reprezintă o altă formă de parteneriat instituit între asigurători şi bancheri.

Relații deosebite între instituțiile de asigurare şi cele bancare impune şi funcția investițională a asigurărilor. În scopul realizării funcției de capitalizare a mijloacelor băneşti temporar libere ale persoanelor fizice şi juridice, asigurătorii şi bancherii sunt preocupați şi de activitatea investițională, care constituie o parte componentă a activităților desfăşurate de către aceste instituții financiare. Activitatea investițională a asigurătorilor este constituită nu numai din formele şi metodele de investire a sumelor atrase în cadrul asigurărilor de viață, care, de la bun început, impun necesitatea capitalizării primelor de asigurare acumulate, fapt care reprezintă un garant de realizare a obligațiunilor asumate, dar şi din cele ce reglementează modalitățile de plasare a rezervelor constituite în cadrul asigurărilor generale, favorizând astfel şi extinderea tipurilor de asigurare cu un nivel sporit de inconvenienţă, concomitent cu menținerea unui anumit nivel de capacitate concurențială a societăților de asigurare.

Societățile de asigurare sunt abilitate cu dreptul de a plasa resursele financiare disponibile în următoarele categorii de active care sunt admise să reprezinte rezervele de asigurare ale asigurătorilor, cum ar fi, valori mobiliare publice şi private, averi imobiliare, lingouri de aur şi argint etc. Activitatea investițională a asigurătorilor poate fi desfăşurată şi prin intermediul sectorului bancar, ale căror active sunt admise, ca să reprezinte rezervele de asigurare. Din aceste considerente, vom menționa că activitatea investițională a asigurătorilor poate fi, de asemenea, garantată şi de către sistemul bancar. Aşadar, în raport cu asigurătorii, bancherii au calitatea de instituții financiare care contribuie la capitalizarea resurselor financiare ale acestora. Prin urmare, relațiile concurențiale dintre instituțiile de asigurare şi cele vizând mijloacele băneşti temporar libere ale persoanelor fizice şi juridice sunt completate şi cu relații de parteneriat privind plasarea resurselor financiare ale asigurătorilor.

Regulile de plasare a fondurilor de asigurare în vigoare acordă posibilitatea asigurătorilor de a plasa până la 70% din totalul rezervelor de asigurare în depozitele bancare, cu condiția ca nu mai mult de 25 la sută din totalul acestor rezerve să fie plasate într-o singură bancă comercială. Este, de asemenea, admisă plasarea rezervelor de asigurare în proporție de până la 40% din totalul acestora atât în valori mobiliare, cât şi în valori mobiliare private, ai căror emitenți pot fi şi băncile comerciale, cu condiția ca nu mai mult de 10 la sută din capitalul plasat să fie acoperite de valorile mobiliare ale unui emitent. Conform prevederilor incluse în regulamentul dat, asigurătorii mai pot plasa rezervele de asigurare în asemenea direcții, cum ar fi disponibilități în conturi bancare curente şi în casierie, depozite la societăți cedente, terenuri şi avere imobiliară, creanțe de la asigurați şi intermediari, împrumuturi acordate asiguraților în cadrul asigurărilor de viață [1]. Plasarea altor resurse financiare de care dispun societățile de asigurare, cum ar fi capitalul social, profitul nerepartizat, rezervele constituite din profit etc., actualmente, nu este reglementată, fapt ce nu contribuie la extinderea sferei de interes investițional comun pentru instituțiile de asigurare şi cele bancare. Funcția de realizare a decontărilor prin virament între unitățile economice este pusă în seama băncilor comerciale. Persoanele juridice, inclusiv societățile de asigurare sunt obligate prin lege să-şi deschidă un cont de decontare în bancă, în care ar fi reflectate intrările şi ieşirile de mijloace băneşti, decontările cu furnizorii, decontările cu bugetul privind impozitele şi plățile echivalate cu impozitele, decontările care vizează retribuția personalului, defalcările efectuate în fondurile extrabugetare etc. Această formă de colaborare dintre

instituțiile de asigurare şi cele bancare este reglementată de către stat, atunci când alte forme de parteneriat între asigurători şi bancheri sunt instituite în temeiul interesului comercial.

Deservirea numeroşilor clienți ai societăților de asigurare, prin intermediul decontărilor de casierie, este avantajoasă pentru bancheri, întrucât efectuarea acestor operațiuni contribuie la sporirea volumului de resurse bancare. Soldurile din conturile bancare ale clienților-asigurători, instituite în procesul de deservire a acestora prin efectuarea decontărilor de casierie, sunt formate din resursele atrase de către aceste instituții financiare. Prin urmare, banca comercială obține la dispoziția sa resurse atrase printr-o metodă mai ieftină, în comparație cu resursele împrumutate prin alte metode (depuneri bancare, credite interbancare etc.). Aşadar, mijloacele obținute de către banca comercială în procesul de deservire a clienților-asigurători şi a altor clienți, prin intermediul decontărilor de casierie contribuie la menținerea nivelului de lichiditate al băncii comerciale.

Bazele clientelare semnificative, de care dispun instituțiile de asigurare şi cele bancare, reprezintă factorul comun care influențează activitățile desfăşurate de către aceste instituții financiare. Atât asigurătorii, cât şi bancherii acordă diverse servicii financiare unui număr considerabil de persoane fizice şi juridice. Nu prin opunerea produselor de asigurare celor bancare, dar prin completarea şi combinarea acestor produse, parteneriatul dintre asigurători şi bancheri favorizează schimbul de clienți, contribuind astfel la sporirea capacităților concurențiale ale acestor intermediari financiari. Astfel, în baza parteneriatului dintre aceste instituții financiare, asigurătorii pot efectua distribuirea produselor de asigurare prin rețelele comerciale, obținând concomitent de la banca comercială un garant al decontărilor corespunzătoare de casierie, care au fost efectuate în acest sens. Pe de altă parte, în baza parteneriatului instituit între asigurători şi bancheri, ultimii obțin posibilitatea de a opera distribuția produselor bancare şi de a acorda un asemenea serviciu, cum ar fi decontările de casierie, prin intermediul rețelelor deținute de către asigurători. Efectul acestei colaborări reciproc avantajoase contribuie şi la sporirea nivelului de utilizare a rețelelor de filiale deținute de către instituțiile financiare în cauză. Utilizarea în comun a bazei materiale şi a resurselor intelectuale a contraagenților, pe de o parte, acordă posibilitatea intermediarilor financiari, privind extinderea bazei clientelare a acestora, iar pe de altă parte, face posibilă reducerea cheltuielilor suportate de către asigurători şi bancheri vizând extinderea rețelelor de filiale, fapt care contribuie la sporirea eficienței desfăşurate de către aceste instituții financiare.

Deservirea bancară a activității de asigurare comportă un caracter complex, fiind desfăşurată printr-o multitudine de contacte: bază clientelară numeroasă a asigurătorilor, diverse forme de achitare a primelor de asigurare (deservirea plăților operate în numerar şi a celor prin virament, prime de asigurare achitate în mod unic sau periodic), numărul considerabil al plăților de asigurare şi diversitatea formelor de acordare a acestora, raportate la un sistem corespunzător de impozitare, impun nişte cerințe sporite vizând calitatea serviciilor bancare care sunt acordate societăților de asigurare. Nivelul sporit de profesionalism, competența personalului şi calitatea deservirii bancare este garantată prin instituirea asigurătorilor bancheri, în vederea distribuirii produselor financiare atât prin intermediul rețelelor bancare, cât şi prin rețelele de filiale ale asigurătorilor.

Formele de cooperare funcțională între instituțiile de asigurare şi cele bancare sunt reprezentate în figura 1.

Principiile identificate, care au contribuit la instituirea parteneriatului dintre asigurători şi bancheri, sunt confirmate de istoricul funcționării acestora, de evoluția şi amplificația principiilor

care au contribuit la consolidarea relațiilor de parteneriat dintre aceste instituții financiare. Contractarea primelor de asigurări a fost influențată de funcția de protejare de risc a asigurărilor, iar primele bănci comerciale erau preocupate de intermedierea plăților efectuate.

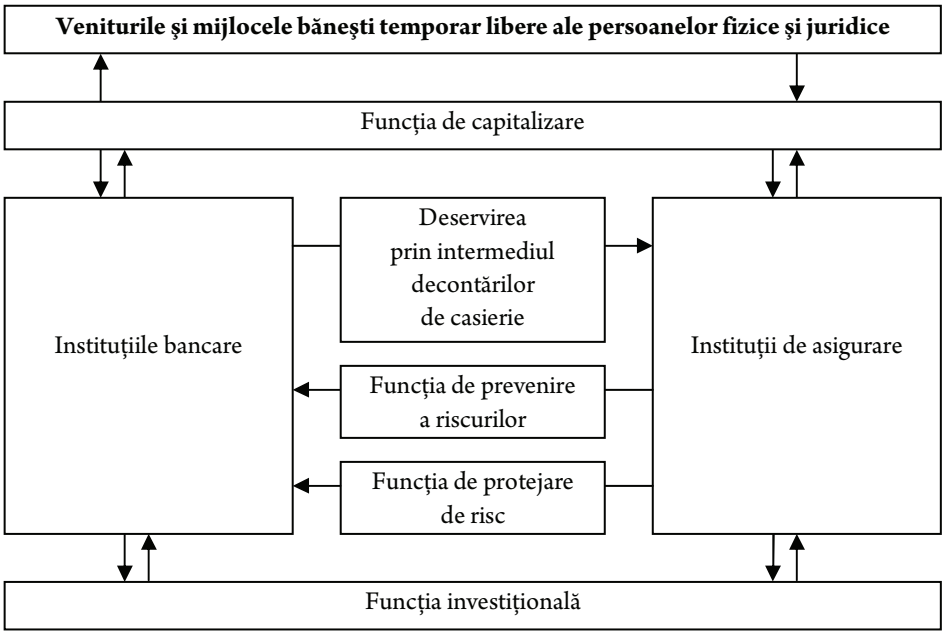


Figura 1. **Principiile funcţionale de parteneriat dintre instituţiile de asigurare şi cele bancare**

Sursa*: elaborată în baza cercetărilor efectuate*

Calitatea de intermediar financiar, de care dispun instituţiile de asigurare şi cele bancare, care face posibilă capitalizarea mijloacelor băneşti temporar libere ale persoanelor fizice şi juridice, este conexată cu perioada instituirii relațiilor capitaliste în Europa care se identifică cu sfârşitul secolului al XVII-lea, iar în SUA – această perioadă este identificată cu începutul secolului al XVIII-lea. În perioada menționată, sunt, de asemenea, vădite şi proporțiile de apariție a instituțiilor de asigurare şi a celor bancare. Sporirea considerabilă a numărului de asigurători şi bancheri, care au calitatea de instituții financiare de intermediere, a fost determinată, în mare măsură, de extinderea relațiilor de marfă-bani, care nu s-a produs în etapa inițială de evoluție a procesului de producere a mărfurilor, acesta fiind favorizat, îndeosebi, în perioada de instituire şi de evoluție a relațiilor capitaliste. Perioada de capitalizare sporită a economiei este caracterizată prin eliberarea mijloacelor băneşti deținute de către persoanele fizice şi juridice, precum şi prin dorința acestora de a-şi menține şi de a fructifica mijloacele băneşti disponibile.

Evoluția formelor capitaliste de gestionare, a revoluției industriale şi a comerțului (îndeosebi a comerțului internațional), concomitent cu globalizarea financiară, au impus şi necesitatea existenței unei protejări adecvate prin asigurare. Evoluția asigurărilor şi a creditelor s-a produs în baza unor ample şi complexe relații de parteneriat. Asigurarea bunurilor gajate de către împrumutător a contribuit la identificarea, din comunitatea creditorilor, a unui grup de asigurători profesionişti, la dispoziția cărora erau concentrate resursele fondului de asigurare.

Principiile actuale care stau la baza parteneriatului instituit dintre asigurători şi bancheri, care au început a se cristaliza la începutul secolului precedent au evoluat, în mod spe-

cial, în SUA şi în Marea Britanie. În această perioadă, s-a produs formarea sistemului de asigurare bancară, care este identificat cu asigurarea depunerilor bancare. Primul contract de asigurare a depunerilor bancare a fost încheiat în anul 1911 în SUA. În anii de criză economică mondială, în această țară, a fost constituit un sistem federal de asigurare a depozitelor bancare. Sisteme similare de asigurare a depunerilor bancare au fost instituite în decursul anilor 70-80 ai secolului precedent în Europa, Canada şi în alte țări ale lumii.

În legătură cu sporul vânzărilor în credit a mărfurilor de folosință de lungă durată, fapt produs în perioada postbelică în țările industrializate, s-au extras considerabil şi asigurările de credite, ceea ce contribuie la protejarea intereselor patrimoniale ale băncilor comerciale, ale societăților financiare, ale firmelor şi ale altor mari creditori care acordă împrumuturi eşalonate, în caz de deces al persoanelor care au contractat un împrumut. O evoluție considerabilă a acestor asigurări s-a produs în SUA şi în Marea Britanie.

Asigurarea creditelor de export a apărut în Europa, după Primul Război Mondial, însă extinderea considerabilă a acestei asigurări s-a produs în anii 50 ai secolului precedent, fapt care a fost impulsionat de amplificarea relațiilor economice internaționale.

Vânzarea polițelor de asigurare prin rețelele bancare reprezintă o altă formă de parteneriat mutual avantajos instituit între asigurători şi bancheri, care poartă denumirea de bancasigurare. Această formă de parteneriat între instituțiile de asigurare şi cele bancare a evoluat în Europa şi în SUA, în anii 70 ai secolului precedent.

Deopotrivă cu formele de parteneriat între asigurători şi bancheri, care s-au instituit atât la nivel mondial, cât şi la cel regional, în unele țări, se manifestă o concurență acerbă pentru atragerea banilor clienților în depozitele bancare şi asigurări de viață şi atunci legislația națională face posibilă efectuarea, de către bancheri, a unor asemenea operațiuni de asigurare, cum ar fi, asigurările de viață şi cele de bunuri, sau efectuarea de către asigurători a operațiunilor bancare (acordarea de credite, deservirea clienților prin achitarea de cecuri). Formele de activitate a instituțiilor de asigurare şi celor bancare admise de legislație sunt determinate de apartenența instituțiilor financiare analizate la sistemul comun al intermediarilor financiari, precum şi de funcțiile asemănătoare prin intermediul cărora este desfăşurată activitatea de asigurare şi cea bancară.

Pe de altă parte, băncile comerciale tind să distribuie clienților proprii şi produse de asigurare.

În aceleaşi condiții, cu procesele care au fost menționate mai sus, ce se desfăşoară în țările cu o economie avansată, se produce o convergență tot mai pronunțată între instituțiile de asigurare şi cele bancare, fapt determinat de reducerea segmentului deținut de către sectorul bancar, întrucât produse similare celor bancare au început să fie distribuite şi prin intermediul caselor de economii, oficiilor poştale, societăților de asigurare, precum şi de către alte firme acreditate în cadrul pieței financiare.

În concluzie, vom menționa că cercetările efectuate vizând activitatea de asigurare şi cea bancară au făcut posibilă identificarea unei funcții comune pentru ambele instituții financiare, cum ar fi funcția de capitalizare a resurselor atrase, aceasta fiind realizată prin intermediul asigurărilor de viață cu o componentă prudențială. Această funcție comună de capitalizare condiționează şi faptul instituirii unor relații de competiție între asigurători şi bancheri.

Relațiile de parteneriat, constituite între aceste instituții financiare, sunt determinate, de asemenea, funcții ale asigurărilor, cum ar fi funcția de protejare de risc, funcția investițională, precum şi de funcția de prevenire a riscurilor.

O premisă obiectivă de stabilire a parteneriatului între asigurători şi bancheri o reprezintă şi funcţia bancară, cum ar fi deservirea clienţilor prin intermediul decontărilor de casierie. Deservirea bancară a activităţii de asigurare are un caracter complex, fiind desfăşurată printr-o multitudine de contacte, baza clientelară numeroasă a asigurărilor, diversitatea de forme de achitare a primelor de asigurare şi de acordare a plăţilor de asigurare aferente.

Factorul comun care determină principiile de stabilire a parteneriatului între instituţiile de asigurare şi cele bancare este reprezentat de baza clientelară considerabilă de care dispun aceste instituţii financiare. Nu prin opunerea produselor de asigurare celor bancare, dar prin combinarea şi completarea reciprocă ale acestora, asigurătorii şi bancherii favorizează efectuarea schimbului de clienţi, contribuind şi la sporirea capacităţilor concurenţiale ale acestor instituţii financiare. Sporul nivelului de eficienţă provenit de la parteneriatul acestor firme este influenţat şi de utilizarea comună a bazei de resurse de care dispun aceşti contraagenţi (personalul, baza materială şi tehnică, reţelele de filiale, reprezentanţele etc.).

Bibliografie:

1. Hotărârea Inspectoratului de Stat pentru Supravegherea Asigurărilor şi Fondurilor Nestatale de Pensii nr.34 din 9 martie 2006 „Cu privire la aprobarea Regulilor de plasare a fondurilor si rezervelor de asigurare (în redacţie nouă)", Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 79-82/280, mai 2006.
2. Плешков А.П., Орлова И.В. *Очрки зарубежного страхования* – М. „Анкил", 1997.
3. Жуков Е.Ф. *Инвестиционныи: Учебное пособие для вузов*. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
4. Соколов Ю.А., Амосова Н.А. *Система страхования банковских рисков. Научное издание*. – М. Издательство Элит, 2003.
5. Большаков Е.Ю., *Банки и страховки компании-новие аспекты сотрудничества*. //Финансы, 1996, nr.2

ОБ УЧЕТЕ ЭМИССИИ СОБСТВЕННЫХ ОБЛИГАЦИЙ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Конф. унив., д-р ***Наталия ДРАГОМИР***

The disadvantages of the current practice of bonds discount issued by the commercial banks are considered. With the purpose of their eliminating discount of the bonds placed by means of open and closed issue is suggested.

Коммерческие банки в целях привлечения денежных средств имеют право эмитировать именные облигации, обеспеченные залогом его собственного имущества или поручительством либо гарантией третьих лиц.

Эмиссия облигаций регламентируется Инструкцией об особенностях эмиссий акций/облигаций банков и порядке выдачи разрешения на их осуществление Национальным банком Молдовы. В соответствии с указанной Инструкцией номинальная стоимость облигаций, в том числе проданных иностранным инвесторам, должна быть

выражена в молдавских леях. Их оплата может осуществляться только национальной валютой. С этой целью нерезиденты обязаны продавать иностранную валюту за молдавские леи по курсу, согласованному с уполномоченным банком, покупающим иностранную валюту и зарезервировать сумму молдавских леев, необходимую для оплаты облигаций на временном накопительном счете.

Эмиссия облигаций может осуществляться посредством их публичного предложения (открытая эмиссия) либо без его использования (закрытая эмиссия).

Проведение открытой эмиссии предусматривает открытие коммерческим банком временного счета в молдавских леях в Национальном банке Молдовы (НБМ) после получения разрешения НБМ и регистрации проспекта эмиссии в Национальной комиссии по ценным бумагам.

В случае принятия решения о выпуске облигаций посредством закрытой эмиссии открытие временного счета в НБМ законодательством не предписано.

Однако упомянутой Инструкцией Национального банка Молдовы в случае осуществления закрытой эмиссии предусмотрено открытие временного счета в банке – эмитенте после информирования им Национального банка о принятии решения об эмиссии облигаций. Для этих целей Планом счетов бухгалтерского учета в банках и других финансовых учреждениях предусмотрен счет 2234 «Накопление денежных средств». Он находится в группе 2220 «Беспроцентные депозиты до востребования клиентов» класса II «Обязательства» и изначально был предназначен только для отражения накопления денежных средств, привлеченных для формирования и увеличения уставного капитала, а также при эмиссии ценных бумаг предприятиями, функционирующими как акционерные общества. Последующими изменениями и дополнениями Плана счетов было предписано использование этого счета и для отражения сумм денежных средств, привлеченных банком при проведении закрытой эмиссии акций и других ценных бумаг.

Однако обязательства банка, возникающие на этапе привлечения денежных средств при закрытой эмиссии ценных бумаг по своему экономическому содержанию не являются депозитами клиентов. Следовательно, использование счета 2234 для целей отражения обязательств банка перед держателями ценных бумаг на этапе привлечения денежных средств в их оплату экономически не обосновано. По нашему мнению, для этих целей вместо счета 2234 из группы 2240 «Беспроцентные депозиты до востребования клиентов» необходимо выделить отдельный счет либо использовать счет 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами» из группы 2800 «Прочие обязательства».

В силу изложенного предлагается следующий порядок отражения в учете коммерческих банков операций эмиссии облигаций.

При открытой эмиссии:

- поступление денежных средств в оплату облигаций посредством их безналичного перечисления на временный счет в НБМ от покупателей, не являющихся клиентами банка-эмитента:
  - Дт 1031 «Счет Ностро в НБМ», лицевой временный счет;
  - Кт 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами»;
- получение денежных средств в оплату облигаций наличными от физических лиц:

- Дт 1001 «Наличные денежные средства в кассе банка»;
- Кт 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами».

Для обеспечения поступления на временный счет денежных средств, принятых в оплату облигаций наличными, коммерческий банк должен произвести их передачу НБМ для зачисления на временный счет либо перечислить сумму их эквивалента с постоянного лицевого корреспондентского счета на временный.

Передача денежных средств из кассы банка для зачисления на временный счет будет отражена записью:

- Дт 1002 «Денежные средства в пути»;
- Кт 1001 «Наличные денежные средства в кассе банка».

Зачисление денежных средств на временный счет после получения подтверждения из НБМ:

- Дт 1031 «Счет Ностро в НБМ», лицевой временный счет;
- Кт 1002 «Денежные средства в пути».

В случае перечисления суммы эквивалента денежных средств, полученных в оплату облигаций наличными, с постоянного на временный лицевой корреспондентский счет:

- Дт 1031 «Счет Ностро в НБМ», лицевой временный счет;
- Кт 1031 «Счет Ностро в НБМ», лицевой постоянный счет.

Оплата облигаций держателями – клиентами банка:

- Дт 2224 «Текущие счета юридических лиц»;
- Дт 2225 «Текущие счета физических лиц» из группы «Беспроцентные депозиты до востребования клиентов»;
- Дт 2251 «Текущие счета юридических лиц;
- Дт 2252 «Текущие счета физических лиц из группы «Процентные депозиты до востребования клиентов» и других счетов клиентов;
- Кт 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами».

При этом банк-эмитент должен произвести перечисление эквивалента денежных средств, полученных в оплату облигаций от клиентов банка с постоянного лицевого корреспондентского счета на временный. Эта операция отражается аналогично перечислению с постоянного на временный корреспондентский счет суммы эквивалента денежных средств, полученных в оплату облигаций наличными.

После регистрации отчета о результатах эмиссии в Национальной комиссии по ценным бумагам банк имеет право перечислить денежные средства с накопительного счета в НБМ на его корреспондентский счет следующим образом:

- Дт 1031 «Счет Ностро в НБМ», лицевой постоянный счет;
- Кт 1031 «Счет Ностро в НБМ», лицевой временный счет.

При этом банк имеет право признать финансовое обязательство на сумму размещенных облигаций.

Предположим, что банк разместил 100 облигаций номинальной стоимостью 1 000 леев с установленной процентной ставкой 10% и сроком обращения один год. Если рыночная процентная ставка совпадает с установленной по эмитируемым облигациям, то они будут размещены банком и оплачены держателем по их номинальной стоимости. При этом после регистрации итогов эмиссии облигаций с накопительного на постоянный корреспондентский счет банка-эмитента Национальным банком Молдовы будет перечислена сумма 100 000 леев (1 000 × 100). Соответствующая сумма будет

числиться как обязательство перед держателями облигаций по счету 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами», на которую банк-эмитент имеет право признать финансовое обязательство по размещенным облигациям. Такая операция должна быть отражена следующей записью:

- Дт 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами» - 100 000 леев;
- Кт 2181 «Выпущенные ценные бумаги с фиксированной процентной ставкой» - 100 000 леев.

Если рыночная процентная ставка превышает установленную по эмитируемым облигациям, то они могут быть размещены банком и оплачены держателями по цене ниже номинальной стоимости, т.е. с дисконтом.

Предположим, что рыночная процентная ставка равна 12%. При этом фактическая стоимость размещенных 100 облигаций номинальной стоимостью 1 000 леев каждая будет определена следующим образом:

- приведенная сумма процентов по одной облигации, которую банк выплатит в течение года с учетом процентной ставки в размере 12%, составит 90 леев $(1000 \times 0{,}10 \times 0{,}901)$;
- приведенная сумма, выплачиваемая по облигации через год с учетом ставки процента в размере 12%, составит 893 лея $(1000 \times 0{,}893)$;
- фактическая стоимость размещения одной облигации (цена) будет равна 983 леям (90 + 893).

Таким образом, сумма, в размере которой банк признает финансовое обязательство после регистрации итогов эмиссии облигаций, составит 98 300 леев (983×100). В учете банка это будет отражено следующей записью:

- Дт 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами» – 98 300 леев;
- Дт 2186 «Дисконт по выпущенным ценным бумагам» – 1 700 леев;
- Кт 2181 «Выпущенные ценные бумаги с фиксированной процентной ставкой» – 100 000 леев.

Если установленная процентная ставка по эмитируемым облигациям выше рыночной, то они размещаются банком по цене выше их номинальной стоимости, т.е. с премией. Определим фактическую стоимость размещения 100 облигаций сроком обращения 1 год, номинальной стоимостью 1 000 леев и установленной процентной ставкой в размере 10%, если рыночная процентная ставка будет равна 9%:

– приведенная сумма процентов по облигации за период ее обращения составит 92 лея $(1000 \times 0{,}10 \times 0{,}917)$;
– приведенная стоимость погашения облигации по окончании срока обращения составит 917 леев $(1\,000 \times 0{,}917)$;
– цена размещения одной облигации будет равна 1009 леям (92 + 917), а финансовое обязательство, признанное банком после регистрации итогов эмиссии составит 100 900 леев $(1\,009 \times 100)$. В учете банка следует составлять запись:
  - Дт 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами» – 100 900 леев;
  - Кт 2181 «Выпущенные ценные бумаги с фиксированной процентной ставкой» – 100 000 леев;

- Кт 2185 «Премия по выпущенным ценным бумагам» – 900 леев.

Операции закрытой эмиссии облигаций, осуществляемой без открытия временного счета в НБМ, могут быть отражены следующим образом:

– на сумму денежных средств, полученных в оплату облигаций:

а) перечисленных на корреспондентский счет банка:
- Дт 1031 «Счет Ностро в НБМ», лицевой постоянный счет;
- Кт 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами»;

б) наличными в кассу банка от физических лиц:
- Дт 1001 «Наличные денежные средства в кассе банка»;
- Кт 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами»;

в) перечисленных со счетов в банке-эмитенте:
- Дт 2224 «Текущие счета юридических лиц»;
- Кт 2805 «Расчеты с другими физическими и юридическими лицами».

Отражение в учете банка-эмитента признания финансового обязательства на сумму размещенных облигаций после регистрации итогов закрытой эмиссии осуществляется бухгалтерскими записями, аналогичными указанным операциям при регистрации итогов открытой эмиссии.

Предложенный вариант учета облигаций является более корректным с точки зрения экономической сущности рассматриваемых операций и отвечает требованиям действующей Инструкции НБМ.

Литература:

1. IAS 39 „Instrumente financiare: recunoaştere şi evaluare” în cartea Monitorul Oficial al Republicii Moldova. Standardele Internaţionale de Raportare Financiară (IFRS), 2007, Moldpres, Chişinău, 2008.
2. Закон об акционерных обществах № 1134-XIII от 02.04.1997 г.
3. Закон о рынке ценных бумаг № 199-XIV от 18.11.1998 г.
4. План счетов бухгалтерского учета в коммерческих банках и других финансовых учреждениях Республики Молдова от 26.03.1997 г.

DESCENTRALIZAREA FISCALĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA: PROBLEME ACTUALE ŞI CĂI DE SOLUȚIONARE A LOR[1]

Conf. univ. dr. ***Andrei PETROIA***

L'examen de la législation de la Moldavie et des réalités du pays concernant les finances publiques locales, les études et les opinions des experts nationaux et internationaux, montre qu'un aspect important dans la mise en œuvre de la décentralisation fiscale en Moldavie tient de l'équilibre approprié entre les pouvoirs locaux et les ressources financières nécessaires pour exercer ces responsabilités. A travers la décentralisation fiscale, les autorités de l'administration locale ont le droit d'établir et d'exploiter certains impôts locaux afin d'assurer les ressources financières qui sont nécessaires à la réalisation des compétences légales et le couvrement des dépenses des budgets locaux.

[1] Materialul dat a fost prezentat în cadrul Mesei rotunde “Descentralizarea ca prioritate a reformei politice: oportunităţi, riscuri şi etape de planificare în anul 2010”, organizată de IDIS „Viitorul”, Chişinău la 28 ianuarie 2010.

Cet article passe en revue les problèmes les plus importants liés aux finances publiques locales et quelques suggestions pour les surmonter.

1. Situația generală

În pofida adoptării, la 28.12.2006, a unui pachet de legi din domeniul descentralizării, în prezent, constatăm că aplicarea lor este puternic subminată de absența unei reale autonomii financiare pe plan local.

Se observă gradul foarte limitat al autonomiei financiare locale în Republica Moldova, precum şi lipsa de libertate pentru autoritățile locale în ceea ce priveşte luarea deciziilor cu privire la aspectele financiare.

În practică, deciziile privind managementul resurselor bugetare de către autoritățile locale sunt supuse aprobării de către autoritățile centrale sau la nivelul II (raioane).

Resursele autorităților locale, în mare măsură, derivă din transferurile de la guvernul central şi de la nivelul II, ceea ce le face extrem de dependente de guvernul central şi de componentele acestuia.

Are loc o supraveghere extrem de strictă a managementului financiar la nivelul cel mai de jos exercitată de APL de nivelul II, care alocă transferuri autorităților locale.

Criteriile folosite de către Ministerul Finanțelor pentru a decide sumele de transferuri nu sunt suficient de transparente.

Se observă inexistența virtuală a impozitelor locale reale, care au fost înlocuite cu taxele care, pur şi simplu, corespund costului de servicii specifice.

Lipsa unui mecanism eficient de colectare a impozitelor şi taxelor locale limitează drepturile şi capacitățile autorităților locale,

2. Resurse financiare în raport cu responsabilitățile şi competențele APL

2.1. Cheltuielile pentru care sunt responsabile APL

După cum se ştie, responsabilitatea APL pentru anumite cheltuieli este stabilită în art.8 al Legii privind finanțele publice locale.

Potrivit aceleiaşi legi, cheltuielile pentru retribuirea muncii, contribuțiile de asigurări sociale de stat obligatorii la bugetul asigurărilor sociale de stat şi primele de asigurare obligatorie de asistență medicală pentru angajații instituțiilor de învățământ preşcolar, primar, gimnazial, mediu de cultură generală, liceal şi complementar (extraşcolar), altor instituții de învățământ care deservesc populația localității respective, cu excepția instituțiilor complementare (extraşcolare), precum şi pentru lucrătorii din instituțiile de cultură şi bibliotecilor, se efectuează din contul transferurilor cu destinație specială către bugetele locale de la bugetul unității administrativ-teritoriale de nivelul al doilea.

În prezent, cota transferurilor cu destinație specială destinate acoperirii retribuției muncii şi a altor cheltuieli aferente pentru angajații instituțiilor de învățământ preşcolar, primar, gimnazial, mediu de cultură generală, liceal şi complementar (extraşcolar), altor instituții de învățământ care deservesc populația localității respective, variază între 70-90 % din valoarea totală a bugetelor locale (cu excepția municipiilor Chişinău şi Bălți), ceea ce denotă clar dependența bugetelor locale față de cele de stat şi raionale.

În acelaşi timp, repartizarea respectivă a cheltuielilor prevăzute de Legea privind finanțele publice locale nu corespunde noilor legi privind descentralizarea administrativă şi privind administrația publică locală, la capitolul domenii de activitate şi atribuții, ceea ce creează o anumită confuzie privind aplicarea corectă a legilor respective.

2.2. Competențele fără acoperire financiară

Domeniile de activitate şi competenţele APL sunt stabilite prin Legea descentralizării administrative şi Legea privind administraţia publică locală. În plus, există un număr foarte mare de acte normative care stabilesc diferite atribuţii pentru APL, fără ca să există o certitudine privind natura juridică a lor. O analiză a competenţelor APL stipulate în legislaţie denotă faptul că multe din ele nu au acoperire financiară şi nu sunt clar divizate pe nivele de bugete. Exemple de competente APL neacoperite financiar – tabelul de pe slide. [1]

Tabelul 1

Competenţe fără acoperire financiară

Nivelul UAT	Competenţe conform legii privind administraţia publică locală	Notă
Primărie	- construcţia de locuinţe pentru păturile socialmente vulnerabile ale populaţiei - construcţia instituţiilor preşcolare şi extraşcolare;	Nu există acoperire financiară
	activităţile pentru tineret la nivel local;	Este de competenţa organelor de nivelul II
Raion	dezvoltarea social-economică, amenajarea teritoriului şi urbanistica;	Este de competenţa organelor de nivelul I
	construcţia gazoductelor interurbane şi a obiectivelor termoenergetice cu destinaţie locală	Nu există acoperire financiară
Suprapunere de competenţe	protecţia mediului înconjurător	Nu sunt prevăzute cheltuieli la niciun nivel şi nu este clar cum va fi delimitată competenţa
	transportul auto de călători, autogările şi staţiile	Nu este clar cum pot fi delimitate autogările şi lipseşte acoperirea financiară la ambele niveluri

Procesul de separare a competenţelor, între toate nivelurile administraţiei publice, ar trebui să fie mult mai clar, deoarece ele reprezintă baza de realocare a resurselor financiare şi de determinare a transferurilor de la bugetele de nivelul superior.

De asemenea, există unele probleme şi în cazul competenţelor delegate. Adesea, pe parcursul anului bugetar, competentele delegate autorităţilor publice locale sunt acoperite parţial sau chiar lipseşte acoperirea financiară integral. De exemplu, în cazul majorării salariilor angajaţilor din sfera bugetară, de la bugetul de stat sunt transferate mijloace financiare insuficiente pentru acoperirea integrală a majorării respective şi autorităţile publice locale sunt rugate să achite salariile profesorilor din resursele disponibile. Totuşi, considerăm că, pentru evaluarea fundamentală, este nevoie de un studiu separat pe fiecare competenţă stabilită prin multiple acte normative, şi respectiv, pe posibilitatea de acoperire reală financiară.

2.3. Gradul de corelare între veniturile proprii şi cheltuielile bugetelor locale

Potrivit unor estimări[2], gradul de corelaţie pe fiecare din cele 898 de primării între veniturile şi cheltuielile locale denotă faptul că lipseşte orice legătură între aceşti 2 factori

[1] Studii elaborate IDIS Viitorul, autor V. Ionita

[2] Policy Brief: Descentralizarea Finanţelor Locale, Publicaţie electronică editată de IDIS Viitorul, Chişinău, Mai, 2007

(gradul de corelație este de 0,341). Doar 10-15% dintre primării au cheltuieli comparabile cu veniturile lor, restul sau sunt primării defavorizate (venituri mici, cheltuieli mari) sau, din contra, sunt primării bogate cărora li se sublimează potențialul economic prin constrângerea cheltuielilor (venituri mari, cheltuieli limitate). Aceasta înseamnă că mecanismul de finanțare a autorităților locale prin aprobarea la nivel raional a veniturilor şi cheltuielilor este total deplasat şi nu corespunde realităților economice. Circa 20-25% dintre primăriile cu potențial economic redus au avantaj artificial prin sistemul existent de transferuri şi aprobări, care nici nu uşurează semnificativ situația lor, dar, în schimb, produce perturbări majore în sistemul echilibrării bugetare şi dezvoltării economice locale. La rândul lor, circa 15-20% dintre primării sunt artificial blocate, pentru că nu-şi pot utiliza resursele acumulate, prin decizii arbitrare ale unor autorități terțe. În aceste condiții, asistăm la o amplă atrofiere a componentelor teritoriale ce aparțin sistemului administrației publice locale prin convertirea lor: din autorități delegate să gestioneze în numele colectivităților locale interesele cetățenilor (potrivit Cartei Europene privind Exercițiul Autonomie locale) în asimilatori de resurse transferate de administrația centrală sau, cu alte cuvinte, în filiale subsidiare ale executivului central.

Trebuie menționat că, după adoptarea Legii actuale a finanțelor publice locale (2003), autoritățile publice locale de nivelul I, au fost lipsite de cele mai importante surse de venit, cu excepția taxelor. Acestea reprezintă, însă, în prezent, circa 100 mln lei (din care 65 mln lei sunt colectate doar în Municipiul Chişinău şi Municipiul Bălți). Restul veniturilor transferate către bugetele locale reprezintă produsul unor negocieri „informale" dintre primării şi raioane.

O altă consecință a sistemului curent ține de cultivarea unui complex al „parazitismului" în administrarea publică locală. Autoritățile locale nu mai sunt interesate să manifeste inițiativă în optimizarea propriilor cheltuieli sau în încurajarea mediului antreprenorial local, ci se ocupă exclusiv cu „dezbaterea de resurse din partea administrației centrale", utilizând, în acest scop, toate relațiile posibile (pe linie de partid ori personale).

3. Veniturile fiscale şi nefiscale ale APL

Autoritățile locale de nivelul I şi II beneficiază de următoarele venituri: (1) venituri fiscale care formează baza fiscală proprie (impozit pe venit al persoanelor fizice, impozit privat, impozit pe bunuri imobiliare, taxe pentru folosirea resurselor naturale, taxe locale, taxă pentru patenta de întreprinzător); (2) venituri nefiscale locale (taxă de licență, plată pentru perfectarea actelor notariale, venituri din gestionarea proprietăților publice locale, venituri din activitățile autorităților locale, granturi), (3) taxa pentru folosirea drumurilor, (4) venituri speciale (formate din fonduri şi mijloace speciale), (5) transferuri generale. Legislația în vigoare prevede cota maximă a taxelor şi, în acest caz, autoritatea publică este lipsită de dreptul de a majora unele taxe, pornind de la particularitățile teritoriului concret.

Optimizarea sistemului de taxe şi impozite locale impune noi reguli cu privire la deciziile emise de APL privind stabilirea lor. Taxele şi cotele locale urmează să fie aprobate în urma consultărilor şi audierilor publice.

Tabelul 2

Contribuțiile autorităților publice locale în prelevările publice globale

	2004	**2005**	**2006**	**2007**	**2008***	**2009***	**2010***
Venituri fiscale locale/PIB (%)	6,2	5,7	6,0	5,4	4,2	4,1	3,9
Venituri fiscale locale/ Total venituri (%)	17, 4	14,7	14,8	12,9	11,4	10,1	9,8

Reducerea ponderii veniturilor fiscale locale în veniturile totale constituie rezultatul unor directive ale politicii fiscale, precum centralizarea TVA şi introducerea cotei zero la impozitul pe venit al persoanelor juridice. Ca rezultat, nivelul de dezvoltare economică locală este redus.

4. Transferurile interbugetare

Procesul de delimitare a competențelor între toate nivelurile administrației publice nu este clar definit. Delimitarea competențelor reprezintă baza de redistribuire a resurselor financiare şi de determinare a transferurilor de la bugetele mai mari. Legea reglementează transferurile din fondul de susținere financiară a teritoriilor acordate UAT pentru compensarea responsabilităților de cheltuieli în baza unui principiu unic - cheltuieli medii naționale „per capita" (pentru un locuitor). Nivelul transferurilor reprezintă, în medie, 53% din total venituri ale UTA, ceea ce denotă un grad ridicat de dependență financiară de nivelul central (Menționăm că media respectivă include şi datele referitoare la mun. Chişinău. Însă, situația este şi mai complicată, dacă datele pentru mun. Chişinău nu ar fi incluse. În acest caz, dependența bugeteleor locale de transferuri speciale este mult mai mare).

Alocarea transferurilor în baza prevederilor legii menționate provoacă situații inechitabile, condiționate de diferența dintre necesitățile unităților administrativ-teritoriale şi posibilitățile (veniturile) acestora. Această situație conduce la tendința administrațiilor locale de a-şi subestima veniturile proprii**.** Formula existentă de alocare a transferurilor este de ordin general şi nu conferă claritate în ceea ce priveşte coeficientul de corectare a cheltuielilor medii pentru un locuitor, adică, ce cheltuieli pot fi calificate drept specifice şi cât de discret este gradul lor de ajustare. Sistemul actual de calculare a transferurilor interbugetare descurajează APL-urile întru majorarea cotei de venituri. Metodologia de calculare a normativelor de cheltuieli pentru un locuitor la diferite grupe de cheltuieli nu este transparentă, deoarece nu este clară baza de calcul al normativului de cheltuieli. Ca urmare, autoritatea publică locală în perioada anului bugetar nu dispune de resurse suficiente pentru acoperirea şi realizarea competențelor sale. Autoritatea publică locală de nivelul I este nevoită anual să negocieze cu UAT de nivelul II, procentul de defalcare de la veniturile generale de stat. De rând cu cele relatate, menționăm că bugetele UAT sunt elaborate doar pentru perioada curentă şi nu conțin componenta investițională (lipsa transferurilor pentru realizarea investițiilor capitale, deciziile se iau la nivelul bugetului de stat prin legea bugetară anuală)**.** Fragmentarea teritorială excesivă a autorităților publice locale reduce capacitatea fiscală a autorităților publice locale şi conduc la relații interbugetare mult mai dificile. Transferurile de resurse financiare către autoritățile locale trebuie să fie efectuate în baza unor mecanisme legal instituite, care să cuprindă: principiile, scopurile, criteriile de transfer, precum şi eligibilitatea subiecților.

5. Împrumuturile locale

Cadrul legislativ în vigoare permite angajarea împrumuturilor pe termen scurt (scadența până la un an) pentru cheltuieli curente şi împrumuturi pe termen lung pentru cheltuieli capitale de la instituții financiare din țară şi de peste hotare. Condiția obligatorie, de care trebuie să țină cont autoritățile publice locale, în cazul contractării unor astfel de împrumuturi, este că volumul total al împrumuturilor pentru cheltuieli curente, cu scadența în acelaşi an bugetar, nu trebuie să depăşească 5% din totalul veniturilor aprobate şi pentru cheltuieli de capital 20 % din totalul veniturilor anuale ale UAT, ținând cont şi de datoriile UAT. Autoritățile centrale nu participă ca garant pentru contractele de împrumut angajate de APL.

Accesibilitatea la angajarea împrumuturilor de către administrațiile publice locale de nivelul întâi este limitată. Mecanismul de atragere a surselor de finanțare prin valori mobiliare nu este dezvoltat şi reflectat clar în legislația în vigoare. E necesară realizarea unui sistem eficient de creditare a consiliilor locale şi de asigurare de garanții pentru acoperirea contribuției proprii la proiectele cu finanțare comunitară.

Este necesară o analiză cu privire la capacitatea de îndatorare a autorităților publice locale de nivelul I si II, şi respectiv definirea clară a mecanismului şi condițiile de creditare, pornind de la situația actuală şi strategiile de finanțare pe termen lung. De asemenea, cuantificarea riscurilor posibile în procesul angajării şi rambursării resurselor angajate. Datorită faptului că primăriile nu sunt asigurate expres cu venituri proprii, ele nu pot avea acces pe piața de capital.

6. Capacitatea APL de a atrage investiții

Atragerea de investiții din partea APL este o prioritate, ținând cont de nivelul insuficient de venituri la nivel local şi necesitatea de dezvoltare comunitară de durată. Repartizarea investițiilor este neuniformă şi nu are la bază un criteriu bine stabilit, ținând cont de nevoile APL.

În marea majoritate, APL obțin fonduri nesemnificative pentru proiecte de infrastructură de la donatori şi contribuțiile cetățenilor din comunitatea dată, însă aceste resurse permit realizarea unor proiecte mici. În acest context, considerăm necesară evaluarea bunurilor imobiliare la nivelul I şi II, delimitarea clară a proprietarilor de stat şi UAT şi elaborarea şi ținerea registrului patrimoniului UAT, admiterea accesului la diverse piețe de împrumuturi, mai ales pentru realizarea proiectelor investiționale etc. Totodată, pentru o dezvoltare comunitară de durată, e necesară trecerea la planificarea bugetelor locale pe termen mediu, cu stabilirea transferurilor pentru bugetele UAT de primul nivel, la fel, pe o durată de 2- 3 ani.

În prezent, capacitatea anuală de atragere a fondurilor externe la nivelul I de administrare publică locală nu se ridică mai sus de 10 mln.USD (experiența de implementare a FISM) în condiția când aportul lor (contribuțiile lor proprii) este de circa 15%. Această rată de asimilare a resurselor externe este de circa 20-30 ori mai mică decât necesitățile reale pentru dezvoltarea locală în RM.

Prevederile Legii dezvoltării regionale, presupune existența unor parteneri locali cu abilități financiare de a contribui la proiecte de importanță majoră regională, pe care statul prin fondul de dezvoltare regională le va promova. Legea presupune contribuția statului (1% din bugetul de stat, circa 140 mln. lei, 2008) şi contribuția locală. Însă, primarii vor fi nevoiți să solicite de la guvern şi raion resurse financiare, pentru a putea contribui la defalcarea raională, lucru care creează un cerc vicios. Statul dă fonduri, solicită contribuția locală, care se formează din bani alocați pentru contribuția locală.

Lipsa de resurse financiare la nivel local şi rolul tot mai mare al programelor pe care UE le orientează în adresa vecinilor săi extrateritoriali reprezintă un stimulent serios pentru autoritățile locale să coopereze mai activ pentru atragerea de fonduri europene. Însă, în pofida atractivității generale a procesului de atragere a proiectelor europene, autoritățile locale sunt, adeseori, puse în situația de a renunța la aceste oportunități, nefiind pregătite să-şi asume integral responsabilitățile care derivă din gestionarea de fonduri europene din lipsa unor viziuni pe termen lung asupra obiectivelor de dezvoltare locală, precum şi din lipsa capacităților instituționale, umane şi financiare adecvate. În special, participarea la proiectele europene necesită o cofinanțare de 10-20%.

7. Concluzii

1) Sistemul actual al finanţelor publice locale din Republica Moldova rămâne inhibat, hipercentralizat şi dezechilibrat;
2) Cadrul legal şi de politici existent în RM în domeniul descentralizării fiscale este contradictoriu, necorelat şi lipsit de continuitate.
3) Sistemul existent nu încurajează iniţiativa locală şi nu stimulează în niciun fel autorităţile publice locale şi dezvoltarea locală, în acest sens, lipsind vreo legătură între baza economică (fiscală) locală şi bugetele locale.
4) Gradul de dependenţă a bugetelor unităţilor administrativ-teritoriale de nivelul I (sate, comune, oraşe) de autorităţile publice raionale este foarte mare.
5) Structura şi mărimea bugetelor locale nu sunt determinate de necesităţile locale şi nu sunt corelate cu potenţialul economic al localităţii.
6) Autorităţile locale nu dispun de surse proprii de venit, cu excepţia taxelor locale. De aceea, autorităţile locale din RM nu pot decide şi rezolva, pe de o parte, aproape nicio problemă de sine stătător, fără a apela, în prealabil, la autorităţile raionale sau cele centrale, ceea ce reduce la zero autonomia decizională pe plan local. Pe de altă parte, autorităţile publice centrale sunt „bombardate" cu un număr mare de cereri din partea APL privind finanţarea diferitelor proiecte, ceea ce afectează activitatea autorităţilor centrale.
7) În Republica Moldova, lipseşte o reglementare clară şi un mecanism de atragere a surselor de finanţare prin valori mobiliare, iar datorită faptului că primăriile nu sunt asigurate expres cu venituri proprii şi suficiente, ele nu pot avea acces pe piaţa de capital. De asemenea, datorită incertitudinii privind administrarea patrimoniului local şi a faptului că primăriile nu sunt asigurate expres cu venituri proprii, ele nu pot avea acces pe piaţa de capital, deoarece nu pot oferi garanţii suficiente.
8) Datorită dependenţei primăriilor faţă de raioane, autorităţile publice locale de nivelul I nu şi-au dezvoltat capacităţile administrative necesare pentru gestionarea resurselor financiare, de care au nevoie permanent, transformându-se implicit în „asimilatori de fonduri" şi nu au motivaţia necesară (nici intelectuală, nici financiară) de a se mobiliza pe proiecte de infrastructură locală, de a atrage fonduri (fie în parteneriat cu agenţii economici, fie granturi), dezvoltându-şi astfel comunităţile lor.
9) Datorită lipsei unui sistem descentralizat de gestionare a patrimoniului şi finanţelor locale, autorităţile locale nu sunt pregătite să se mobilizeze la atragerea de fonduri europene, şi nici la atragerea resurselor pe plan local (parteneriatul public-privat) de interes comunitar.
10) Legislaţia actuală este foarte vagă în ceea ce ţine fondurile locale. Din acest motiv, majoritatea proiectelor de dezvoltare locală (gazificare, întreţinere a şcolilor etc.) care sunt efectuate din fonduri publice şi contribuţia cetăţenilor se face netransparent, fără raportări şi cu fraude enorme.

8. Recomandări

Pornind de la cele menţionate mai sus, în vederea accelerării procesului de descentralizare fiscală din Republica Moldova, actualmente, ar fi oportune următoarele măsuri şi acţiuni:

1. Elaborarea şi adoptarea unui sistem nou privind finanţele publice locale (Legea FPL), în vederea reconsiderării sistemului actual de venituri-cheltuieli ale APL, reducerii dependenţei bugetelor locale de cele raionale şi centrale;

2. Ajustarea cadrului normativ general din domeniul finanțelor publice cu cel din domeniul legislației privind descentralizarea şi autonomia locală: Legea privind sistemul bugetar şi procesul bugetar, Clasificația bugetară etc.;
3. Modificarea concepției bugetelor locale, transformându-le în bugete independente ale autorităților locale la ambele nivele, astfel încât cele din urmă să aibă venituri proprii adecvate competențelor lor, fiind împuternicite să modifice bugetele lor în limitele legii;
4. Evaluarea şi identificarea veniturilor fiscale care pot fi oferite autorităților publice locale de nivelul I şi II ca venituri fiscale proprii, oferindu-le lor capacități financiare reale de creştere a veniturilor bugetelor prin intermediul unui management şi administrare bună.
5. Elaborarea unui mecanism de stimulare a APL în majorarea părții de venituri la nivelul bugetelor locale prin trecerea la bugetul de performanță şi orientate spre rezultat;
6. Crearea unui mecanism de echitate între bugetele locale, prin intermediul Transferurilor Generale, care ar evita subiectivismul în calcularea lor. Astfel ca în baza formulelor de calcul stipulate în lege, fiecare unitate administrativ teritorială va putea independent să-şi calculeze mărimea transferurilor, iar efectuarea transferurilor va fi o procedură tehnică şi nu un element de negociere între autoritățile publice locale de nivelurile I, II şi central. Lucrul acesta va sigura independența autorităților publice locale de orice nivel față de autoritățile publice de nivelul superior;
7. Delimitarea competențelor delegate de cele proprii ale APL şi legiferarea mecanismului de finanțare a lor prin intermediul Transferurilor cu Destinație Specială;
8. Acordarea dreptului autorităților publice locale de a stabili taxe locale proprii în baza unor limite legale şi principii de impunere generale;
9. Perfecționarea conținutului legilor şi actelor normative pentru împrumuturile publice la nivel local;
10. Dezvoltarea cadrului instituțional al împrumuturilor şi obligațiunilor municipale.
11. Optimizarea structurii administrativ-teritoriale şi încurajarea formele inter-municipale de cooperare;
12. Elaborarea şi adoptarea, printr-un act normativ, a unei metodologii transparente de calculare a transferurilor inter-bugetare pentru nivelarea bugetară cu participarea tuturor actorilor implicați în procesul de bugetare şi planificare pe termen lung (APC; APL; MF; ONG etc.);
13. Implicarea mai largă de către autoritățile centrale, a societății civile şi a cadrului academico-ştiințific în procesul de elaborare şi consultare a proiectelor de acte normative în domeniul descentralizării administrative şi fiscale, instituirea unor mecanisme de informare, educație şi de comunicare pentru o mai bună participare a tuturor părților interesate de dezvoltarea locală;
14. Consolidarea autonomiei financiare a autorităților locale prin creşterea ponderii veniturilor proprii ale autorităților locale pentru a se asigura că impozitele şi taxele locale sunt suficiente pentru finanțarea celei mai mari părți a responsabilităților autorităților locale, având în vedere ca transferurile de stat să fie utilizate exclusiv pentru protejarea comunităților locale mai puțin dotate din punct de vedere financiar.

Bibliografie:

1. Carta Europeană a Autonomiei Locale, ratificată prin Hotărârea Parlamentului Republicii Moldova nr. 1253-XIII din 16.07.1997.
2. Constituția Republicii Moldova din 29 iulie 1994.
3. Legea nr. 436-XVI din 28.12.2006 privind administrația publică locală.
4. Legea nr. 435-XVI din 28.12.2006 cu privire la descentralizarea administrativă.
5. Strategia națională de dezvoltare pe anii 2008-2011, aprobată prin Legea nr. 295-XVI din 21.12.2007.
6. Planul de acțiuni privind implementarea Strategiei naționale de dezvoltare pe anii 2008-2011, aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 191 din 25.02.2008.
7. Strategia națională de instruire a funcționarilor publici şi aleşilor locali pentru anii 2007 – 2010.
8. Programul de activitate al Guvernului Republicii Moldova pe anii 2009-2013.
9. Studii elaborate de IDIS Viitorul.
10. Policy Brief: Descentralizarea Finanțelor Locale, Publicație electronică editată de IDIS Viitorul, Chişinău, Mai, 2007
11. Recommendation 179 (2005) on local democracy in Moldova. The Congress of Local and Regional Authorities Council of Europe. TWELFTH SESSION. (Autumn Session, Strasbourg, 8-9 November 2005).
12. General report on the situation with local autonomy in the Republic of Moldova. IDIS (VIITORUL).

REGLEMENTAREA ACTIVITĂȚII INVESTIȚIONALE: PRACTICI INTERNAȚIONALE ŞI NAȚIONALE

Prof. univ. dr. hab. ***Rodica HÎNCU,***
Conf. univ. dr. ***Ana GUMOVSCHI,***
Conf. univ. dr. ***Ana SUHOVICI***

An ascending economic development and the improvement of competition of the Republic of Moldova on an international scale would firstly imply an investment policy oriented towards increasing the level of investment attractiveness. Acting within a competitiveness environment, at regional and global levels, countries are in permanent competition, including in the domain of attracting foreign investments. Foreign experience shows that one of the most important factors for attracting foreign capital is the existence of a favorable juridical environment, a stable legislative base, that would ensure a maximum efficient protection of the interests of the investor and other participants involved in the investment process.

Dezvoltarea economică ascendentă şi sporirea competitivității Republicii Moldova pe plan internațional implică, în primul rând, o politică investițională orientată spre creşterea nivelului ***atractivității investiționale***, aceasta din urmă reunind totalitatea avantajelor generate investitorilor de anumite condiții de conjunctură, care vor determina profitabilitatea investiției, prin minimizarea riscurilor aferente procesului investițional etc.

Atractivitatea investițională se formează în mediul determinat de ***climatul investițional***, care reprezintă o noțiune mult mai complexă şi pentru care întâlnim mai multe abordări, şi anume:

- nivelul de atractivitate al unei țări (ramuri, zone, regiuni) pentru alocarea investițiilor;
- prezența unor condiții ce determină investitorul să selecteze obiectul investiției;
- totalitatea condițiilor economice, sociale, juridice, egale pentru toți investitorii, ce favorizează procesul investițional;
- la nivel macroeconomic, rezultă din indicatorii de mediu politic, economic, social;
- la nivel microeconomic, se manifestă prin relațiile dintre investitor (persoană fizică sau juridică) şi mediul instituțional reprezentat de: organe publice, bănci, furnizori, structuri financiare nebancare ş.a.

Astfel, climatul investițional reprezintă o componentă de generalizare a situației economice, ce se răsfrânge asupra rezultatelor financiare ale antreprenorilor şi gradului de expunere a acestora la riscurile specifice procesului investițional. El este perceput prin combinarea factorilor socio-economici, care determină nivelul de atractivitate al plasamentelor de capital în economia națională.

Datorită insuficienței capitalurilor autohtone, fiecare țară doreşte să-şi asigure un potențial adecvat economic şi social în vederea obținerii unei dezvoltări economice durabile. Activând într-un mediu concurențial, la nivel regional şi global, țările sunt în competiție permanentă, inclusiv în domeniul atragerii investițiilor străine.

Având în vedere analiza SWOT în domeniul atragerii ISD, prezentă în Strategia de atragere a investițiilor şi promovarea a exporturilor pentru anii 2006-2015, pot fi deduse anumite condiții ce favorizează poziția Republicii Moldova pe piața investițională internațională, şi anume: statutul de țară vecină cu Uniunea Europeană (începând cu 1 ianuarie 2007), existența preferințelor comerciale oferite de Uniunea Europeană, existența acordurilor bilaterale privind promovarea şi protejarea reciprocă a investițiilor, un sistem bancar dezvoltat ş.a. Totodată, instabilitatea macroeconomică, infrastructura slab dezvoltată, dependența de importul resurselor naturale şi energetice, prezența disproporțiilor regionale majore sunt doar câteva din punctele vulnerabile caracteristice mediului investițional autohton.

Consecințele punctelor slabe ale climatului investițional autohton se manifestă prin scăderea interesului investitorilor străini față de investirea în R. Moldova, restrângerea oportunităților şi creşterea costurilor antrenate de împrumuturile externe. Acestui fapt i se datorează, în mare parte, şi fluxul modest al investițiilor străine directe (ISD) în economia autohtonă. Reticența investitorilor străini față de R. Moldova este vizibilă, dacă încercăm o comparație cu evoluția ISD din țările vecine (vezi tabelul 1).

În această ordine de idei, concludem că, odată cu existența factorilor socio-economici atractivi pentru investitorii străini, volumul real de investiții străine atrase în economia țării nu corespunde nici potențialului, nici cerințelor dezvoltării economiei naționale.

Experiența străină demonstrează faptul că unul dintre cei mai importanți factori, pentru atragerea capitalului străin, este ***existența mediului juridic favorabil, a bazei legislative stabile***, care ar asigura protecția eficientă maximă a intereselor investitorului şi ale altor participanți la procesul investițional. Astfel, climatul investițional, menit să stimuleze atragerea investițiilor, este un cadru complex, fiind determinat de un mix de elemente interdependente de origine economică, politică, instituțională, de infrastructură ş.a., în cadrul acestora aspectul legislativ fiind foarte important.

Tabelul 1

Analiza comparativă a dinamicii investițiilor străine directe în perioada 2000 – 2008 în țările CSI (milioane USD)

Țara		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Republica Belarus	Intrări	119	96	247	172	164	305	354	1772	2158
	Stoc	1 306	1 397	1 646	1 899	2 057	2 383	2 734	4 500	6612
Republica Moldova	Intrări	128	103	84	74	151	197	242	459	713
	Stoc	449	549	639	717	869	1 056	1 300	1813	2573
România	Intrări	1057	1158	1141	2196	6436	6483	11367	9923	13305
	Stoc	6953	8339	7846	12202	20486	25816	45452	62961	71864
Federația Rusă	Intrări	2 714	2 748	3 461	7 958	15 444	12 886	32 387	52 475	70320
	Stoc	32 204	52 919	70 884	96 729	122 295	180 313	271 590	324 065	213734
Ucraina	Intrări	595	792	693	1 424	1 715	7 808	5 604	9 891	10693
	Stoc	3 875	4 801	5 924	7 566	9 606	17 209	23 125	38 059	46997

Sursa: *stats.unctad.org/FDI/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=3084*

Având în vedere că atragerea investițiilor şi promovarea exporturilor sunt cele mai prioritare domenii în sfera economică, au fost elaborate un şir de acte legislative, orientate spre crearea unui mediu investițional favorabil şi întăririi potențialului de export al Republicii Moldova.

Reglementarea activității investiționale are la bază, în primul, rând, *Constituția Republicii Moldova*, care prevede:

- manifestarea liberei inițiative economice, libertatea comerțului şi activității de întreprinzător;
- protecția concurenței loiale;
- crearea unui cadru favorabil valorificării tuturor factorilor de producție;
- dreptul la proprietatea privată, precum şi dreptul la moştenirea proprietății;
- inviolabilitatea investițiilor persoanelor fizice şi juridice, inclusiv străine.

Analizând cadrul legal de reglementare a activității investiționale din unele state-membre ale CSI (F. Rusă, R. Kazahstan, R. Belarus) şi din România (ca stat-membru al UE), menționăm că Constituția statelor respective stipulează aspectele de bază în domeniul dat (vezi tabelul 2).

Alte acte normative care reglementează activitatea investițională în R. Moldova sunt: *Codul Civil, Codul fiscal, Codul Vamal, Legea Republicii Moldova cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător, Legea Republicii Moldova cu privire la antreprenoriat şi întreprinderi, Legea Republicii Moldova cu privire la zonele economice libere, Legea cu privire la leasing, Legea cu privire la Societățile pe Acțiuni, Legea cu privire la Piața Valorilor Mobiliare, Legea cu privire la grupurile financiar-industriale* ş.a.

De asemenea, o premisă importantă pentru atragerea investițiilor străine şi promovarea exporturilor este existența cadrului normativ bilateral. În prezent, R. Moldova este parte la *35 Acorduri bilaterale privind promovarea şi protejarea reciprocă a investițiilor*, la *38 Acorduri bilaterale privind colaborarea comercial-economică* şi la *13 Acorduri internaționale privind evitarea dublei impuneri fiscale.*

Tabelul 2

Prevederile Constituției unor state în domeniul investițional

Nr.crt.	Țara	Prevederi
1.	Federația Rusă	Libertatea activităților economice, susținerea concurenței, protecția proprietății private şi a dreptului de moştenire.
2.	Republica Belarus	Condiții egale în derularea activității de antreprenoriat, susținerea dezvoltării cooperației, coordonarea activității organelor de stat şi a instituțiilor private în scopuri sociale, dreptul la proprietate şi moştenire a proprietății.
3.	Republica Kazahstan	Libertatea activității de antreprenoriat, reglementarea activităților monopoliste şi interzicerea acțiunilor de concurență neloială, protecția drepturilor şi intereselor investitorilor.
4.	România	Dreptul de proprietate privată asupra terenurilor pentru cetățenii străini şi apatrizi, accesul liber al persoanei la o activitate economică, garantarea libertății inițiativei şi exercitării acesteia, garanția împotriva indisponibilizării investiției, libertatea comerțului şi protecția concurenței loiale, crearea cadrului favorabil pentru valorificarea tuturor factorilor de producție.

Sursa: *adaptare efectuată de autori în baza surselor bibliografice analizate*

Pentru celelalte state analizate, principalele acte normative ce formează baza legislativă a activității investiționale sunt:

În **Federația Rusă,** există o divizare distinctă între legile adoptate la nivel federal şi la cel regional:

Legi federale: Codul Civil, Codul Fiscal, Codul vamal, Strategia de dezvoltare social-economică a Rusiei până în anul 2020, Cu privire la investițiile străine în Federația Rusă, Cu privire la leasing, Cu privire la activitatea investițională în Federația Rusă în forma investițiilor capitale, Cu privire la zonele economice speciale în Federația Rusă, Cu privire la bugetul de dezvoltare al Federației Ruse, Cu privire la grupurile financiar-industriale, Cu privire la investirea mijloacelor destinate pentru finanțarea pensiilor de muncă în Federația Rusă, Cu privire la ipotecă, Legea cu privire la tariful vamal, Cu privire la valorile mobiliare ipotecare etc.

Având în vederea prezența discrepanțelor majore în nivelul de dezvoltare, regiunile din Federația Rusă au dreptul de inițiativă legislativă în ceea ce priveşte activitatea investițională. Actualmente, la nivel regional, sunt adoptate cca 74 de *legi investiționale* menite să stimuleze, concomitent cu actele normative de nivel federal, atractivitatea investițională a regiunilor. Unele prevederi ale acestora, în opinia noastră, sunt binevenite pentru practica autohtonă în contextul realizării prevederilor Legii privind dezvoltarea regională în Republica Moldova. Astfel, regiunile pot reprezenta cadrul pentru implementarea priorităților naționale de dezvoltare regională, în conformitate cu axele integratoare ale priorităților sectoriale şi teritoriale.

De asemenea, cadrul legal de reglementare a activității investiționale în Federația Rusă este completat de:

- *Deciziile Președintelui* în direcția asigurării intereselor investitorilor, *Deciziile speciale ale Guvernului* cu privire la măsurile suplimentare privind stimularea activității de antreprenoriat şi atragerea investițiilor în anumite ramuri şi sectoare,
- *Deciziile Consiliului legislativ* în domeniul asigurării legislative a măsurilor pentru îmbunătățirea atractivității investiționale a subiecților Federației Ruse,
- *Deciziile la nivel interstatal* cu privire la evitarea dublei impuneri şi la susținerea reciprocă a investițiilor ş.a.

Punctul forte al cadrului legal de reglementare a activității investiționale în **Republica Belarus** este reprezentat, în opinia noastră, de o lege distinctă, numită *Codul Investițional,* aprobată la 30 mai 2001, care întruneşte toate prevederile legale în domeniu, stabilind condițiile de realizare a activității investiționale, măsurile de stimulare şi susținere de stat a acesteia, precum şi protejarea intereselor investitorilor pe teritoriul Republicii Belarus. Considerăm că concentrarea tuturor prevederilor legate de activitatea investițională într-un singur act legislativ, precum este Codul Investițional, ar fi binevenită şi pentru R. Moldova.

Investitorii străini, potrivit prevederilor Codului Investițional, beneficiază de o serie de facilități şi înlesniri, şi anume: scutiri la plata impozitului pe venit sau diminuarea cotei acestuia, scutirea de la plata taxei vamale şi a TVA la importul utilajelor şi tehnologiilor avansate, facilități la creditare în scopuri investiționale etc.

În vederea asigurării stabilității legislative, între Guvernul Republicii Belarus şi investitorii străini, se încheie un moratoriu pe o perioadă de 5 ani. Totodată, în vederea stimulării investițiilor, se utilizează contractul investițional.

Amplificarea continuă a proceselor investiționale reprezintă unul din domeniile prioritare şi pentru **Republica Kazahstan**. *Legea cu privire la investiții* (aprobată la 8 ianuarie 2003) stabileşte stimulente fiscale şi vamale acordate investitorilor, mecanismul de acordare a granturilor de stat şi asigură:

a) garanția drepturilor patrimoniale ale investitorului în caz de naționalizare;
b) garanția stabilității legislative şi protecției juridice a investitorului;
c) garanția utilizării veniturilor investiționale în funcție de oportunități.

Decretul Preşedintelui Republicii Kazahstan *„Cu privire la stabilirea înlesnirilor pentru agenții economici ce desfăşoară activitatea investițională în sectoarele prioritare ale economiei"* stabileşte un şir de înlesniri şi condițiile de oferire a acestora agenților economici ce desfăşoară activități investiționale în sectoarele prioritare ale economiei, aceste sectoare fiind determinate de *Strategia de dezvoltare a Republicii Kazahstan până în anul 2030.* Dispoziția Preşedintelui Comitetului pe investiții de pe lângă Ministerul Industriei şi Comerțului *„Cu privire la aprobarea normelor de primire, înregistrare şi examinare a cererilor de oferire a preferințelor investiționale"* reglementează modul de primire, înregistrare şi examinare a cererilor de oferire a preferințelor investiționale, cerințele față de business-plan, sursele de finanțare ş.a. documente aferente proiectelor investiționale, procedura de monitorizare a utilizării surselor financiare oferite de stat în scopuri investiționale.

De asemenea, există *acorduri bilaterale cu SUA, Marea Britanie, Franța, Turcia, Tadjikistan, Bulgaria, Kuweit, Rusia, India, Elveția, Mongolia, Polonia, Arabia Saudită, Italia, Ungaria* ş.a. în domeniul protecției investițiilor.

Punctul forte al legislației investiționale din **România** constă, în opinia noastră, în accentuarea clară a domeniilor prioritare ale economiei şi orientarea procesului investițional în susținerea acestora. Prin intermediul prevederilor *Ordonanței de urgență nr. 85/2008,* se pune accentul pe stimularea investițiilor în domeniile prioritare, în conformitate cu politicile economico-sociale guvernamentale, acestea fiind:

- activitățile de procesare agroindustrială;
- domeniile de vârf ale industriei prelucrătoare;
- producția şi furnizarea de energie electrică şi termică;
- producția de echipamente pentru creşterea eficienței energetice şi a gradului de utilizare a resurselor regenerabile de energie;

- stimularea utilizării resurselor regenerabile de energie pentru producerea de energie electrică şi/sau termică;
- protejarea şi îmbunătățirea calității mediului;
- distribuția apei, salubritatea, gestionarea deşeurilor;
- informatica şi comunicațiile;
- activitățile de cercetare, dezvoltare şi inovare sau dezvoltarea de noi produse;
- activitățile de servicii privind forța de muncă.

O ramură prioritară pentru investiții este şi agricultura, prin prevederile *Legii nr.235/2005* stabilindu-se mecanismul de constituire a fondului pentru creditarea investițiilor în agricultură şi condițiile de oferire a creditelor investiționale agenților economici ce desfăşoară activitatea investițională în agricultură.

Aspectul regional al activității investiționale este determinat de *Ordonanța de urgență a Guvernului nr.24/1998 privind regimul zonelor defavorizate,* care stipulează:

- condițiile necesare a fi întrunite ca o zonă geografică să fie considerată zonă defavorizată;
- perioada pentru care o arie geografică este considerată zonă defavorizată;
- domeniile de interes pentru realizarea investițiilor;
- finanțările necesare şi facilitățile prevăzute de lege ce se acordă agenților economici ce efectuează investiții; atribuțiile principale ce revin Agenției Naționale pentru Dezvoltare Regională.

Facilitățile şi scutirile fiscale oferite investitorilor sunt stabilite de *Codul fiscal*. Regimul juridic general privind garanțiile şi facilitățile, de care beneficiază investitorii şi investițiile directe din România, este prevăzut de *Ordonanța de urgență a Guvernului nr.92/1997 privind stimularea investițiilor directe,* care stabileşte:

- posibilitatea efectuării investițiilor în orice domeniu şi de către orice forme juridice prevăzute de lege;
- un tratament egal şi non-discriminatoriu pentru toți investitorii;
- posibilitatea dobândirii drepturilor reale asupra bunurilor mobile şi imobile;
- protecția investițiilor împotriva naționalizării, exproprierii sau altor măsuri cu efect echivalent;
- dreptul de a beneficia de facilități vamale şi fiscale.

Această practică este interesantă, având în vedere neconcordanțele din prevederile unor acte legislative în cazul Republicii Moldova. Astfel, în art. 22 al Legii cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător, se stipulează că: "*Investitorii străini pot dobândi, în conformitate cu legislația Republicii Moldova, dreptul de proprietate asupra bunurilor imobile de pe teritoriul Republicii Moldova, cu excepția terenurilor cu destinație agricolă şi a celor din fondul silvic, pentru a desfăşura activitate de întreprinzător*", iar în art. 6 al Legii privind prețul normativ şi modul de vânzare-cumpărare a pământului, în care se menționează că: *„dreptul de vânzare-cumpărare a terenurilor cu destinație agricolă aparține statului, persoanelor fizice cetățeni ai Republicii Moldova, precum şi persoanelor juridice al căror capital social nu conține investiții străine",* ceea ce vine în contradicție cu prevederile art. 6 al Legii cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător, în care se menționează că: *"Investitorilor li se acordă condiții echitabile şi egale de activitate, care exclud aplicarea de măsuri discriminatorii ce ar putea împiedica dirijarea, operarea, întreținerea, folosirea, fructificarea, achiziționarea, extinderea sau dispunerea investițiilor*".

Aceste discrepanțe din legislația autohtonă sunt permanent criticate de membrii Asociației Investitorilor Străini, care consideră că restricțiile la achiziționarea terenurilor agricole,

procedura anevoioasă şi costisitoare de schimbare a destinației acestora au dus la o scădere considerabilă a investițiilor străine şi chiar la pierderea unor investitori şi proiecte de valoare. În acest context, au fost examinate legislația şi practicile a 28 de state, concluzionându-se că zece state, şi anume: Bulgaria, Cehia, Croația, Elveția, Italia, Letonia, Lituania, Polonia, Spania şi Turcia, prevăd posibilitatea achiziționării terenurilor agricole de către persoanele juridice străine, prin aplicarea unor proceduri speciale. În legislația Finlandei, Franței, Germaniei, Greciei, Irlandei, României, Marii Britanii şi altor state europene, nu se prevăd restricții la achiziționarea terenurilor, în general, şi a celor agricole, în particular.

În această ordine de idei, menționăm că, în conformitate cu prevederile constituționale, Republica Moldova este un stat de drept, în cadrul căruia puterea de stat acționează independent, spre beneficiul comun. De asemenea, prin semnarea Planului de acțiuni Moldova – Uniunea Europeană, Republica Moldova s-a angajat să reformeze sistemul judiciar şi să confere un rol clar şi specific puterii judecătoreşti. Acest rol se referă la corectitudinea actelor legislative, inexistența contradicțiilor de esență dintre acestea şi asigurarea aplicării corecte a regulilor de joc în toate domeniile.

Apreciind cadrul legal autohton drept unul favorabil activității de investiții, aliniindu-se standardelor europene, totuşi, ținem să precizăm că mai sunt rezerve în vederea armonizării şi perfecționării acestuia.

Având în vedere practicile internaționale, considerăm ***oportune următoarele recomandări***:

- completarea legislației autohtone cu prevederi legale şi promovarea practicilor internaționale ce vizează: investițiile strategice, investițiile în capital fix, activitatea investițională sub forma investițiilor capitale, capitalul de risc, asigurarea şi reasigurarea investițiilor, valori imobiliare ipotecare etc., fapt ce ar asigura baza legală pentru utilizarea acestora (ceea ce există în practicile F. Ruse, R. Kazahstan, R. Belarus, a României);
- completarea Legii cu privire la dezvoltarea regională în Republica Moldova cu stipulări privind măsurile de îmbunătățire a atractivității investiționale a regiunilor defavorizate în scopul atragerii mai eficiente a investițiilor în cadrul acestora (ceea ce există în practicile F. Ruse, a României);
- completarea Legii cu privire la piața valorilor mobiliare cu prevederi ce vizează mecanismul de implementare şi utilizare a instrumentelor financiare derivate, fapt ce ar impulsiona utilizarea acestora (ceea ce există în practica Federației Ruse şi altor state înalt dezvoltate, cum ar fi Marea Britanie, SUA);
- completarea Legii cu privire la leasing, cu stipulări ce vizează susținerea de stat a agenților economici ce contractează utilaje pentru activități productive în leasing, fapt ce ar stimula realizarea investițiilor productive (ceea ce există în practica F. Ruse);
- perfectarea cadrului legal de stimulare a activității investiționale prin elaborarea unei legi distincte care ar întruni toate prevederile ce vizează: facilitățile acordate investitorilor, modul de solicitare a acestora, sectoarele prioritare pentru promovarea investițiilor, direcționarea investițiilor în regiuni defavorizate etc. (ceea ce există în practicile F. Ruse, R. Kazahstan, R. Belarus, a României);
- unificarea actelor normative ce reglementează activitatea investițională într-un act integru, cum ar fi Codul Investițional (ceea ce există în practica R. Belarus).

Bibliografie:

1. Constituția Republicii Moldova.
2. Codul Fiscal al Republicii Moldova. Nr. 1163–XIII din 24.04.1997.
3. Codul Civil al Republicii Moldova. Nr.1107-XV din 06.06.2002.
4. Codul Vamal al Republicii Moldova. Nr. 1149–XIV din 20.07.2000.
5. Strategia Republicii Moldova de atragere a investiţiilor şi promovare a exporturilor pentru anii 2006 - 2015, aprobată prin Hotărârea Guvernului Nr. 234 din 13.10.2006.
6. Legea Republicii Moldova cu privire la antreprenoriat şi întreprinderi. Nr. 845-XII din 3.01.1992.
7. Legea Republicii Moldova cu privire la investiţiile în activitatea de întreprinzător. Nr. 81-XV din 18.03.2004.
8. Legea Republicii Moldova privind dezvoltarea regională în Republica Moldova. Nr. 438-XVI din 28.12.2006.
9. Gumovschi A. *Potențialul investițional al ramurilor economiei naționale şi posibilități de valorificare a acestuia*. În: Culegere de articole elaborate în cadrul proiectului „Cercetarea riscurilor investiționale în sectorul real al economiei". Chişinău: Editura ASEM. 2009, p. 18-24.
10. Hîncu R., Suhovici A. *К вопросу об инвестиционной конкурентноспособности Р. Молдова*. În: Analele Academiei de Studii Economice din Moldova, 2008, Ed.VI, ASEM. Chişinău, p. 244-249.
11. Prohnițchi V. (coordonator).*Planul de Acțiuni Uniunea Europeană – Republica Moldova ca examen de capacitate pentru Guvern: screening-ul implementării părții economice*. Document de analiză a politicilor nr. 20. – Chişinău, 2008.
12. Suhovici A. *Инвестиционные риски и инвестиционный потенциал молдавских регионов*. În: Culegerea de articole elaborate în cadrul proiectului „Cercetarea riscurilor investiționale în sectorul real al economiei". Chişinău: Editura ASEM, 2009, p. 25-35.
13. www.belconstitution.narod.ru
14. www.constitution.ru
15. www.constitutia.ro
16. www.risk.kz
17. www.unctad.org

FORMA OPTIMĂ DE ORGANIZARE A UNEI AGENȚII DE BROKERAJ CREDITAR ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Conf. univ. dr. ***Ilinca GOROBEȚ***

The article is destined to implementation of Broker Credit Service in the Republic of Moldova, to praise the advantages and disadvantages of this type of services. Broker Credit Service offers an all-embracing and highly integrated range of electronic trading, clearing, and settlement services with access to all major pools of liquidity, including equities, bonds, options, futures, and Forex instruments. To deliver reliable first-rate financial services, Broker Credit Service combines extensive experience in the Russian financial industry, the robust infrastructure, and a highly professional support team.

Misiunea, scopuri şi obiective. Brokerul de Credite şi-ar asuma *misiunea* de a contribui la promovarea unui stil de viață cât mai complex şi mai permisiv al cetățenilor Republicii

Moldova, astfel încât aceştia să cunoască şi să resimtă standardele de viaţă occidentale, dacă n-ar face prea multe concesii financiare iniţiale.

Scopul activităţii este de a susţine rezolvarea problemelor financiare periodice ale clienţilor săi, într-un timp cât mai scurt, cu cheltuieli cât mai reduse şi cu o implicare personală cât mai superficială în contextul unei ambianţe respectuoase şi profesioniste.

În această ordine de idei, pentru un start reuşit pe piaţa financiară locală, Brokerul de Credite trebuie să îşi propună realizarea obligatorie a următoarelor *obiective*:

- crearea unui sistem eficient de asistenţă financiar-creditară, care să fie capabil să soluţioneze orice solicitare de credit recepţionată într-un termen de maximum 3 zile pentru o persoană fizică şi de 14 zile pentru o persoană juridică;
- selectarea riguroasă a personalului şi instruirea la cele mai înalte standarde, astfel încât, pentru primul an de activitate, să nu fie acumulate mai mult de 10 plângeri ale clienţilor şi mai mult de 5 situaţii de conflict;
- obţinerea unui număr de clienţi de circa 25 de persoane pentru prima lună de activitate şi de 480 de persoane pentru primul an;
- stabilirea parteneriatelor de colaborare cu minimum 10 bănci comerciale în primul an de activitate;
- menţinerea unui nivel al rentabilităţii profitului brut de nu mai puţin de 20% pe parcursul primului an de activitate şi de minimum 40% pentru următorii ani;
- instituirea unui sistem intern bine organizat de monitorizare a rezultatelor financiare şi non-financiare periodice ale activităţii întreprinderii care să permită organizarea a cel puţin o dată în trimestru a şedinţelor de evaluare şi de ajustare a parametrilor de activitate în scopul satisfacerii prognozelor financiare iniţiale.

Servicii şi produse. Brokerul de Credite este întreprinderea specializată în eliminarea barierelor de orice tip în comunicarea dintre client şi instituţiile financiar-creditare din Republica Moldova.

În procesul de *identificare a serviciilor* oportune pentru piaţa creditară din Republica Moldova este necesar să se ia în consideraţie următoarele criterii fundamentale:

- varietatea ofertei de produse creditare lansate pe piaţă de către instituţiile financiare din Republică;
- complexitatea procesului de creditare pentru fiecare produs în parte şi cerinţe de poziţionare fizică a clientului;
- perspectivele de dezvoltare a produselor creditare;
- gradul de absorbţie al pieţei pentru serviciile brokerilor de credite şi posibilităţile de identificare a unei politici de preţ accesibile potenţialilor clienţi.

Structural, fiecare serviciu va îmbina câteva particularităţi de bază, fără de care nu ar putea fi definit:

a. eficienţă:
   - serviciile ce urmează a fi oferite de către Brokerul de Credite sunt solicitate pe piaţă şi conduc nemijlocit la soluţionarea unor probleme sau incomodităţi clare resimţite de către participanţii de pe piaţă – viitori clienţi ai întreprinderii;

b. accesibilitate:
   - procesul de realizare, de către specialiştii, care vor alcătui echipa Brokerului de Credite a unui serviciu, va presupune acumularea unor consumuri suficient de mici pentru a permite accesul, fără mari compromisuri, al potenţialilor clienţi;

c. oportunitate:
   - serviciile Brokerului vor permite o promovare suficientă, astfel încât fiecare potențial solicitant de credite bancare să cunoască alternativa contactării unui broker de credite şi beneficiile adiacente unui eventual contact;

d. dimensionare:
   - sarcinile recepționate de la clienți, care definesc fiecare serviciu de marcă al Brokerului de Credite, vor putea fi dimensionate, astfel încât să se poată identifica un dead-line, în continuare, obligatoriu pentru colaboratorul Brokerului;

e. transparență:
   - având drept scop înlăturarea netransparenței în procesul de creditare promovat de către instituțiile financiare, serviciile vor trebui să fie ele înseşi un exemplu de transparență şi claritate pentru beneficiari;

f. profesionalism:
   - fiecare serviciu prestat de brokerul de credite va fi accesibil, clar şi experimentat pentru fiecare colaborator, astfel încât acesta să poată demonstra un nivel maxim de profesionalism la deservirea fiecărui client.

Oportunitatea serviciilor brokerilor de credite pentru solicitanții de credite din Republica Moldova rezultă din avantajele pe care le comportă:

- *economie de timp* – prin preluarea cererii de credit direct de la locul de amplasare a clientului, consultanții Brokerului de Credite înlătură necesitatea deplasării clientului la bancă, aşteptării la cozile de la operatori, deplasării repetate pentru modificarea anumitor formulare etc.;
- *simplificarea alegerii* – consultanții Brokerului de Credite vor cunoaşte şi vor oferi clienților informații suficiente pentru identificarea imediată a celei mai potrivite oferte creditare existente pe piață;
- *atitudine pozitivă* – prin contactarea consultanților Brokerului de Credite, solicitanții de credit automat optează pentru un nivel înalt de profesionalism şi atitudine respectuoasă, ceea ce reduce la zero apariția diferitelor insatisfacții dintr-o eventuală discuție cu un operator morocănos, principial şi exasperat de coada de clienți pe care o are în față;
- *probabilitate mărită de primire a creditului bancar* – consultanții Brokerului de Credite vor oferi consultanța necesară pentru îndeplinirea corectă a formularelor necesare pentru solicitarea unui credit bancar.

Activitatea de bază a colaboratorilor Brokerului de Credite va urmări oferirea de asistență solicitanților de credite de la bănci şi companii financiare, astfel încât aceştia să poată opta pentru cea mai bună ofertă de pe piață, iar prezența lor să fie necesară doar o singură dată, în momentul semnării contractului de credit. Colaboratorii vor prelua solicitările de credit direct de la locul de aflare a clientului, vor oferi consultanța necesară în vederea identificării ofertei optime de pe piață, vor monitoriza îndeplinirea corectă a documentelor-standard solicitate de instituția creditară şi vor efectua toate procedurile aferente dialogului cu instituția creditară în vederea analizei, în timp optim, a solicitării de credit.

În principal, compania de brokeraj creditar va oferi suport suficient intermedierii oricărui credit bancar solicitat de către clienții săi.

Paşii respectivi vor fi urmăriți în consecutivitatea oportună tipului de credit solicitat de către client. Produsele creditare pentru care clienții – persoane juridice – pot opta sunt următoarele:

1. *credite pentru finanțarea mijloacelor circulante:*
   - sunt creditele destinate finanțării activității de producere sau de comerț a întreprinderii. Utilizarea nemijlocită a resurselor creditare se va face fie pentru procurarea materiei prime necesare în procesul de producere, fie pentru procurarea mărfurilor comercializate ulterior. Aceste credite sunt acordate de către Bănci pe termen nu prea mare – de obicei, până la doi ani – şi la un preț comparativ mai mare;
2. *credite investiționale:*
   - credite acordate de către Bănci pentru investiții în mijloace fixe sau alte active pe termen lung necesare pentru creşterea capacității de producere/comercializare a solicitantului. Termenul acestui credit poate ajunge până la 4-5 ani, iar prețul acestuia comparativ mai mic. Cu toate acestea, rolul consultantului Brokerului de Credite este mai sporit, deoarece exigențele Băncilor la acordarea acestui tip de credite sunt mult mai mari;
3. *garanții bancare:*
   - asigurări elaborate de către Bănci care garantează, pentru o anumită persoană terță, bunele îndepliniri, de către client, a anumitor obligațiuni contractuale. Pentru astfel de garanție, clientul plăteşte un comision şi o dobândă lunară Băncii, iar aceasta monitorizează riguros comportamentul clientului.

Produse şi servicii adiacente. În activitatea cotidiană a companiei Broker de Credite, care va prevede executarea cu bun simț a serviciilor selectate de către clienți din lista menționată mai sus, pot apărea şi pot fi luate în considerație, de către administrație, la momentul oportun, a unei serii de servicii sau produse adiacente care ar putea fi incluse suplimentar în lista serviciilor de bază oferite de către companie. Astfel de servicii ar putea consta în consultarea financiară şi juridică a persoanelor fizice sau juridice, asistența financiar-creditară a persoanelor juridice, activitatea de cercetare şi consultare financiar-creditară a Băncilor etc.

Organizarea şi personalul-cheie. Structura organizațională a întreprinderii specializate în prestarea serviciilor de brokeraj creditar urmează a fi definită conform următoarelor principii:

1. *divizarea muncii* – fiecare funcție inclusă în structura organizatorică are sarcini diferite de celelalte şi utilitate vitală pentru activitatea complexă a întreprinderii;
2. *debirocratizare* – în scopul majorării la maximum a rapidității în luarea deciziilor şi în monitorizarea activității, în structura organizatorică, se va evita verticalizarea exagerată;
3. *multiplicarea deciziei* – fiecare solicitare de credit recepționată de către consultanții Brokerului de Credite, înainte de a fi transmisă băncii comerciale, va fi acceptată în unanimitate de o Comisie de Credit formată din cel puțin 3 persoane;
4. *distribuire teritorială* – în scopul sporirii capacității de a oferi o consultanță creditară complexă, consultanții Brokerului de Credite vor fi repartizați teritorial, şi nu pe produse bancare în parte.

Strategia de promovare şi dezvoltare. Strategia de dezvoltare a firmei va îngloba toate acțiunile care converg către îndeplinirea misiunii finale. Fundamentarea acesteia va impune, din partea conducerii, o viziune largă în acțiuni, iar principalul capital îl va reprezenta dialogul cu clienții.

Strategia de dezvoltare a Brokerului de Credite ar trebui să fie elaborată ținându-se cont de oportunitățile pe care le oferă piața, în dependență de specificul acesteia, de planul de

acțiuni necesar şi de sistemul de verificare a performanțelor. Strategia presupune şi favorizarea unui proces de instruire organizațională, ceea ce presupune o educare continuă a managementului companiei.

În urma analiza pieței şi a oportunităților pe care le oferă aceasta au fost identificate următoarele caracteristici strategice ale lansării activității de intermediere a creditării în Republica Moldova:

- **Caracteristici pozitive:**
  - evoluția galopantă a creditării persoanelor fizice şi o prognoză optimistă pe viitor;
  - lipsa activității de intermediere a creditării în Republica Moldova ;
  - procedura de eliberare a creditului de către bănci însoțită de necesitatea prezentării unui set de acte şi timpul necesar pentru relația cu banca.
- **Caracteristici negative:**
  - capacitatea nu foarte mare a pieței;
  - concentrarea pieței, în principal, în municipiul Chişinău;
  - migrarea forței de muncă în Occident;
  - serviciu absolut nou pentru moldoveni, fapt pentru care va fi nevoie de demonstrat nu doar profesionalismul echipei, dar şi de câştigat în crederea acestora în companie.

Principalele concluzii care însoțesc strategia de dezvoltare a companiei Brokerului de Credite sunt determinate de:

- asumarea, de către Brokerul de Credite, a rolului de formator de piață şi fixarea unor standarde de activitate, care să genereze fidelitatea clienților şi satisfacerea tuturor partenerilor implicați;
- intrarea pe piață cu o forță susținută care să permită o penetrare imediată;
- băncile sunt, deja, conştiente de importanța creditelor acordate persoanelor fizice, trebuie doar convinse că parteneriatul cu Brokerul de Credite le va aduce un număr mai mare de clienți la costuri foarte avantajoase, în comparație cu deschiderea filialelor proprii;
- punctul de pornire a activității îl va reprezenta municipiul Chişinău, capitala Republica Moldova, următoarele ținte fiind oraşul Bălți, aşa-numita capitală a nordului Republicii Moldova şi Cahul – cel mai mare oraş din sudul Moldovei;
- salariile din economia moldovenească sunt mult prea mici în comparație cu costul imobilelor de locuit din oraşe, astfel unica şansă a celor mai mulți dintre moldoveni fiind creditul ipotecar – fapt ce trebuie exploatat la maximum;
- un alt aspect ce trebuie exploatat este cererea de credite pentru nevoi personale, ce urmează a fi într-o continuă creştere datorită apariției unor standarde mai înalte de viață (cauze fiind remitențele moldovenilor angajați peste hotarele Republicii către familiile lor, creşterea anuală continuă a economiei Republica Moldova cu aproximativ 10 % şi influența factorilor externi, în speță standardele de viață în țările vecine).

Mijloace şi metode de promovare. După cum am evidențiat mai sus, Brokerul de Credite are nevoie de o forță de impunere pe piață, de la bun început, pentru a putea penetra piața la un nivel ce-i va permite atingerea unor rezultate financiare importante încă din primul an de activitate.

Scopul campaniei de promovare este unul simplu – de a convinge în termene cât mai rapide o masă mare de oameni de avantajele serviciului de brokeri de credite, de lipsa costurilor directe pe care aceştia le au de suportat şi lipsa riscurilor aferente activităţii de intermediere.

Planificarea vânzărilor. Volumul vânzărilor Brokerului de Credite, în perioada prognozată, va depinde de anumiți factori, atât de natură internă organizațională, cât şi de factori creați de mediul concurențial şi macroeconomic.

Factorii interni, care vor influența direct rezultatele financiare ale companiei, sunt:

- rezultatul negocierii cu băncile comerciale;
- succesul lansării companiei pe piață;
- forța de susținere promoțională a startului de activitate;
- calificarea echipei de implementare a proiectului;
- controlarea pieței şi dominarea concurenței.

Factorii externi, care vor influența direct sau indirect rezultatele financiare ale companiei, sunt:

- comportamentul băncilor comerciale la oferta de parteneriat a Brokerului de Credite;
- evoluția activității de creditare retail şi ipotecare în Republica Moldova;
- dezvoltarea şi echilibrul situației macroeconomice a Republicii Moldova;
- numărul de agenții de brokeri apărute pe piață şi calitatea serviciilor acestora;
- situația economică internațională.

Bibliografie:

1. Art, Ian. Брокеры идут. //Карьера, Nr.2 (110), Февраль 2008. - P. 14-18
2. Art, Ian. *Кредитная „пробка".* //Карьера, N5 (113), Май 2008. - P. 5-10
3. Zăvoianu, Dan. *Specialiştii în „tunning" de credite bancare. //*Ziarul Financiar, 14.03.2007 // www.zf.ro
4. Zăvoianu,Dan . *Brokerul de credite DBSol Consulting se extinde în franciză. //* Ziarul Financiar, 04.07.2007// www.zf.ro

PROBLEMA SELECTĂRII REGIMULUI DE POLITICĂ MONETARĂ ÎN VEDEREA GESTIUNII INFLAȚIEI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Conf. univ. dr. ***Victoria COCIUG***

Dans cet article s'aborde la probleme de la transparence du politique monetaire, oriente pour le ciblage de l' inflation, se demontre la necessite de la comunication avec le public de la banque centrale par l'intermede de testes de la teorie de l'anticipation inflaitionistes. Sont apporte les aspectes positives et negatives pour utiliser le canal de taux d'interet par la prisme de l'utilite des antipation rationale du publique.

În ultimul deceniu, problema cu care s-a confruntat economia mondială a fost reprezentată de creşterea generalizată a prețurilor, motiv pentru care inflația este considerată, de către autorități, fie că este vorba de cele monetare, fie de cele politice, ca un indicator de ineficiență a dezvoltării economiei. Presiunile generate de creşterea prețurilor generează, la rândul lor, noi

presiuni atât în plan monetar, cât şi economic, politic, social. Astfel că, pe lângă faptul că generează distorsiuni la nivelul prețurilor, inflația generează o erodare accentuată a economiilor, descurajează investițiile, favorizând migrarea capitalurilor către activele care generează venituri suplimentare reale (adesea fiind cazul activelor exprimate în valutele puternice ale momentului) sau, de cele mai multe ori în active neproductive. Acest dezechilibru afectează puternic deciziile sectorului economic privat în ceea ce priveşte realizarea de investiții,de economii şi chiar dezvoltarea producției, efectul final concretizându-se în reducerea nivelului producției.

Luarea deciziei de a adopta o anumită strategie de politică monetară depinde, în mare măsură, de ceea ce poate genera, la nivelul economiei, politica monetară adoptată şi, nu în ultimul rând, de autoritatea de care dispune banca centrală în economia respectivă. Ceea ce este unanim acceptat este faptul că, în ultimii ani, majoritatea economiilor sunt orientate în direcția asigurării creşterii producției, pe fondul reducerii ratei şomajului, toate acestea având la bază aplicarea unor măsuri sustenabile de către economia vizată.

Multitudinea fenomenelor economice în interdependența lor au generat necesitatea abordării sistemice a problemelor legate de analiza inflației ca dezechilibru economic major. În această ordine de idei, studiul factorilor de influență asupra inflației, a interdependenței acestor factori poate genera recomandări cu privire la vectorul politicii monetare şi la instrumentele utilizate de ea. Această problematică este considerată actuală pentru Republica Moldova, dat fiind faptul modificării obiectivului fundamental al Băncii Naționale a Moldovei în asigurarea şi menținerea stabilității prețurilor. Cunoaşterea specificului fenomenului inflaționist în Republica Moldova, a interacțiunii diverşilor factori generatori ai instabilității prețurilor, poate fi utilă pentru formularea unor recomandări la elaborarea strategiilor antiinflaționiste.

Analiza inflației în Republica Moldova, trebuie să ia în seamă atât presiunile inflaționiste, care acționează pe partea cererii, cât cele care se manifestă pe partea ofertei. Astfel, este posibilă identificarea măsurilor antiinflaționiste care țintesc atât controlul excesului cererii, cât şi temperarea factorilor care determină inflația prin costuri.

Condițiile economice din Republica Moldova, în special presiunile asupra consumului, generate de fluxurile de remitențe, împiedică Banca Națională să urmărească, în mod consecvent, şi să realizeze politica de țintire a inflației. Teoretic, politicile macroeconomice pot să contracareze efectele inflaționiste ale deprecierii prin reducerea absorbției interne. Însă, pentru a formula o strategie oportună de stăvilire a fenomenului inflaționist, este necesară o abordare complexă a interacțiunii factorilor ce generează dezechilibrul monetar.

Istoric vorbind, pentru atingerea principalelor obiective (de cele mai multe ori, *inflație redusă* şi *creştere economică),* multe bănci centrale din țările europene şi-au fixat şi unele obiective, variabile intermediare, precum agregatul monetar ori rata de schimb. Pentru a avea succes, această metodă necesită ca: (a) banca centrală să poată controla variabilele intermediare şi (b) să existe o relație stabilă între variabila intermediară şi obiectivele finale. De exemplu, succesul remarcabil în legătură cu inflația foarte scăzută realizată de Banca Centrală a Germaniei şi cea a Elveției se datorează politicii lor de țintire a agregatului monetar (țintă monetară). Totodată, fiecare dintre aceste autorități monetare a acționat pe o cale specifică doar economiilor sale, Bundesbank punând un accent mai mare pe previzionarea inflației decât pe agregatul monetar, iar Banca Centrală a Elveției a luat în considerare şi mulți alți indicatori.

Cuantificarea țintei inflaționiste presupune luarea în considerare a mai multor elemente:

- *Intervalul pentru care se stabileşte ținta inflaționistă.*

Determinarea acestuia depinde de condițiile economice specifice fiecărei țări care adoptă țintirea inflației, deoarece se poate vorbi de o aplicare imediată a țintei stabilite (în cazul în care economia respectivă înregistrează un nivel scăzut al inflației) sau de o aplicare graduală, stabilindu-se, astfel, intervale de dezinflație pe parcursul mai multor ani (de regulă, doi ani), pentru fiecare interval stabilindu-se o anumită țintă inflaționistă. O altă problemă legată de timp este cea a adoptării țintirii inflației. Este greu de stabilit momentul favorabil adoptării unei noi strategii de politică monetară, dar experiența țărilor care, deja, aplică această strategie a arătat că țintirea inflației poate fi adoptată în condițiile în care economia respectivă se află deja într-o perioadă de reducere a inflației, autoritatea monetară dispune de credibilitate în rândul publicului, dar şi de susținere din partea executivului, ceea ce face mult mai facilă implementarea unei noi strategii.

▪ *Indicele de preț pe baza căruia se determină ținta inflaționistă.*

Chiar de la început, toate argumentele sunt orientate în favoarea indicelui prețurilor de consum în defavoarea, spre exemplu, a deflatorului PIB sau a altor indici de preț. Aceasta deoarece, trebuie recunoscut că puterea de cumpărare a consumatorilor finali este evidențiată de indicele prețurilor de consum (ICP), care este mult mai aproape de public, cel care apreciază în fapt, evoluția nivelului inflației. Bineînțeles, apar şi diferențieri în ceea ce priveşte stabilirea elementelor ce compun ICP, procentul de dezinflație, acceptat în majoritatea cazurilor, fiind de aproximativ 2% pe an.

▪ *Forma de exprimare a țintei: procent fix sau ca interval.*

În ceea ce priveşte cuantificarea obiectivului, apar diferențieri de la țară la țară, acestea presupunând, în sensul că, fie se stabileşte o țintă fixă (plafon) (cazul Spaniei care avea stabilit un plafon de cel mult 3% anual), fie un interval în care să se afle nivelul inflației pentru perioada analizată. O altă diferențiere apare şi în ceea ce priveşte dimensiunea benzii de fluctuație a inflației față de nivelul central urmărit. În principalele cazuri de aplicare a țintirii inflației (exemplu: Noua Zeelandă, Canada, Marea Britanie, Australia) banda de fluctuație a țintei inflaționiste a fost cuprinsă între 1% şi 3% anual (spre exemplu, Noua Zeelandă: 0%-3%, Australia 2-3%, Marea Britanie 1-4%)

Elementele fundamentale ale politicii de țintire a inflației sunt simple: banca centrală doreşte să mențină o inflație egală cu ținta stabilită. Dacă rata inflației creşte peste nivelul-țintă, banca centrală încearcă să majoreze rata reală a dobânzii; procedând astfel, are loc reducerea cheltuielilor agregate. Din cauza faptului că salariile şi prețurile sunt rigide, această reducere a cheltuielilor determină reducerea producției, ceea ce echivalează cu creşterea şomajului. Un nivel ridicat de şomaj ciclic moderează inflația şi ajută la menținerea inflației la nivelul țintei propuse.

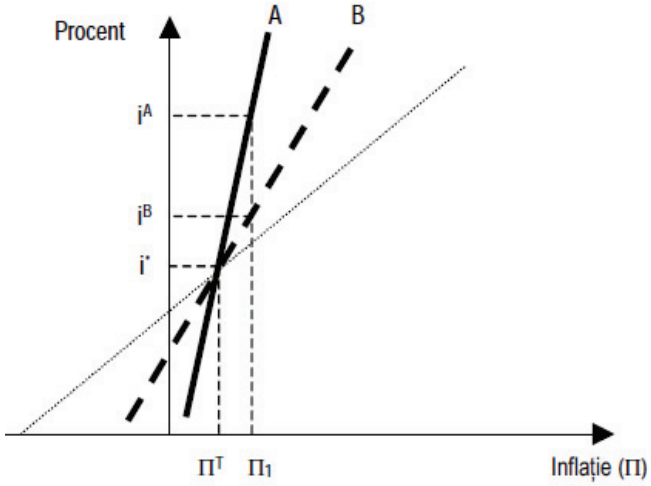
Procesul are loc în sens invers atunci când inflația coboară sub nivelul țintei. În acest caz, banca centrală încearcă să reducă rata reală a dobânzii. Aceasta determină creşterea cheltuielilor agregate, iar creşterea cererii de muncă determină firmele să producă mai mult. Dacă producția creşte, creşte şi cererea de forță de muncă, are loc reducerea şomajului ciclic, iar aceste evoluții, cumulate, intensifică presiunile de creştere a prețurilor. În acest fel, inflația este menținută în apropierea țintei.

Evidențele empirice arată că țările în tranziție, care au avut o mai bună *stabilitate a prețurilor,* au obținut *un ritm ridicat de creştere a PIB.* Totuşi, numărul mic de observații, problemele substanțiale de măsurare şi golurile statistice fac dificilă identificarea unei relații stabile între inflația scăzută şi creşterea puternică a PIB. Țările cu inflație ridicată au avut un ritm scăzut de creştere a PIB, efectul negativ asupra creşterii PIB (în principal, cauzat de investiții reduse şi o creştere mică a productivității) este sesizat la rate ale inflației de peste

10% şi foarte pronunțat la rate ale inflației de peste 40%. Un studiu realizat de Fischer şi alții (1996) arată că stabilizarea inflației precede creşterea PIB (când timp de doi ani consecutivi rata inflației a scăzut sub 50% se manifestă creşterea PIB.) Se consideră că există un *efect de prag* (threshold-effect), cu privire la relația dintre inflație şi creşterea PIB. Ghosh (1997) arată că pentru rate ale inflației mai mici de 10% există un efect puțin sesizabil asupra creşterii PIB/locuitor; creşterea PIB/locuitor este, în general, mai ridicată la o rată a inflației între 3% şi 10% decât în condițiile unei inflații de până în 3%. După pragul de 10%, totuşi, relația negativă între inflație şi creşterea PIB devine mult mai pronunțată.

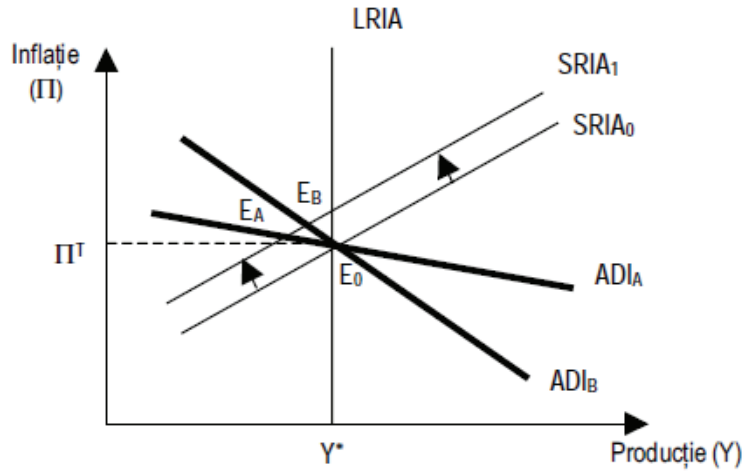
Odată cu semnarea planului de acțiuni Republica Moldova-Uniunea Europeană, a apărut necesitatea armonizării legislației naționale cu legislația Uniunii Europene. Ca urmare a acestui fapt, precum şi a tendințelor globale de dezvoltare continuă a Băncilor Centrale, în luna iunie 2006, au fost introduse modificări în Legea cu privire la Banca Națională a Moldovei. Conform modificărilor efectuate, a fost stabilit un nou obiectiv fundamental al Băncii Naționale – asigurarea şi menținerea stabilității prețurilor. Prin modificarea obiectivului fundamental, a fost recunoscut caracterul preponderent monetar al fenomenului inflației pe termen lung.

Utilizându-se experiența țărilor vecine, instrumentul principal pentru dirijarea proceselor inflaționiste utilizat de către Banca Națională a Moldovei, actualmente, este controlarea agregatelor monetare, care se efectuează prin sterilizarea masei monetare excesive preponderent prin emiterea certificatelor BNM. Astfel BNM, a ales o cale flexibilă de țintire a inflației, ce presupune urmărirea evoluției agregatelor monetare în defavoarea regulii rigide, bazate pe urmărirea evoluției cursului de schimb al monedei naționale. Deşi această cale este mult mai eficientă ca impact asupra creşterii economice, totuşi, în perioada de stabilizare a inflației, ea prezintă anumite pericole. Pentru a înțelege *implicațiile strategiei de țintire a inflației* şi *compromisurile în* domeniul politicilor macroeconomice se poate utiliza modelul ADI (cerere agregată-inflație). În cazul unei opțiuni față modul de aplicare a politicii de țintire a inflației, BNM ar avea la dispoziție *2 reguli de politică monetară.* Pentru ambele, ținta de inflație va fi considerată π_T şi nivelul de echilibru al ratei dobânzii este r*. Dacă economia se află la nivelul ocupării depline, iar inflația este la nivelul țintei stabilite, *rata nominală a dobânzii* va fi de i*= r* + π_T. *Regula de politică A, care acționează pe calea manevrării cu rata de dobândă (calea flexibilă – „inflation targeting lite")* este mai aproape de verticală decât *regula de politică B (cu referință la rata de schimb„full-fledged inflation targeting").* Conform regulii A, creşterea inflației determină banca centrală să majoreze rata dobânzii, într-o măsură mai mare, decât în condiția folosirii regulii B.



Dacă inflația creşte de la π_T la π_1, rata nominală a dobânzii va fi majorată până la i^A, conform regulii A, şi i^B conform regulii B.

Deoarece rata reală a dobânzii se modifică, într-o mai mare măsură, în cadrul regulii de politică A, modificarea inflației va avea un efect mai mare asupra cheltuielilor agregate decât în cazul regulii B. Ca urmare, curba ADI în condițiile regulii A este mai aproape de orizontală decât ADI în condițiile regulii B



unde:

ADI exprimă curba cerere agregată-inflație;

SRIA – curba ajustării inflației pe termen scurt;

LRIA – curba ajustării inflației pe termen lung;

E_0 – echilibrul ocupării depline.

Un şoc inflaționist temporar deplasează în sus curba SRIA. Dacă politica băncii centrale este descrisă de regula A, noul echilibru pe termen scurt va fi atins în punctul E_A, iar dacă se aplică regula B, în E_B. În condițiile regulii de politică A, *producția* scade mai mult, iar *inflația* creşte mai puțin decât în condiția regulii de politică B. Ca urmare a deplasării curbei SRIA, economia se va confrunta cu un nivel mai stabil al inflației şi cu un nivel mai puțin stabil al producției şi ocupării forței de muncă în condițiile folosirii regulii A, decât în situația utilizării regulii B.

Exact această situație a fost observată în perioada de până la criză (2007 şi, parțial, 2008). În efortul de a stabiliza prețurile şi a stăvili inflația, BNM acționa pe canalul ratei de dobândă, fapt care majora costul capitalului pe piața monetară şi, ca urmare, defavoriza creşterea producției. Actualmente, inflația în RM a fost atenuată de criza economică, dar, odată cu relansarea economiei, pericolul creşterii ei persistă. Odată implicată în lupta cu ea, utilizând instrumentarul disponibil şi vizând obiectivul său de bază, BNM riscă să influențeze negativ creşterea economică. O cale mai puțin dureroasă sub acest aspect ar fi regula B, care va conduce la o fluctuație mai mare a inflației, dar se va stabiliza nivelul producției şi ocupării forței de muncă. În teorie, acesta este *compromisul* dintre *stabilitatea inflației* cu care se confruntă banca centrală şi *stabilitatea producției*. În practică, datorită decalajelor temporale dintre modificarea ratei dobânzii şi manifestarea efectelor asupra economiei, BNM trebuie să aibă în vedere evoluțiile viitoare, ajustând ratele inflației în raport cu anticipările privind inflația viitoare.

În ultimele decenii, menținerea unei inflații scăzute (stabilitatea prețurilor) a devenit obiectivul fundamental al băncilor centrale din lume. În acest timp, ideea că politica monetară este mai eficientă decât politica fiscală în procesele de stabilizare pe termen scurt a

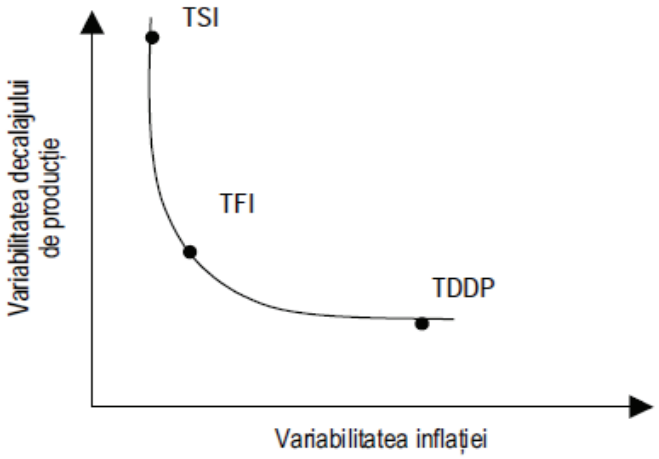
fost unanim acceptată. Pe termen lung, însă, politica monetară poate influența numai variabilele nominale, precum inflația şi cursul nominal de schimb (ea nu poate creşte nivelul mediu sau rata de creştere a variabilelor reale, precum PIB sau gradul de ocupare, sau să influențeze nivelul mediu al cursului real de schimb). În cel mai bun caz, ea poate reduce gradul de fluctuație al variabilelor reale.

Pe termen scurt şi mediu, politica monetară are efecte atât asupra variabilelor nominale, cât şi asupra variabilelor reale. Totuşi, mecanismul complex de transmisie a politicii monetare, lagurile variabile, şocurile aleatorii şi incertitudinile inerente fac necesară reglarea fină *(fine- tuning).*

Din ce în ce mai multe țări folosesc *regimul de țintire flexibilă* a inflației, strategie în care inflația este stabilizată în jurul unei ținte reduse *pe termen mediu* (mai degrabă decât *regimul de țintire strictă* a inflației, în care se încearcă stabilizarea inflației în *cel mai scurt orizont de timp posibil).*

Politica monetară poate atinge o medie a inflației egală cu nivelul-țintă, în încercarea de-a găsi cel mai bun compromis între *variabilitatea inflației* şi cea *a decalajului de producție.* Este bine cunoscut faptul că politica monetară nu poate stabiliza complet nici inflația, nici decalajul de producție. Pe de altă parte, *creşterea credibilității* prin ancorarea aşteptărilor inflaționiste la nivelul-țintă va reduce variabilitatea inflației, precum şi a decalajului de producție.

Astfel, BNM poate alege între țintirea strictă a inflației (folosind predominant canalul cursului de schimb pentru a stabiliza inflația) sau țintirea flexibilă a inflației (pe o perioadă de 2,3 ani folosind, cu preponderență, canalul ratei dobânzii, situație în care intervenția băncii centrale este mai puțin agresivă. Această alegere reflectă viziunea băncii asupra compromisului între variabilitatea inflației în jurul țintei stabilite şi variabilitatea decalajului de producție, relație reprezentată în graficul următor.



În grafic, pe axa OX, este reprezentată *variabilitatea inflației în* jurul țintei, iar pe OY *variabilitatea decalajului de producție.* Intersecția axelor corespunde situației în care decalajul de producție este nul şi rata inflației este întotdeauna egală cu ținta stabilită, ce este greu de atins. În figură, este reprezentată *curba lui Taylor,* care uneşte ansamblul celor mai eficiente combinații între variabilitatea inflației şi variabilitatea decalajului de producție, pe care politica monetară le poate atinge.

Punctele din dreapta curbei corespund unei politici monetare ineficiente, iar *cele din stânga* nu pot fi atinse. Punctul TSI corespunde țintirii stricte a inflației, când banca centrală se concentrează asupra țintirii inflației, fără să ia în considerare variabilitatea decalajului de

producție. Punctul TFI corespunde țintirii flexibile a inflației, când banca centrală acordă aceeaşi importanță stabilizării decalajului de producție şi stabilizării decalajului de inflație. Punctul TDDP (țintirea directă a decalajului de producție) corespunde situației în care banca centrală se concentrează asupra stabilizării decalajului de producție. *Este evident că punctul TFI este cel mai bun compromis pentru politica monetară. Astfel, strategia de țintire flexibilă a inflației este cea mai bună alegere de politică macroeconomică* (Debelle, Guy,1999).

Un *mecanism important* pentru a atinge, în mod eficace, acest compromis este *obținerea credibilității, în* sensul ancorării anticipărilor inflaționiste la inflația-țintă. Astfel, când credibilitatea este redusă, anticipările inflaționiste volatile deplasează curba Taylor către dreapta, astfel încât vor exista variații din ce în ce mai mari atât ale inflației, cât şi ale producției. Când există anticipații inflaționiste concordante cu ținta de inflație, curba se deplasează către stânga. Totuşi, experiența arată că *reputația şi credibilitatea* se câştigă greu în timp.

Revenind la problema selectării unei politici optime de țintire a inflației, ar fi rezonabil ca BNM să adopte la început un *regim strict de țintire a inflației* şi după aceea un *regim flexibil,* putând astfel să câştige credibilitate (grafic, să se mişte de-a lungul curbei Taylor dinspre punctul TSI spre TFI).

Totodată, BNM poate atinge atât o țintă a inflației pe termen lung, cât şi cel mai bun compromis între stabilitatea inflației şi stabilitatea PIB, prognozând țintele astfel încât, la fiecare decizie de politică monetară, banca să selecteze *cele mai eficiente combinații,* care *să minimizeze funcția de pierdere* şi care să corespundă tendințelor prognozate privind instrumentele de politică folosite. Anunțarea şi motivarea acestor prognoze de către BNM maximizează impactul asupra anticipărilor sectorului privat şi economiei. Prognozarea țintelor cere ca banca centrală să aibă o viziune coerentă asupra multiplicatorilor de politică, astfel încât să se cunoască modul în care ajustările variabilelor-instrument influențează prognozarea inflației şi stabilitatea producției.

O strategie flexibilă de țintire a inflației, care să fie credibilă şi performantă, contribuie cu siguranță la o fluctuație mai redusă a ratelor dobânzii şi ale cursului de schimb. Pentru a stimula creşterea economică, a reduce impactul costurilor ridicate a capitalului asupra sectorului real, BNM va trebui să opereze poarte atent în cadrul politicilor de atenuare a inflației, utilizând cu prioritate instrumentul cursului de schimb în cazul adoptării unui regim strict, la început, după care, trecerea la un regim flexibil ar trebui să determine banca să se orienteze către folosirea, cu preponderență, a instrumentului ratei dobânzii. Astfel, se va acționa direct asupra cererii agregate urmărindu-se obținerea unui compromis bun între stabilitatea inflației şi cea a producției.

Bibliografie:

1. Apergis, N. (coord.) *Inflation targeting and output growth: empirical evidence for the European Union,* IMF, Working Paper (2005)
2. Debelle, G. *Inflation targeting and output stabilization,* Disscution paper Research, Reserve Bank of Australia (1999)
3. Fischer, S., Sahay, R., Vegh, C. *„Stabilisation and growth in transition economies: the early experience"*, Journal of Economic Perspectives (1996)
4. Ghosh, A. *Inflation in transition economies: how much and why?* IMF, Working Paper (1997)
5. Socol, C. Niculescu, A. *Riscuri ale țintirii directe a inflației*, Economie teoretică şi aplicată
6. Svensson,L. *Monetary policy and real stabilisation*, CEPR, www.princeton.edu/svensson (2003)

ABORDAREA METODOLOGICĂ A APLICĂRII ANALIZEI COST-BENEFICIU PENTRU CUANTIFICAREA IMPACTULUI ECONOMICO-SOCIAL AL MIGRAȚIEI EXTERNE A FORȚEI DE MUNCĂ

Lect. sup. drd. ***Angela BELOBROV***

Cost-benefit analysis is a term that refers both to: helping to appraise, or assess, the case for a project or proposal, which itself is a process known as project appraisal; and an informal approach to making economic decisions of any kind. The author decided to apply cost benefit analysis to assess the impact of migration. In this article is described the methodological approach to implementation Cost-Benefit Analysis for quantifying economic and social impact of external labour migration.

Caracterul dinamic al proceselor şi fenomenelor economice, complexitatea diversitatea şi mutaţiile acestora, impun ca o preocupare permanentă perfecţionarea metodelor şi tehnicilor de analiză orientate spre gestionarea lor corectă. Caracteristicile relevante ale proceselor şi fenomenelor economice impun, în mod necesar, tratarea sistemică a lor.

Lucrările de specialitate consacrate fenomenului migraţiei externe a forţei de muncă se concentrează asupra cercetării tuturor efectelor cauzate de acest proces. Cercetătorii recunosc că migraţia are o gamă largă de consecinţe asupra celor mai diverse domenii ale activităţii şi existenţei societăţii umane. Majoritatea cercetătorilor recunosc relaţia de cauzalitate migraţiune-dezvoltare şi se axează pe identificarea efectelor pozitive şi negative asupra „obiectivului general" al societăţii umane – dezvoltarea durabilă.

Cu scopul de evaluare a fenomenului migraţiei externe a forţei de muncă, am decis să efectuăm o analiză minuţioasă şi, totodată, generalizatoare a tuturor a consecinţelor fenomenului migraţiei externe pentru muncă.

Metode de analiză economico-financiară

Printre metodele de analiză economico-financiară aplicabile în analiza proiectelor/politicilor/acţiunilor, generalizat spunând, a proceselor[1] caracterizate printr-o multitudine de costuri şi beneficii, se enumeră: analiza cost-beneficiu, analiza cost-eficacitate şi analiza multicriterială.

Analiza Cost-Beneficiu (ACB)[2] reprezintă un cadru conceptual aplicat oricărei evaluări cantitative, sistematice, a unui proiect public sau privat pentru a stabili dacă, sau în ce măsură este valoros dintr-o perspectivă socială. Analiza Cost-Beneficiu diferă de o simplă evaluare financiară, unde sunt luate în considerare toate câştigurile (beneficii) şi pierderile (costuri).

Analiza cost-eficacitate(ACE) este o tehnică de evaluare şi monitorizare utilizată atunci când beneficiile nu pot fi măsurate în mod rezonabil în termeni financiari, iar costurile pot fi estimate cu exactitate. Aceasta este, de obicei, realizată prin calcularea costului pe unitatea de produs a beneficiilor „fără echivalent monetar" şi necesită existenţa unor mijloace pentru cuantificarea beneficiilor, dar nu prin ataşarea la aceste beneficii a unei valori monetare sau economice.

Analiza multicriterială (AMC) este o metodologie de evaluare, care ia în considerare mai multe obiective prin atribuirea unei ponderi pentru fiecare obiectiv măsurabil. În contract cu

---

[1] Elementul "procese" a fost introdus în acest context de autor, considerînd că orice proiect/politică reprezintă, în esenţă, un proces. Precizarea a fost efectuată bazându-ne pe distribuirea sensului cuvintelor proiect/politică/proces. După DEX: procesul reprezintă o succesiune de operaţii, de stări sau fenomene prin care se efectuează o lucrare, se produce o transformare. [DEX; p. 853].

[2] Eng. *Cost Benefit Analysis (CBA).*

ACB, care se concentrează pe un singur criteriu (maximizarea bunăstării sociale), AMC este un instrument care acoperă un set de obiective diferite care nu pot fi agregate prin utilizarea prețurilor-umbră şi ponderea bunăstării, aşa cum se întâmplă în ACB standard.

Pornind de la caracteristicile de fond ale acestor tipuri de analiză, considerăm că Analiza Cost-Beneficiu este cea mai adecvată pentru aplicare la analiza fenomenului migrației externe pentru muncă.

Esența şi utilizarea Analizei Cost-Beneficiu

Tradițional Analiza Cost-Beneficiu (în continuare, vom opera cu termenul ACB) reprezintă o metodă practică, sau un instrument analitic, utilizată în:

I) alegerea implementării unui anumit proiect, care necesită o evaluare a efectelor implementării proiectului pe termen mediu şi lung şi o comparație între costurile ocazionate şi beneficiile scontate,

II) evaluarea unei politici care cuantifică, în termeni monetari, valoarea tuturor consecințelor acestei politici asupra tuturor membrilor societății. Analiza cost-beneficiu este o metodă de a pune în balanță şi de a evalua diferite opțiuni de politici în funcție de costurile şi de beneficiile lor.

III) determinarea beneficiului net al unui program de măsuri aplicabil la o anumită scară (nivel de element, nivel de subsistem, nivel de sistem)[1].

IV) estimarea (din punct de vedere al beneficiilor şi costurilor) impactului socio-economic datorat implementării anumitor acțiuni. Impactul trebuie să fie evaluat în comparație cu obiective predeterminate, analiza realizându-se, în mod uzual, prin luarea în considerare a tuturor indivizilor afectați de acțiune, în mod direct sau indirect[2].

Noi considerăm că ACB cu succes poate fi utilizată şi pentru evaluarea impactului socio-economic datorat declanşării anumitor procese, de ex.: procesele migraționiste.

Analiza Cost-Beneficiu a fost preluată din mediul privat, iar aplicarea ei pentru evaluarea diferitelor proiecte din sectorul public este foarte mult îngreunată de existența unor costuri şi a unor beneficii viitoare care nu pot fi uşor cuantificabile.

Problematica şi obiectivul Analizei Cost-Beneficiu

În literatura de specialitate, este dezbătută problema *„ale cui beneficii şi costuri se iau în considerare?”,* sau „bunăstarea cui se include în agregarea beneficiilor?”. În unele cazuri, pentru a identifica persoanele afectate, este nevoie să fim conştienți de existența unui număr de actori (stakeholderi) sociali, întrucât costurile şi beneficiile pot afecta grupuri mai mari sau mai mici de actori economici/sociali în funcție de nivelul geografic adoptat de analiză.

Ghidul pentru Analiza Cost-Beneficiu a proiectelor finanțate din instrumentele structurale ale UE[3] prevede că ACB trebuie să stabilească dacă analiza se realizează adoptând o perspectivă locală, regională, națională, la nivelul UE sau globală. Nivelul de analiză

---

[1] Adaptat după http://www.rowater.ro/dacrisuri/Documente%20Repository/Directive%20Europene/ PLAN%20MANAGEMENT%20DAC/Spatiul%20Hidrografic%20Crisuri/cap10_Exceptii%20de%20la%20obiectivele%20de%20mediu_Crisuri%202009s.pdf, vizitat la 01 februarie 2010.

[2] Ghid național pentru Analiza Cost-Beneficiu a proiectelor finanțate din instrumentele structurale (proiect) // http://discutii.mfinante.ro/static/10/Mfp/evaluare/GhidACB_RO.pdf, vizitat la 01 februarie 2010.

[3] Guide to Cost-Benefit Analysis of investment projects. Structural Funds, Cohesion Fund and Instrument for Pre-Accession, 2008 // http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/cost/guide2008_en.pdf vizitat la 01 februarie 2010

potrivit trebuie determinat în relație cu mărimea şi scopul proiectului, adică în relație cu grupul/zona în care proiectul are un impact relevant.

În anii 70, s-a produs o anumită descreştere a interesului în ACB ca urmare a rezervelor tot mai frecvent formulate cu privire la posibilitatea utilizării banilor ca măsură a unor lucruri ca liniştea sufletească, securitatea, viața, pacea, aerul curat. Ca reacție la aceste dificultăți, s-au dezvoltat o serie de tehnici alternative de analiză, mai moderate ca ambiții: studiile de impact pentru analiza efectelor complexe ale tehnologiilor sau analizele cost/eficacitate în care doar costurile sunt calculate în bani, iar beneficiile rămân în unități non-monetare.

Obiectivul Analizei Cost-Beneficiu este de a identifica şi cuantifica (respectiv de a da o valoare monetară) toate impacturile posibile ale acțiunii analizate, în vederea determinării costurilor şi beneficiilor corespunzătoare.

ACB nu trebuie confundată cu analiza venit-cost care permite alegerea variantei optime de proiect din considerente pur economice.

Obiectivele luate în considerare la ACB trebuie obligatoriu să includă componente sociale şi economice.

Analiza se va efectua prin considerarea sistematică a raportului dintre beneficiile aduse (ansamblul consecințelor pozitive) şi costurile sale (cheltuielile de resurse), la care se adaugă efectele negative.

În principiu, ar trebui evaluate toate impacturile: financiare, economice, sociale, de mediu etc. În mod tradițional, costurile şi beneficiile sunt evaluate prin analizarea diferenței dintre *scenariul „cu proiect"* şi alternativa acestui scenariu: scenariul „fără proiect" (aşa-numita *„abordare incrementală"*). În continuare, rezultatele sunt cumulate pentru a identifica beneficiile nete şi a stabili dacă proiectul/acțiunea este oportun şi merită să fie implementat. Astfel, ACB poate fi utilizată ca instrument de decizie pentru evaluarea utilității investițiilor/politicilor ce urmează a fi finanțate din resurse publice. Regula este simplă: dacă beneficiile nete pentru societate ale proiectului (beneficii minus costuri) sunt pozitive, atunci societatea este avantajată de proiect, deoarece beneficiile sale depăşesc costurile.

Încercarea de aplicare a ACB, chiar dacă nu duce încă la rezultate necontroversabile, reprezintă un exercițiu util pentru că sensibilizează la analiza sistematică a eficienței. Un exemplu: criza actuală a reglementărilor sociale. Colectivitățile tind să adopte variate reglementări (norme, legi, măsuri, programe) în vederea soluționării problemelor cu care se confruntă. Acumularea de asemenea reglementări prezintă adesea, numeroase consecințe negative indirecte, neintenționate (costuri), fapt care le face, uneori, chiar contraproductive.

Aceste situații impun o nouă exigență: reglementările să nu mai fie luate pe baza unor „impresii" vagi, pe credința bunului simț că ele ar putea funcționa, ci ca urmare a unei temeinice ACB prin considerarea diferitelor consecințe pe termen scurt şi lung, directe şi indirecte, a costurilor implicate.

Momentul efectuării Analizei Cost-Beneficiu

În funcție de relația temporală şi perioada de derulare a proiectului, Analiza Cost-Beneficiu poate fi ACB ex ante şi ACB ex post.

ACB ex ante se efectuează în perioada în care un proiect se afla încă în studiu, înainte de implementarea sau derularea lui; contribuția sa la luarea deciziilor este directă, imediată şi specifică, deoarece ACB ex ante se efectuează înaintea momentul când trebuie să se decidă dacă resursele limitate ar trebui alocate de guvern pentru un anume proiect.

Analiza ex post este efectuată la finalul proiectului, iar valoarea analizelor este mai cuprinzătoare, dar mai puțin directă, deoarece contribuie la „învățarea" de către decidenți dacă anumite categorii de proiecte sunt oportune sau nu.

Alte analize se desfăşoară pe durata de viață a unui proiect adică – *în medias res*. Anumite elemente ale unor astfel de studii sunt asemănătoare cu cele ale analizei ex ante, în timp ce altele sunt similare unei analize ex post.

Exista şi un al patrulea tip de ACB, care *compară o analiză ACB ex ante cu una ex post* pentru acelaşi proiect. Acest tip comparativ de ACB este cel mai util pentru factorii de decizie în materie de politici pentru a descoperi eficacitatea ACB ca instrument de evaluare şi luare a deciziilor.

Etapele Analizei Cost-Beneficiu aplicabile pentru migrația externă pentru muncă

Conform Ghidului pentru Analiza Cost-Beneficiu a proiectelor finanțate din instrumentele structurale ale UE, etapele propuse pentru realizarea ACB, în contextul pregătirii proiectelor de investiții, sunt următoarele:

1) identificarea fenomenului şi definirea obiectivelor;
2) analiza opțiunilor;
3) analiza financiară;
4) analiza economică;
5) analiza senzitivității;
6) analiza riscului;
7) prezentarea rezultatelor.

Analiza procesului migraționist diferă esențial de analiza unui proiect de investiții sau a unei politici guvernamentale.

În scopul argumentării selectării ACB pentru evaluarea consecințelor migrației externe cu scop de muncă, menționăm că, la etapa actuală, ***abordarea economică de măsurare a vulnerabilității se bazează pe Analiza Cost-Beneficiu***.

Cercetările consacrate fenomenului migrației externe a forței de muncă demonstrează că **sistemele economico-financiare sunt vulnerabile la procesele migraționiste.**

Din etapa inițială, enunțăm că pornind de la specificul procesului cercetat vor fi evitate anumite probleme de ordin metodologic în procesul de elaborare şi aplicare a ACB.

Întreaga analiză presupune un anumit grad de abstractizare.

Scopul cercetării actuale fiind cuantificarea impactului migrației externe a forței de muncă, implicit considerăm identificat fenomenul analizat.

Considerăm necesar să precizăm că termenul de *„fenomen de migrație"* este folosit cu sensul de „mulțime de evenimente de migrație", unde „evenimentul de migrație" „se referă la deplasarea unei persoane – individual sau în grup – în afara comunității sale de rezidență, în decursul unei perioade de referință date, pentru a schimba domiciliul stabil şi/sau locul de muncă obişnuit"[1]. În situația în care deplasarea persoanei depăşeşte hotarele unui sau mai multor state, ea se defineşte ca *migrație internațională*. Cazul în care în *factorul determinativ* al scopului deplasării persoanei reprezintă *schimbarea sau obținerea unui loc de muncă,* iar schimbarea domiciliului constituie o condiție de care poate face abstracție, migrația se defineşte ca *migrație cu scop de muncă* sau *migrație pentru muncă.* Plasarea fenomenului migrațiunii cu scop de muncă pe coordonate economico-financiare califică acest fenomen ca

[1] Sandu, D. Fluxurile de migrație în România. – Bucureşti, 1984.; p. 20.

migrație a forței de muncă, pornind de la faptul că are loc transportarea în spațiu a factorului de producție – munca.

Pornind de la particularitățile specifice ale fenomenului migrației forței de muncă, considerăm că modul de realizare sau mecanismul Analizei Cost-Beneficiu aplicabile pentru acest caz poate fi segmentat în următoarele etape (figura 1):

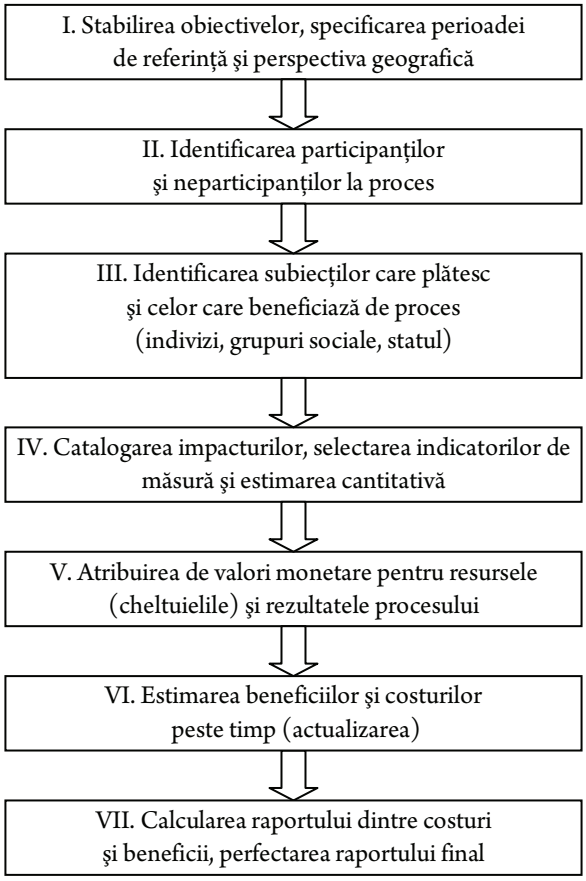


Figura 1. Mecanismul Analizei Cost-Beneficiu pentru procesul migrației externe cu scop de muncă

Sursa: *elaborat de autor.*

Etapa I. **Stabilirea obiectivelor, specificarea perioadei de referință şi perspectiva geografică**

Obiectivele urmărite ale ACB pentru fenomenul migraționist trebuie să demonstreze oportunitatea şi necesitatea socio-economică a fenomenului, să desluşească beneficiul net al acestuia, precum şi să găsească repere pentru elaborarea unei politici de gestiune a fenomenului, ca ex. politica ocupării externe a forței de muncă.

Pornind de la situația de azi, este evident că, pentru cazul Republicii Moldova, vom desfăşura o analiza ACB *in medias res* a fenomenului migraționist, adică pe perioada de viață a fenomenului. Respectiv, vom utiliza şi elemente ale analizei ex ante şi similare cu ale analizei ex post.

Din perspectiva geografică, analiza poate fi realizată adoptând o viziune locală, națională sau globală.

Etapa II. **Identificarea participanților şi neparticipanților** la proces

În virtutea caracteristicilor fenomenului analizat, în postura de *participanți* la proces se încadrează persoanele în procesul migrației, şi considerăm oportună separarea acestora în următoarele subgrupe:

I. nemijlocit persoanele încadrate în circuitul migrator şi
II. persoanele (familiile, gospodăriile migraților rămase în țară) care încasează remitențe.

Statul joacă un rol distinct, care porneşte de la atribuțiile lui, pe de o parte, statul investeşte în formarea capitalului uman (educație, învățământ, susținere socială şi medicală etc.), iar pe de altă parte, el nu poate pretinde la valorificarea directă a acestui capital.

Grupul *neparticipanților* cuprinde persoanele care nu migrează şi familiile care nu au niciun membru care să muncească în străinătate şi să transmită remitențe.

În cazul în care se evaluează procesul migrator sub aspectul exportului-importului de forță de muncă, în posturile analizate se încadrează:

I. *participanții* – țara de origine şi țara de destinație a migranților, şi indirect şi țările de tranzit,
II. *neparticipanții* – țările neîncadrate în procesul migrator cu scop de muncă.

Etapa III. **Identificarea subiecților care plătesc şi celor care beneficiază** în urma desfăşurării procesului (indivizi, grupuri sociale, statul)

La această etapă, se urmăreşte identificarea celor care plătesc şi a celor care beneficiază de desfăşurarea procesului migraționist cu scop de muncă. De obicei, este vorba de grupuri sociale (familii, menaje), zone sau de întreaga societate. În cazul cercetat, considerăm logic, similar ca şi în cazul analizei politicilor de divers ordin, să utilizăm următoarea metodă: în loc să examinăm beneficiile sau costurile în relație cu un segment specific de indivizi sau grupuri vom analiza costurile şi beneficiile la nivelul ansamblului societății sau guvernului, pentru un întreg set de criterii.

Etapa IV. **Catalogarea impacturilor, selectarea indicatorilor de măsură şi estimarea cantitativă a impacturilor** reprezintă o etapă fundamentală pentru realizarea cu succes a ACB pentru orice tip de acțiuni şi, cu atât mai mult, a migrației. Se urmăreşte descoperirea tuturor impacturilor directe ale procesului, precum şi externalităților.

Etapa V. După identificarea grupurilor-țintă, catalogării impacturilor şi selectării indicatorilor de măsură, **trebuie atribuită valoare monetară pentru resursele** (cheltuielile sau costurile) **şi rezultatele procesului**.

În majoritatea studiilor aplicate politicilor de stat, costurile se definesc în termeni bugetari. Cele două categorii majore de cheltuieli sunt reflectate în costuri *materiale* (echipament, clădiri etc.) şi *administrative* (salarii etc.).

Pe de altă parte, şi beneficiile sunt măsurate în termeni monetari. O serie de beneficii tipice includ creşterea veniturilor bugetare din încasările fiscale, reducerea cheltuielilor bugetare legate de ajutoarele sociale ş.a. Dincolo de aceste beneficii directe, apar şi beneficii care nu pot fi măsurate direct. Cele mai clasice exemple sunt sporirea calității vieții şi chiar viața omenească.

Pentru costuri sau beneficii, valoarea cărora nu pot fi măsurate direct, trebuie determinat *un preț-umbră,* care este o procedură de a face judecăți subiective asupra valorii monetare a beneficiilor şi costurilor, când prețul de piață nu este de încredere sau nu este disponibil.

În cazul analizei procesului migraționist, determinarea costurilor şi beneficiilor necesită o abordare specială. Vom încerca să estimăm totalitatea de consecințe precizând structura costurilor şi veniturilor din punct de vedere al teoriei economice.

Costul este un indicator economic care cuprinde ansamblul consumurilor de muncă şi consumurilor materializate exprimate în formă bănească efectuate sau care urmează a fi efectuate pentru efectuarea unei lucrări, prestarea de servicii etc.

În cazul migrației, costurile cuprind ansamblul consumurilor de muncă, consumurilor materializate, psihologico-emoționale ş.a., exprimate în formă bănească, efectuate sau care urmează a fi efectuate pentru deplasarea şi încadrarea emigranților în muncă în afara statului de origine.

Din perspectiva analizei de tip ACB, trebuie să luăm în calcul următoarele *categorii de costuri:*

- ***Costuri directe,*** care delimitează cheltuielile care pot fi individualizate şi atribuite fără ambiguități activităților întreprinse pentru deplasarea şi încadrarea în muncă peste hotare, dintre care enumerăm: cheltuielile de perfectare a actelor, cheltuielile legate de obținerea vizei, cheltuielile de transport, cheltuielile de finanțare (costul împrumuturilor), serviciile de consultanță, plățile către intermediarii schemelor de migrare, cheltuielile pentru învățarea limbii străine, plățile pentru găsirea unui loc de muncă ş.a.
- ***Costuri indirecte din externalități.*** Externalitățile sunt cunoscute ca fiind efecte externe.

Apariția externalităților este o consecință a interdependențelor care se manifestă între funcția utilității şi funcția de producție sau consum, respectiv între consumatori şi producători. Cu alte cuvinte, acțiunile unui actor au efecte care se pot răsfrânge asupra altui actor, influențându-le activitatea sau bunăstarea pozitiv sau negativ, fără ca ultimii să efectueze vreo plată sau compensație. Externalitățile pot fi pozitive sau negative. Teoria economică identifică externalitățile pozitive şi negative ca fiind marginale sau inframarginale. Externalitățile marginale se manifestă atunci când o schimbare a activității generatoare de externalitate influențează producția sau utilitatea resimțită de agenții afectați. În schimb, externalitățile inframarginale sunt cele la care o modificare în activitatea generatoare de externalitate nu influențează în niciun fel producția sau utilitatea resimțită de agenții afectați.

În situația în care activitatea generatoare de externalitate se modifică astfel încât activitatea afectată de externalitate se îmbunătățeşte fără ca cea generatoare de efect să se înrăutățească, se spune că este o *externalitate tip Pareto.*

Externalitățile apar datorită insucceselor pieței. Acestea, la rândul lor, se explică prin incapacitatea pieței de a respecta drepturile de proprietate.

În analiza proiectelor, externalitățile reprezintă efecte ale proiectului care nu se regăsesc în înregistrările financiare şi, în consecință, nu sunt incluse în evaluare.

Costurile, directe şi indirecte, trebuie să fie exprimate în valoare monetară, adică în prețuri. Prețurile pot fi abordate din punctul de vedere al: *a) Prețului de piață.* Ca ex., costuri de înlocuire a pierderilor de productivitate din învățământ, medicină, industrie, agricultură; descreşterea valorii proprietății etc. *b) Prețului umbră.* Ca ex., îmbunătățirea sau deteriorarea climatului investițional, modificarea ratingului de țară etc.

În dese cazuri, se recurge la utilizarea *costului de oportunitate,* care reprezintă valoarea celei mai bune dintre şansele sacrificate, la care se renunță atunci când se face o alegere oarecare. Cu alte cuvinte, el măsoară cea mai mare pierdere dintre variantele sacrificate, considerându-se că alegerea făcută constituie „câştigul". Este valoarea sacrificiilor alegerilor efective, în condițiile resurselor date. Prețul de oportunitate exprimă evaluarea cantității de bunuri, care nu vor putea fi produse, deoarece s-a luat decizia de a produce un alt bun. Orice activitate are un cost de oportunitate. Acest concept are un conținut mai cuprinzător decât

cel de cost din exprimarea curentă, obişnuită. El nu se limitează la simpla cheltuială bănească, ci desemnează o estimare subiectivă a oportunităţilor sacrificate, care pot însemna mai mult decât banii cheltuiţi.

Toate aceste tipuri de costuri se vor raporta la *beneficii,* cum ar fi:

- ***Beneficii directe*** grupate în:
  a) *Beneficii financiare* – venituri sub forma fluxurilor şi fondurilor financiare, taxelor şi impozitelor pe output-urile procesului migraţionist;
  b) *Beneficii economice* – dezvoltarea economică, locală, regională, naţională – în special la proiectele de dezvoltare a infrastructurii, economii de resurse utilizate, consolidarea poziţiei pe piaţa internă şi externă;
  c) *Beneficii sociale* – sporirea calităţii vieţii, stabilitatea socială cu efecte în stabilitatea economică şi politică.
- ***Beneficii indirecte din externalităţi*** exprimate în: *d) Preţ de piaţă* – creşterea valorii proprietăţii, scăderea cheltuielilor cu indemnizaţiile de şomaj, beneficii de sănătate: scăderea cheltuielilor cu sănătatea populaţiei, beneficii din educaţie şi calificare, economia din costuri realizată de micşorarea poverii fiscale asupra antreprenorilor etc.; *e) Preţ-umbră* – creşterea calităţii serviciilor publice şi private etc.

În analiza procesului migraţiei externe cu scop de muncă, ab*ordată din perspectiva societăţii,* ***costurile indirecte din externalităţi, la fel ca şi beneficiile, deţin pondere majoră în totalul costurilor şi beneficiilor, iar evaluarea şi includerea acestora în ACB are importanţă decisivă în succesul aplicării analizei şi calităţii rezultatelor acesteia.***

În funcţie de perspectiva adoptată de aplicare a ACB, dar până la atribuirea de valori monetare pentru resursele (cheltuielile sau costurile) şi rezultatele procesului migraţionist, tablourile generale de prezentare a costurilor şi beneficiilor pot fi prezentate în diverse moduri, ca ex. tabelul 1.1; 1.2; 1.3 ş.a.

Important este să amintim că, în practică, ***există dezacorduri ale criticilor*** sociali (se includ aici unii economişti politici, filosofi şi socialişti) cu privire la premisele fundamentale privind utilitatea ACB, şi anume: că suma utilităţilor individuale trebuie maximizată şi **că este posibilă compensarea câştigurilor de utilitate ale unora cu pierderile de utilitate ale altora**[1].

Tabelul 1.1

Cadrul stilizat al Analizei Cost-Beneficiu a migraţiei externe cu scop de muncă din perspectiva participanţilor şi neparticipanţilor la procesul migraţionist

Itemi	Societate (A) (A=B+C)	Participanţi (emigranţi şi menaje) (B)	Non-participanţi (C)
1	**2**	**3**	**4**
COSTURI rezultate în urma fenomenului migraţiei externe cu scop de muncă			
Costuri directe			
Cheltuieli ale participanţilor determinate de încadrarea în procesul migrator	-	-	0

[1] Broadman, A., Greenberg, D., Vining, A., Weimer, D. Analiza cost-beneficiu. Concepte şi practică (traducere: Ustiriu, D. ş.a.). – Chişinău: Arc, 2004. P. 2.

1	2	3	4
Taxe şi impozite, în cazul când se emigrează prin programe de stat	0	-	+
Cheltuieli de întreținere a copiilor emigranților în grădinițe şi case de copii	0	+	-
Cheltuieli de educație şi învățământ acordate copiilor emigranților	0	+	-
Cheltuieli de asistență medicală acordate copiilor emigranților	0	+	-
Cheltuieli de asigurare socială (pensii) părinților emigranților	0	+	-
Cheltuieli de asistență medicală acordate părinților emigranților	0	+	-
Indemnizații (sociale) primite de participanți	0	+	-
Cheltuieli de asigurare cu pensii minime de vârstă la întoarcerea în țară (B)	0	+	-
Programe de stat de cercetare a impactului migrației externe pentru muncă	-	0	-
Programe de stat de informare şi suport juridic acordat participanților	0	+	-
Costuri indirecte din externalități			
Deteriorarea pieței muncii	-	0	-
Pierderea de capital uman şi intelectual	-	0	-
Pierderea investițiilor în formarea capitalului uman	-	- **	-
Pierderea calificării şi deprinderilor forței de muncă	-	-	0
Pierderea de P.I.B. cauzată de reducerea potențialului de muncă	-	0	-
Pierderea la export rezultată din diferența de productivitate potențială	-	0	-
Pierderea netă de venituri din subevaluarea muncii emigranților	-	-	- ***
Creşterea poverii fiscale	-	0	-
Creşterea importurilor	-	0	-
Deteriorarea situației balanței de plăți externe	-	0	-
Generarea presiunii inflaționiste	-	-	-
Aprecierea cursului de schimb al monedei naționale	0	-	+
Generarea fenomenului „îmbătrânirii demografice”	-	0	-
Generarea presiunii asupra sistemului asigurări cu pensii	-	0	-
Generarea presiunii asupra sistemului asigurări sociale	-	0	-
Generarea presiunii asupra sistemului de asigurări medicină	-	0	-
Creşterea inegalității veniturilor	-	0	-
Efecte destructive asupra promovării politicilor de stat	-	-	-
Sindromul „boala olandeză”	-	0	-
…			
BENEFICII - Rezultate aferente încadrării în procesul migrator			
Beneficii directe			
Remitențe (în bani, mărfuri, tehnologii)	+	+	0
Acumulare cunoştințe şi deprinderi noi	+	+	0

1	2	3	4
Beneficii indirecte din externalităţi			
Diminuarea ratei şomajului – reducerea cheltuielilor cu şomajul	+	0	+
Creşterea cererii de bunuri şi servicii finanţate din remitenţe	+	0	+
Creştere /dezvoltare economică	+	+	+
Reducerea sărăciei	+	+	0
Creşterea economiilor (din remitenţe)	+	+	+
Creşterea investiţiilor (din remitenţe)	+	+	+
Menţinerea ratei de schimb a monedei naţionale	0	- *	+
Efecte pozitive de multiplicare	+	+	+
Creşterea ISD din ţara de destinaţie (atrase de emigranţi)	+	+	+
Reducerea necesarului de asistenţă financiară externă	+	+	+
Reducerea necesarului de împrumuturi externe pentru acoperirea deficitelor bugetare	+	0	+
Reducerea necesarului de împrumuturi externe pentru acoperirea deficitelor balanţelor de plăţi (deficitelor balanţei comerciale)	+	0	+
Reducerea necesarului de împrumuturi externe pentru majorarea activelor internaţionale de rezervă	+	0	+
Contracararea efectului pro-ciclic al economiei	+	0	+
…			

Sursa: *elaborat de autor.*

Note: ** Pentru participanţii la procesul migrator este mai convenabil ca moneda naţională să se deprecieze, căci, în acest caz, vor trebui să transfere mai puţină valută în ţară pentru acoperirea cheltuielilor de consum ale familiilor/menajelor. ** Investiţiile în capitalul uman au fost efectuate din resurse de stat şi private, deci participanţii suportă pierderea de investiţii în educaţiei finanţate pe cont propriu. *** Non-participanţii suportă pierderile în mod indirect din externalităţi, ca ex. diminuarea impozitelor indirecte achitate de participanţi ş.a.*

Concluziile care se desprind din tabelul 1.1 (**la acest grad de abstractizare a cercetării**) se axează pe faptul că procesul migraţiei externe cu scop de muncă, analizat din perspectiva societăţii ţării de origine a migranţilor, comportă costuri mai mari decât beneficiile. Mai exact, raportul între costuri şi beneficii este: 20 itemi de costuri la 16 itemi de beneficii, deci beneficiile sunt depăşite de costuri de 1,25 ori.

Tabelul 1.2

Cadrul stilizat al analizei cost-beneficiu a migraţiei externe a forţei de muncă din perspectiva ţării de destinaţie

Itemi	**Societate (A) (B+C)**	**Participanţi (imigranţi) (B)**	**Nonparticipanţi (C)**
1	**2**	**3**	**4**
Costuri			
Cheltuieli directe:			
- asistenţa socială	0	+	-
- asistenţă medicală	0	+	-
- cheltuieli de judecată şi detenţie	0	+	-
Cheltuieli de deplasare la muncă a nativilor concediaţi sau forţaţi să-şi schimbe locul de muncă	-	0	-
…			

1	2	3	4
Beneficii			-
Prosperitate economică	+	+	+
Imigranții prestează muncă low-cost => ▪ sporirea veniturilor angajatorilor ▪ reduceri de costuri pentru consumatori	 0 +	 - +	 + +
Creşterea diversității culturale	0		+
Creşterea standardului de viață al imigranților	+	+	0
…			

***Sursa**: elaborat de autor.*

Concluziile care se desprind din tabelul 1.2 (**la acest grad de abstractizare a cercetării**) se axează pe faptul că procesul migrației externe cu scop de muncă, analizat din perspectiva societății țării de destinație a migranților, comportă costuri mai mici decît beneficiile. Mai exact, raportul între costuri şi beneficii este: 1 itemi de costuri la 3 itemi de beneficii, deci beneficiile depăşesc costurile de 3 ori.

Tabelul 1.3

Cadrul stilizat al analizei cost-beneficiu a migrației externe a forței de muncă la nivel global

Itemi	Societate globală (A) (B+C)	Țări de origine (B)	Țări de destinație (C)
Costuri			
Investiții în formarea capitalului uman	0	-	+
…			
Beneficii			
Prosperitatea economică	+	+	+
…			

***Sursa:** elaborat de autor.*

Concluziile care se desprind din tabelul 1.3 (**la acest grad de abstractizare a cercetării**) se axează pe faptul că procesul migrației externe cu scop de muncă, analizat din perspectiva societății globale, comportă costuri mai mici decât beneficiile. Şi putem argumenta ferm că migrația externă cu scop de muncă reprezintă un fenomen cu impact favorabil asupra prosperității economice la nivel mondial.

Etapa VI. **Actualizarea costurilor şi beneficiilor procesului migrator.** ACB trebuie să estimeze costurile şi beneficiile peste timp. Aici trebuie să se aplice tehnicile de actualizare, implicit şi de fructificare. Necesitatea actualizării se bazează pe faptul că unele active în timp îşi pot pierde din valoare, se pot uza, în timp ce alți itemi pot deveni mai valoroşi.

Etapa VII. Ultima etapă constă în **calcularea raportului dintre costuri şi beneficii şi prezentarea raportului final,** cu concluzii şi recomandări. Raportul dintre costuri şi beneficii constituie o singură valoare numerică ce reflectă relația dintre costuri şi beneficii. Dacă raportul este mai mic decât 1,00, înseamnă că beneficiile sunt depăşite de costuri, şi invers, pentru o valoare mai mare de 1,00.

În raportul final, raporturile dintre costuri şi beneficii pentru diferiți itemi trebuie prezentate într-un tabel şi detaliate descriptiv-narativ.

Raportul trebuie să conțină, de asemenea, concluzii generalizatoare şi recomandări privind implicarea guvernelor în gestionarea corectă a fenomenului migrației cu scop de muncă.

Raportul se elaborează după parcurgerea tuturor etapelor ACB, inclusiv atribuirea de valori monetare impacturilor şi analiza financiară a acestora.

Scopul Analizei Cost-Beneficiu a migrației externe a forței de muncă este *de a sensibiliza factorii de decizie,* din Republica Moldova şi alte state furnizoare de forță de muncă, factorii de decizie de nivel regional şi internațional şi opinia publică referitor la impactul fenomenului migrației externe a forței de muncă care generează costuri imense în sistemul social, economic, politic, cultural şi în direcția implementării proceselor democratice, care *să servească pentru adoptarea de decizii raționale,* pentru *implementarea şi reproiectarea politicilor de gestionare a proceselor migratorii cu scop de muncă* şi *să aplice metodele cele mai eficiente în toate sectoarele de aplicare a reglementărilor itemilor analizați.*

Bibliografie:

1. Broadman, A., Greenberg, D., Vining, A., Weimer, D. *Analiza cost-beneficiu. Concepte şi practică.* (traducere: Ustiriu, D. ş.a.) – Chişinău: Arc, 2004. – 660 p.
2. Ghid național pentru Analiza Cost-Beneficiu a proiectelor finanțate din instrumentele structurale (proiect) // http://discutii.mfinante.ro/static/10/Mfp/GhidACB_RO.pdf, vizitat la 01 februarie 2010.
3. Guide to Cost-Benefit Analysis of investment projects. Structural Funds, Cohesion Fund and Instrument for Pre-Accession, 2008 // http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/cost/guide2008_en.pdf vizitat la 01 februarie 2010
4. Analiza Cost-Beneficiu şi analiza de proporționalitate// http://www.rowater.ro/dacrisuri/Documente%20Repository/Directive%20Europene/PLAN%20MANAGEMENT%20DAC/Spatiul%20Hidrografic%20Crisuri/cap10_Exceptii%20de%20la%20obiectivele%20de%20mediu_Crisuri%202009s.pdf, vizitat la 01 februarie 2010.

MONEDELE PARALELE CA REZULTAT AL CREAȚIEI FINANCIARE ANTICIRIZĂ

Conf. univ. dr. ***Stela CIOBU,***
Conf. univ. dr. ***Ivan LUCHIAN***

Parallel currency represents money, that is in use simultaneously with basic currency. For example, if as currency is applied gold or silver, than the gold or silver currency is parallel currency. Sometimes, as parallel currency can be the currency of another state, that can be a legal instrument of payment with basic currency. But in many cases the role of parallel currency is played by private currency. A private currency is a currency issued by a private organization. It is often contrasted with fiat currency issued by governments. In many countries, the issue of private paper currencies is severely restricted by law. Today, there are over four-thousand privately issued currencies in more than 35 countries. These include private gold and silver exchanges, local paper money, computerized systems of credits and debits, and electronic currencies in circulation, such as digital gold currency. This article is dedicated to reflect the experience of different countries in use of parallel currencies as financial crisis management instruments.

Moneda paralelă reprezintă moneda, care circulă pe teritoriul țării concomitent cu moneda de bază. De exemplu, dacă în calitate de bani se recunosc aurul şi/sau argintul, atunci, respectiv moneda de aur şi/sau argint constituie monedă paralelă. Uneori, în calitate

de monedă paralelă poate fi valuta, deci moneda națională a altei țări, care circulă legal de rând cu moneda de bază.[1] În conformitate cu rezultatele unor cercetări, în lume, se aplică mai mult de 4 mii de sisteme monetare paralele.[2]

Un exemplu elocvent al monedelor paralele îl constituie dolarizarea oficială, care presupune adoptarea de către un stat a unei monede străine ca monedă oficială a statului respectiv. Dolarizarea oficială se poate materializa sub două forme:

- dolarizarea oficială completă care presupune eliminarea, în mod oficial, de către un stat X, a monedei sale naționale şi înlocuirea sa cu o monedă a statului Y care devine astfel moneda oficială a statului X.
- Sistemele bimonetare care presupune adoptarea, de către autoritățile unui stat, a monedei altui stat, care devine monedă oficială alături de moneda națională a statului respectiv.

Indiferent de maniera în care se realizează dolarizarea oficială, statul care adoptă o monedă străină, ca monedă oficială, nu dobândeşte dreptul de emisiune a acesteia; de asemenea, statul care se dolarizează nu poate conduce independent politica monetară, ci aceste responsabilități sunt preluate, total sau parțial, de către statul emitent al monedei respective. În funcție de acordul intervenit între statele participante la acest mecanisme, pot exista şi excepții de la aceste principii: astfel, Panama, țară a cărei monedă oficială este dolarul american, are dreptul să emită monedă, dar emite dolari americani, dar acest proces este strict supravegheat de autoritățile SUA.

În mod normal, țările cu economii dolarizate, chiar dacă nu pot emite moneda oficială şi nu îşi pot conduce independent politica monetară, pot primi drepturi de segniorage[3] de la țara care emite moneda respectivă. De asemenea, sunt extrem de frecvente situațiile în care nu intervine partajarea drepturilor de segniorage, întreaga valoare a acestora fiind reținut de către țara a cărei monedă este utilizată ca monedă oficială în alt stat.

Dolarizarea include şi situațiile în care un stat adoptă nu doar o monedă străină, ci chiar două sau mai multe ca monede oficiale. Singura situație de acest gen a avut loc în Andorra, unde a funcționat dolarizarea oficială completă până în 1999, când au avut statut de monedă legală: francul francez şi peseta spaniolă (din 1999, au fost înlocuite de EURO).

Un alt exemplu este legat de introducerea monedei fizice euro, care a căpătat o semnificație istorică în întreg spațiul european. Chiar dacă fostele state comuniste din Europa de Est au fost mai puțin menționate în contextul dezbaterilor prilejuite de acest eveniment monetar major, introducerea euro, în rândul celorlalte valute palpabile, a jucat un rol important şi pentru micii comercianți din Priştina, dar şi pentru bancherii din Belgrad.

După cum ştim, Europa de Sud-Est a trecut printr-o serie de schimbări pe plan monetar în ultimul deceniu, însă niciuna din aceste experiențe trecute nu a fost atât de radicală precum cea presupusă de trecerea la euro. Marca germană s-a numărat printre valutele cele mai puternice ale lumii, constituind valută de rezervă mai ales în Balcani. La momentul

---

[1] www.smoney.ru/glossary

[2] Шальные деньги, Финансы и маркетинг, biz-prices.ru, 22.01.2010

[3] Rata de segniorage reprezintă câştigul realizat de o bancă centrală prin emisiunea de monedă şi se calculează ca diferență între valoarea unei monede măsurată prin puterea sa de cumpărare şi costul emiterii acelei monede (conform regulilor FMI). De ex., dacă SUA decide să emită o bancnotă de 1 dolar, valoarea acesteia pe piață este un dolar, iar costurile de realizarea a bancnotei (hârtie, procesare, tipărire etc.) sunt de 10 cenți, atunci câştigul FED este de 90 de cenți (rata de segniorage fiind de 90%).

introducerii euro, circa 30-40% din masa monetară a Germaniei circula în afara țării, iar ponderea cea mai mare era deținută de statele din fosta Iugoslavie.

Numeroase alte monede naționale, precum leva bulgărească, depindeau, până la introducerea euro, de marca germană. În Serbia, marca a circulat în paralel cu moneda națională, în timp ce, în provincia sârbă Kosovo şi în Muntenegru, a devenit chiar moneda națională (noiembrie 2000) la presiunea opiniei publice interne.

În această situație, cea mai mare provocare cu care s-au confruntat economiştii Băncii Centrale Europene a fost aceea de a-i convinge pe cetățenii acestor state să transforme mărcile în euro, şi nu să se grăbească să cumpere dolari americani sau alte valute puternice, care nu au fost "înghițite" de euro (ale statelor europene rămase în afara zonei euro), precum francul elvețian.

La 8 ani de la introducerea în circulație a monedelor şi bancnotelor euro ca mijloc de plată, în Germania există, în continuare, în circulație aproape 14 miliarde de mărci germane, echivalentul a aproape 7 miliarde de euro, potrivit Băncii Centrale a Germaniei (Bundesbank). Spre deosebire de majoritatea celorlalte state care au trecut la moneda euro, Germania nu a impus o dată-limită pentru conversia vechii monede naționale în euro. În anul 2008, de exemplu, au fost schimbate în euro 158 de milioane de mărci germane.[1]

Însă, în lume, ia o răspândire tot mai largă fenomenul monedelor private.

Moneda privată este emisă de către o instituție privată. Adesea, ea contrastează cu moneda națională (oficială) emisă de către autoritățile centrale. În multe țări, emiterea monedei private este foarte restricționată prin lege.

Astăzi, există peste patru sute monede private emise în peste 35 de țări. Ele includ monedele private de aur sau argint, bani locali de hârtie, sisteme computerizate de credite şi debite şi monede electronice în circulație, cum sunt monedele digitale de aur (formă a banilor bazați pe o uncie de aur).[2]

Cel mai mare avantaj al monedelor private, față de moneda națională oficială, constă în faptul că ele creează datorii față de băncile private. Aceasta înseamnă că ele nu părăsesc societatea, acumulându-se în bănci prin calcularea dobânzii. Experiența demonstrează că monedele private acum întăresc economia; monedele locale rămân în oraş, stimulând productivitatea agenților economici locali. Astfel de sisteme monetare unifică comunitățile şi finanțează proiectele şi businessurile locale.

Astăzi, multe monede private sunt emise în bază de mărfuri pentru a ridica securitatea activelor şi a reduce inflația, care ar putea să apară în condițiile măririi esențiale a masei monetare. În unele cazuri, se folosesc forme stabilite sau istorice ale banilor, ca argintul sau aurul, ca în cazul monedelor digitale de aur sau dolarul Liberty.

Astfel, odată cu reducerea credibilității USD, drept consecință a crizei financiare din SUA, un număr semnificativ de comunități şi oraşe au început să tipărească propriile monede, dorindu-şi, nici mai mult nici mai puțin, decât detronarea dolarului.[3] Obiectivul este dublu pentru că, în timp ce numărul şomerilor nu încetează să crească, iar banii sunt din ce în ce mai rari, trebuia creată o nouă monedă de schimb pentru încurajarea economiei locale. Astfel că indivizii formează rețele în care noile monede vor fi utilizate.

---

[1] Miliarde de mărci germane, în continuare în circulație, www.europafm.ro, 05.01.2010

[2] Private currency, en.wikipedia.org

[3] Monede paralele, www.ro-el.gr, 24 Aprilie 2009

Practica nu este una cu totul nouă. În timpul Marii Depresiuni, comunitățile confruntate cu falimentul băncilor locale au trebuit să creeze monede noi pentru a încuraja consumul local. Astăzi, dată fiind criza economică, fenomenul cunoaşte o amploare neaşteptată.

În urmă cu doar câteva zile, o bancă locală s-a angajat deja să accepte Plenty în Pittsboro (Carolina de Nord) dându-i acestei monede o putere pe care nici nu visa să o aibă vreodată.

În Massachusetts, există 12 bănci care acceptă BerkShares (figura 1), având o rată de schimb cu dolarul de 1 la 95 de cenți. Mai mult de 370 de magazine locale au aderat la acest sistem, care a fost creat în urmă cu doi ani şi care se dezvoltă pe zi ce trece. La ora actuală, există 2,3 milioane de BerkShares puşi în circulație în magazine, restaurante şi supermarketuri.

Figura 1. **Mostre ale BerkShares**[1]

Însă, aceste sisteme paralele sunt privite cu scepticism de cea mai mare parte a economiştilor, punând în evidență caracterul limitat al monedelor. De asemenea, într-un moment în care se vorbeşte de schimburi la nivel mondial, sistemele paralele sunt văzute drept nişte bariere, fiind comparate cu forme de protecționism. Pe de altă parte, unii analişti cred că revitalizarea comunităților este de bun augur, participând, în felul lor, la relansarea economiei.

O experiență similară există şi în Marea Britanie. Pentru a încuraja micile afaceri de proximitate în vreme de criză, la Brixton s-a introdus o monedă locală, care are aceeaşi valoare ca şi lira sterlină.[2] Localnicii speră să câştige de pe urma noii bancnote. Lira britanică nu va fi însă înlocuită, ci va funcționa în paralel cu cea din Brixton. Locuitorii cartierului londonez îşi vor putea plăti cumpărăturile cu bancnote fără efigia reginei în magazinele care afişează în vitrină simbolul lirei Brixton. Personalitățile care vor fi imprimate pe bancnote au fost alese de localnici de pe o listă pe care figurau locuitori celebri ai Brixtonului, precum cântărețul David Bowie, grupul de rock The Clash, un militant pentru drepturile persoanelor de culoare şi un poet jamaican. Deşi mulți locuitori ai cartierului nu ştiu încă nimic despre noua monedă, inițiatorul Tim Nichols „susține că există deja 70 de agenți comerciali, magazine, pub-uri, cluburi de noapte şi cafenele, care participă". Scopul monedei nu este să înlocuiască lira sterlină, ci să fie complementară. Unii patroni de mici afaceri de cartier sunt sceptici în legătură cu viabilitatea noii monede.

În Japonia, monedele paralele au fost introduse încă în anul 1995 sub denumirea fureai kippu („ecobani") şi diferă după valoarea nominală de la o prefectură la alta.

Momentan, în Germania, circulă peste 20 de valute locale (berliner la Berlin, roland la Bremen etc.), însemnate prin termenul „regio". Firmele emitente (cum este, de exemplu, Gallery Ghiemgauer Project), în mod intenționat, fabrică monedele modeste, pentru ca

[1] Monede paralele, www.ro-el.gr, 24 Aprilie 2009

[2] Un cartier din Londra îşi lansează propria monedă, www.frontpress.ro, 23 Sep 2009

deținătorul să nu fie ispiti să-şi păstreze bancnota în portmoneu ca suvenir. În anul 2003, în Bavaria, moneda locală Ghiemghauer a fost introdusă mai curând ca un experiment pentru a demonstra superioritatea monedei locale asupra celei naționale (figura 2).

Figura 2. **Mostre al Ghiemghauer[1]**

În anul 2007, masa acestor monede a atins nivelul de 2,5 milioane şi este acceptată pentru plată de către 630 companii.

În anul 1997, Danemarca a dat naştere unui fenomen monetar nou – ***artmoney***. Este vorba de picturi, adică opere de artă, create în formă de bancnote (de mărimea (12x18 cm) de către artistul danez Lars Kræmmer (figura 3).

În anul 1998, a fost creată chiar o instituție specializată în cadrul proiectului lansat de Lars Kræmmer and Flemming Vincent – BIAM (Bank of International Art Money) cu 500 de angajați pentru gestionare a procesului de creare şi circulație a artmoney în toată lumea.

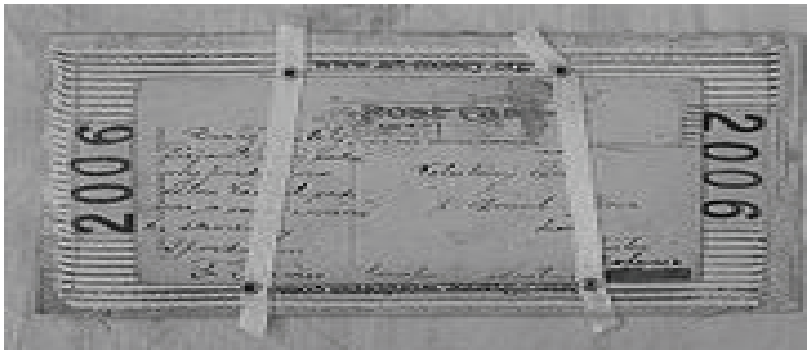


Figura 3. **O bancnotă artmoney, creată prin creația comună a artiştilor Hanne Matthiesen, July 2006[2]**

De atunci, în proiect, au fost atraşi peste 1000 de artişti din 40 țări şi a fost emisă monedă echivalentă 80 milioane dolari SUA. Pentru legalizarea emiterii, pictorul participant la proiect trebuie să prezinte BIAM fiecare bancnotă, unde i se atribuie un număr de serie. Pentru serviciile sale, BIAM îşi rezervează o parte a bancnotelor. După aceasta, artmoney sunt vândute pentru euro cu ajutorul site-ului specializat sau sunt restituite autorului, care le poate folosi ca mijloc de plată în magazinele sau restaurantele, care acceptă banii pictați.

Însă lider în domeniul abordat poate fi considerată Franța, unde funcționează mai mult de 300 sisteme monetare locale, unele fiind numite Grain de Sel — „boabe de sare". Ele deservesc circuitul de mărfuri din domeniul agrar, dar nu numai. La târguri, fiecare deținător

[1] money.newsru.com, 31.01.2007

[2] Artmoney, en.wikipedia.org

de aceste monede (cumpărate contra euro sau câştigate în timpul muncilor agricole) poate să-şi trateze dinţii sau să se distreze la carusel.[1]

Fenomenul monedelor private şi-a găsit reflectare şi în teoria economică.

Drept întemeietor al conceptului monedelor paralele poate fi considerat ***Johann Silvio Gesell*** (1862-1930), om de afaceri şi reformator social germano-argentinian, s-a făcut cunoscut mai ales prin soluțiile vizând eliminarea din economia de piață a arendei şi a dobânzii, considerate venituri parazitare. Lucrarea sa de referință „Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld" („Ordinea economică naturală prin pământ liber şi monedă liberă").[2] Ordinea naturală, pentru care au pledat liberalii clasici şi unii teoreticieni socialişti, nu se putea realiza, în opinia lui S. Gesell, fără dispariția monopolului asupra pământului şi asupra banilor, exercitat de proprietarii funciari şi respectiv, de deținătorii şi intermediarii de capital. Una dintre ideile de bază ale operei lui S. Gesell se referă la propunerea privind înlocuirea banilor în circulație cu moneda liberă, descrisă drept o monedă fără acoperire, care va genera fenomene inflaționiste.

Introducerea acestei monede ar avea, în opinia lui S.Gesell, următoarele efecte benefice: la scară macroeconomică, ar elimina insuficiența cantității de bani, date fiind emisiunile monetare permanente; la scară microeconomică, i-ar obliga pe deținătorii de bani să îi utilizeze fie pentru achiziții imediate de bunuri de consum, fie pentru investiții. Era exclusă constituirea de depozite bancare, dat fiind faptul că rata dobânzii urma să fie net inferioară ratei inflației.

Pe parcursul anilor 1929-1933, adepții lui S. Gesell au pus în aplicare ideile sale privind emisiunea monedei libere în unele localități din Germania, Austria şi alte țări. Ea a fost utilizată la achitarea impozitelor, finanțarea unor lucrări de construcții locale, efectuarea în avans a unor plăți etc. După câțiva ani de aplicare cu rezultate contradictorii, experimentul a fost interzis de către autorități, moneda liberă fiind scoasă din circulație.

Activitatea lui Gesell a fost continuată, în anii 70 ai secolului XX, de către laureatul Premiului Nobel pentru Economie, ***Friedrich August von Hayek*** (1899 – 1992), căruia îi aparține afirmația bine cunoscută în lumea financiară, expusă în lucrare „Denationalization of Money" („Denaționalizarea banilor"): „... în domeniul banilor, nu vreau decât să interzic guvernului să-i împiedice pe alții să facă lucrurile mai bine", iar pentru asta „nu avem nici o alegere în afară de a înlocui monopolul monetar guvernamental şi sistemele monetare naționale cu libera concurență între bănci private de emisiune".[3]

Criticând sistemul monetar existent legat de emiterea necontrolată de bani de către stat, el scria: „Publicul va alege din monedele private concurente pe acele, care vor fi mai bune decât moneda guvernamentală. Profiturile de la businessul de emitere … vor fi foarte mari...". În opinia lui Hayek, societatea contemporană are nevoie de o mişcare pentru banii liberi, analogică celei din secolul XIX, pentru libertatea comerțului şi care arată pierderile din inflația înaltă, care pot fi evitate cu ajutorul mecanismelor existente, dar şi consecințele profunde – apariția perioadelor de stagnare, care, în realitate, sunt neajunsuri înnăscute ale sistemului monetar existent.

---

[1] Шальные деньги, Финансы и маркетинг, biz-prices.ru, 22.01.2010

[2] Instituționalismul şi radicalismul, ascensiunea curentelor dirijiste, www.contabilizat.ro

[3] Friedrich August von Hayek, Denaționalizarea banilor, Bucureşti, Edit. Libertas Publishing, 2006, p. 11 şi 118

Inițiativa personalităților menționate mai sus a fost preluată de unul din „părinții" euro, iar în prezent profesor la Universitatea Californiei din Berkeley, ***Bernard Lietaer*** (născut în 1942, la Lauwe, Belgia), care, în urma studiilor sistemelor monetare, crizelor din Rusia, Asia, Brazilia, promovează ideea că comunitățile pot beneficia de crearea monedelor locale proprii, care să circule în paralel cu monedele naționale ale țărilor în care se află. În lucrarea sa „The Future of Money: Beyond Greed and Scarcity", publicată în anul 2001, el consideră că secolul XXI va deveni epoca renaşterii şi dezvoltării valutelor private. În conformitate cu teoriile sale, monedele naționale stimulează formarea economiilor, agonisirea şi camăta. Iar monedele locale, care se depreciază permanent, prin generarea dobânzii negative, stimulează consumul şi astfel stimulează dezvoltarea economică.

Spre deosebire de radicalul Hayek, Lietaer nu pledează pentru desființarea monedelor naționale şi a băncilor centrale, însă consideră că, în mare parte, la apariția şi dezvoltarea monedelor locale contribuie şomajul.

În cazul apariției monedelor locale, care, în cea mai mare parte a cazurilor, au un teritoriu limitat de circulație, dar omogen din punct de vedere economic şi cultural, oamenii încep să atragă o atenție mai mare producătorilor locali de mărfuri şi servicii. Unei persoane îi este mai convenabil să procure, spre exemplu, roşii pe bani locali, pentru ca aceste mijloace să fie cheltuite apoi în magazinul său de cărți, decât să fie date unui gigant industrial. În afară de aceasta, impozitele rămân în societate şi nu pleacă în bugetele altor țări, efectul benefic mărindu-se, dacă emitentul banilor locali îi depreciază treptat, asumându-şi comisionul pentru circulație.

O modalitate de creare a monedelor paralele ar putea fi revenirea la una din variantele *standardului aur*. Sunt avansate ca soluții: varianta clasică a etalonului aur (gold specie standard), ce presupune remonetizarea aurului şi revenirea la paritățile monetare aur, varianta aur-devize (gold exchange standard), după sistemul aur-lira sterlină (din perioada 1920-1936) sau aur-dolar (sistemul inițial adoptat la Bretton Woods), cât şi o variantă modernă (nouă), care situează aurul ca „ancoră" în stabilirea parităților şi în reglarea politicilor monetare. Analizele ce însoțesc aceste propuneri conțin argumente contradictorii. Susținătorii revenirii la etalonul bazat pe aur subliniind ca o cooperare monetară cu caracter universal se poate înfăptui numai prin dispariția situației de monopol al unor monede naționale (în special, a SUA), în timp ce adversarii acestei idei arată că o asemenea soluție nu asigură adaptabilitatea viitorului sistem la dinamica foarte accelerată a relațiilor valutar-financiare internaționale.[1] Din start, trebuie menționată introducerea *dinarului islamic de aur* (uneori, este numit dinar islamic sau dinarul de aur) – monedă din aur – e fabricată din 4,25 grame de aur de 22 carate (figura 4), care, de fapt, este o reconstituire a dinarului istoric de aur, care, pe timpuri, era moneda-lider în lumea islamică.[2] La moment, este folosită de Malaiezia pentru a efectua decontări cu Brunei, Iran, Bangladesh, Yemen, Maldive şi alte țări musulmane. Toate încercările de a folosi dinarul islamic de aur între țările OPEC s-au ciocnit cu rezistența activă din partea FMI.[3]

[1] *membres.lycos.fr*

[2] Islamic gold dinar, en.wikipedia.org

[3] Проект золотого динара, ru.wikipedia.org

Figura 4. **O monedă a Dinarului Islamic de Aur**[1]

Implementarea dinarului de aur a avut două sarcini de bază: deplasarea rezervelor de aur spre Orientul Mijlociu şi Asia şi crearea unei cereri interne, în înțelegerea statelor islamice, la aur şi crearea unei pieţe regionale noi cu parităţi mai stabile. Lărgirea arealului utilizării dinarului de aur întâmpină şi alte obstacole, dintre care cele mai importante sunt:

- Caracterul relativ închis al lumii musulmane, ceea ce complică dezvoltarea relațiilor active cu restul lumii: astăzi, în multe bănci centrale ale țărilor musulmane, care orientează cetățenii spre desfăşurarea operațiunilor financiare în corespundere cu morala musulmană, până în prezent, există noțiunea de „embargo informațional", ceea ce împiedică formarea unor relații economice normale;
- Mulți experți sunt înclinați să examineze implementarea dinarului de aur drept o provocare pentru SUA şi instituțiile financiare controlate de ele, luând în considerație interdicția FMI de a-l folosi în calitate de mijloc de plată internațional. În opinia unor experți, extinderea masivă a utilizării dinarului de aur poate provoca căderi esențiale ale dolarului SUA şi euro;
- Însăşi lumea islamică nu este omogenă: ea este formată din țările mai mult sau mai puțin influențate (în mare parte, țările care, relativ, nu demult s-au izbăvit de povara colonială) şi țările neinfluențate (acele care niciodată nu au fost colonii); diferențierea semnificativă în dezvoltarea social-economică; preferințe politice diferite; neomogenitatea ideologică (Islamul este promovat în diferite țări la diferite nivele, în diferite direcții şi tratări).

De asemenea, recent, Rusia a declarat despre intenția întoarcerii la standardul de aur pentru a restaura disciplina financiară la nivel mondial.[2] Considerăm necesar să menționăm că Rusia deja are experiență de emitere a modei bazate pe aur, ultima emitere datându-se cu anul 1922, când au fost emişi cervonții sovietici.

O bancnotă de acest fel (figura 5) era cotată pe piață, în anul 1922, la nivelul de 12 500 de ruble sovietice, cursul oficial de schimb fiind 11 400 ruble. Cea mai mare valoare nominală a bancnotelor a fost de 25 cervonți convertibilă pe 215 grame de aur (figura 6).

[1] Islamic gold dinar, en.wikipedia.org

[2] Rusia susține reintroducerea standardului de aur, www.ziare.com, 31.03.2009

Figura 5. **Mostră a unui cervoneț**[1]

Cervonețul a fost acceptat de către populația U.R.S.S. cu încredere şi era perceput nu atât ca monedă, ci ca valoare mobiliară specifică.

Figura 6. **Mostră a unei bancnote de 25 cervonți convertibile în aur**[2]

În anul 1923, a început emiterea cervonților metalici de aur (figura 7), care, în mare parte, erau folosiți de către guvernul sovietic pentru operațiuni comerciale externe, însă o parte din monede circula şi pe teritoriul U.R.S.S.

În lumea numismatică, această monedă a căpătat denumirea de „semănător".

Figura 7. **Mostră a unui cervoneț de aur (modelul anului 1923)**[3]

De obicei, monedele erau confecționate la Moscova şi erau distribuite în întreaga țară. Însă, la declanşarea operațiunilor comerciale externe, țările industrial-dezvoltate refuzau să accepte aceste monede, deoarece conțineau simbolica sovietică. În consecință, a început

[1] Червонец, ru.wikipedia.org
[2] Червонец, ru.wikipedia.org
[3] Денежная реформа в СССР (1922—1924), ru.wikipedia.org

confecționarea cervonțului de aur după modelul rublei de aur emis în Rusia, în timpul țarului Nicolai al II-lea, care imediat a fost acceptat peste hotarele țării.

Rusia este unul dintre cei mai mari producători de aur din lume, de aceea este explicabil interesul țării pentru impunerea standardului aur. Astfel, s-a luat decizia ca banca centrală a acestei țări să ridice gradual procentajul aurului în rezervele în valută la 10 puncte.[1] Fondul rusesc de pietre şi metale prețioase, Gohran, urma să vândă Băncii Centrale a Federației Ruse 30 de tone de aur până la sfârşitul anului 2009.[2] Introducerea standardului de aur pentru rubla rusă va corespunde ambițiilor Rusiei de transforma această valută în una internațională, care ar fi folosită chiar pentru calculul cursului DST al FMI.

Implementarea standardului de aur este mai simplă pentru țările cu economie stabilă, deoarece, pentru a intra într-un sistem monetar nou, țara trebuie să dispună de un circuit intern de mărfuri performant, o industrie puternică şi consum suficient al mărfurilor autohtone sau economia ei trebuie să fie destul de puternică pentru a rezista volumului în creştere a datoriei externe, care se amplifică, la rândul ei, în urma eforturilor de creare a industriei dezvoltate, precum şi condițiile sociale necesare pentru a suporta emiterea monetară pentru deservirea datoriilor externe sau stimularea industriei.

Unul din argumentele împotriva utilizării aurului în calitate de mijloc de decontare constă în faptul că rezervele lui relativ modeste nu vor putea asigura nevoile în creştere ale economiei.

Însă, în acelaşi timp, valuta poate fi asigurată, parțial, cu aur pentru ridicarea atractivității ei investiționale şi, respectiv, a țărilor ale căror economii sunt eficiente şi care pot să-şi permită moneda națională scumpă.

Din cele expuse, se poate trage concluzia că fenomenul monedelor paralele poate fi privit ca o măsură anticriză cu posibilități funcționale foarte limitate. În acelaşi timp, la moment, se poate vorbi despre apariția unei ramuri noi a ingineriei financiare – ingineria monetară, ca ştiință economică legată de crearea monedelor noi.

Bibliografie:

1. Artmoney, en.wikipedia.org
2. *Forțată de criză, Rusia îşi vinde aurul*, www.ziare.com, 17.12.2009
3. *Instituționalismul şi radicalismul ascensiunea curentelor dirijiste,* www.contabilizat.ro
4. Islamic gold dinar, en.wikipedia.org
5. Fiat money, en.wikipedia.org
6. Friedrich August von Hayek, Denaționalizarea banilor, Bucureşti, Editura Libertas Publishing, 2006, p. 11 şi 118
7. Lietaer Bernard, en.wikipedia.org
8. Private currency, en.wikipedia.org
9. Vasile Marian*, Reflecții asupra conținutului şi viitorului banilor, Institutul de Istorie „George Bariț",* Cluj-Napoca, www.history-cluj.ro
10. *Miliarde de mărci germane, în continuare în circulație,* www.europafm.ro, 05.01.2010
11. *Monede paralele,* www.ro-el.gr, 24 Aprilie 2009
12. *Rusia susține reintroducerea standardului de aur,* www.ziare.com, 31.03.2009
13. *Un cartier din Londra îşi lansează propria monedă,* www.frontpress.ro, 23 Sep. 2009

[1] Rusia sustine reintroducerea standardului de aur, www.ziare.com, 31.03.2009

[2] Forțată de criză, Rusia îşi vinde aurul, www.ziare.com,17.12.2009

14. *Денежная реформа в СССР* (1922—1924), ru.wikipedia.org
15. Иоганн Сильвио Гезель, ru.wikipedia.org
16. *Золотой стандарт*, ru.wikipedia.org
17. *Проект золотого динара*, ru.wikipedia.org
18. *Шальные деньги, Финансы и маркетинг*, biz-prices.ru, 22.01.2010
19. *Червонец*, ru.wikipedia.org
20. *membres.lycos.fr*
21. money.newsru.com, 31.01.2007
22. www.smoney.ru/glossary.

FUNDAMENTAREA TEHNICILOR DE ESTIMARE A VALORILOR MOBILIARE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Conf. univ. dr. ***Ana CÎRLAN,***
Drd. ***Dorian NACU***

For a non-banking financial market investor it is important to know the value of held securities or planned to acquire at a specified time, and their future evolution. Their estimated value is determined basing on a fundamental (financial) analysis, which comprises a set of significant economic and financial indicators, as well as forecasts of the rate of securities obtained applying technical analysis, useful to the investor to detect the optimal points of purchasing or selling securities.

This article characterizes generally estimating activity in the Republic of Moldova and characteristics of the estimating methods applied by the estimating companies in order to detect the right market value of the securities.

Pentru un investitor pe piața financiară nebancară este necesar să cunoască valoarea, la un moment dat, a valorilor mobiliare deținute sau preconizate de a le achiziționa, precum şi evoluția viitoare a acestora. Valoarea estimată a lor se determină pe baza analizei fundamentale (financiare), care cuprinde un set de indicatori economico-financiari semnificativi, precum şi a unor previziuni privind evoluția cursului care se obțin prin analiza tehnică, utilă investitorului pentru a detecta punctele optime de cumpărare sau vânzare a titlurilor. În esență: **analiza fundamentală** indică ceea ce ar trebui să se întâmple pe piață: prețul determinat pe baza informației strict economice; **analiza tehnică** arată ceea ce se întâmplă, de fapt, în piață: prețul influențat atât de informația economică, cât şi de cea non-economică, cum ar fi factorii psihologici, politici etc.

Analiza tehnică. Analiza tehnică este cea mai veche strategie, avându-şi originile la sfârşitul secolului al XIX-lea. Această abordare se referă la metodologia de a previziona fluctuațiile prețurilor titlurilor financiare. Se poate aplica atât la estimarea valorilor mobiliare, cât şi a pieței privită ca un întreg (previziunea evoluției unui indice bursier, de exemplu, Dow Jones).

Rațiunea acestei abordări este aceea că valoarea unei acțiuni este funcție, în principal, de condițiile cererii şi ofertei. Aceste condiții, la rândul lor, sunt determinate de o serie de factori, pornind de la cei ştiințifici până la opinii şi chiar intuiții. Prețurile vor urma anumite trenduri, care vor persista în timp. Analiza tehnică nu are în vedere variabilele economice care influențează o companie sau piața; de aceea, cauzele deplasării cererii şi ofertei nu sunt

importante. Analiştii ce efectuează estimarea valorilor mobiliare prin această analiză, studiază piaţa utilizând grafice ale preţurilor şi volumelor tranzacţionate în timp. Deci, este utilizată informaţie trecută pentru a previziona viitorul.

Analiza fundamentală. Analiza fundamentală se bazează pe premisa că orice titlu financiar (inclusiv piaţa în ansamblu) are o **valoare intrinsecă**, sau o valoare „adevărată" estimată de investitor. Această valoare este o funcţie de variabile societăţii pe acţiuni care produc un anumit risc pentru care trebuie să se ofere o anumită rentabilitate. Evaluând determinanţii fundamentali ai valorii titlului financiar se poate estima valoarea intrinsecă. Analiza porneşte de la evaluarea situaţiei globale, concentrând apoi procesul asupra aspectelor naţionale, ale industriei, firmei.

Există două teorii despre determinarea preţului unei acţiuni. Prima, teoria valorii adevărate, nu poate explica preţul acţiunii la un moment dat (într-o anumită zi), dar ea indică direcţia în care preţul acţiunii se va mişca pe termen lung. Conform acestei teorii, preţul acţiunii depinde de valoarea firmei care, în scopul unei afaceri de durată, se bazează pe valoarea prezentă a fluxurilor de numerar (profiturile) ce vor fi realizate de firmă. Preţul acţiunii dintr-o anumită zi poate fi explicat de o altă teorie, care arată că preţul este determinat numai prin jocul cererii şi ofertei dintr-o anumită zi. La rândul său, cererea dintr-o zi poate depinde de neinformarea investitorilor care acţionează pe bază de intuiţie, precum şi datorită naturii întâmplătoare a coordonării noii informaţii intrate pe piaţă. Aceasta ar putea ajuta la explicarea fenomenului „mersului întâmplător" al mişcării preţurilor acţiunilor care a fost observat de numeroşi cercetători ai acestui subiect.

În Republica Moldova, precum şi în alte state, societăţile pe acţiuni emit acţiuni ordinare nominative cu intenţia fundamentală de a creşte capitalul pe termen lung. Unele societăţi emit, de asemenea, acţiuni preferenţiale (cu dividend fix). Valoarea fiecărui tip de acţiune existentă la investitori depinde de fluxurile de numerar aşteptate: fluxul plăţilor de dividende plus preţul aşteptat de investitor să-l primească prin vânzarea acţiunii. Fluxul numerarului aferent acţiunilor preferenţiale este diferit de cel al acţiunilor ordinare nominative, deoarece acţiunile preferenţiale plătesc, în mod obişnuit, dividende într-o sumă constantă. Această sumă este fixată cu ocazia primei emisiuni. Acţiunile comune nu promit un anumit dividend şi, deci, calculele de evaluare trebuie să ia în considerare incertitudinea.

În Republica Moldova, estimarea valorilor mobiliare, conform Legii cu privire la activitatea de evaluare, se efectuează atât benevol, cât şi obligatoriu. Estimarea benevolă se efectuează din iniţiativa investitorului pentru a obţine informaţii utile în evaluarea riscului tranzacţionării valorilor mobiliare, precum şi a obţine unele informaţii privind evoluţia activelor întreprinderii în al cărei capital social a investit sau preconizează să investească. Estimarea obligatorie a valorilor mobiliare se efectuează în cazul reorganizării sau lichidării întreprinderilor de stat, municipale, precum şi a întreprinderilor insolvabile, indiferent de tipul de proprietate, transmiterii valorilor mobiliare ca aport la capitalul social al întreprinderilor, precum şi în cazul în care valorilor mobiliare, care urmează a fi tranzacţionate, nu au valoare de piaţă.

Din cauza diversificării scopurilor de estimare a investitorilor, legiuitorul a pus la dispoziţia companiilor de estimare trei metode fundamentale de evaluare: metoda fluxurilor financiare, metoda de piaţă şi metoda activelor la valoarea lor de piaţă. Alegerea aplicării metodelor corespunzătoare de estimare a valorilor mobiliare ţine strict de competenţa companiei de estimare, fiind obligată de a aplica cel puţin două din ele.

Fluxurile financiare ale întreprinderii modifică capitalul economic inițial, atât ca volum, cât şi ca structură. În sens financiar, capitalul reprezintă suma de bani adusă de asociați/ acționari, la care se adaugă sumele generate din activitatea proprie şi mobilizate în diferite forme ale capitalului economic. Tehnica actualizării fluxurilor financiare, respectiv determinarea valorii prezente a acestora, poate fi aplicată la evaluarea oricărui activ financiar, ca, de altfel, a oricărui activ real. Deoarece unul din scopurile gestiunii financiare îl constituie maximizarea valorii prezente nete a firmei, conducătorii întreprinderii trebuie să cunoască cum se determină prețul unei acțiuni, ca reflectare a aprecierii investitorilor despre valoarea societății. Un conducător financiar este interesat de valoarea acțiunilor unei firme, deoarece orice decizie financiară este judecată prin prisma efectului acesteia asupra prețului acțiunilor firmei. Conducătorul financiar este, de asemenea, interesat de valoarea obligațiunilor firmei, întrucât aceasta determină costul finanțării prin datorii.

Metoda de piață porneşte de la premisa că valoarea de piață a unei acțiuni a emitentului este egală cu prețul la care însăşi piața o estimează şi se bazează pe metoda tranzacțiilor anterioare cu valorile mobiliare ale emitentului respectiv, care ia în considerație prețurile anterioare înregistrate în tranzacții anterioare între părți independente şi metoda estimării companiilor analogice cu aplicarea coeficienților de corectare, care ia în considerare prețurile la valorile mobiliare al companiilor analogice tranzacționate între părți independente.

Metoda activelor la valoarea lor de piață porneşte de la premisa că valoarea de piață a acțiunii este egală cu valoarea activelor nete la prețul de piață de care emitentul dispune cu drept de proprietate raportată la o acțiune. Se aplică obligatoriu de către estimator în cazul reorganizării societății pe acțiuni, la depunerea valorilor mobiliare ca aport la capitalul social, la răscumpărarea de către societate a acțiunilor proprii etc.

Abordarea bazată pe active este fundamentată pe principiul substituției, potrivit căruia un activ nu valorează mai mult decât costul de înlocuire al tuturor părților sale componente. Logica abordării este simplă: un cumpărător nu va plăti pentru o proprietate (afacere) mai mult decât l-ar costa să creeze o entitate cu o utilitate echivalentă.

În cadrul acestei abordări, bilanțul contabil, bazat, îndeosebi, pe valori ce exprimă costuri este înlocuit cu bilanțul ce reflectă toate activele, corporale şi necorporale şi toate datoriile, la valoarea lor de piață sau la o valoare curentă adecvată în cazul metodei activului net corectat.

Evident, rezultatul metodei încadrate în această abordare nu trebuie să fie singurul rezultat atunci când sunt evaluate întreprinderi operaționale şi care vor funcționa pe o perioadă previzibilă în viitor. Dacă întreprinderea evaluată deține proprietăți şi încasează venituri din aceste proprietăți, pentru fiecare din aceste active se determină valoarea lor de piață.

Prin aplicarea acestei metode, valoarea de piață rezultată a unei acțiuni poate fi diferită de cursul acțiunii la Bursa de Valori a Moldovei, fie cotată sau necotată.

La reconcilierea rezultatelor estimării valorii de piață a acțiunilor, estimatorului i se rezervă dreptul aplicării unei prime de control în dependență de poziția întreprinderii pe piață (monopolistă sau nemonopolistă).

În acest mod, estimarea valorilor mobiliare efectuată de către compania de estimare privind valoare de piață a titlurilor financiare este bazată pe indicatori financiari primari, parțiali şi sintetici. Din punct de vedere al investitorului, estimarea este un proces rațional de alegere a unei linii de investiții din mai multe posibile, care se ia pe bază de analiză şi informații multiple privind activitatea unei întreprinderi la momentul evaluării ei, precum şi la un moment viitor.

Bibliografie:

1. Legea nr. 989-XV din 18.04.2002 cu privire la activitatea de evaluare // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 102/773 din 16.07.2002;
2. Regulamentul cu privire la activitatea de estimare a valorilor mobiliare şi a activelor ce se referă la ele, aprobat prin Hotărârea C.N.V.M. nr. 36/9 din 27.12.2001 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 46-48/105 din 04.04.2002.

RAȚIONALIZAREA ETAPELOR PROCESULUI DE CREDIT ÎN BANCA COMERCIALĂ

Lect. sup. ***Angela BELOBROV***
Conf. univ. dr. ***Ala DAROVANAIA***

Rational organization of credit process is of major importance for the success of any bank, as credits are a significant part of bank assets and income from crediting activity is the most important component of bank profits. Under procedural approach, credit process can be illustrated as many processes taking place inside the bank, which attracted resources are converted into credits. Segmentation process credit the individual steps and their implementation have a significant impact on performance and results of crediting.

În sens larg comercial, creditarea bancară poate fi definită ca direcția activității bancare, ce se bazează pe interacțiunea dintre bancă şi debitor, care vizează circulația împrumutului bănesc de la bancă de către debitor în baza principiilor de rambursabilitate, scadență şi dobândă şi corespunde nevoilor de credit ale debitorului.

Printre trăsăturile caracteristice ce identifică, în mod clar, operațiunile şi procesele ce se referă la activitatea de creditare a băncilor, putem enumera:

- creditorul întotdeauna este banca,
- relațiile dintre subiecți se bazează pe principii de piață;
- mişcarea de valoare îmbracă întotdeauna formă monetară;
- reglementarea administrativă a întregului proces ş.a.

Băncile au un mecanism de creditare destul de complex. Procesul are loc în mai multe etape interdependente, iar din punct de vedere al clientului, creditarea începe prin depunerea dosarului şi se termină prin închiderea dosarului de credit sau valorificarea garanțiilor constituite la credite.

Decizia băncilor de a acorda un împrumut depinde de gradul riscului de credit. În practica bancară, se utilizează principiile „prudenței" şi „diferențierii". Aceste repere urmăresc atingerea unui grad înalt de credibilitate, necesar pentru a menține relația bancă-client.

Cu toate că, în procesul de creditare, banca apare într-o postură privilegiată, *atât debitorul, cât şi creditorul (banca) au drepturi şi obligații reciproce. Ei sunt antrenați într-o relație partenerială, absolut benevolă şi de interes pentru ambele părți.*

Conform abordării procesuale, procesul[1] de creditare poate fi ilustrat drept multitudinea proceselor ce se desfăşoară în interiorul băncii, prin care resursele atrase sunt transformate în credite (funcția distributivă a creditului) (figura 1).

[1] Întru eliminarea neclarităților în utilizarea termenului „procedură de creditare", considerăm necesar să precizăm: Proces - succesiune de operații prin care se efectuează o lucrare. Procedură -1. totalitatea actelor şi a formelor îndeplinite în cadrul activității desfăşurate de un organ de jurisdicție, de executare sau de alt organ de stat. 2. Procedeu. 3. Tratament special efectuat în unități sanitare pentru tratarea diverselor boli. // Dicționarul explicativ al limbii romane.

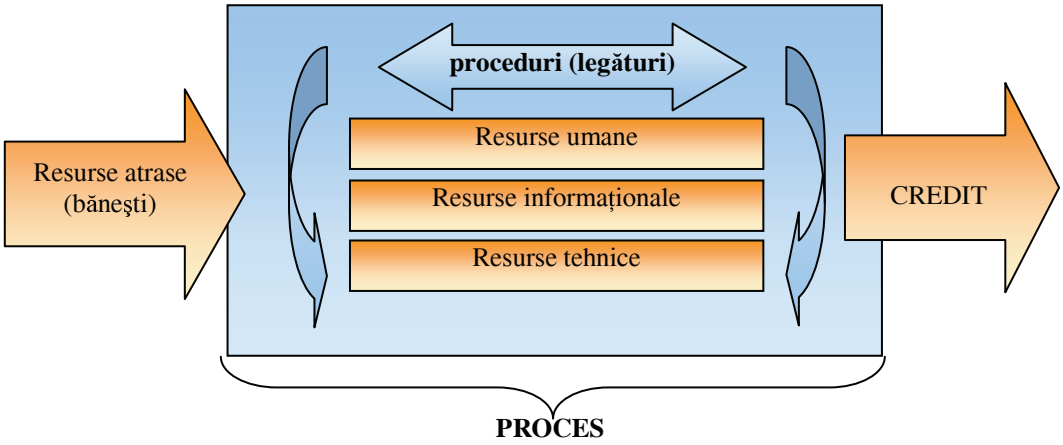


Figura 1. **Tratarea procesuală a activității bancare**

Sursa: *elaborată de autori.*

Organizarea rațională a activității de creditare prezintă o importanță majoră pentru succesul oricărei bănci, deoarece creditele reprezintă o parte considerabilă a activelor bancare, iar veniturile din activitatea de creditare constituie cea mai importantă componentă a profiturilor bancare. După cum atestă statistica internațională, circa 40% dintre veniturile operaționale aferente operațiunilor active ale băncilor comerciale sunt formate din dobânzile la credite, în unele state în dezvoltare, acestea se cifrează chiar la 70-85%.

Segmentarea procesului de creditare pe etape individuale şi punerea în aplicare a acestora au un impact considerabil asupra performanţelor şi rezultatelor activității de creditare.

Eşecurile bancare, pierderile aferente activității de creditare şi „subdezvoltarea" creditării în țările în dezvoltare sunt legate nemijlocit de lipsa perceperii şi realizării procesului de creditare ca un sistem[1].

În domeniul creditului bancar, relațiile se bazează pe sistemul creditării bancare, care reprezintă totalitatea elementelor ce determină organizarea procesului de creditare şi gestionarea lui conform principiilor de creditare.

Pentru cunoaşterea mecanismului de funcţionare a acestui sistem, este necesară prezentarea structurii şi elementelor acestuia (figura 2).

Elementele sistemului creditării sunt inseparabile, ele trebuie să se completeze reciproc, iar încercarea de a le separa sau de a le acorda importanță diferită, poate conduce la distrugerea întregului sistem şi, nemijlocit, la nerambursarea creditelor bancare.

Elementele componentelor economico-tehnologice şi organizaționale ale sistemului, în esență, reprezintă procesul tehnologic de creditare.

Se cunosc mai multe *tipuri de credite*. Tipul creditului este determinat de totalitatea aspectelor, care sunt caracteristice unei sau altei tranzacții de credit în funcție de relațiile economice şi organizatorice. Aspectele organizatorice în fiecare caz concret se pot deosebi.

Metodele de creditare se enumeră printre principalele elemente ale sistemului de creditare bancară, deoarece determină un şir de alte elemente din acest sistem, cum ar fi: tipul conturilor, metodele de gestionare a creditelor ş.a.

[1] Un sistem este un ansamblu de elemente interdependente între ele, formând un întreg organizat, complex şi unificat, care face ca o activitate practică să funcționeze potrivit scopului urmărit.

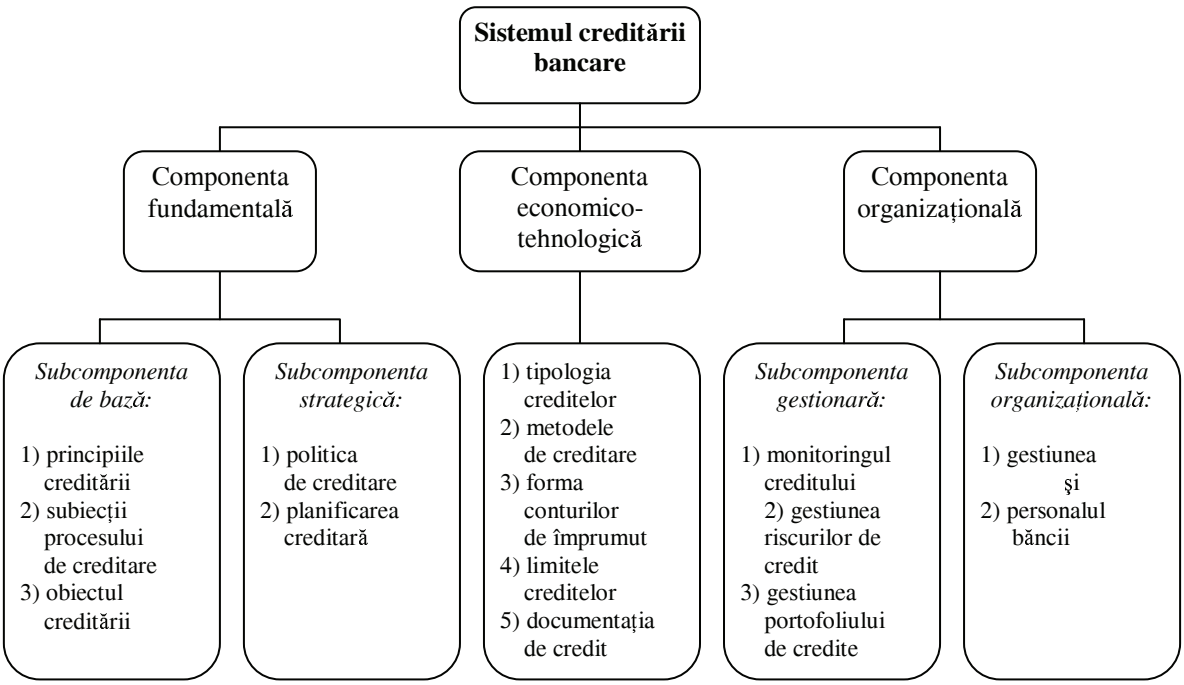


Figura 2. **Structura şi elementele sistemului creditării bancare**

Sursa: *elaborată de autori.*

Metoda de creditare poate fi definită ca fiind totalitatea de tehnici cu ajutorul cărora băncile realizează eliberarea şi rambursarea creditului conform principiilor creditare. Până la trecerea la economia de piață, se utilizau două metode de creditare: *creditarea pe circulație* şi *creditarea pe stoc*. În prezent, se utilizează două metode de creditare: a) *creditarea de o singură dată* – presupune examinarea fiecărui credit în parte, care se acordă pentru satisfacerea cerințelor de finanțare cu o anumită destinație. Aceste credite sunt eliberate, de regulă, pentru un termen concret; b) *creditarea în baza liniilor de credit* – creditul se eliberează în limitele unui plafon stabilit de bancă debitorului şi se utilizează în funcție de cerințele acestuia la prezentarea documentelor de plată într-o anumită perioadă. Liniile de credit se deschid pentru o anumită perioadă (de ex., 1 an), însă, banca îşi păstrează, pe parcursul acestei perioade, dreptul de a întrerupe plățile, în cazul înrăutățirii situației financiare a debitorului.

Sub aspect temporal, aceste metode se prezintă ca: – avansuri în cont curent; – linie de credit simplă; – linie de credit confirmată; – linie de credit revolving; – credite cu destinație specială.

Metodele de creditare determină şi *tipurile conturilor de împrumut*. Pentru acordarea creditelor, băncile comerciale utilizează diferite tipuri de conturi: conturile de creditare, conturile speciale de creditare, conto-curento, overdraftul.

În scopul minimizării riscurilor de credit, se stabilesc limite la diverse tipuri de credite. De ex., în Republica Moldova, B.N.M. a stabilit, prin acte regulatorii, limite la următoarele categorii de credite: – creditele de consorțiu; – creditele „mari"; – creditele acordate persoanelor afiliate băncii comerciale; – creditele acordate funcționarilor bancari ş.a.

Elementele şi sub-blocul organizațional al sistemului, în esență, reprezintă procesul (tehnologic) de creditare. Prin *organizarea procesului de credit* în cadrul băncii, se subînțelege tehnica şi tehnologia creditării, în condițiile respectării actelor normative regulatorii a activității bancare, minimizării riscului de credit şi obținerii de venituri suficiente.

Procesul de creditare poate fi segmentat în mai multe etape, dintre care fiecare contribuie la caracteristicile calitative ale creditului, determină nivelul siguranței acestuia şi profitabilității activității băncii, şi, de asemenea, permite stabilirea relațiilor departamentului de credit cu alte subdiviziuni ale băncii în vederea eliberării creditului şi a gestiunii lui.

Există mai multe păreri vis-à-vis de segmentarea pe etape a procesului de creditare.

Majoritatea economiştilor ruşi divizează procesul de creditare în două etape:

Etapa I (anterioară eliberării creditului), în care se efectuează analiza minuțioasă a cererilor de creditare, evaluarea credibilității potențialilor debitori (împrumutați), punctelor slabe şi forte ale businessului lor (analiza SWOT), analiza activității financiare, după care se eliberează creditul.

Etapa II (după eliberarea creditului) include analiza ulterioară a activității clientului şi depistarea creditelor problematice la stadii timpurii, adică a creditelor cu risc de nerambursare în termenii prestabiliți, în vederea adoptării deciziilor cuvenite.

Cercetarea tehnologiei de creditare practicată în statele dezvoltate scoate în evidență particularități specifice, dictate de organizarea economiilor şi a sistemului bancar.

Analiza empirică a organizării procesului de creditare în bănci, la etapa actuală, arată că, în linii generale, procesul de creditare include **opt etape**:

I. Analiza prealabilă a pieței şi elaborarea strategiei de creditare (strategiei operațiunilor de creditare)

⇩

II. Elaborarea politicii de creditare

⇩

III. Analiza cererii de credit şi interviul cu potențialul debitor/împrumutat/client

⇩

IV. Evaluarea credibilității debitorului (clientului)

⇩

V. Analiza riscului de credit şi consecințelor posibile în cazul neîndeplinirii de către debitor a obligațiilor prevăzute de contractul de credit

⇩

VI. Adoptarea deciziei de creditare

⇩

VII. Pregătirea şi încheierea contractului de credit şi contractului de garantare a creditului, eliberarea creditului

⇩

VIII. Monitoringul creditului, închiderea dosarului de credit şi, după caz, recuperarea garanțiilor

Să cercetăm mai detaliat conținutul fiecărei etape a procesului de credit.

Etapa I – *Analiza prealabilă a pieței şi elaborarea strategiei de creditare* *(strategiei operațiunilor de creditare).* Fiecare bancă trebuie să aibă elaborată o strategie de dezvoltare a operațiunilor de creditare clară şi concisă.

Etapele realizării strategiei de dezvoltare a băncii sunt următoarele:

1. Analiza situației actuale pe piața creditului (locală şi internațională), a resurselor băncii şi stării lor în momentul realizării strategiei;
2. Analiza SWOT a băncii;
3. Organizarea grupurilor de lucru pentru definirea obiectivelor – toate departamentele băncii trebuie reprezentate în interiorul acestor grupuri de lucru;
4. Definirea obiectivelor sau a perspectivelor de dezvoltare;
5. Realizarea planului de acțiuni;
6. Redactarea strategiei;
7. Înmânarea documentului spre consultarea factorilor de decizie;
8. Aprobarea documentului de către factorii cu puterea de decizie corespunzătoare şi asumarea angajamentelor pentru îndeplinirea obiectivelor.

Etapa II – ***Elaborarea politicii de creditare.*** Pentru a depăşi deficiențele sistemice şi procedurile care duc la creşterea pierderilor din activitatea de creditare, băncile trebuie să conceapă şi să implementeze unele documente regulatorii de nivel intern şi să angajeze/pregătească un personal cu un profesionalism ireproşabil, care să înțeleagă şi să respecte disciplina acestor norme. Documentul de bază ce reglementează şi dirijează activitatea băncii în domeniul creditării este politica de creditare.

În practica internațională, inclusiv Republica Moldova, scopurile, principiile şi condițiile eliberării creditelor sunt formulate în politica de creditare. Politica de creditare este determinată de obiectivele strategice de dezvoltare a băncii.

În baza politicii de creditare a băncii, se elaborează regulamente interioare pentru toate subdiviziunile băncii – implicate în procesul de creditare şi chiar în fişele de post ale lucrătorilor bancari, se descriu cu exactitate procedurile ce trebuie strict respectate în activitatea lor.

Politicile de creditare variază în timp şi în funcție de ciclul economic, trebuie să fie actualizate şi să devină adaptabilă la modificările mediului concurențial şi economic.

Etapa III – ***Analiza cererii de credit şi interviul cu potențialul debitor/client.*** La această etapă, se analizează domeniul de activitate al clientului, situația în ramura/domeniul lui de activitate, la momentul adresării lui pentru credit şi, în perspectivă, furnizorii de bază ai lui, cumpărătorii, statutul juridic al clientului, scopul creditului, se determină corespunderea cerințelor clientului cu prevederile actuale ale politicii de creditare a băncii, se decide asupra tipului de credit, formei lui, termenului, surselor de rambursare a creditului şi plată a dobânzilor ş.a.

Etapa IV – ***Evaluarea credibilității debitorului (clientului).*** La această etapă, se investighează reputația clientului, istoria lui creditară. În baza analizei rulajelor conturilor bancare a clientului, a documentației financiare, şi altor documente se calculează corespunderea mai multor indicatori financiari ce caracterizează activitatea clientului cu corespunderea la cerințele politicii de creditare a băncii.

Credibilitatea reprezintă capacitatea şi posibilitatea clientului de a rambursa creditul, adică suma inițială a lui + dobânda. Există mai multe metode de determinare a credibilității. Cea mai răspândită este metoda celor 7 „C" (Character, Capacity + Cash, Capitalul, Condițiile, Clienții, Concurența, Colateralul).

La etapele a III-a şi a IV-a ale procesului de creditare, activitatea personalului bancar este însoțită de o examinare minuțioasă şi calcule analitice profunde în baza unui lot vast de documentație, atât prezentate de client, cât şi colectate din alte surse din intenția băncii.

Sursele de informare şi evaluare a clientului pot fi următoarele:

1) documentația primită nemijlocit de la clientul băncii,

2) documentația din arhivele băncii şi de la biroul istoriilor de credit,
3) informații primite de la persoanele ce întreţin relații de afaceri cu persoanele în cauză (furnizori, cumpărători, alți creditori ai clientului în cauză),
4) dările de seamă de la instituțiile particulare (note analitice, cercetări, dări de seamă, rezultatele auditului etc.).

Informațiile sunt utilizate pentru aprecierea credibilității clientului şi minimizării riscului posibil determinat de acordarea creditului.

Documentația de credit solicitată de la clienți compune un set întreg de acte, diferit sub aspectul conținutului în funcție de tipul clientului, statutul său juridic, activitatea lui şi destinația creditului.

La această etapă, se execută şi evaluarea prealabilă a calității creditului.

Etapa V – ***Analiza riscului de credit şi consecințelor posibile în cazul neîndeplinirii de către debitor a obligațiilor prevăzute de contractul de credit.*** Orice credit reprezintă o anticipare a unor încasări viitoare. Din această perspectivă, orice credit comportă riscul că aceste încasări să nu se realizeze deloc sau parțial. Acest risc – **riscul de credit** – mai este numit şi risc de insolvabilitate al creditorului. Aprecierea justă a riscului de credit este, deci, de o importanță majoră pentru bancă. Fiind mai uşor să prevenim, decât să vindecăm, pentru minimizarea expunerii la risc, cea mai importantă etapa a procesului de creditare este selectarea cererilor de creditare.

Principala problemă în evaluarea externă a creditului este construirea unui model statistic pentru cuantificarea probabilității de nerambursare, conform cu exigențele BASEL II (la etapa actuală).

Din punct de vedere metodologic, modelarea riscului de credit presupune:

(a) evaluarea cuprinzătoare a caracteristicilor debitorului şi a facilității pe care doreşte să o acceseze;
(b) diferențierea semnificativă a riscului, respectiv granularitatea scalei de notare (modele rating sau scoring);
(c) acuratețea rezonabilă şi consistența în timp a estimărilor cantitative privind riscul de credit.

În prezent, există mai multe metode de notare, care ar putea sa răspundă cerințelor de reglementare cele mai uzuale şi la care vom face referiri în cele ce urmează, fiind rezultatul unei *expertize*, al unui *model* sau al unei *combinații* între cele două.

Utilizată de-a lungul timpului de către bănci, *expertiza* se bazează pe experiența şi aprecierea unui analist. Una dintre consecințele sale este că notarea aceleiaşi întreprinderi de către doi analişti poate fi diferită. Pentru a minimaliza acest risc şi pentru a menține calitatea, precum şi omogenitatea de notare, în rândul analiştilor, instituțiile au stabilit, în general, ghiduri de notare, indicând, de exemplu, demersul de urmat şi principalele criterii de examinare.

În ultimii ani, s-au dezvoltat *modele de notare* a riscurilor de credit care au permis înscrierea unei contrapartide într-o anumită clasă de risc. Interesul acestei abordări rezidă în aspectul său obiectiv şi mai mult sau mai puțin automat, dovadă a omogenității notărilor furnizate.

Sistemele de notare, dezvoltate de marile agenții de rating şi preluate şi de către bănci (sau elaborate de acestea), combină elemente ale analizei euristice cu cele ale analizei cantitative în diferite proporții. Începând cu anii ’90 metodele cantitative au câştigat mai mult teren, fiind, în prezent, principala componentă metodologică a sistemelor de rating şi, totodată, a băncilor.

Literatura de specialitate a consacrat două tehnici fundamentale pentru estimarea probabilității de nerambursare: *modele bazate pe informații de piață* (Portofolio Manager şi CreditMetrics) *şi modele bazate pe factori determinanți* (analiza discriminantă şi modelele logit[1], modelele clasice de tipul „Z score"*)*. Generalizând aceste modele, constatăm că, în toate cazurile, se urmăreşte efectuarea analizei complexe a solicitantului de credit. În mod implicit, analiza debitorului şi reprezintă procesul de identificare şi evaluare a riscului de creditare.

Ca rezultat al oricăror tipuri de analiză (managerială şi a performanțelor economico-financiare), solicitantului de credit i se atribuie un rating de credit (de ex., de la 0 la 10), întrunind sau nu condițiile ca cererea sa de credit să fie admisă spre analiza grupului de experți sau a consiliului de direcție.

Etapa VI – *Adoptarea deciziei de creditare.* Practica demonstrează că majoritatea dificultăților financiare ale unor bănci au fost generate de o fundamentare superficială sau incorectă (interesată sau nu) a deciziilor în materia plasamentelor de natura creditului.

Luarea deciziei de acordare a creditului se atribuie autorităților de credit ale Băncii, stabilite în conformitate cu prevederile din Politica de creditare a Băncii, după evaluarea şi analiza dosarului de documente şi perfectarea concluziilor analizei financiare ataşate.

În această fază, comportamentul unei bănci poate fi prezentat astfel: un credit nu se acordă decât dacă se poate estima că probabilitatea rambursării o depăşeşte pe cea a nerambursării.

Etapa VII – *Pregătirea şi încheierea contractului de credit şi contractului de garantare a creditului, eliberarea creditului.* Etapa pregătirii şi încheierii contractului de credit şi contractului de garantare a creditului este etapa finală de negocieri, imediat după care clientul intră în posesia creditului.

Contractele de credit şi de garantare a creditului se încheie individual cu fiecare beneficiar de credit şi confirmă perfectarea juridică a acordării creditului şi a tuturor condițiilor valabile pe parcursul derulării creditului, inclusiv pe parcursul valabilității contractului.

În urma aprobării creditului şi semnării contractului de credit, Banca acordă creditul în termenele şi în forma stabilită în contract.

Banca acordă credite numai acelor solicitanți care, în urma analizei performanțelor financiare, se conformează criteriilor de a fi clasificați la categoria de credite Standard.

Etapa VIII – *Controlul asupra respectării prevederilor contractului de credit şi rambursării creditului – monitoringul creditului, închiderea dosarului de credit şi, după caz, recuperarea garanțiilor.*

Urmărirea modului de derulare a creditului începe odată cu aprobarea şi acordarea împrumutului bancar şi durează până la rambursarea totală a acestuia împreună cu plata dobânzilor şi a datoriilor ce rezultă din această activitate. Rambursarea creditului şi achitarea dobânzii se efectuează în funcție de condițiile contractuale şi de graficul de rambursare.

Monitoringul creditar presupune evaluarea stării sau calității portofoliului de credite al băncii pe tot parcursul procesului de creditare, precum şi lucrul cu creditele problematice. Esența acestei etape constă în gestionarea riscului de credit. Din acest motiv, putem considera monitoringul creditar drept o etapă principală a procesului de creditare.

---

[1] *Modelul LOGIT* aparține mulțimii modelelor de probabilități condiționale şi reprezintă o metodă directă de estimare a probabilității de nerambursare. Rezultatul acestui model poate fi interpretat el însuşi ca probabilitate de nerambursare pentru o anumită solicitare de credit în funcție de anumite caracteristici. Modelul LOGIT se fundamentează pe ipoteza potrivit căreia reziduul ε este distribuit logistic.

Activitățile în cadrul acestei etape constau în analiza periodică a dosarului de credit, analiza portofoliului de credite al băncii, evaluarea stării creditelor şi efectuarea verificărilor de audit.

Scopul activității de supraveghere este de a menține, pe tot parcursul creditării, condițiile inițiale şi de a preveni transformarea unui credit performant într-unul neperformant.

La rambursarea integră a creditului, dobânzilor şi altor plăți aferente, se încheie dosarul de credit, se rambursează garanțiile sau, după caz, se recurge la recuperarea garanțiilor.

Eficiența activității de creditare a băncii depinde direct de mai mulți factori, printre care enumerăm:

(i) organizarea procesului de creditare sau implicit d**e calitatea segmentării procesului de creditare,**
(ii) exactitatea definirii sarcinilor principalelor etape ale procesului şi
(iii) exactitatea formulării funcțiilor angajaților care sunt responsabili pentru efectuarea operațiunilor de creditare,
(iv) corectitudinea executării funcțiilor de către personalului ocupat în acest domeniu şi, în primul rând, a inspectorilor de credit sau ofițerilor de credit.

Ținând cont de structura organizațională a băncii şi dimensiunile băncii, structura subdiviziunilor implicate în procesul de creditare este diferită în bănci şi anume:

- în băncile mici, procedura acordării creditelor este la maximum simplificată şi toate categoriile de debitori, toate etapele de creditare sunt exercitate de ofițerii de credit,
- în băncile mari – există o ierarhizare bine determinată de atribuțiilor şi limitelor deciziilor lucrătorilor bancari şi, la diferite etape ale procesului de creditare, se includ diferite subdiviziuni.

Totodată, calitatea segmentării procesului de creditare are o importanță majoră în organizarea întregului proces creditar al băncii, deoarece specificarea unui număr prea mare de etape poate conduce la transformarea procesului de creditare într-un proces migălos, greu de îndeplinit, care poate genera micşorarea volumului creditelor acordate, iar reducerea numărului de etape poate conduce la evaluarea superficială a riscului de credit şi, ca urmare, generarea pierderilor din activitatea de creditare.

Bibliografie:

1. Basno C., Dardac N., Floricel C. Monedă, credit, bănci. – Bucureşti: Editura Didactică şi Pedagogică, 1994.
2. Grigoriță C. *Bazele activității bancare*. – Chişinău: Editura Cartier, 2005.
3. Stoica M. *Managementul bancar*. – Bucureşti: Editura Economică, 1999.
4. Банковское дело. Учебник для вузов./Под ред. О. Лаврушина. – Москва: Финансы и статистика, 2002.
5. Банковское дело./ Под редакцией Г.Н.Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – Москва: Питер, 2003.

EVOLUȚIA SISTEMULUI VALUTAR ŞI FINANCIAR INTERNAȚIONAL ŞI ŞOCURILE GENERATE DE DISFUNCȚIONALITĂȚILE ACESTUIA

Conf. univ. dr. ***Viorelia LOPOTENCO***

Natural character development is determined by criteria IMS breeding and reflect the basic stages of national and global economic development. And this, because it is creating a mismatch between the regular IMS principles and outlined changes in the structure of world economy and also the realignment between the centers of power base. A discrepancy which is logical because the economic life everything is in a continuous process of change quantitative and qualitative. In this context regular IMS crises occur, which manifests itself in outbursts of foreign contradictions and disturbances caused by discrepancies between the structural principles of regulation mechanism IMS modified conditions of the world economy. IMS crises lead to ruin the system and its replacement by a new IMS, intended to provide a relative stability. Currently, following the financial crisis IMS faces a new bifurcations. According to this assessment will bring to the changing international financial architecture that is in transition from a unipolar to rule IMS U.S. dollar to a new multipolar system where it will shrink the role of the dollar and other currencies will increase the role.

Caracterul firesc al dezvoltării SVFI este determinat de criteriile de reproducție şi reflectă etapele de bază ale dezvoltării economiei naționale şi mondiale. Şi aceasta, deoarece, periodic, se conturează o discordanță între principiile SVFI şi modificările conturate în structura economiei mondiale şi, totodată, a repoziționării între centrele de putere de bază. O discordanță care este logică, fiindcă în viața economică totul este într-un continuu proces de schimbare cantitativă şi calitativă. În acest context, periodic, apar crize ale SVFI, care se manifestă prin izbucniri ale contradicțiilor valutare şi prin dereglări cauzate de necorespunderea principiilor structurale ale mecanismului de reglare a SVFI la condițiile modificate ale economiei mondiale.

Vorbind în termenii teoriei sistemelor disipative, starea unui sistem dinamic, care este şi cazul SVFI, este reprezentată de un punct dintr-un spațiu abstract, numit atractor, spre care tinde starea sistemului. Există două categorii de atractori: atractori previzibili (well behaved), pentru care o mică modificare a condițiilor inițiale este limitată în traiectorie când avansează în timp (mişcarea pendulului); a doua categorie este aceea a atractorilor străini care rezultă din traiectorii aproape de nedescurcat şi care se amestecă în spațiul fazei. Evoluția sistemului nu se reproduce, în acest caz, niciodată identic. Dacă traiectoriile sunt convergente, ele vor fi statornice, datorită micilor perturbații. În caz contrar, se va înregistra haosul. Astfel, periodic, în preajma unei bifurcații, care este condiționată, nu în ultimul rând, de contradicțiile principiilor SVFI şi procesul firesc al dezvoltării economiei mondiale, au loc aşa-numitele *smucituri,* care pregătesc un salt atât cantitativ, cât şi calitativ sau *ordine din fluctuație*. Smuciturile pot fi considerate nişte disfuncționalități ale SVFI. Astfel de „smucituri" s-au produs de mai multe ori pe parcursul evoluției fenomenului mondo-financiar şi monetar.

Crizele SVFI duc la o năruire a sistemului şi înlocuirea sa cu un nou SVFI, care poate să asigure o stabilitate relativă.

Crearea unui nou sistem valutar financiar internațional parcurge trei etape de bază:

- formarea şi constituirea premiselor, determinarea principiilor şi menținerea continuității cu sistemul precedent;
- constituirea unei entități structurale, finalizarea construcției, activizarea treptată a principiilor noului sistem;

- crearea unui sistem valutar financiar internațional deplin funcțional pe bază de integritate completă şi legătura organică dintre elementele sale.

Primul sistem valutar-financiar internațional s-a format necondiționat în sec. XIX, după revoluția industrială bazată pe monometalismul de aur sub forma standardului de aur. Juridic, el a fost înființat prin intermediul unui acord interstatal la Conferința de la Paris din 1867, unde aurul a fost recunoscut ca formă unică a banilor din lume. În condițiile în care aurul îndeplinea toate funcțiile banilor, sistemele – atât cel național cât şi mondial – monetar şi valutar erau identice.

Monedele naționale se defineau prin conținutul lor valoric stabilit prin lege de către statele respective. Acest conținut se numea *valoare paritară*, valoare care se materializează într-o cantitate de aur fin pus la baza unității monetare.

Condițiile ce trebuiau îndeplinite de acest etalon erau să fie cât mai stabil şi cu valoare unanim recunoscută pe piața mondială. Deci, pentru un timp, etalonul a fost aurul (monede sau lingouri), apoi a urmat etalonul aur devize, sau o altă monedă de referință cotată bine pe piața internațională. Este caracteristic faptul că, în acea perioadă, achitările între state erau efectuate prin intermediul *tratelor* (cambii transferabile), care erau emise în valută națională, de obicei, a Marii Britanii. Lira sterlină juca un rol de frunte în lume, deoarece, în decursul anilor 1815-1914, conținutul său de aur nu s-a modificat, ca, de altfel, şi cel al francului francez.

Pe parcursul Primului Război Mondial, criza sistemului vechi era inevitabilă, ea fiind condiționată şi de situația gravă din timpul şi de după război. A fost stabilit standardul aur devize bazat pe aur şi pe valutele de bază care puteau fi schimbate în aur. Valuta folosită pentru achitările interstatale se numea *devize*.

Al doilea sistem valutar-financiar internațional a fost, juridic, formulat prin acordul interstatal din 1922, la conferința economică internațională de la Genova.

Sistemul valutar-financiar internațional de la Genova funcționa în baza câtorva principii: baza lui o constituiau aurul şi devizele; s-a păstrat paritatea de aur; s-a reconstituit regimul cursurilor libere flotante; reglările valutare se efectuau prin intermediul unei politici valutare active, conferințe internaționale.

În perioada 1922-1928, a fost atinsă o stabilitate valutară relativă. Dar punctele slabe erau prea evidente, printre care: procesul de stabilizare a valutelor s-a extins pe câțiva ani, ce a fost o premisă pentru războaiele valutare; în locul standardului de aur monedă s-au introdus forme prescurtate a monometalismului de aur în sistemele valutare şi monetare; metodele stabilizării valutare au fost necorespunzătoare, devalorizarea fiind dezastruoasă pentru economiile majorității țărilor, cu excepția Marii Britanii, unde a avut loc o revalorizare; stabilizarea valutelor a avut loc prin intermediul creditelor străine şi, respectiv, a unor condiții dezavantajoase. Pentru această perioadă, este caracteristică creşterea potențialului economico-valutar al SUA, pe plan mondial, care devine centru financiar cu sediul la New York, se transformă din debitor în creditor şi ale cărui rezerve de aur oficiale erau cele mai mari.

SUA a început campania pentru rolul principal al dolarului, dar a obținut statutul de valută de rezervă doar după al Doilea Război Mondial. În perioada dintre cele două războaie, dolarul şi lira sterlină nu au fost recunoscute în lume, deşi erau valute active din timpul războiului.

Stabilizarea valutară a fost distrusă de criza mondială din anii 1930. Valorile paritare s-au dovedit a nu fi practice, deoarece erau prea rigide în timp, se modificau la intervale de timp mari, iar valoarea reală a monedelor varia mai repede, de cele mai multe ori survenind mari diferențe între acestea. Au existat încercări multiple în ceea ce priveşte valoarea

paritară, dar, în final, s-a constatat că valorile paritare nu au nicio utilitate, întrucât prin aceste modificări nu făceau decât să fie în urma variației valorilor pe piața mondială, iar în cazuri de criză, nu mai aveau nicio însemnătate.

Caracteristicile de bază ale crizei din 1929-1936 au fost: caracterul ciclic şi structural; o durată îndelungată; a fost foarte acută şi adâncă, cu apariția „banilor fierbinți" ai speculatorilor, a căror apariție şi dispariție bruscă înrăutățeau situația; intensitatea şi perioadele de afectare a țărilor care era foarte diferită.

În urma crizei, sistemul valutar-financiar internațional de la Genova şi-a pierdut elasticitatea şi stabilitatea relativă. Cu toate că valutele nu mai erau schimbate pe aur în circuitul intern, s-a păstrat convertibilitatea externă a valutelor în aur, conform acordului semnat între băncile centrale ale SUA, Marea Britanie şi Franța.

Înaintea celui de-al Doilea Război Mondial, în 1937, a trecut al doilea val al crizei care a depreciat toate valutele, lăsând o instabilitate totală. În timpul războiului toate țările au introdus restricții valutare, atât țările care participau la război, cât şi cele neutre. Cursurile valutare blocate aproape că nu s-a modificat în această perioadă, ele pierzând rolul activ în relațiile economice. Importanța aurului în calitate de bani internaționali a crescut, Germania fascistă luând tot aurul din băncile centrale ale țărilor ocupate după ce a irosit rezervele sale pentru pregătire de război.

Criza a mai fost amplificată de faptul că Germania emitea în țările ocupate bani care nu aveau nicio bază pentru garanție, cursul mărcii era supraevaluat şi era folosit clearingul valutar care a dăunat grav economiei țărilor ocupate.

Cel de-al treilea sistem valutar-financiar internațional a fost înființat la Conferința ONU de la Bretton Woods. În 1944, națiunile majore aliate s-au întâlnit la Bretton Woods pentru a proiecta un mecanism de restabilire a economiilor țărilor distruse în urma Celui de-al Doilea Război Mondial. Ei au creat o nouă arhitectură financiară internațională, bazată pe regimul cursului de schimb valutar fixat şi pe convertibilitatea dolarului american cu aurul.

Acordul a fost semnat la 22 iulie şi a intrat în vigoare la 27 decembrie 1945. Noul sistem trebuia să păstreze părțile pozitive ale standardului de aur, dar fără neajunsuri. Acest sistem a fost primul care se baza pe un acord semnat de statele importante pe plan mondial. Din acel moment, sfera valutară internațională a devenit obiectul de regularizare a guvernelor aproape tuturor țărilor din lume.

Principiile de bază ale sistemului valutar-financiar de la Bretton Woods au fost:

1. Fiecare țară care a participat la Conferința de la Bretton Woods era obligată să stabilească conținutul în aur şi dolari SUA al unității sale monetare, astfel, fixând paritatea valutară dintre valuta sa şi a celorlalte țări;
2. Fiecare țară se obliga să mențină cursul valutei sale neschimbat față de orice altă valută. Cursurile de piață ale valutelor nu trebuiau să devieze de la parităților fixate în aur sau dolari SUA mai mult de 1% într-o direcție sau alta. Devalorizarea cu mai mult de 10% se permitea doar cu acordul FMI;
3. În calitate de monedă internațională, la nivel cu aurul, era considerat dolarul SUA;
4. Trezoreria SUA se obliga să schimbe dolarii băncilor centrale ale altor țări în aur, 35 de dolari pentru 31,1 grame de aur;
5. Pentru prima dată, s-au creat organismele valutar-financiare internaționale – Fondul Monetar Internațional (FMI) şi Banca Internațională pentru Reconstrucție şi Dezvoltare (BIRD).

Sistemul de la Bretton Woods a activat fără modificări din 1945 până în 1970, iar unele elemente ele ei s-au păstrat până la mijlocul anilor '70. Aceştia au fost anii „miracolului economic", pe parcursul căruia au fost înregistrate tempouri sporite ale creşterii tuturor indicatorilor macroeconomici. Au fost lichidate pierderile colosale din urma războiului şi comerțul mondial se dezvolta vertiginos.

Dezvoltarea economică a permis multor țări să revină la convertibilitatea valutelor sale, printre care Germania, Franța, Italia, Belgia, Luxemburg, Olanda, precum şi Anglia, țările scandinave, Austria şi Suedia, iar mai târziu şi Japonia. Acesta a fost rolul pozitiv al noului sistem.

Totuşi, acest sistem a favorizat cel mai mult SUA, dolarul, la sfârşitul anilor '60, practic, deținând monopolul sferei de achitări internaționale şi aproape eliminând sfera de influență a lirei sterline, dar stabilitatea dolarului SUA a fost parțială.

Mult timp, țările care foloseau dolarul simțeau insuficiența lor acută, „foamea pentru dolari". Țările Europei şi Japonia resimțeau puternic dependența față de SUA. Dar odată ce cantitatea dolarilor deținută de cetățenii străini creştea iar cantitatea aurului din rezervele SUA se micşora, a apărut problema asigurării dolarului şi menținerii lui ca monedă internațională de rezervă. Astfel, în 1971, preşedintele Richard Nixon a stopat convertibilitatea dolarului în aur aceasta fiind sfârşitul politicii de schimb a aurului pe dolar, al politicii care a durat 37 de ani.

Politica nouă a rupt legătura dintre aur şi costul internațional al dolarului, permițând pieților să-i stabilească cursul, adică a făcut dolarul „flotant". Ca rezultat, la începutul anului 1974, celelalte valute puternice liber „flotau" între ele. Aceasta a constituit sfârşitul sistemului de la Bretton Woods, care se baza pe cursul fixat față de dolarul SUA.

Daunele serioase, pricinuite sistemului valutar-financiar internațional de criza energetică şi de folosirea nerațională a dolarului SUA, în calitate de monedă unică de rezervă, au condiționat crearea unui nou sistem valutar.

Elementele de bază ale acestui sistem au fost determinate la conferința FMI de la Kingston (Jamaica), din ianuarie 1976:

- Aurul îşi pierdea rolul de monedă şi era considerat marfă, deşi lichiditatea sa înaltă tenta multe țări să-i ofere un loc important în rezervele valutare de aur.
- Țările primeau dreptul de a alege regimul cursului valutar.
- Cotizațiile plătite de către țările FMI nu mai erau în formă de aur.
- A fost introdus standardul Dreptului Special de Tragere (DST). Prin crearea lui, s-a urmărit remedierea deficienței sistemului de la Bretton Woods, care nu a reuşit să realizeze echilibrul dintre nevoi şi lichidități. Prin emisiunea lor cel puțin o parte din formarea lichidității internaționale devine independentă de orice îngrădire materială artificială, ca şi de orice influență națională. DST-ul a fost un ban de cont emis de FMI fără o garanție materială. Calculul privind emisiunea DST a inclus: volumul comerțului internațional; rezervele valutare oficiale ale statelor; lichiditatea internațională; starea balanțelor de plăți.

Dar problema DST constă în faptul că el nu îndeplinea rolul banilor internaționali, nu constituia o alternativă pentru puterea dolarului SUA.

Sistemul recunoştea faptul că relațiile economice schimbătoare între țări necesită o flotare permanentă a cursurilor, că devierile pe termen scurt ale valutelor puteau cauza distrugerea fluxurilor comerciale şi financiare. De aceea, băncile centrale trebuiau să regularizeze procesele speculative.

Din aprilie 1978, sistemul a început să lucreze şi funcţionează şi acum. La crearea acestui sistem au participat atât ţările industriale puternice, cât şi cele în curs de dezvoltare. Sistemul de la Kingston din Jamaica presupune administrarea cursurilor flotante.

Caracteristică este pierderea rolului autotputernic al dolarului SUA, odată cu dezvoltarea Europei şi a Japoniei. Acum, în lume, există 3 valute, care concurează pentru dreptul de a fi monede de rezervă pe plan mondial: dolarul, euro şi yenul.

Regimul cursurilor valutare flotante, în majoritatea ţărilor, nu a dus la stabilizare, cu toate intervenţiile majore. Acest regim nu a putut ajuta la ajustarea balanţelor de plăţi, nu a putut să termine fluxul şi refluxul neaşteptat al banilor „fierbinţi", specularea valutară. De aceea, ţările preferă flotarea dirijată a cursurilor sale, menţinându-le prin diverse instrumente ale politicilor valutare.

Criticii sistemului de la Kingston (Jamaica) consideră că dirijarea flotării nu este un „sistem". Aceasta presupune faptul că unele ţări intervin în funcţionarea cursului valutar, nu doar cu scopul nivelării dezechilibrului speculativ sau pe termen scurt al valutelor, dar şi pentru a menţine valutele sale cronic slabe. Ca perspectivă, este de aşteptat că ele vor pune accent pe dirijare decât pe flotarea liberă. Aceasta ar duce la falimentul sistemului actual. Totuşi, este puţin probabilă întoarcerea la paritatea stabilită.

Astfel, problemele sistemului de la Kingston (Jamaica) duc spre o reformă necesară. În primul rând, este necesară găsirea unor noi căi de stabilizare a cursurilor valutare, redarea unei noi forţe de coordonare a politicii valutar-economice a statelor de frunte.

Solidaritatea valutară este dictată de aspiraţiile lor de a perfecţiona mecanismul valutar internaţional, care este una din sursele de instabilitate ale economiilor naţionale şi mondiale. La baza neînţelegerilor valutare, se află rivalitatea celor trei centre.

Ca răspuns la instabilitatea sistemului de la Kingston (Jamaica), ţările UE au creat sistemul valutar regional propriu pentru a stimula procesul de integrare economică. El este o parte componentă importantă a sistemului internaţional. Evoluţia monedei europene este, deocamdată, un exemplu unical de trecere treptată a unui grup mare de ţări la o valută unică. Re.

Sistemul valutar de la Kingston (Jamaica) a permis ţărilor-membre ale FMI să aleagă regimul cursurilor valutare. În timp ce ţările dezvoltate au ales regimul valutar flotant, ţările în curs de dezvoltare folosesc câteva regimuri ale cursurilor valutare. Cursul valutar al majorităţii ţărilor tinere este legat de o valută stabilă. Lider este dolarul SUA.

S-a mărit trendul creşterii numărului ţărilor în curs de dezvoltare, care folosesc mai multe repere pentru valutele lor (coşul valutar). Ţările care au o poziţie valutar-economică mai stabilă, cu diverse restricţii, trec la cursul flotant.

Aproximativ 25 de ţări, alegând un regim oarecare al cursului valutar, concomitent, practică o mulţime de cursuri ale valutei sale: pentru export, pentru import şi pentru comerţul extern în general.

În practica mondială, sunt bine cunoscute următoarele cursuri: al „stafidelor" Turciei, al „bumbacului" Egiptului, „al cafelei" Brziliei ş.a. Totuşi, eficienţa acestor cursuri nu e prea mare, ţinând cont de rata înaltă a inflaţiei din aceste ţări. Sunt frecvente cazurile când o ţară sau alta brusc îşi modifică regimurile cursurilor valutare, trecând de la un regim la altul. De obicei, valutele naţionale se supun devalorizării în aceste cazuri.

Având posibilitate de opţiune, ţările în curs de dezvoltare, totodată, nu sunt în stare săşi protejeze unităţile monetare proprii, faţă de devierile neaşteptate ale cursului valutelor ţărilor dezvoltate şi de situaţia de pe piaţă valutară.

În practica reglării cursurilor valutare ale țărilor în curs de dezvoltare, s-a folosit des devalorizarea şi mult mai rar revalorizarea. Pe parcursul anilor '80-'90, au fost efectuate mai mult de 80 de devalorizări. Aceasta se face pentru a mări exportul acestor țări. Însă, concomitent, trebuie întreprinse un şir de măsuri, care ar menține situația favorabilă pentru exportatori pe un timp mai îndelungat, iar pentru majoritatea țărilor această problemă este imposibil de rezolvat.

Acordul de la Kingston (Jamaica) prevede creşterea rolului FMI în regularizarea sistemului valutar-financiar internațional. De mai multe ori, au fost mărite cotizațiile țărilor-membre în Fond, pentru țările în curs de dezvoltare, ea fiind parțial mărită. În acelaşi timp, FMI, din anii '70, nu mai acordă credite țărilor dezvoltate şi s-a reorientat, aproape complet, în activitatea sa de creditare a țărilor în curs de dezvoltare.

În prezent, în urma declanşării crizei financiare, SVFI se află în fața unei noi bifurcații. Potrivit unor aprecieri, aceasta va duce la schimbarea arhitecturii financiare internaționale şi anume la trecerea de la un SVFI unipolar cu supremația dolarului american la un nou sistem multipolar, unde se va micşora rolul dolarului şi va creşte rolul altor monede internaționale.

Bibliografie:

1. P.Bran, I.Costică. *Economica activității financiare şi monetare internaționale*. Editura Economică. Bucureşti, 2003
2. Красавина Л.Н. *Международные валютно-кредитные и финансовые отношения, учебник*, Москва, Финансы и статистика, 2003.
3. Мовсеян А.Г., Огнивцев С.Б., *Международные валютно-кредитные отношения, учебник,* Москва, Инфра-М, 2003.

COMPORTAMENTUL CLIENTULUI CORPORATIV CA BAZĂ A STRATEGIEI BANCARE ÎN CONDIȚII DE CRIZĂ

Conf. univ. dr. ***Larisa MISTREAN***

The nature of banking institutions and the context of current competition is driving them to maintain existing customers, target achievable through meeting customers requirements and only then to attract new ones.

Because of the importance that customer loyalty has in banking business, analyzing and understanding customer behavior is a main component of business marketing, thus, allowing the bank to anticipate the likely reactions of customers and to influence the structure of products and services.

Datorită importanței, pe care fidelitatea clienților o are pe termen lung asupra activității instituțiilor bancare, analiza şi înțelegerea comportamentului clienților reprezintă o componentă principală a activității de marketing desfăşurate, permițând, în acest fel, băncii să anticipeze reacțiile probabile ale clienților, precum şi să influențeze structura produselor şi serviciilor oferite.

Prin natura activității instituțiilor bancare şi în contextul concurenței actuale, devine necesară orientarea acestora, în primul rând, spre menținerea clienților existenți, obiectiv realizabil prin îndeplinirea cerințelor de satisfacere a clienților şi doar ulterior, spre atragerea

altora noi. Această condiție s-a impus ca urmare a constatărilor referitoare la nivelul mult mai ridicat al costurilor de atragere a noilor clienți în comparație cu cele ale menținerii clienților existenți. De aceea, în orice societate financiară, menținerea fondului de clienți devine o parte crucială a strategiei de marketing.

Prin urmare, tendința instituțiilor financiare este de orientare spre serviciile de relație îndelungată (sau serviciile cu caracter continuu – presupun o relație de durată cu societatea financiară prestatoare, de exemplu, contul curent) în detrimentul serviciilor singulare (sau serviciile „de o singură dată" – nu presupun, în mod obligatoriu, o continuitate în timp a relațiilor clientului cu banca, de exemplu, schimbul valutar).

Ca rezultat al necesității consolidării relației cu clienții, devine, din ce în ce mai evident, faptul că fiecare are rolul său de jucat, iar calitatea serviciilor prestate trebuie să fie la cel mai înalt standard pentru asigurarea continuității relațiilor. De aceea, asigurarea standardelor de calitate a serviciilor depinde de multe aspecte, cum ar fi:

- cunoştinţele, aptitudinile interpersonale, motivația şi personalitatea persoanei care prestează serviciul;
- împrejurările în care este asigurat produsul bancar;
- percepția şi caracterul clientului care beneficiază de serviciu;
- responsabilitatea confidențialității, care se referă la importanța activității de administrare, protecție şi consiliere financiară a clientului;
- fluxul informațional în dublu sens, care conduce la obținerea de informații cu privire la operațiunile curente ale clienților putându-se determina posibilități de vânzare încrucişată.

În analiza comportamentului clientului-persoană juridică, instituțiile financiare trebuie să țină cont de unele aspecte cu caracter special care trebuie să determine particularizări ale ofertei. Asemenea factori determinanți sunt:

- necesitățile clientului organizațional, care, de obicei, sunt mult mai complexe decât ale clientului individual şi, de aceea, mult mai dificil de satisfăcut;
- există categorii de clienți care necesită tratament special;
- relațiile de succes cu clientul-persoană juridică sunt dificil de construit şi costisitor de întreținut;
- clientul organizațional solicită instituției financiare să dețină cunoştințe generale despre activitatea sectorului în care activează şi cunoştințe despre propria sa firmă.

Există o gamă largă de factori, care pot determina atitudinile firmelor referitoare la serviciile financiare. Dintre aceştia, menționăm:

- mărimea firmei;
- sectorul economic în care îşi desfăşoară activitatea;
- stilul de conducere;
- poziția factorului de decizie în firmă;
- poziția financiară şi comercială a firmei;
- statutul firmei;
- vârsta şi profesionalismul echipei de conducere;
- tipul acționariatului şi aspirațiile lui;
- de natura firmei şi amplasarea geografică;
- climatul economic.

Dintre toți aceşti factori, primii trei menționați au o influență mai mare asupra dimensiunii şi complexității cerințelor pentru serviciile financiare.

Înțelegerea comportamentului de cumpărare, în funcție de mărimea firmei, ajută societatea financiară în segmentarea pieței, determinând împărțirea acestora în trei categorii: întreprinderi mici, mijlocii şi mari. Sintetic, implicațiile de marketing, în funcție de cele trei segmente, se prezintă astfel:

Tabelul 1

Implicațiile marketingului bancar în funcție de client

	Întreprindere mică	**Întreprindere mijlocie**	**Întreprindere mare**
Produs	Simple	Puțin mai complexe, fără a necesita adaptări complexe	Complexe, elaborate după cerințele clienților
Preț	Risc mare → preț mare	Risc mediu → preț mediu	Risc scăzut → preț mic
Imaginea carută	Caldă, prietenească, susținătoare	Demonstrarea disponibilității serviciilor, înțelegerea nevoilor acestui segment, bunăvoința de a ajuta	Înțelegerea specificului activității, servicii complexe, de specialitate
Promovare	Ziare, radio, tv, publicații	Vânzare directă	Contact personal

Cunoaşterea de către bănci a modului în care operează unitățile de luare a deciziei, în cazul clienților-persoane juridice este vitală, principala preocupare a organizațiilor financiare fiind de a ajunge la cel ce ia decizii în interiorul companiei, de a construi o relație cu acesta şi apoi de a stabili necesitățile şi dorințele clientului.

Ca urmare a importanței pe care o are înțelegerea comportamentului consumatorului organizațional, preocupările cercetătorilor au fost direcționate spre înțelegerea concretă a procesului de cumpărare organizațional. Printre modelele consacrate în sfera financiară, menționăm modelul Webster & Wind care realizează o grupare a variabilelor de influență a comportamentului unei organizații în procesul de luare a deciziei în următoarele categorii:

- caracteristici individuale ale cumpărătorilor;
- relațiile între membrii unității de luare a deciziei;
- caracteristicile organizației regăsite în formele sale de răspuns în procesul de cumpărare;
- factorii de mediu care impun diferite limitări şi care pot influența puterea de cumpărare.

Băncile comerciale din Republica Moldova acordă o atenție deosebită cercetării cerințelor clienților corporative şi, în special, a cauzelor care contribuie fie la majorarea, fie la micşorarea cererii la produsele bancare din partea lor.

Este evident că calitatea serviciilor deține un rol esențial în decizia clienților privind alegerea unei anumite bănci comerciale ca partener.

Calitatea serviciilor se referă la satisfacerea cerințelor clientului la nivelul aşteptărilor acestuia. Domeniile ce trebuie luate în considerare în evaluarea calității produselor şi serviciilor financiare sunt următoarele:

- Produsele şi serviciile – la evaluarea acestui concept, se va analiza disponibilitatea de a răspunde cererii clientului, printr-o ofertă complexă şi adaptată nevoilor, compusă atât din produsul de bază, cât şi din serviciile asociate.
- Sistemele de distribuție – la evaluarea acestui concept, se va urmări funcționarea competentă, fiabilă şi eficientă a tuturor sistemelor şi procedurilor folosite. Un

rol important, în perceperea unui serviciu de calitate, îl au serviciile de întâmpinare.

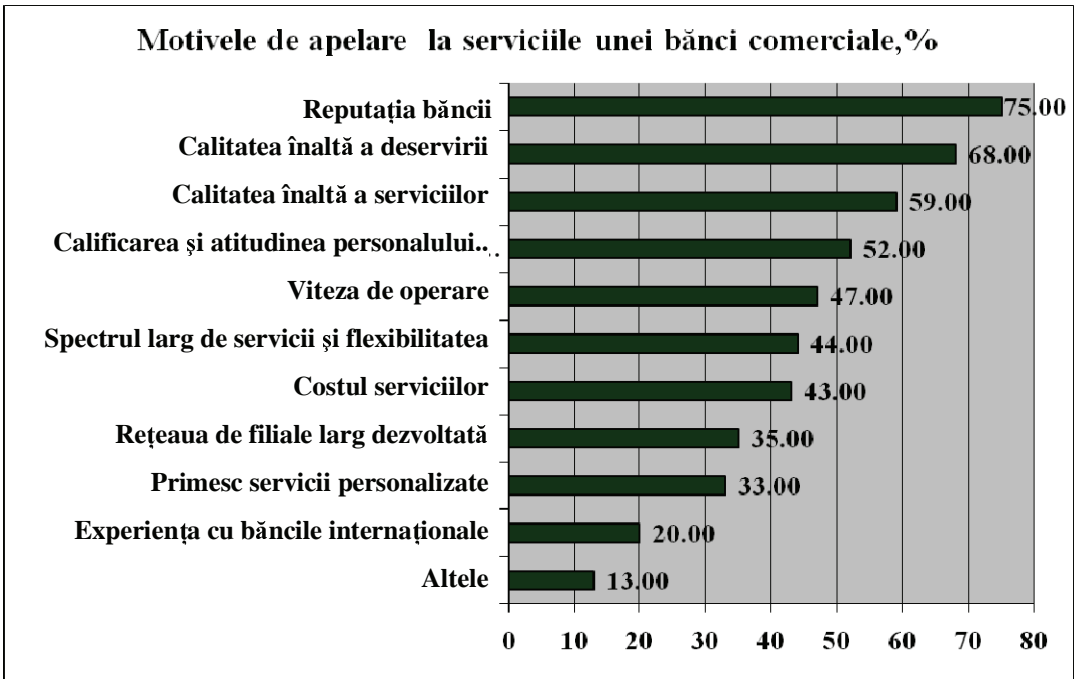


Figura 1. **Motivele de apelare la serviciile unei bănci comerciale**

De asemenea, mediul de distribuție trebuie monitorizat pentru supravegherea aspectelor fizice ale ofertei: spațiu, culoare, lumină, indicatoare, amplasamentul sucursalelor, zgomotul etc.

- Tehnologia – joacă un rol foarte important pentru conferirea unui caracter calitativ ridicat al serviciilor bancare. Astfel, folosirea calculatoarelor poate mări viteza prestațiilor, dar o dependență ridicată față de echipamente poate crea dificultăți în satisfacerea deplină a clientului.
- Percepțiile şi aşteptările clienților – cele mai multe studii indică criteriile folosite de clienți în aprecierea produselor şi serviciilor bancare. Astfel, criteriile esențiale vizează aspecte, precum: tangibilitatea: evidența fizică a produsului; seriozitatea; responsabilitatea; comunicarea; credibilitatea; siguranța; competența; curtoazia; înțelegerea; accesul.

Actualmente, băncile comerciale autohtone se luptă pentru fiecare client, din care cauză, analizează atent cauzele ce contribuie la apelarea la serviciile altor bănci.

Rezultatele acestor cercetări sunt luate în considerație de instituțiile bancare la elaborarea strategiei de activitate

Analiza acestor criterii esențiale asigură o bază pentru chestionarele care pot fi folosite în vederea înțelegerii şi perceperii serviciilor de către clienți. După analiză, rezultatele pot fi folosite la: îmbunătățirea serviciilor, identificarea tendințelor de calitate a serviciilor, compararea sucursalelor unei bănci, compararea unei bănci cu concurenții săi şi la clasificarea clienților.

În condiții concurențiale intense, pentru a se putea asigura calitatea cerută a serviciilor financiare, trebuie procedat la stabilirea unui standard al serviciilor şi asigurarea menținerii

lui. Ca atare, o parte importantă a procesului de marketing este determinarea standardelor minime acceptabile, cum ar fi, de exemplu, timpul maxim de aşteptare al unui client.

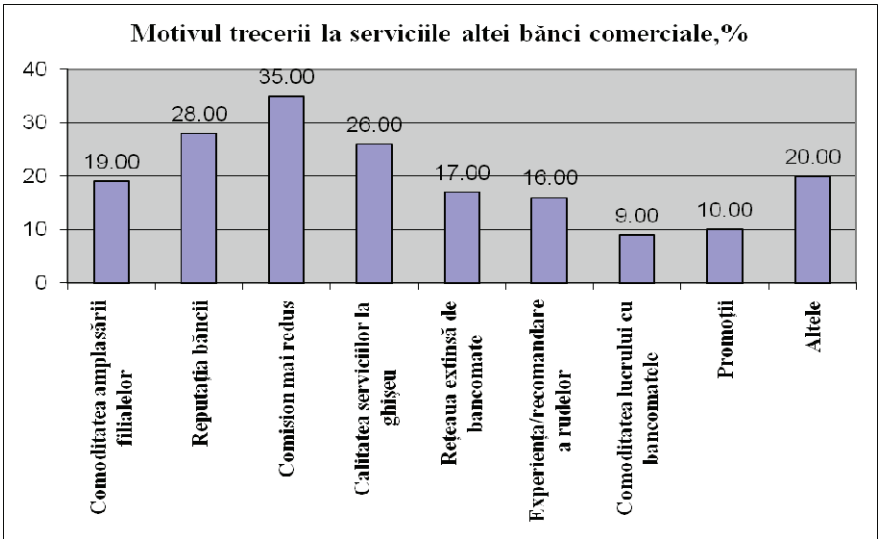


***Figura 2.*Motivul trecerii la serviciile altei bănci comerciale**

În contextul enunţat, standardele serviciilor trebuie să contribuie la:

Stabilirea obiectivelor generale ale instituţiei financiare constituie un aspect important, deoarece, în baza obiectivelor fixate, salariaţii vor şti exact ce se aşteaptă de la ei. Astfel, instituţiile financiare, care îşi informează personalul cu privire la standardele necesare servirii clientului, vor realiza un nivel mai ridicat al serviciilor decât organizaţiile care nu specifică, în mod clar, aşteptările proprii.

Câştigarea unui avans în faţa competiţiei reprezintă o realitate, deoarece standardele sunt stabilite cu speranţa de a depăşi performanţele concurenţilor.

Îmbunătăţirea activităţii în viitor – dacă standardele de calitate a serviciilor sunt stabilite corect şi monitorizate adecvat, ele vor constitui un mecanism eficient pentru planificarea viitoarelor îmbunătăţiri şi dezvoltări ale produselor financiare.

Curtoazia reprezintă o certitudine a aşteptărilor clienţilor. Ca atare, standardele de curtoazie faţă de client au în vedere următoarele aspecte:

- personalul trebuie să stabilească un contact vizual la începutul întâlnirii cu clientul şi să continue să procedeze astfel, periodic;
- personalul trebuie să zâmbească şi să folosească formule de salut adecvate;
- ecusonul cu numele trebuie să fie vizibil;
- clientul trebuie să beneficieze de toată atenţia salariatului, pe tot parcursul efectuării tranzacţiei;
- dacă un client este direcţionat spre un alt salariat, acesta trebuie anunţat şi informat pe scurt despre stadiul rezolvării problemelor.

Alte aspecte importante referitoare la managementul serviciilor fac referire la protocolul urmat în cazul contactelor telefonice, precum şi a procedurilor necesare de urmat privind rezolvarea reclamaţiilor.

Monitorizarea standardelor de performanţă reprezintă un factor vital pentru succesul strategiilor de fidelizare a clienţilor prin intermediul unor servicii de calitate. Astfel, verificările realizate pot fi:

- interne – desfăşurate la nivelul sucursalelor şi al Centralei cu scopul de a confirma aplicarea sistemelor şi a standardelor de performanţă.
- externe – au ca scop asigurarea modului în care clienţii sunt satisfăcuţi de calitatea serviciilor oferite.

Instrumentele de măsură utilizate sunt diverse, una din tehnicile des utilizate în sistemul financiar fiind aceea a „clientului misterios".

Specialiştii de marketing consideră dezvoltarea relaţiilor cu clienţii o pârghie majoră a dezvoltării durabile a organizaţiei. Managementul relaţiilor cu clienţii presupune schimbarea radicală a activităţii şi strategiilor organizaţiei, în raport cu evoluţia tradiţională. De la stadiul în care clienţii sunt consideraţi sub aspect de număr sau valoare totală a tranzacţiilor realizate, tot mai multe organizaţii se orientează spre strategiile de marketing focalizate pe stabilirea şi menţinerea unor relaţii de durată cu fiecare client relevant. Proiectarea şi implementarea unor strategii de marketing eficace presupun un efort substanţial de măsurare a valorii fiecărui client.

Bibliografie:

1. Cetina Iuliana – *Marketing financiar bancar*, Editura Economică, Bucureşti, 2005.
2. Odobescu Emanuel – *Marketing bancar intern şi internaţional*, Editura Sigma Primex, Bucureşti, 1999.
3. Lazăr Dumitru – *Marketing financiar-bancar*, Editura Universităţii „Dimitrie Cantemir" Târgu-Mureş, 2001.
4. Olteanu Valerică – *Marketing financiar-bancar*, Editura Ecomar, Bucureşti, 2005.

EVOLUȚIA CADRULUI JURIDIC AL POLITICII MONETARE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Lect. sup. ***Ala ROLLER***
Lect. sup. ***Radu CUHAL***

The present research tries to be included in the teoretic, methodological and practical efforts to clarify the content, significance and implications, legal framework of monetary policy general by and particularlly in the Republic of Moldova, to analyse its main implications in the economic and social life, to underline some solutions of this economic phenomenon, trying to offer some ideas and sugestions, in order to reduce the inflationary process in the future.

Banca Naţională a Moldovei a fost înfiinţată în anul 1991 prin Decretul Preşedintelui Republicii Moldova din 4 iunie 1991 „Cu privire la Banca Naţională a Moldovei", conform căruia Banca Republicană din Moldova a Băncii de Stat a URSS a fost reorganizată în Banca Naţională a Moldovei. La 11 iunie 1991, Parlamentul Republicii Moldova a adoptat Legea cu privire la Banca Naţională de Stat a Moldovei, iar la 12 iunie 1991, Legea cu privire la bănci şi activitatea bancară. Astfel, aceste acte legislative au pus fundamentul sistemului bancar din R. Moldova şi, respectiv, a politicii monetare a statului.

Practica economică anterioară a diferitelor ţări demonstrează faptul că, prin statutul lor, băncile centrale trebuie să urmărească multiple obiective macroeconomice şi, uneori, chiar

microeconomice. Aceste obiective includ creşterea economică susținută, ocuparea deplină a forței de muncă, alocarea şi utilizarea eficientă a resurselor, securitatea sistemului de plăți şi o serie de alte elemente destinate să asigure „progresul economic" [1].

Multitudinea obiectivelor posibile în politica monetară conferă acesteia o mare flexibilitate şi-i măreşte posibilitățile de atingere a obiectivelor finale urmărite prin toată politica macroeconomică. Singura condiție rămâne ca, atunci când se stabilesc anumite obiective, acestea să fie făcute cunoscute şi să li se explice rațiunea subordonată atingerii obiectivelor finale de interes general pentru întreaga economie națională.

În anul 1993, Republica Moldova a semnat primul memorandum cu Fondul Monetar Internațional. La insistența misiunilor FMI din această perioadă, politica monetară şi valutară promovată de către Banca Națională a Moldovei se baza pe regimul țintirii agregatelor monetare şi regimul gestionat al cursului de schimb (şi, începând cu octombrie 1998, regimul flotant gestionat al cursului de schimb).

Regimul țintirii agregatelor monetare, la nivel tactic, presupune utilizarea bazei monetare ca obiectiv operațional al politicii monetare (ceea ce presupune „corectarea" ei prin efectuarea operațiunilor de sterilizare/vărsare a lichidității prin intermediul instrumentelor indirecte ale politicii monetare), iar la nivel strategic agregatele monetare, ca obiectiv intermediar, în vederea atingerii obiectivului final al politicii monetare – stabilitatea monedei naționale.

Alegerea ca obiective intermediare ale politicii monetare şi valutare – agregatele monetare, a decurs, din specificul economiei Republicii Moldova, din faptul că ele, la moment, îndeplineau, față de celelalte alternative posibile, condițiile privind controlabilitatea şi previzibilitatea efectelor lor asupra obiectivului final (dat fiind faptul că masa monetară M3 reprezintă variabila monetară aflată în cea mai strânsă corelație cu inflația).

Astfel, în perioada respectivă, a fost acceptat faptul că una din condiții este stabilitatea monedei naționale, ce presupune o dinamică controlabilă şi prognozabilă a nivelului prețurilor şi lipsa fluctuațiilor bruşte şi neprevăzute ale cursului de schimb a monedei naționale față de alte valute. Realizarea stabilității monedei naționale va contribui la reducerea incertitudinilor şi a riscurilor în procesul de luare a deciziilor în domeniul investirii, consolidarea încrederii populației în sistemul financiar al statului, contribuirea la o realizare mai efectivă a reformelor sociale.

Din aceste considerente, în Legea nr. 548-XIII din 21 iulie 1995 cu privire la Banca Națională a Moldovei, promulgată de către Preşedintele Republicii Moldova la 19 septembrie 1995, este stipulat că *„Obiectivul principal al Băncii Naționale este de a realiza şi a menține stabilitatea monedei naționale. Pentru atingerea acestui obiectiv, Banca Națională stabileşte şi menține condițiile pieței monetare, de credit şi valutare, care conduc la dezvoltarea economică susținută, stabilă a statului şi, în special, a sistemului financiar şi valutar bazat pe legile pieței"* [2].

Se cere menționat că utilizarea, de exemplu, a ratei dobânzii ca unul din obiective intermediare al politicii monetare, în anii 1991-1993, a fost inadecvată. Acest fapt decurgea din structura necristalizată a ratelor dobânzilor din economie şi de inexistența unei elasticități stabile dintre variabilele macroeconomice reale față de rata dobânzii. Astfel, singurul obiectiv al Băncii Naționale a Moldovei, legat de rata dobânzii, a fost situarea acestuia la niveluri real pozitive. Cu toate acestea, în perioada 1990-1993, acest obiectiv a fost ignorat, astfel încât, prin practica unor dobânzi negative în termeni reali, pe fondul prăbuşirii producției, a avut loc o scădere dramatică a cererii de bani, manifestată prin creşterea vitezei de rotație a banilor până la nivelul de 8.6 rotații. Totodată, demonetizarea acută a economiei, care s-a produs în aceste condiții, s-a concretizat prin acoperirea de către masa monetară M2 doar a 12.0 la sută din PIB şi a complicat controlul inflației prin intermediul masei monetare.

În această ordine de idei, trebuie menționat că promovarea cu succes a politicii monetare s-a presupus a fi sprijinită, în primul rând, pe o politică valutară riguroasă bazată pe un regim flotant gestionat al cursului de schimb. Având rolul de a sparge inerția inflației, regimul gestionat al cursului de schimb datorită semnalului clar, pe care un curs stabil îl dă publicului, a temperat aşteptările inflaționiste.

Totodată, alegerea regimului flotant gestionat al cursului de schimb a decurs din faptul că cererea de monedă este considerată prea instabilă pentru a se conduce în politica monetară în funcție de acest comportament, precum şi din aprecierea că regulile monetare au un caracter prea tehnic pentru publicul larg.

La finele anului 1999, ca urmare a crizei financiare şi valutare regionale a devenit clar că regimul politicii monetare, promovat de Banca Națională a Moldovei, este orientat mai mult spre „stabilitate" decât spre impulsionarea şi sustenabilitatea creşterii economice.

Astfel, obiectivul final al politicii monetare şi anume stabilitatea monedei naționale presupune caracterul său dublu: pe de o parte – realizarea şi menținerea stabilității interne a monedei naționale, exprimate, în mod general, prin rata inflației şi evaluată prin indicele prețului de consum, şi pe de altă parte – realizarea şi menținerea, suplimentar şi în paralel, a stabilității externe a monedei naționale, exprimate şi evaluate prin rata de schimb în raport cu valutele străine majore.

Totodată, este cunoscut faptul că, în prezent, pentru majoritatea băncilor centrale, obiectivul principal al politicii monetare îl constituie stabilitatea prețurilor, deoarece, pe termen lung, politica monetară este capabilă să influențeze doar inflația [3]. În orice caz, o permanentă rată înaltă a inflației nu conduce la o creştere economică susținută pe termen lung, deoarece nivelul creşterii economice pe termen lung este determinat de factorii economiei reale [4] (schimbările demografice, tehnologia, educația şi eficiența pieței).

Din aceste considerente, prin aprobarea Legii nr. 191-XVI din 30.06.2006 cu privire la modificarea Legii nr. 548-XIII din 21 iulie 1995 cu privire la Banca Națională a Moldovei, s-a trecut de la „realizarea şi menținerea stabilității monedei naționale" la „asigurarea şi menținerea stabilității prețurilor" ca obiectiv fundamental.

În acest context, menționăm că, deşi în Legea cu privire la BNM au fost stabilite obiectivele politicii monetare, Banca Națională nu a adus la cunoştința publicului şi nu a explicat esența noțiunilor de „realizare şi menținere a stabilității monedei naționale" şi „asigurare şi menținere a stabilității prețurilor", fapt ce nu a permis înțelegerea, de către publicul larg, a obiectivului cantitativ, a ancorei nominale şi a deciziilor de politică monetară a BNM.

Bibliografie:

[1] Blejer M. I. *Central Banks and price stability: Is a single objective enough*?, Journal of Applied Economics, Vol. I, n.1, November 1998, pp. 105-122.

[2] Legea nr. 548-XIII din 21 iulie 1995 cu privire la Banca Națională a Moldovei, art.4 „Obiectivul principal".

[3] Boonstra W., Eijffinger C., Sylvester W. *Banks, financial markets and monetary policy*, Nederlands Institut voorhet Bank-en Effectenbedrijf, 1997, p. 210-212.

[4] Hallman J.J., Porter R.D., Small D.H. *Aggregate M2 per unit of potential GNP as an anchor for the price level.* Board of Governors of the Federal Reserve System. Washington D.C., April 1989, p.51.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Доктор экономики ***Юлия СУВОРОВА***

The problems of management financial stability belong to the number the most essential, not only financial, but also general economic problems. Out of insufficient financial stability can result a lack of funds for enterprise for development of production, to their insolvency and even to bankruptcy, and surplus stability will hinder to development, burdening the expenses of enterprise overstock ages and backlogs. In this sense, development of the system of measures is needed, providing an effective management financial stability, that will allow enterprises, in an unstable market economy, the best use of competitive edges and more active to work out the problems of insolvency and shut out the process of insolvency.

Управление финансовой устойчивостью в настоящее время приобретает особую значимость. На сегодняшний момент вряд ли можно говорить об окончательной разработанности этой проблемы, хотя по некоторым основным направлениям, особенно в области анализа, существуют достаточно четкие взгляды, методики, позиции, поэтому целесообразно рассматривать проблему управления финансовой устойчивостью как фундаментальную категорию механизма управления финансами.

Организация и управление финансовой устойчивостью являются важнейшими аспектами работы финансово-экономической службы предприятия, поэтому целесообразно остановиться на главных мероприятиях, охватывающих в первую очередь создание гибкой организационной структуры управления всего предприятия и его подразделений, оперативного управления и планирования. Разумеется, эффективность работы полностью зависит не только от полученных знаний, имеющегося опыта и методических наработок, наличия высококвалифицированных специалистов и отлаженного механизма движения материальных, финансовых и документарных потоков, но и от работоспособной организационной структуры управления финансово-экономической службы. В связи с этим целесообразно предложить создание в организационной структуре управления аналитического отдела, поскольку бухгалтерия, планово-экономический и финансовый отделы существовали и раньше со своими устоявшимися и традиционными задачами.

Создание четкой организационной структуры на предприятиях позволит систематизировать оперативное управление финансовой устойчивостью предприятия. Эта организационная структура, предложенная на рисунке 1, регламентируется положением о финансово-экономической службе и должностными инструкциями ведущих специалистов.

Аналитический отдел занимается анализом и оценкой финансового состояния предприятия, готовит пояснительную записку к годовому отчету и возглавляет подготовку к отчетному докладу на общем собрании акционеров, разрабатывает и анализирует финансовую часть инвестиционных проектов, составляет прогнозы финансовых показателей.

Финансовая аналитика – одно из самых молодых направлений в экономике. Первые специалисты появились на Западе в тридцатых годах прошлого века. Идеальный результат, к которому стремится каждый аналитик, – не только получение прибыли, но и повышение рыночной стоимости компании.

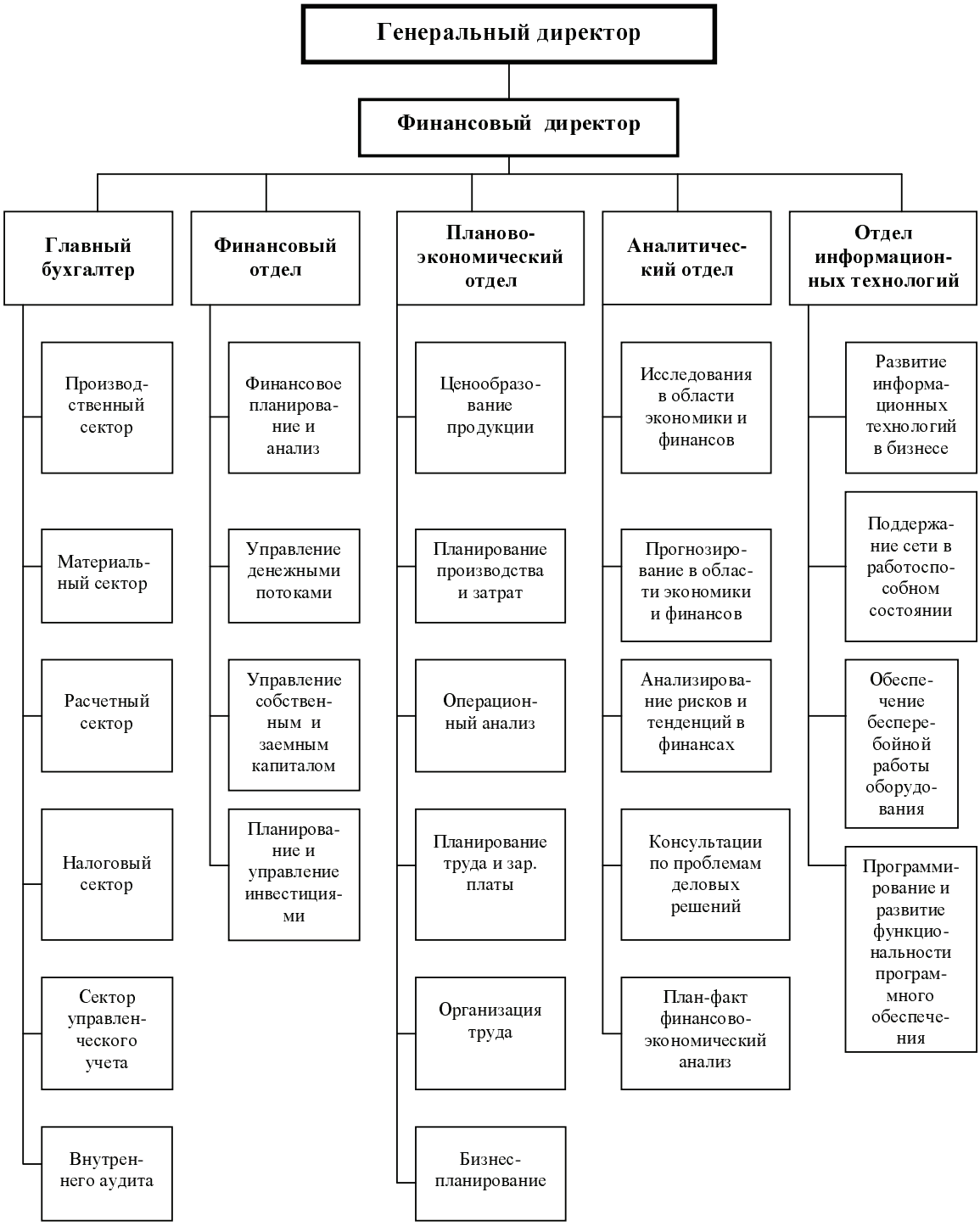


Рисунок 1. **Организационная структура управления финансово-экономической службы предприятия [Предложено автором]**

Финансовый аналитик:

- проводит исследования в области экономики и финансов, а также предоставляет руководству анализ данных для планирования политики и деятельности компании, осуществления контроля над производством и оценки финансовых показателей;

- занимается прогнозами, статистическими исследованиями, анализирует риски и изучает тенденции в области экономики;
- консультирует по вопросам часто применяемых подходов к проблеме учета затрат, используемых в деловых решениях, разрабатывает и руководит программами по снижению затрат;
- производит оценку фактических и заложенных в бюджет финансовых показателей и подготавливает отчеты по любым отклонениям в бюджете (план-факт анализ);
- консультирует руководство компании и менеджеров отделов компании по ценовым вопросам, оценке имущества, накладным расходам, источнику покрытия общих затрат и оценке продукции.

Самой крупной международной организацией, занимающейся сертификацией финансовых аналитиков, является Ассоциация инвестиционного менеджмента и исследований (Association for Investment Management and Research, AIMR), которая присваивает степень Chartered Financial Analyst (CFA). Аналогом этого сертификата является Certified International Investment Analyst (CIIA), который присваивается Ассоциацией сертифицированных международных аналитиков (ACIIA). Она создана при участии объединений финансовых и инвестиционных аналитиков 32-х стран Европы, Азии и Латинской Америки [1].

Оперативное управление финансовой устойчивостью приближено во времени к моменту совершения операций. Оно основывается на использовании оперативной информации и непосредственном наблюдении за системой финансовой устойчивости. Отметим, что содержание оперативного управления финансовой устойчивостью в экономической литературе рассматривается неоднозначно. Зачастую оперативный уровень трактуют как детализацию стратегического уровня управления финансовой устойчивостью. При этом оперативный уровень, отождествляется, по существу, с тактическим, в то время как каждый из этих уровней управления финансовой устойчивостью имеет свои цели и задачи.

Важное значение для обеспечения финансовой устойчивостью предприятия в оперативном периоде имеет отслеживание показателей, характеризующих состояние дебиторской и кредиторской задолженности, обеспеченности собственными оборотными средствами, а также показателей рентабельности, в результирующем виде отражающих воздействие хозяйственных операций на финансовую систему предприятия. [2]

Организация должна в любой момент иметь определенное количество денежных средств: кассовая наличность, средства на банковском счете, векселя, высоколиквидные облигации. Необходимость этого объясняется, с одной стороны, тем, что всегда возникает временной зазор между текущими платежами и поступлениями. С другой стороны, следует иметь определенный резерв денежных средств, поскольку всегда существует вероятность несовпадения плановых поступлений и выплат с фактическими по причинам несоблюдения или не вполне точного соблюдения контрактных условий. Определенное количество денежных средств следует учитывать при расчете общей потребности организации в капитале.

Представленные позиции отражают важные аспекты оперативного управления финансовой устойчивостью. Однако они не учитывают необходимости контроля в процессе оперативного управления финансовой устойчивостью целого ряда иных показателей

финансовой устойчивости. К ним относятся показатели, характеризующие структуру капитала организации по его размещению и источниками образования, платежеспособности и кредитоспособности организации, запасу финансовой устойчивости.

Рисунок 2. **Инструменты системы оперативного управления движением денежных средств предприятия [Предложено автором]**

Особое значение в процессе оперативного управления финансовой устойчивостью имеет сбалансирование поступлений и расходования денежных средств во времени. Оно позволяет устранить в определенной мере сезонные и циклические разрывы в формировании денежных потоков, обеспечить необходимый уровень ликвидности и платежеспособности предприятия в каждом из интервалов текущего периода при одновременном снижении размера страховых денежных резервов и оптимизации средних остатков денежных средств.

Сглаживание объемов денежных потоков во времени достигается путем использования системы оперативного управления движением денежных средств предприятия, включающей инструменты ускорения привлечения денежных средств или замедления их выплат в отдельные интервалы времени для повышения синхронности формирования положительного и отрицательного денежных потоков (рисунок 2).

Организация финансового планирования представляет собой процесс разработки системы финансовых планов и плановых показателей по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его финансовой деятельности в предстоящем периоде [3].

Условия, от которых зависит эффективность финансового планирования, вытекают из самих целей этого процесса и требуемого конечного результата. Выделяют три основных условия финансового планирования:

Прогнозирование. Финансовые планы должны быть составлены при как можно более точном прогнозе определяющих факторов. При этом прогнозирование может основываться на исторической информации, с использованием аппарата математической статистики, результатов моделей прогнозирования, экспертных оценок и др.

Выбор оптимального финансового плана. Очень важный момент для менеджеров компании. На сегодняшний день не существует модели, решающей за менеджера, какую из возможных альтернатив следует принять. Решение принимается после изучения альтернатив, на основе профессионального опыта и, возможно, даже интуиции руководства.

Контроль над воплощением финансового плана в жизнь. Достижение долгосрочных планов невозможно без текущего планирования, подчиненного этим долгосрочным планам.

Организация планирования финансовой устойчивости необходима прежде всего для того, чтобы увязать источники поступления и направления использования собственных денежных средств. В данном случае речь идет об установлении пропорций между сводной калькуляцией на весь объем выпускаемой продукции и планируемым долгом. Дело в том, что поступления денежных средств по суммам и срокам могут не совпадать с платежами поставщикам сырья и материалов, за работы и услуги, по расчетам с работниками предприятия и бюджетом, а также с банками по возврату кредитов и процентов по ним.

Организация планирования финансовой устойчивости необходима в первую очередь для того, чтобы увязать источники поступления и направления использования собственных денежных средств.

В данном случае речь идет об установлении пропорций между сводной калькуляцией на весь объем выпускаемой продукции и планируемым долгом. Дело в том, что поступления денежных средств по суммам и срокам могут не совпадать с платежами поставщикам сырья и материалов, за работы и услуги, по расчетам с работниками предприятия и бюджетом, а также с банками по возврату кредитов и процентов по ним.

Финансовое планирование на предприятии рекомендуется базировать на использовании трех основных его систем, каждой из которых присущи определенный период и свои формы реализации его результатов (таблица 1).

Таблица 1

Системы финансового планирования и формы реализации его результатов на предприятии [4]

Системы финансового планирования	Формы реализации результатов финансового планирования	Период планирования
1. Прогнозирование финансовой деятельности	Разработка общей финансовой стратегии и финансовой политики по основным направлениям финансовой деятельности предприятия	до 3-х лет
2. Текущее планирование финансовой деятельности	Разработка текущих финансовых планов по отдельным аспектам финансовой деятельности	1 год
3. Оперативное планирование финансовой деятельности	Разработка и доведение до исполнителей бюджетов, платежных календарей и других форм оперативных плановых заданий по всем основным вопросам финансовой деятельности	месяц, квартал

Все системы финансового планирования находятся во взаимосвязи и реализуются в определенной последовательности.

Первоначальным исходным этапом планирования является прогнозирование основных направлений и целевых параметров финансовой деятельности путем разработки общей финансовой стратегии предприятия, которая призвана определять задачи и параметры текущего финансового планирования.

В свою очередь, текущее финансовое планирование создает основу для разработки и доведения до непосредственных исполнителей оперативных бюджетов по всем основным аспектам финансовой деятельности предприятия.

Система оперативного планирования финансовой деятельности заключается в разработке комплекса краткосрочных плановых заданий по финансовому обеспечению основных направлений хозяйственной деятельности предприятия. Главной формой такого планового финансового задания является бюджет.

Построение системы мероприятий, обеспечивающих повышение финансовой устойчивости, позволит предприятиям в нестабильной рыночной экономике, особенно во время мирового финансового кризиса, оптимально использовать конкурентные преимущества, обеспечить устойчивую производственно-хозяйственную деятельность, активнее решать проблемы неплатежеспособности и не допустить процесса несостоятельности.

Литература:

1. Бочаров В.В. *Финансовый инжиниринг*: – СПб: Питер, 2004.– 400 с.
2. Теплова Т. *Финансовые решения: стратегия и тактика*. – Москва: Магистр, 1998.
3. Балабанов И. Т. *Основы финансового менеджмента* / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 480 с.
4. Золотарев С. Н. *Принципы финансового планирования* / С. Н. Золотарев // Финансы. – 2008. – № 3. – С.75-76.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конф. унив., д-р ***Константин ТЮРИКОВ***

An important activity under the threat of bankruptcy is a restructuring of the company through restructuring in order to ensure effective allocation and use of all resources of the enterprise. The choice of the restructuring depends on the particular circumstances and preference should be given to the option, the exercise of which requires the lowest cost, the more realistic, less risky per unit of effect, that is, risk should coincide with the expected effect.

Несостоятельность является результатом развития кризисного финансового состояния, когда предприятие проходит путь от эпизодической до хронической неспособности удовлетворять требования кредиторов, в том числе по обязательным платежам в бюджет. Его преодоление требует специальных методов финансового управления. Рыночная экономика выработала обширную систему финансовых методов диагностики несостоятельности и выработала методики принятия управленческих решений в условиях угрозы банкротства. Эти методики предназначены не только для предприятий, где кризис очевиден и необходимо принимать неотложные меры по стабилизации, а для всех предприятий, работающих в рыночных условиях, что позволит устранить негативные факторы развития предприятия. Важным направлением деятельности является реструктуризация предприятия.

Реструктуризация предприятия – это структурная перестройка в целях обеспечения эффективного распределения и использования всех ресурсов предприятия, заключающаяся в создании комплекса бизнес-единиц на основе разделения, соединения, ликвидации действующих и организации новых структурных подразделений, присоединения к предприятию других предприятий, приобретения определяющей доли в уставном капитале или акций сторонних организаций.

Необходимость проведения реструктуризации вызывают:

а) проблемы выживания – многие крупные промышленные предприятия страны находятся на грани краха;

б) повышение эффективности работы в условиях:

- развивающейся неуправляемости предприятия из-за его расширения – «синдром большого бизнеса»;
- перспективы снижения прибыльности;
- конкуренции.

Возможность осуществления реструктуризации зависит от большого количества самых различных факторов:

- своевременности осуществления, то есть проведения реструктуризации тогда, когда еще не поздно;
- правильного выбора пути реструктуризации;
- наличия или возможности набора, подготовки в приемлемые сроки необходимых кадров;
- наличия или возможности заимствования денежных средств и др.

Пути реструктуризации могут быть различными. Слияние и присоединение требует предварительного согласования с антимонопольными органами. Эти же органы

вправе потребовать разделения или выделения юридического лица в случаях возникновения и в целях предотвращения возможности злоупотребления коммерческими организациями доминирующим положением или ограничения конкуренции. Реорганизация любого юридического лица (кроме АО) требует единогласного решения всех его участников.

Судьба имущества при разделении или выделении юридического лица решается в передаточном акте и разделительном балансе. Этими документами определяется объем прав и обязанностей образуемых юридических лиц. Имущество передается по разделительному балансу со всеми активами и пассивами, включая прибыли и убытки.

Однако многие предприятия отдают предпочтение второму пути реструктуризации из-за трудностей, связанных с соблюдением обязательных условий реорганизации. Кроме того, разделение баланса при дебиторской задолженности (зачастую безнадежной, длительно просроченной) и значительной кредиторской задолженности сразу ставят созданное предприятие в тяжелое финансовое положение, если нет инвесторов.

Реструктуризация без признаков реорганизации может быть осуществлена юридическим лицом путем создания новых юридических лиц для выполнения определенных функций. Организационно-правовая форма создаваемого нового юридического лица должна соответствовать целям и задачам создания и обеспечивать наиболее эффективное выполнение им возложенных функций. Это может быть дочернее, зависимое либо независимое общество или товарищество, если есть рычаги управления последним помимо доли в уставном капитале. При такой реструктуризации сводятся к минимуму либо полностью отсутствуют многие проблемы реорганизации.

Помимо создания нового юридического лица, реструктуризация может осуществляться путем приобретения действующего «чужого» предприятия, которое специализировано или достаточно легко переспециализируется на нужды предприятия-покупателя.

Трудности при такой реструктуризации по сравнению с вышеуказанными формами реорганизациями: при создании нового юридического лица велика вероятность ошибки в прогнозе эффективности его работы, при приобретении (покупке) – борьба с возможным противодействием конкурентов-покупателей, дороговизна покупки.

Выбор того или иного пути реструктуризации зависит от конкретных условий и предпочтение должно быть отдано тому варианту, осуществление которого требует наименьших затрат, наиболее реально, менее рискованно на единицу эффекта, то есть риск должен совпадать с ожидаемым эффектом.

Соблюдение основных принципов проведения реструктуризации является необходимым условием успешного ее осуществления:

- осознает ли руководитель, что его предприятие необходимо реструктуризовать – в этом заключается ведущая роль руководителя в проведении реструктуризации;
- для того чтобы правильно определить причины и установить диагноз проблемности, надо предварительно сделать всесторонний и глубокий анализ проблем;
- установив причины и диагноз, можно обоснованно разработать стратегию и программу действий;
- в ходе проведения намеченных программ необходимо соблюдение принципа обоснованности и последовательности.

Руководитель должен обладать рядом таких качеств, которые обеспечивают своевременное решение главнейших проблем предприятия. Важнейшими из них являются:

- умение выделить главнейшие проблемы текущего периода;
- понимание необходимости разработки стратегии предприятия и умение организовать эту работу;
- умение подбирать себе квалифицированных дееспособных помощников и ведущих руководителей;
- способность правильно сочетать в управлении методы единоначалия и демократические;
- обоснованное и последовательное принятие решений по управлению предприятием (без самоуправства) и доведение их до завершения;
- оптимальное распределение обязанностей между собой и ближайшими помощниками (не брать все на себя, не сваливать все на помощников);
- желание учиться самому и организовать обучение руководящего состава предприятия;
- своевременно проводить передвижение руководящих кадров.

Проведение реструктуризации должен возглавить сам руководитель (собственник), не самоустраняться в процессе реструктуризации, не занимать позицию постороннего наблюдателя, критикующего принимаемые решения в ходе разработки мероприятий, а активно участвовать в «процессе».

Наиболее частыми проблемами предприятий являются:

- отсутствие стратегии, плана развития;
- неудовлетворительная система управления;
- сверхцентрализация функций, отсутствие четкого их распределения, инерционность (замедленность) исполнения решений, малоэффективные системы оценки и оплаты труда и др.;
- слабая маркетинговая служба;
- отсутствие или слабое использование методов управленческого учета в проведении финансово-экономической политики;
- недостатки своего производства (по качеству, ассортименту, затратам);
- необеспеченность квалифицированными кадрами;
- отсутствие системной работы по анализу эффективности работы предприятия в целом и его структурных подразделений (осуществляется от случая к случаю);
- диспропорция в структуре предприятия.

От масштабности, значимости целей и желаемых сроков достижения этих целей зависят широта и глубина проведения диагностики предприятия. Диагностика может включать в себя:

- оценку производственных возможностей (мощностей, качества, ассортимента объектов производства и др.);
- оценку рынка и места предприятия на нем;
- оценку ресурсов предприятия (материальных, трудовых, финансовых);
- оценку системы управления (структуры, кадров, централизации-децентрализации функций управления, систем планирования, учета, анализа, стимулирования и т.п.).

При проведении любой из вышеперечисленных оценок следует определять сильные и слабые стороны предприятия, что позволит в дальнейшем при разработке мероприятий (программы действия) делать соответствующий акцент на использование, развитие сильных сторон и исключение, снижение влияния слабых сторон.

В результате диагностики должны быть выявлены главные (ключевые) и вспомогательные проблемы, вторичные задачи, обеспечивающие решение первых. На основе диагностики необходимо произвести оценку возможностей решения проблем при отсутствии изменений, то есть инерционным путем.

Достижение желаемого уровня может быть получено помимо инерционного пути за счет различных средств:

- более полного использования имеющихся резервов (совершенствование системы управления, отработка конструкций и технологий, перестройка ассортиментной политики, реструктуризация и т.п.);
- технического перевооружения, создания и использования новых видов продукции и реструктуризации, сопровождающихся, как правило, инновациями;
- сочетанием двух вышеперечисленных направлений. Реструктуризация (в том понимании, которое было дано выше) может быть востребована как на первом, так и на втором пути.

На этапе диагностики определяются наиболее важные направления, пути, проекты решений и производится предварительная их оценка по приоритетности (предварительный отбор, отсев), после чего следует перейти к более основательной проработке стратегии и выбору эффективных вариантов решений.

Разработка стратегии и программы действий по ее осуществлению означает переход от реактивной формы управления (принятие управленческих решений как реакция на текущие проблемы, на полученные отрицательные результаты – «плестись в хвосте событий») к управлению на основе анализа и прогнозов.

Выработка стратегии осуществляется на основе проведенных прогнозов развития рынков выпускаемой продукции, оценки потенциальных рисков, проведенного анализа финансово-хозяйственного состояния и эффективности управления, анализа сильных и слабых сторон предприятия.

Стратегия предприятия включает в себя:

1. Стратегию поведения на рынке (выбор районов влияния, занимаемая доля рынка, группы потребителей, выбор стратегии деятельности – конкуренция, расширение рынка, необходимость кооперации и выбор ее форм: объединение, узкоспециализированное производство; ценовая стратегия: лидерство по издержкам, дифференциация, ниша и т.д.).
2. В соответствии со стратегией рыночного поведения определяется взаимоувязанная система:
   - снабженческо-сбытовой политики;
   - производственно-технологической и инновационной политики;
   - ценовой политики;
   - финансовой политики;
   - инвестиционной политики;
   - кадровой политики и управления персоналом и разрабатывается программа мер, обеспечивающих ее осуществление.

3. В соответствии с основными направлениями деятельности и избранной стратегией определяется, как должна быть изменена организационно-управленческая структура.

При разработке стратегии и программы действий уточняются цели и пути их достижения, делается более глубокий анализ и более тщательная оценка эффективности и степени риска мероприятий.

Обоснованность заключается в квалифицированной тщательной проработке вопросов на каждом этапе (шаге) реструктуризации, выборе наиболее эффективного пути, метода, мероприятия, решения.

Последовательность заключается в поэтапном решении вопросов на основании анализа и оценки результатов предшествующего этапа. Иногда этапы могут осуществляться параллельно, но крайне опасно «перепрыгивать» через этапы, если нет основания их исключить вообще из перечня мероприятий.

Основные этапы проведения реструктуризации в соответствии с разработанной стратегией:

1. Экономическое обоснование целесообразности реструктуризации и оценка возможности осуществления.
2. Обучение работников высшего и среднего звена управления по программе.
3. Разработка плана-графика проведения реструктуризации, в том числе:
   а) определение перечня создаваемых бизнес-единиц;
   б) определение очередности и сроков их создания;
   в) выбор организационно-правовых форм;
   г) определение перечня и сроков разработки документов (учредительных, договоров, положений, инструкций и др.);
   д) проведение заседаний правления, совета директоров, общего собрания (в случае реорганизации);
   е) разработка документов;
   ж) организация систем планирования, учета, контроля, анализа и оценки деятельности бизнес-единиц и комплекса;
   з) подбор кадров руководителей бизнес-единиц и др.
4. Государственная регистрация и внесение изменений в учредительные документы (при необходимости).
5. Этап сопровождения проведения реструктуризации.
6. Оценка результатов реструктуризации и корректировки.

Реструктурирование предпринимательских организаций не всегда реализуется по самой эффективной модели. Поэтому оптимальная реструктуризация может обеспечить упорядочение реструктуризации структурных подразделений. В этом процессе целесообразно участие государства, которое может выражаться в предоставлении экономической, технологической и научной информации, помощи при анализе тенденций динамики внешней среды, предоставлении кредитных ресурсов, формировании оптимальной институциональной среды.

Литература:

1. Дерябина М. *Реструктуризация российской экономики через передел собственности и контроля* // Вопросы экономики. 2006. № 10.
2. *Теория и практика антикризисного управления*: Учебник / Под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996.

ПОИСК ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННОЙ СВЯЗИ В НАПРАВЛЕНИИ ДВИЖЕНИЯ ВАЛЮТЫ, ПРИ ТОРГОВЛЕ НА НОВОСТЯХ

Конф. унив., д-р ***Лариса РОМАНЧУК***

Search causation in the direction of the currency when trading on the news, is possible during a particular analysis, given the potential of fundamental analysis. Analysis of the chronology of events, becomes the basis of currency trends in the FOREX market. Knowledge of mechanisms of currency trading at the FOREX market, significantly increases the educational level of students and helps them navigate the world of finance. And therefore given the possibility of AESM, the author disappointed that only students of the Faculty of Finance, have the opportunity to be fully acquainted with this market.

Вы открываете любую деловую экономическую газету – на первой странице котировка валют, вы слушаете новости, а на экране снизу – бегущая строка котировок валютных пар. Или вы поздно пришли с работы, вы не видели новостей, вы не успели ознакомиться с последними событиями в прессе, а утором снова работа… Знакомая ситуация! Но вот первое, что привлечёт ваше внимание даже в этой ситуации, это панно курсов валют. Проезжая вы невольно бросаете на него взгляд, и вот: «Как!? Лей опять упал, уже больше относительно американского доллара, евро по-прежнему дорого… Что же произошло?». И тут начинается аналитика… Но степень её глубины и обоснованности у каждого будет разной.

Итак, фундаментальный анализ – это и есть поиск причинно-следственной связи в направлении движения валюты. Существуют три основные группы факторов фундаментального анализа.

- Первая группа – это так называемые форс-мажорные факторы, к ним относятся политические факторы, террористические акты, военные действия, заявления тех или иных чиновников и политических лидеров, глав государства и министров, ведущих аналитиков, факторы природных явлений.
- Вторая группа факторов – это влияния на колебание валютных курсов проводимой денежно-кредитной политики центральными банками тех или иных стран. В первую очередь – это влияние политики процентных ставок.
- Третья группа факторов фундаментального анализа – это влияние на валютные курсы выходящих индикаторов макроэкономической статистики.

В дозволенных рамках этой статьи мною будет осуществлена попытка демонстрации объективной трактовки влияния в течение недели поступающих новостей и изменяющихся факторов фундаментального анализа на валютный тренд – вектор движения курса основной валютной пары EUR/USD. А почему именно пара EUR/USD? Ведь по-прежнему 75% объема трансакций всей международной торговли – это доллары. По объему торгов с долларом может сравниться лишь евро, а в европейской валюте заключается в три-четыре раза меньше сделок. Так что еще в течение долгого времени доллар будет оставаться самой главной резервной валютой, несмотря на все проблемы. Кроме того, это самая волатильная пара.

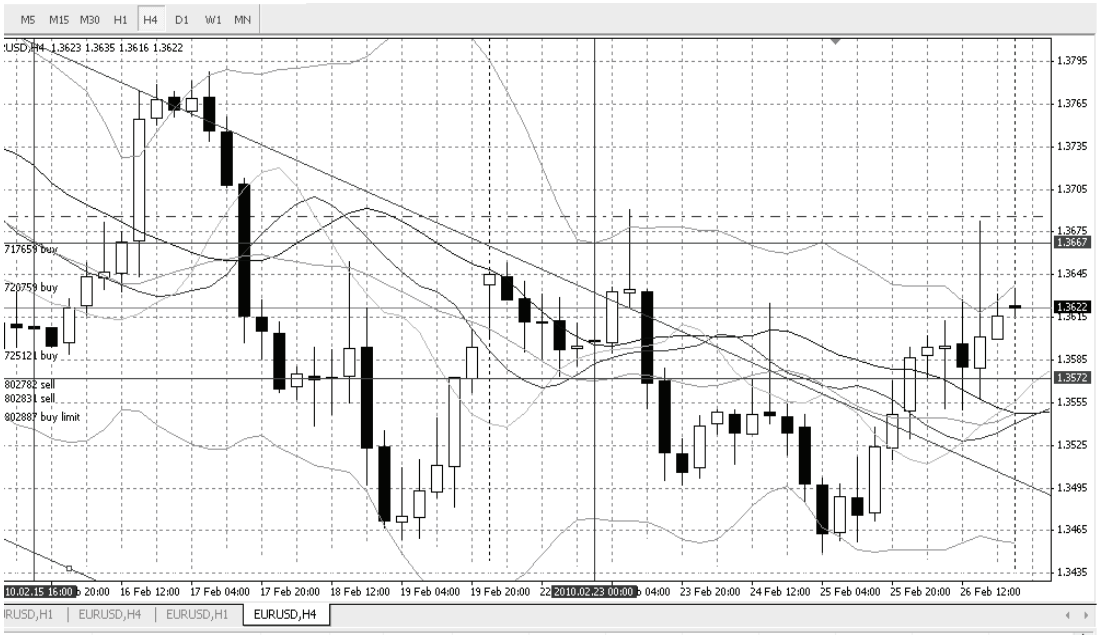
Все основные мировые валюты на сегодняшний момент находятся в состоянии свободного плавания, их цена определяется рынком, в зависимости от того, насколько данная валюта нужна для приобретения товаров, инвестиций и межгосударственных

расчетов, также цена определяется степенью относительной стабильности политической и экологической обстановки в регионах. Конечно же это «плавание» не является полностью свободным для национальной валюты. В каждой стране существует центральный банк, основной задачей которого в соответствии с законом является обеспечение стабильности валютного курса, но именно FOREX объединяет всё множество участников валютообменных операций: физические лица, фирмы, инвестиционные институты, банки и центральные банки, множество различных посредников. Его тренды являются самыми чуткими индикаторами экономического процветания и политической стабильности в отдельных регионах и странах.

Валютный рынок FOREX – это мощнейший финансовый инструмент, дающий возможность получать высокую прибыль даже от незначительных колебаний цен на мировом рынке валют. Масштабы валютного рынка огромны. Ежедневно здесь продается и покупается около $4 трлн., и объемы производимых операций увеличиваются на 5-7% ежегодно за счёт диверсификации условий торговли и вовлечения всё большего количества мелких разрозненных участников. Указанная величина много больше объема любого товарного, фондового, фьючерсного или какого-либо другого рынка (для сравнения: ежедневный объем рынка ценных бумаг – около $300 млрд рынка валютных фьючерсов – около $40 млрд). Потребовалось бы от 8 до 10 недель, чтобы торговый объем на NYSE соответствовал объему торговли одного дня на рынке FOREX.

На нижеприведенном графике движение валютной пары EUR/USD рассмотрено во временном 4-х часовом лаге. С 13 января 2010 года по настоящее время наблюдается снижение курса EUR относительно USD, прослеживается чёткий медвежий тренд в пять волн Элиота с периодической коррекцией (её мы отметили стрелками над линией тренда). Причём пятая стрелка лежит в основе восхождения и вполне может лечь в основу будущей коррекции – восходящего тренда, но пока, как показывает хроника дальнейших событий, особых причин для этого нет (хотя коррекция будет, когда реально помогут Греции).

А теперь рассмотрим более короткий недельный временной лаг с 15 февраля:



Понедельник: 15 февраля Америка отмечает День президентов (Presidents Day). В этот день замирает биржевая торговля, поскольку американские биржи не работают, в том числе Globex, Cme, Ecbot, Nymex, Comex, ICE futures US, NYSE и их подразделения, а также NASDAQ. День президентов празднуют и американские банки. Соответственно, не торгуются американские фьючерсы в платформах Broco Trader и Strategy Runner, акции в Laser Trade, наблюдается уменьшенная волатильность в американскую сессию на Forex в терминалах Broco Trader и Strategy Runner. Она вызвана также празднованием Нового года в Китае, где по лунному календарю – затишье, курс как будто замер, слабый боковой тренд – флэт. Евро снизился на 29 пунктов (цена открытия рынка – 1.3624; цена закрытия – 1.3595).

Во вторник: 16 февраля азиатские фондовые биржи торгуются с повышением, основные индексы прибавляют 0,3-0,7%. В лидерах роста компании сырьевого сектора и экспортеры. Поддержку оказывает позитивная динамика на рынках сырья. В понедельник пришли обнадеживающие макроэкономические данные: рост ВВП Японии в IV квартале составил 1,3%, а по итогам года – 4,6%, что существенно лучше прогнозов (годовой рост предполагался в рамках 3,6%). Япония сохраняет статус второй экономики мира: ВВП составил $5,1 триллионов, Китайский валовой продукт по итогам 2009 составил $4,9 триллионов.

А что же интересующий нас доллар США? 6 февраля происходит незначительная коррекция доллара США. Евро начал осторожный рост от 1,3580. Трейдеры ожидают, что начавшаяся в понедельник двухдневная встреча министров финансов Еврозоны внесет ясность в перспективы разрешения долгового кризиса Греции и снизит давление на европейскую валюту. Однако по-прежнему евро и франк смотрятся значительно слабее других валют, особенно сырьевых. Быстрее всех дорожают AUD и золото. Евро вырос относительно доллара на 171 пункт (цена открытия рынка – 1.3597; цена закрытия – 1.3768).

17 февраля – среда. Американские фондовые индексы вновь выросли – S&P500 до 1099,51 (+0,42%), DJIA до 10309,24 (+0,39). Укреплению доллара способствовала и

опубликованная в США статистика. Она выходит в феврале, но по итогам января. Так, промышленное производство в США в январе 2010 года выросло на 0,9% в месячном исчислении при прогнозе роста на 0,6%. Число домов, строительство которых началось в США, выросло в январе 2010 года по сравнению с предыдущим месяцем на 2,8% до 591.000. Декабрьский показатель был пересмотрен до 575.000 (а, сообщалось, что будет 557.000). В 16:30 мск в США будет опубликована статистика по первичным заявкам на пособия по безработице и индекс цен производителей (PPI). В 18:00 мск – индекс деловой активности ФРБ Филадельфии (прогноз 16,8) и запасы нефти и нефтепродуктов. Доллар растёт, а EUR падает на 165 пунктов (цена открытия – 1.3770, а закрытия – 1.3605).

18 февраля – четверг. Американские фондовые индексы снова подросли – S&P500 до 1106,75 (+0.65%), DJIA до 10392,90 (+0.81), несмотря на то, что опубликованная вчера макроэкономическая статистика оказалась слабоватой. Число заявок на пособие по безработице в США на неделе, завершившейся 13 февраля, выросло до 473 тыс. Согласно пересмотренным данным, число заявок неделей ранее составило 442 тыс., а не 440 тыс., как сообщалось ранее. Ожидалось снижение до 430 тыс. с объявленного ранее уровня. Общее число получающих пособие людей за неделю, завершившуюся 6 февраля, осталось неизменным, по сравнению с пересмотренным значением неделей ранее, на уровне 4.563 млн. человек. Ранее сообщалось, что этот показатель составил 4.538 млн. Ожидалось падение до 4.500 млн. с объявленного ранее уровня. Индекс цен производителей (PPI) в США вырос в январе 2010 года на 1,4% в месячном исчислении и на 4,6% в годовом, базовый индекс (Core PPI) вырос на 0,3% в месячном и на 1,0% в годовом исчислении. Доллар продолжил своё укрепление, а EUR падение на пункт 81 (цена открытия – 1.3604; цена закрытия – 1.3523).

19 февраля – пятница. Доллар США значительно укрепился по отношению к корзине ликвидных валют – ФРС США повысила ставку по кредитам, предоставляемым в случае необходимости коммерческим банкам через дисконтное окно (discount rate) с 0,5% до 0,75%, сохранив при этом ключевую процентную ставку на прежнем уровне. Ставка рефинансирования по федеральным фондам остается неизменной – 0,25%. В своих комментариях представители ФРС оговорились, что это повышение не означает начала ужесточения монетарной политики и не повлияет на решение по повышению базовой ставки. Однако реакция игроков была однозначной – началось! «Если люди думают, что ФРС считает экономику США достаточно устойчивой для повышения ставок, то они будут ждать прекращения стимулирования», – отметил гендиректор Fukoku Capital Mangement Inc. Юуки Сакураи. Технически среднесрочный нисходящий тренд по индексу USD пока в силе, но долгосрочная тенденция остается прежней – укрепление доллара, а пока незначительная коррекция, рынок открылся при цене 1.3524, а закрылся при цене 1.3594.

Итоги недели таковы: Главным событием прошедшей недели стало повышение ставки дисконтирования ФРС. Решение было принято в четверг после закрытия рынков. Несмотря на то, что многие ожидали подобного шага от ФРС по направлению к нормализации кредитно-денежной политики центрального банка, данное сообщение привело к некоторому дисбалансу.

Аналитики полагают, что действие ***Федерального резерва стало символичным*** и значимым. Ульрих Лечманн из Commerzbank говорит, что «Значение имеет то, что

Федеральный резерв является единственным крупным центральным банком, который в состоянии это сделать в обозримом будущем». К тому же, хочется прокомментировать ситуацию в ЕС. Министры финансов ЕС на встрече в Брюсселе согласились, что Греция должна работать усерднее для решения своих проблем. Министры решили «ужесточить процедуру сокращения дефицита Греции». Дополнительное давление на евро против доллара оказало заявление Канцлера Германии Ангелы Меркель, что «Греция не должна получить ни единого евро». Население большинства европейских стран, в том числе Германии, против того, чтобы их правительства помогали Греции.

«Но уже готовится план по спасению греческой экономики, его готовят Германия, Франция и Нидерланды», – заявил член Европарламента от Германии Йорго Крицимаркакис. «Германия, Франция и Нидерланды собираются купить греческие долговые обязательства», – заявил политик, передает Reuters.

По его словам, Германия «собирается немедленно приобрести гособлигации Греции на €5-€7 млн.», а непосредственно покупкой бумаг будут заниматься немецкий банк KfW и французский Caisse des Depots, которые подконтрольны правительствам этих стран. Ясно, ведь финансовые проблемы Греции поставили под угрозу устойчивость всех стран еврозоны и самой европейской валюты. «Синдром бюджетного дефицита» уже перекинулся на Италию, Португалию и Испанию, где госдолг в этом году достигнет 74% ВВП. И если греческие проблемы болезненны, но не смертельны для объединенной Европы, то финансовая лихорадка в Испании грозит эпидемией неплатежей всему Евросоюзу. Стихийные бедствия ещё более усугубили экономически негативную ситуацию в обозначенных ранее странах.

Чёрный английский юмор окрестил эту ситуацию так, что в Евросоюзу обозначенные страны в буквальном смысле подкинули «pigs», – таковы заглавные буквы проблемных стран Еврозоны, а мы говорим: «Подложили свинью». Но помощь будет оказана, европейцы удержат свой EURO, и он даже снова незначительно окрепнет, а затем снова коррекция… Таков этот бушующий рынок ФОРЕКС.

Ведь в наши дни ни одна сфера деятельности не может функционировать эффективно и развиваться динамично, без чёткого понимания того, что происходит на валютном рынке, который определяет всё, являясь самым чутким индикатором всех происходящих в мире процессов. Все мы чувствуем влияние дестабилизации валютных курсов, так как мир глобален, а лей привязан именно к доллару США, а через отношение EUR/USD, мы находим посредством кросс-курса и отношение EUR/MDL.

Отмечаем мы и то, как насыщенность информационного поля о состоянии валют, и о событиях, которые это опосредуют, нарастает, но для извлечения пользы от этой информации нужна определённая подготовка. Радует, что ею в определённой мере обладает ряд учащихся Академии экономических знаний – студентов факультета «Финансы», прослушавших курс «Международные валютно-финансовые отношения», и в полной мере мастеранты, изучавшие курс «Операции на рынке ФОРЕКС». А как же остальные – студенты других факультетов и специальностей? Ясно, что не все станут трейдерами, хотя отечественные банки и испытывают дефицит в валютных дилерах, и такими специалистами высокий профессионализм достигается не сразу, но они востребованы всегда и не только банками. Но **формирование базовых понятий** – это как валютно-финансовый «ликбез» о ревальвации, девальвации валюты, валютном риске, хеджировании; **знание механизма работы, стратегий и тактик** самого

огромного в мире рынка, на платформах которого уже продаётся до 950 активов, и число новых товаров с каждым годом увеличивается и диверсифицируется, и прогнозы таковы, что в будущем будет единый мировой глобальный финансовый рынок, при одновременном росте и количества участников этого рынка – должны стать неотъемлемой частью учебного процесса всех учащихся нашей Академии экономических знаний. Поэтому, по мнению автора, не знать механизма такой торговли в XXI веке, заканчивая лучшее в государстве учебное заведение, у которого огромные ещё не в полной мере использованные возможности, на взгляд автора, непозволительно и недальновидно. Ясно, что кто-то слышал от знакомых, кто-то видел рекламу Форекс, кто-то скачивал через Интернет демонстрационные программы, а некоторые даже пробовали свои силы в реальных торгах, но, тем не менее, до сих пор эта сфера финансовой работы остается для большинства, окруженной мифами и легендами. Развеять этот миф и сделать его реальностью, это по силам Молдавской экономической академии!

Источники:

1. Терминал торговой платформы Метатрейдер-4
2. http://www.teletrade.ru/teletrader/
3. http://www.teletrade.ru/analytics/
4. http://www.teletrade.ru/analytics/forexnews/show/231432
5. http://sedoparking.com/parking.php4?domain=metatrade.ru
6. http://www.fxclub.org/
7. Новостные ленты разных информационных агентств

INTERCONEXIUNEA PIEȚEI IPOTECARE ŞI PIEȚEI IMOBILIARE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Conf. univ. dr. ***Aliona ZUBIC***

Mortgage market and real estate market are two components that are interrelated reciprocally. The degree of the mortgage market development depends to a great extent on the level of the real estate market performance. Since financial institutions are those participants that launch mortgage products, the strategic participants of the real estate market – construction firms – are those participants that provide new real estate and it makes the object of transactions, through the mortgage scheme.

Piaţa ipotecară şi piaţa imobiliară sunt două componente ce se întrepătrund reciproc. Gradul de dezvoltare al pieței ipotecare depinde, într-o mare măsură, de nivelul de performanţă al celei imobiliare. Dacă instituțiile financiare sunt acei participanți care lansează produse ipotecare, atunci participanții strategici la piața imobiliară – firmele de construcții – sunt cei care oferă noi imobile ce fac obiectul tranzacțiilor prin schema ipotecară.

Astfel, fluctuațiile indicatorilor pieței imobiliare, cum ar fi volumul construcțiilor noi, costul construcțiilor, prețul per metru pătrat determină creşterea sau, din contra, diminuarea cererii pentru creditele ipotecare oferite de băncile licențiate autohtone. Interconexiunea constă în următoarele: dacă, pe piața imobiliară, se conturează o situație de stabilitate, adică se

efectuează investiții în construcția de spații locative noi, prețul per metru pătrat are un trend ascendent sau este stabil, atunci băncile comerciale vor fi interesate de oferirea mai multor tipuri de credite ipotecare, se va majora volumul portofoliului acestor credite, se va diminua rata dobânzii. Toate acestea, în ansamblu, vor conduce la dezvoltarea pieței ipotecare.

În R. Moldova, doar unele bănci lucrează cu piața imobiliară secundară, majoritatea creditează procurarea locuințelor noi, condiționând, acordarea creditului prin procurarea apartamentelor la firme concrete. Sectorul imobiliar din R. Moldova a crescut spectaculos în ultimii ani, de peste 13 ori în perioada 2000-2008, profitul brut al pieței imobiliare constituind, în primul trimestru al anului 2009, 448 milioane lei.

Circa 75% din volumul total al lucrărilor de construcţii-montaj sunt executate de întreprinderile în antrepriză din municipiul Chişinău. Pe medii de rezidență, cea mai mare pondere a locuințelor (86,3% din total) date în folosință este în mediul urban. Distribuția, în profil regional, arată că cel mai mare volum al construcțiilor de locuințe s-a înregistrat în municipiul Chişinău, unde au fost date în folosință 496,3 mii m^2 de suprafață totală a caselor de locuit, ceea ce a constituit 79,6% din volumul total al locuințelor date în folosință în total pe țară pentru anul 2008. Volumul principal de lucrări, în anul 2008, a fost realizat de către agenții economici cu forma de proprietate privată, care au executat lucrări în antrepriză în sumă de 4800,9 mln lei sau circa 81% din volumul total al lucrărilor executate.

Din 1999-2008, când a început să se țină evidența tranzacțiilor, numărul operațiilor de vânzare-cumpărare a apartamentelor a fost în continuă creştere: de la 11177 – în 1999, până la 23008 – în 2005 (figura 1). Diminuarea acestui indicator s-a produs în 2006, când s-au vândut numai 17064 de apartamente – cu peste 13 la sută mai puține decât cu un an în urmă[1]. Trendul descrescător a continuat şi anii următori, cu o uşoară revigorare în anul 2008.

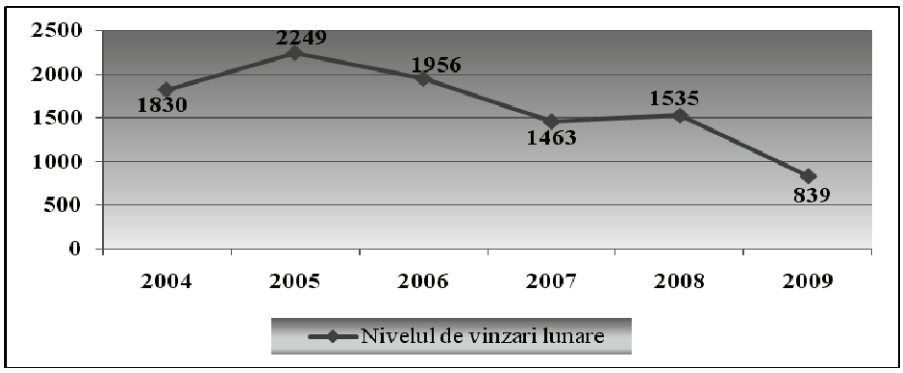


Figura 1. **Dinamica variației nivelului de vânzări lunare de imobile înregistrate în Cadastrul municipiului Chişinău**

Sursa: *Î.S. „Cadastru"[2].*

În acelaşi timp, ritmurile rapide de creştere a sectorului de construcții, în medie cu 20%, în anii 2002-2007, pe fundalul unei cereri sporite pentru spațiile locative, au generat o explozie a prețurilor (figura 2), de la 450 Euro/m^2 în anul 2005, până la o medie de 750 Euro/m^2 în anul 2008.

Astfel, creşterea dinamică a prețurilor a transformat piața imobiliară primară într-un spațiu de interes sporit pentru diferite companii, dar şi pentru plasamente.

---

[1] Şchendrea, Alexandru. Paradoxurile pieței apartamentelor. -2009. -1 februarie. // http:// imobilexpert.md

[2] Statistica privind vânzările lunare de imobile înregistrate la Î.S. „Cadastru" // www.cadastre.md

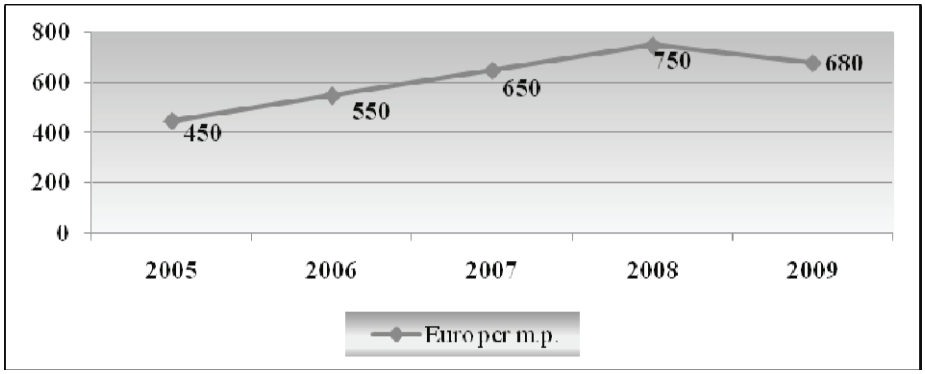


Figura 2. **Dinamica prețului mediu anual pe metru pătrat de locuință pe piața primară în perioada 2005-2009**

Sursa: *Datele agenției imobiliare LARA*[1].

Datorită activității companiilor de construcții, oferta pe piața rezidențială primară din mun. Chişinău este, în prezent, formată din 74 de proiecte situate în toate sectoarele orașului, cu o suprafață totală de circa 932 000 m^2 realizate de circa 50 de dezvoltatori[2].

Analizând evoluția numărului total de apartamente date în exploatare şi a celor vândute prin intermediul ipotecii, constatăm că, până în anul 2007, aceşti indicatori au înregistrat valori crescătoare, fapt reprezentat grafic în figura 2. Astfel, în 2007 numărul de apartamente vândute prin ipotecă în cadrul AMIC a crescut cu 608% față de anul anterior, constituind 23.4% din numărul total de apartamente date în exploatare, comparativ cu 3.8% în anul 2005. Însă, în perioada următoare, numărul acestora s-a micşorat cu mult, ajungând ca, în anul 2009, numărul de apartamente vândute prin ipotecă să se diminueze de 21 de ori, față de anul 2007 şi să constituie doar 4.2% din numărul total de apartamente.

Creşterea atât de pronunțată, până în anul 2007, a sectorului construcțiilor în cadrul pieței imobiliare primare însoțită de majorarea continuă a prețurilor a fost condiționată de patru catalizatori fundamentali, care au influențat, în măsuri diferite, evoluțiile din ramura respectivă[3].

Creditele pentru construcții şi imobil. Creşterea volumului creditării proiectelor imobiliare a influențat, deşi în măsură mai mică, dezvoltarea ramurii construcțiilor. Influența catalizatorului respectiv creşte semnificativ, începând cu anul 2006, odată cu lansarea de către băncile comerciale a unor produse ipotecare mai atractive, fapt redat în figura 3.

Aşteptările populației şi ale agenților economici au devenit o adevărată forță motrice a dezvoltării sectorului imobiliar anume, în 2005, când a fost înregistrată o creştere record a prețurilor la apartamente (30-35%). Prin urmare, au fost alimentate aşteptările atât din partea populației, fapt ce a determinat creşterea puternică a cererii pentru apartamente, cât şi din partea investitorilor, cele mai multe proiecte rezidențiale fiind demarate, anume, începând cu 2005-2006. Totuşi, aceste aşteptări s-au temperat odată cu diminuarea ritmurilor de creştere a prețurilor la apartamente (cu câte 15% în 2007 şi 2008).

Însă, în anul 2008, a fost marcat momentul de supraîncălzire a pieței, după care întregul sector a trecut pe un trend de descreştere. Această tendință a fost observată încă de la

[1] Dinamica prețului per metru pătrat la locuințe. //www.lara.md

[2] Analiză efectuată de agenția Nordik Estates. Piața primară – prețurile scad, dar deja mai lent. -2009. -24 iunie. // http:// imobilexpert.md

[3] Analiza Expert-Group: Sectorul Construcțiilor. -2009. -9 decembrie. // http://expert-grup.org

începutul anului 2008, când multe din proiectele rezidențiale lansate în 2005-2006 au fost finalizate, iar pentru perioada 2008-2010 au fost planificate circa 20 de proiecte noi (de 3 ori mai puțin față de 2005-2006). Prin urmare, deja la finele primului semestru 2008, volumul lucrărilor în antrepriză efectuate de organizații de construcții-montaj a constituit doar 90% din nivelul din aceeaşi perioadă a anului 2007[1]. În perioada ianuarie-mai 2009, lucrările de construcții s-au redus cu circa 40% față de aceeaşi perioadă a anului precedent.

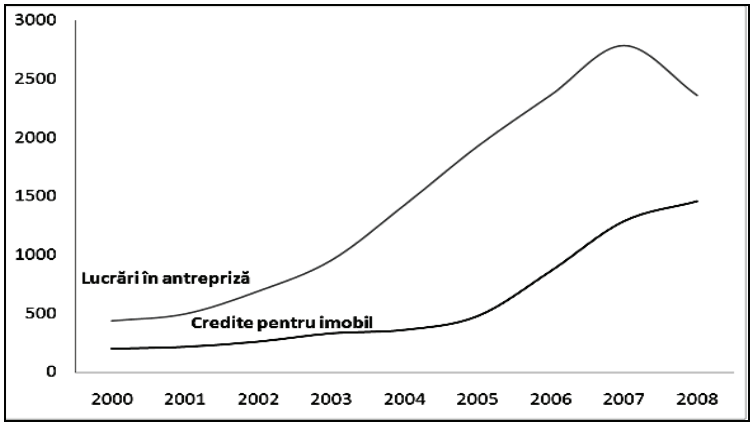


Figura 3. **Evoluția volumului lucrărilor în antrepriză şi a creditelor ipotecare, mln. lei**
Sursa: *Datele BNM[2], BNS[3].*

Astfel, efectele crizei economice globale au început să se manifeste în sectorul imobiliar din Republica Moldova, în anul 2008, şi ca urmare au determinat o recesiune şi în cadrul pieței ipotecare. După o creştere anuală, în medie, de peste 20 la sută pe parcursul a cinci ani, în anul 2008, s-a înregistrat o scădere pe segmentul case de locuit date în folosință cu 26,3%. Companiile şi agențiile imobiliare au început să piardă pariul în fața unor realități evidente şi, anume, a scăzut cererea, iar orientarea spre construcția imobilului de lux îngustează cu mult această cerere; s-a redus cota investițiilor populației în imobil şi drept urmare au scăzut tranzacțiile cu imobile de locuit. În anul 2009, scăderea indicatorilor pieței imobiliare a continuat, astfel, în primul semestru al anului 2009, din contul tuturor surselor de finanțare au fost date în folosință 2834 de apartamente cu suprafața totală de 313,9 mii m^2, ceea ce a constituit 82,9% față de perioada respectivă a anului precedent. Volumul construcțiilor de locuințe în municipiul Chişinău, unde au fost date în folosință 1964 de apartamente cu suprafața totală de 222,9 mii m^2 (71% din volumul total al locuințelor date în folosință în total pe țară), este în descreştere cu 34% față de perioada respectivă a anului precedent. Datele Bursei Lara arată că, în zece luni ale anului 2009, prețurile la apartamente în Chişinău s-au redus cu aproximativ 20%.

Totuşi, piața imobiliară a fost influențată mai lent decât alte sectoare ale economiei, deoarece, practic, nu există investiții străine în domeniul respectiv. De regulă, piața imobiliară reacționează cu o întârziere de 4-5 luni şi chiar mai mult la tendințele macroeconomice.

Temperarea aşteptărilor din partea populației privind creşterea prețurilor este factorul fundamental de natură externă care a influențat răcirea cererii interne. În plus, dacă prece-

[1] Activitatea organizațiilor de construcții realizată în antrepriză în anul 2008. -2009. -2 ianuarie. // http:// imobilexpert.md

[2] Rapoarte anuale ale BNM // www.bnm.md

[3] Statistica referitor la investițiile în capital fix şi construcții a Biroului Național de Statistică. // www.statistica.md

denţii doi factori sunt legaţi nemijlocit de criza economică mondială, factorul respectiv este generat de tendinţele interne înregistrate în sectorul construcţiilor din ultima perioadă. Astfel, opinia potrivit căreia preţurile nu pot creşte la nesfârşit devenea tot mai plauzibilă pe măsura atingerii unor noi limite maxime ale preţurilor la imobil. Aceasta a determinat tot mai mulţi potenţiali cumpărători să accepte o perioadă de aşteptare privind o eventuală descreştere a preţurilor în viitorul apropiat. Astăzi, asistăm la o scădere a preţurilor şi la o reală posibilitate de a procura un apartament prin intermediul ipotecii. Această posibilitate o oferă băncile din sistemul bancar naţional oferindu-ne o gamă largă a produselor creditare ipotecare la diferite rate ale dobânzii şi condiţii diversificate.

Bibliografie:

1. Legea cu privire la ipotecă. Nr. 142-XVI din 26 iunie 2008 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 165-166 din 2 septembrie 2008
2. LEGEA cu privire la gaj. Nr.449-XV din 30.07.2001 // Monitorul Oficial al Republicii. Moldova nr.120 din 2 octombrie 2001
3. Analiza Expert-Group: Sectorul Construcţiilor. – 2009. – 9 decembrie. // http://expert-grup.org
4. Rapoarte anuale ale BNM // www.bnm.md
5. Statistica referitor la investiţiile în capital fix şi construcţii a Biroului Naţional de Statistică. // www.statistica.md
6. Statistica privind vânzările lunare de imobile înregistrate la Î.S. „Cadastru" // www.cadastre.md
7. Dinamica preţului per metru patrat la locuinţe. //www.lara.md

СТРАТЕГИЯ ПРИБЫЛЬНОГО ЛИЗИНГОВОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ВОЗМОЖНЫХ НЕПЛАТЕЖЕЙ КЛИЕНТОВ

Конф. унив., д-р ***Руслан БАТИЩЕВ***

The form of leasing is a kind of compromise between the company, who typically lack the resources to modernize and upgrade park equipment, and the bank, which is reluctant to grant loans to that company, because in most cases does not have sufficient guarantees to return the invested funds.

Сложившаяся кризисная ситуация по нашему мнению не является поводом для полной остановки финансирования лизингодателями, а скорее станет поводом для принятия новой стратегии привлечения клиентов и управления рисками. Даже в условиях кризиса вполне реально найти разумный баланс между рисками и прибылью и продолжить увеличивать лизинговый портфель. В этой статье мы попытаемся сформулировать свои предложения по антикризисным стратегиям для лизинговых компаний.

Положение дел в настоящее время таково, что около 70% лизинговых компаний остановили финансирование новых сделок. В числе таких компаний – крупнейшие игроки рынка; 25% компаний продолжают финансировать новых клиентов, существенно ужесточив условия и сузив продуктовое предложение. Не более 5% компаний

продолжают работать приблизительно на тех же условиях, что и до кризиса. Ситуация продолжает ухудшаться: каждую неделю мы получаем информацию о закрытии очередной лизинговой программы или дальнейшем ужесточении условий сделок и о сокращении продуктовых предложений.

Ужесточение условий лизинга прошло сразу по всем основным параметрам сделки. Во-первых, гораздо более жесткие требования теперь предъявляются к финансовой надежности клиента. Если до кризиса популярны были продукты, предполагающие предоставление лизинга вообще без оценки финансового состояния клиента (правда, при высоком авансе и высоких ставках), то сейчас такой подход остался в прошлом. Предприятию с плохим финансовым состоянием крайне сложно получить сейчас лизинг, даже если оно хочет профинансировать приобретение наиболее ликвидных активов – новых автомобилей – и даже если оно готово оплатить достаточно высокий аванс – 30-40%.

Другая линия ужесточения условий — это виды активов, приобретение которых готовы финансировать лизинговые компании. Пока желанными активами остаются новые легковые и грузовые автомобили, автобусы, ряд видов ликвидной спецтехники. С подержанными автомобилями и спецтехникой дело обстоит уже гораздо сложнее. До кризиса можно было профинансировать автотранспорт и технику в возрасте до пяти лет, сейчас такая операция – редкость. В лучшем случае лизингодатели готовы финансировать технику в возрасте до трех лет.

Практически никто не желает работать с любым производственным и прочим оборудованием. Исключение может быть сделано только по причине высокой кредитоспособности клиента или в случае, если оборудование попадает под гарантии зарубежных экспортных агентств. В таком случае осуществление сделки реально, правда, ее размер должен составлять не менее 1 млн долларов (иначе не окупаются затраты на сложное структурирование сделки).

Следующее направление изменений условий лизинга – это повышение требуемого аванса и процентной ставки по договору. Небольшие авансы (10%) доступны только для клиентов с высокой кредитоспособностью и в сегменте легковых автомобилей. Обычный размер аванса для новой грузовой и специальной техники составляет сейчас от 30%.

Процентные ставки выросли весьма разнообразно. В случае легковых автомобилей у ведущих компаний (в основном с иностранным капиталом) увеличение могло составить лишь 3-4 процентных пункта. В лизинговых программах, изначально связанных с высоким риском (подержанная техника и транспорт, лизинг «без оценки финансового состояния заемщика»), ставки выросли до фантастических уровней – 60-70% годовых. Приемлемой процентной ставкой на рынке лизинга сейчас можно считать 25% годовых (что эквивалентно 12% «удорожания» предмета лизинга в год). Компании сокращают и сроки сделок: если до кризиса сроки лизинга достигали 10 лет, сейчас многие компании ограничивают максимальный срок тремя годами.

Можно сказать, что признаки наиболее желанного клиента лизинговой компании сейчас – это его местонахождение в Кишиневе, высокая кредитоспособность, желание взять в лизинг новые легковые или грузовые автомобили или оборудование и, наконец, готовность оплатить достаточный аванс. По всем основным параметрам сделок и по ожидаемому объему сделок рынок лизинга в 2009 году возвратился к уровню 2005 года.

Как видно по описанной выше ситуации, практически все лизинговые компании применили «защитные» стратегии. Оставляя в основе имевшиеся продукты, они

сократили количество лизинговых программ, ужесточили требования к заемщикам, вообще перестали предоставлять финансирование для многих категорий заемщиков и под многие активы. Пока речь идет только о сокращении предложения, что является, в общем-то, естественной реакцией на кризис после нескольких лет растущей конкуренции, которая спровоцировала гонку за увеличением портфеля, невзирая на риски.

Тем не менее, пока ни в одной компании мы не видим активной стратегии работы в условиях кризиса. По нашему мнению, ситуация на рынке настолько изменилась, что некоторые лизинговые продукты и даже стратегии бизнеса имеет смысл создавать с чистого листа. Тем более, что уже сейчас просматриваются контуры стратегий, которые позволят получать прибыль и наращивать портфель при низких рисках, невзирая на кризис. Использование такого подхода позволит отдельным лизинговым компаниям захватить рынок, с которого в настоящий момент ушло до 70% игроков. Безусловно, для этого необходимо проведение серьезных маркетинговых исследований.

Таблица 1

Основные параметры лизинговых предложений до и после октября 2008 г.

Параметр	До октября 2008 года	В настоящее время	Комментарий
Процентная ставка и ставка удорожания предмета лизинга у крупных лизингодателей	Процентная ставка от 12 до 24%, удорожание от 7 до 12%	Процентная ставка от 20%, удорожание от 10%	Здесь не учитываются предложения «лизинг под 0%» или «лизинг под 2%», поскольку в реальности такое снижение ставки является результатом скидок поставщика для лизингодателя, а не снижением цены финансирования
Аванс	От 0% для автотранспорта, от 10% для других активов	От 10% для автотранспорта, от 30% для других активов	
Активы	Любые активы	Практически полностью остановлено финансирование недвижимости и оборудования	Исключение может быть сделано в случае высокой кредитоспособности клиента или если оборудование попадает под гарантии экспортных агентств
Требования к обеспечению сделки	Чаще всего минимальные	Требуются любые виды обеспечения: поручительство, залог, гарантии и др.	
Кредитоспособность клиента	Кредитоспособность оценивалась гибко: часто не требовалось наличия основных средств на балансе, принимались во внимание данные неофициальной управленческой отчетности, действовали лизинговые программы «без оценки финансового состояния заемщика», программы «лизинга для физических лиц»	Требования к кредитоспособности стали более формализованными и жесткими: наличие достаточного количества основных средств, требования к минимальному размеру выручки и т.д.	
Валюта сделки	Лей, доллары, евро	Доллары и евро	

Источник: *исследования автора*

Предоставление финансирования во многих компаниях приостановлено по причине перекрытия источников финансирования. Для некоторых компаний, особенно малых, это действительно большая проблема. Однако для большинства крупных игроков, как лизинговых компаний, так и банков, главная проблема состоит не в отсутствии средств, а в отсутствии понимания рисков и перспектив развития бизнесов и рынков своих клиентов. Именно на формирование такого понимания и направлены упомянутые выше маркетинговые исследования.

При разработке лизингового продукта всегда следует изучать и определять четыре ключевых параметра, в рамках которых будет работать новый продукт. Во-первых, это наличие и характер спроса, во-вторых, это риски, в-третьих – «технологичность» продукта (то есть насколько продукт может быть стандартизирован, насколько он массовый), и в-четвертых – конкуренция в данном сегменте рынка.

Попробуем применить эти требования к сложившейся ситуации так, как мы делали бы это при разработке нового лизингового продукта для вывода на рынок в сложившихся условиях.

Прежде всего необходимо определить наличие спроса. За более чем полгода, прошедшие с начала октября 2008 года – начала острой фазы кризиса в РМ, произошли большие изменения в поведении клиентов – потребителей лизинговых услуг. Предприятия реального сектора вначале были менее чувствительны к кризису, чем финансовые компании, поэтому в октябре-ноябре еще продолжали поступать заявки на лизинг, нацеленные на реализацию инвестиционных планов, разработанных до кризиса. Большинство этих заявок были отозваны спустя месяц, поскольку заемщики начали переосмысливать перспективы своего бизнеса и свои инвестиционные планы.

Безусловно, остались и определенные категории клиентов, чьи инвестиционные намерения не изменились из-за кризиса. Прежде всего, это компании, работающие по государственным контрактам на уровне государственного или муниципальных бюджетов. Кроме того, это компании, производящие продукцию, цена которой неэластична, а спрос меняется мало (например, некоторые продукты питания, повседневного потребления и др.). Сюда же можно отнести и компании, производящие продукцию, которая начала выполнять в связи с кризисом роль заменителя по отношению к более дорогой продукции (например, точки быстрого питания по отношению к обычным ресторанам или кофе-автоматы по отношению к кофейням).

Уже сейчас просматриваются контуры стратегий, которые позволят получать прибыль, наращивать портфель и захватить рынок, с которого ушло до 70% игроков.

К декабрю 2008 года заявки на лизинг стали более осознанными, с учетом понимания клиентами изменившейся ситуации. Для большинства предприятий сейчас на первом месте стоит вопрос целесообразности осуществления долгосрочных инвестиций и лишь на втором месте – вопрос о способе финансирования этих инвестиций. Однако именно «целесообразность инвестиций» вызывает массу вопросов. С одной стороны, очевидно, что в текущих условиях невозможно точно прогнозировать развитие кризиса и ситуации со спросом на конкретных рынках. Также совершенно неизвестно, сколько продлится кризис.

С другой стороны, эти факторы не являются основанием для того, чтобы полностью остановить деятельность и запуск новых проектов. Во время кризиса на первый план выходит не вопрос прибыли, а вопрос удержания или увеличения доли рынка при

минимальной рентабельности в расчете на прибыль после кризиса. А для этого необходимо осуществлять инвестиции. Кроме того, обычно инвестиционный проект является достаточно долгосрочным; прибыль от него не всегда ожидается в течение первого года. Поэтому ориентироваться на сегодняшнюю ситуацию при планировании инвестиций на три-пять лет тоже не совсем корректно.

Таким образом, меняется мотивация инвестиций (удержание или увеличение доли рынка вместо быстрой прибыли), но не отменяется необходимость осуществлять инвестиции. Нельзя забывать и о том, что в большинстве отраслей сохраняется крайне высокий уровень износа основных фондов. В среднем по экономике он достигает 50%, а в отдельных отраслях, например в сельском хозяйстве – 80%. В некоторых видах бизнеса, например в такси, полное обновление фондов осуществляется раз в три-четыре года в связи с высокой интенсивностью эксплуатации. Уже только по этим причинам предприятия будут вынуждены продолжать закупать новый транспорт, технику, оборудование, чтобы не произошла остановка бизнеса по причине выбытия имевшихся мощностей.

Итак, даже общий обзор дает три очевидных источника спроса на лизинг во время кризиса: это необходимость обновления фондов по причине их износа, это инвестиционные цели отраслей с неэластичным спросом или производящих товары-субституты и это инвестиционный спрос предприятий, работающих по государственным контрактам. Определенно, при проведении целенаправленного исследования этот список можно расширить.

Особое значение во время кризиса приобретают бизнес-процессы лизинговой компании, нацеленные на предотвращение неплатежей и защиту интересов лизингодателя в случае дефолта заемщика. Принципиально можно выделить два подхода банков и лизинговых компаний к неплатежам.

Первый и наиболее распространенный состоит в том, что финансовой организации невыгодны неплатежи и дефолт клиента даже в том случае, если риски полностью закрыты гарантией, поручительством, залогом, авансом и прочим обеспечением.

Второй подход состоит в том, что лизингодатель так структурирует сделку и защищает свои интересы, что ему не важно, платит клиент после этого или нет. Свою прибыль он получит в любом случае. Таких стратегий на рынке до кризиса было немного, но по нашему мнению сейчас их должно стать больше. Примером являются некоторые лизинговые компании, предлагавшие наиболее рискованные продукты, такие как «лизинг без оценки финансового состояния заемщика» или «лизинг для физических лиц» (причем де-факто в роли заемщиков – физических лиц – здесь выступали предприниматели, по каким-либо причинам не желавшие оформлять лизинг на ИП или юридическое лицо). Часто в рамках этих продуктов предполагалось финансирование подержанного транспорта, риски которого также гораздо выше по сравнению с новым.

Стратегия прибыльного лизингового бизнеса в условиях возможных неплатежей клиентов:

- высокий аванс – от 30%;
- повышение процентной ставки по договору для эффективного управления портфельным риском;
- эффективная работа службы безопасности и юристов по изъятию имущества при неплатежах;
- отлаженная система продажи изъятой техники;

- применение всех возможных видов обеспечения сделки и эффективная работа по реализации обеспечения в случае неплатежей.

Однако изначально в этих компаниях был сделан акцент на эффективной работе в случае неплатежей заемщика. Во-первых, высокий аванс (до 50%), во-вторых, высокие процентные ставки (свыше 30% до кризиса), позволяющие управлять портфельным риском, в-третьих, эффективная работа службы безопасности и юристов по изъятию имущества при неплатежах, в-четвертых, отлаженная система продажи изъятой техники. Таким образом, компания гарантировала себе прибыль с момента заключения сделки и оплаты аванса лизингополучателем, независимо от того, будет он дальше платить или нет.

В настоящий момент на рынке существует масса способов снизить риски кредитования и лизинга. Проблема состоит в том, что финансовые организации не умеют использовать эти способы, все их бизнес-процессы нацелены на работу с платежеспособными клиентами. За годы процветания все привыкли воспринимать неплатежи как редкое и совершенно нежелательное явление.

Можно выделить несколько основных способов, позволяющих снижать риски финансирования, которым до сих пор уделялось недостаточно внимания:

- гарантия обратного выкупа со стороны поставщика (закрывает риски при достаточной кредитоспособности самого поставщика);
- поручительства юридических и физических лиц;
- залог имущества.

Таким образом, если лизингодатель настраивает свои бизнес-процессы на эффективную работу в случае неплатежей клиента, он может обеспечить себе прибыль и в этой ситуации. В условиях кризиса такой подход позволяет продолжать работу и даже наращивать портфель.

Третий аспект разработки лизингового продукта – «технологичность», массовость – подразумевает акцент именно на такой организации бизнес-процессов, как это описано выше. В условиях кризиса недопустимо, чтобы неплатежи клиентов означали аврал для работы всех служб финансовой организации.

Что касается четвертого параметра лизингового продукта – анализа конкуренции, в настоящее время этот аспект представляется наименее актуальным. В ситуации, когда с рынка ушло 70% компаний, а остальные сократили предложение, конкуренция не является актуальным фактором. Именно поэтому настоящий момент несет в себе значительные шансы по захвату доли рынка для тех финансовых организаций, которые раньше других выявят перспективные отрасли, сформируют методы работы с ними.

Литература:

1. Батищев Р.А. Банковское кредитование. – Кишинэу: МЭА, 2006.
2. Бузова И.А. Коммерческая оценка инвестиций. 2003.
3. Васильев Н.М. *Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства*. – М.: ДеКА, 2005.
4. Гладких Р.А. *Лизинг как форма инвестиционной деятельности* // Бизнес и банки. – М., №30, 2008.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИИ В ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА

Конф. унив., д-р ***Tatiana КИОСЯ***

In modern Economy the information is needed both, as a resort and goods which satisfy informational necessity. On all levels of circulation of information as economic welfare, its unique qualities are developed and contribute to business organization improvement.

Информация (от лат. *informatio* – осведомление, разъяснение, изложение) – в широком смысле абстрактное понятие, имеющее множество значений в зависимости от контекста.

Понятие информации рассматривалось ещё античными философами. До начала промышленной революции определение сути информации оставалось прерогативой преимущественно философов. Далее рассматривать вопросы теории информации стала новая на то время наука – кибернетика.

В последние десятилетия информация стала важным ресурсом в хозяйственной деятельности. Использование микропроцессорной технологии, электронно-вычислительных машин и персональных компьютеров обусловило коренное преобразование отношений и технологических основ деятельности в сфере экономики. Развертывается процесс информатизации как единство трех взаимосвязанных процессов – компьютеризации, совершенствования технологий сбора, накопления и использования информации и интеллектуализации. Внедрение компьютерной техники, совершенствование информационно-коммуникационных технологий, развитие человеческого капитала на этой основе становятся одними из важнейших задач управления.

Еще в середине XX века основоположник кибернетики Норберт Винер обратил внимание на то, что информация, в отличие, например, от сырья и энергии, обладает уникальным свойством: величина информации по мере использования не только не убывает, напротив, ее качество и значимость повышаются. С этим ее свойством тесно связана и такая особенность информации, как неисчерпаемость. Процесс потребления информации сопровождается созданием новой информации, знаний, повышением ценности информации благодаря изменению ее содержания. Исходная информация не исчезает, а накапливается. Неуничтожимость информации существенно влияет на специфику обращения этого ресурса.

Информация в современной экономике востребована и как ресурс, и как товар, удовлетворяющий информационные потребности. На всех стадиях обращения информации как экономического блага проявляются ее уникальные свойства, способствующие совершенствованию организации бизнеса.

Залог успешной оценки бизнеса – качественная информационная база. Информация, необходимая для оценки, собирается из различных источников. При этом важно, чтобы она отражала состояние внешней (макроэкономической и микроэкономической) и внутренней среды бизнеса в различные периоды времени.

Характеристики оцениваемого бизнеса на дату оценки являются результатом предыдущего развития, предпосылкой будущего развития и одновременно зависят от положения дел в экономике страны, в отрасли и регионе.

Поскольку стоимость бизнеса является результатом воздействия многочисленных взаимосвязанных факторов, постольку и информация, необходимая для ее оценки,

представляет собой систему взаимосвязанных информационных блоков, среди которых выделяются финансовые результаты деятельности предприятия.

Оценочная информация классифицируется по различным критериям. В зависимости от характеризуемых условий выделяются внешняя и внутренняя информация.

Внешняя информация характеризует условия функционирования предприятия в регионе, отрасли, в стране, на внешнем и внутреннем рынках. Внутренняя информация описывает само предприятие, дает отчет о его деятельности, организационной структуре, финансовых результатах.

В зависимости от размещения источника выделяется аутсайдерская и инсайдерская информация. Аутсайдерская информация является публичной, доступной широкой публике, открытой, т.к. она печатается в средствах массовой информации или в сети интернет. Источник аутсайдерской информации расположен вне фирмы. Инсайдерская информация, напротив, нигде не публикуется либо содержится во внутренних изданиях, о которых посторонние предприятию люди даже не подозревают, к инсайдерской относится также и конфиденциальная информация. Источник такой информации расположен внутри фирмы.

В зависимости от параметров бизнеса и показателей, характеризующих его состояние, информацию можно подразделить: на обычную и специфическую. Общая информация включает в себя стандартные показатели, характеризующие деятельность любого предприятия, без учета его специфики. Специфическая или особенная информация, напротив, отражает особенности оцениваемого бизнеса, обусловленные его отраслевой принадлежностью, месторасположением и т.п.

В зависимости от характеризуемых аспектов бизнеса информация подразделяется на финансовую, правовую, управленческую, технико-технологическую, хозяйственно-экономическую. И наконец, учитывая, что в любом предприятии заключено органическое единство имущественного комплекса и бизнеса, следует различать информацию, относящуюся к имуществу предприятия и информацию, содержащую характеристики предприятия как бизнеса.

В зависимости от доступности информация подразделяется на публичную и конфиденциальную. Все перечисленные информационные блоки должны быть взаимосвязаны в пространстве и во времени и соответствовать определенным требованиям, предъявляемым к оценочной информации.

Основными требованиями к информации являются:

1) **достоверность** – свойство информации быть правильно воспринятой;
2) **точность** – соответствие целям оценки;
3) **комплексность** – необходимость комплексно учитывать внешние условия функционирования оцениваемого предприятия;
4) **полнота** – содержание минимальных, но достаточных для принятия правильного решения набор показателей. Как неполная, так и избыточная информация снижает эффективность принимаемых на основании информации решений.

При этом анализируемая оценщиком информационная база должна содержать все необходимые сведения и быть достаточной для обоснованного заключения о стоимости предприятия.

Систематизация собранных данных осуществляется либо хронологическим методом, либо журналистским, либо логическим, либо, что наиболее часто осущест-

вляется – комплексным, сочетающим все три метода. Суть хронологического метода заключается в сборе, расположении и последующем анализе информации от прошлого к будущему, при журналистском методе – от более важного к менее значимому, при логическом — от общего к частному или от частного к общему.

Любой бизнес подчиняется законам и подзаконным правовым актам страны-резидента, ряд которых является общим для всех предприятий – юридических лиц, и часть которых относится только к предприятиям определенных отраслей и сфер деятельности. Это прежде всего относится к лицензируемым сферам деятельности. Особое внимание здесь следует обратить на предприятия, связанные с добычей и переработкой полезных ископаемых.

Правовое поле предприятия (бизнеса) обязательно должно быть учтено при формировании информационной системы оценки, т.к. эта специфика серьезно влияет на процедуру и результат рыночной оценки. Не менее важной для стоимостной оценки является аутсайдерская, публичная информация, причем особое внимание следует обратить на местные печатные издания, в которых можно обнаружить информацию о спорах и судебных разбирательствах, касающихся прав собственности на тот или иной объект оценки, о скрытом обременении объекта или сомнительных сделках, которые владельцы предприятия предпочли бы скрыть, но которые существенно повлияют на величину стоимости бизнеса.

Кроме этого, в публичных источниках (газетах, журналах, интернет-сайтах) можно найти и отчет компании, подготовленный для собрания акционеров, и данные о недавно совершенных сделках с аналогичными объектами, и информацию о состоянии фондового рынка, и рейтинговые обзоры, позволяющие определить место оцениваемого предприятия среди других компаний.

Процедура сбора информации включает в себя следующие этапы:

1. Направление запроса в компанию с просьбой предоставить требуемую для оценки информацию (в запросе целесообразно применять формы, позволяющие в дальнейшем сгруппировать полученную в определенном формате информацию и провести расчеты).

Например, требуется информация для оценки оборудования. В этом случае к запросу прилагается таблица для заполнения, в которой указываются следующие показатели: наименование, дата приобретения, технические характеристики, текущее использование, процент физического износа.

2. Осуществление контакта с основными подразделениями компании, отвечающими за тот или иной блок данных (Техническая служба, Производственная служба, Маркетинговая служба).
3. Формирование рабочей группы из назначенных ответственных за проведение оценки со стороны компании и специалистами оцениваемой компании.
4. Получение необходимой для проведения оценки информации.

Однако широко доступной публичной информации не всегда бывает достаточно для формирования полного, достоверного представления об оцениваемом бизнесе. Поэтому оценщик должен обладать определенными навыками социолога, психолога, журналиста для проведения интервью, составления опросного листа, грамотного проведения беседы с руководством и рядовыми сотрудниками фирмы, с партнерами и конкурентами. Полученная в результате интервьюирования информация зачастую оказывается весьма

полезной. Особое место интервьюирование занимает в информационной базе, созданной для оценки закрытых акционерных компаний, малых предприятий, финансово-кредитных институтов. В таких компаниях важно провести всесторонний, детальный опрос собственников-владельцев, менеджеров разного уровня. Это поможет выяснить многие важные факты, относящиеся к оцениваемому предприятию, составить представление о стратегии фирмы, о философии бизнеса, концепции управления.

Часто подобная информация позволяет получить дополнительные сведения об отрасли; о конкурентной среде, в которой действует компания; об отношениях с банками, поставщиками и партнерами по бизнесу; о компетентности ключевого персонала. **Например, побеседовав с финансовым директором, можно узнать,** имеются ли на складе вышедшие из употребления или низколиквидные товарно-материальные запасы.

Менеджер по продажам может указать на какие-нибудь важные контракты, о которых забыли упомянуть владельцы, или сообщить некоторые детали конкурентного поведения фирмы, которые могут повлиять на оценку.

Менеджер по производству может сообщить, что новое оборудование существенно снижает себестоимость продукции.

Каждое такое сообщение может в значительной степени повлиять на прогноз оценщика относительно будущих показателей прибыли предприятия и, следовательно, на конечный результат оценки. Однако при проведении опросов оценщик не должен ограничиваться владельцами и менеджерами. Желательно также побеседовать с работниками банка, обслуживающими фирму, например, с менеджером по кредитам, у которого можно получить важную информацию относительно прошлой деятельности компании и который может выдать свой собственный прогноз относительно перспектив его развития.

Следует связаться и с бухгалтером, готовящим отчетность и налоговые декларации, а также с недвижимым аудитором, если таковой имеется.

Полезны будут и контакты с основными конкурентами компании, от которых можно получить ценные сведения о состоянии отрасли, а зачастую и полезную информацию относительно самой компании-заказчика.

Безусловная польза от интервьюирования таит в себе и определенную опасность, а именно возможность «увязнуть» в несуществующих деталях. При проведении реальной оценки приходится просматривать и анализировать большой объем информации, значительная часть которой оказывается в конце концов лишней. Определение того, какая информация является существенной, составляет неотъемлемую часть процесса оценки.

Примерный перечень вопросов, по которым можно получить дополнительную информацию из опросов: цель и объем работ по оценке; история деятельности предприятия; правовые формы функционирования предприятия; характеристика филиалов и дочерних компаний; месторасположение предприятия и его подразделений; права владения бизнесом; ассортимент продукции и услуг предприятия; отраслевая классификация; кредиторы; основные клиенты; социальные программы для работников предприятия; информация о недвижимости, занимаемой предприятием; физическое состояние производственных мощностей, оборудования и т.п.; предыдущие оценки, исследования и прогнозы, выполняемые самой компанией или по ее заказу; передача прав собственности и предложения о покупке; дополнительные источники информации, из которых можно получить ценные сведения о компании и отрасли, к которой она относится; сведения о владельцах компаний; информация о ключевом персонале;

специальные вопросы, вытекающие из анализа, финансовой отчетности; обязательства, обусловленные наступлением определенных событий и вытекающие из определенных документов, например, договор аренды, а также непредвиденные расходы; предыдущие оценки рыночной стоимости отдельных видов материальных активов, гудвилла и др. нематериальных активов.

Таким образом, при оценке бизнеса для того, чтобы собрать как можно более полную информацию о компании и отрасли, очень важно провести подробный опрос владельцев, ключевого персонала, клиентов, кредиторов, банкиров, поставщиков, поскольку многие факты могут быть получены только от них.

Помимо непосредственно получения информации оценщик должен ее обработать: проверить, внести необходимые корректировки и рассчитать относительные показатели. Кроме этого, зачастую необходимо для получения сопоставимых данных произвести инфляционную корректировку данных, а также нормализовать бухгалтерскую отчетность.

Нормализация отчетности проводится с целью определить доходы и расходы, характерные для нормального действующего бизнеса. Она необходима для того, чтобы оценочные заключения имели объективный характер, основывались на реальных показателях, характеризующих деятельность предприятия. Отчетность, составленная в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета, не отражает реальную рыночную стоимость имущества. Возможность использования разных методов учета операций, списания долгов приводит к неодинаковым значениям прибыли и денежных потоков.

Рыночная стоимость части активов, таких как финансовые вложения или нематериальные активы, может не учитываться при составлении баланса.

Нормализующие проводки в процессе коррекции финансовой отчетности проводятся по следующим направлениям:

- корректировка разовых, нетипичных и неоперационных доходов и расходов;
- корректировка метода учета операций, как, например, учета запасов или создания резервов, или метода начисления амортизации;
- корректировка данных бухгалтерской отчетности с целью определения рыночной стоимости активов.

Основной задачей, которая стоит перед оценкой, как инструментом рынка, является установление обоснованного и независимого от заинтересованных сторон суждения о стоимости той или иной собственности (объекта оценки). Бизнес в рыночных условиях является наиболее сложным объектом оценки, требующим от оценщика помимо владения всеми методами собственно оценки, еще и определенного знания основ инвестиционного и макроэкономического анализа, знакомства с разными методиками исследования рынков.

Результаты оценки бизнеса, получаемые на основе анализа внешней и внутренней информации, необходимы не только для проведения переговоров о купле-продаже – они играют существенную роль при выборе стратегии развития предприятия, например:

- в процессе стратегического планирования важно оценить будущие доходы предприятия, степень его устойчивости и ценность имиджа;
- для принятия обоснованных управленческих решений необходима инфляционная корректировка данных финансовой отчетности, являющаяся базой для принятия финансовых решений;

- для обоснования инвестиционных проектов по приобретению и развитию бизнеса нужно иметь сведения о стоимости всего предприятия или части его активов.

Однако из-за многочисленных взаимосвязей, характерных для нашей экономики, за ошибочные бизнес-решения зачастую приходится платить не только тем кто их принимает, но гораздо большему количеству людей. Одним из путей предотвращения неправильных бизнес-решений является использование качественной информационной базы.

Литература:

1. Грязнова А.Г., Федотова М.А. *Оценка бизнеса*. – М.: Финансы и статистика, 2003 г.
2. http: //ozenka-biznesa.narod.ru/glava4.htm

STIMULENTE PENTRU INVESTIȚIILE ÎN INOVARE: PRACTICI INTERNAȚIONALE ŞI NAȚIONALE

Conf. univ. dr. ***Mariana BUNU***
Lect. sup. dr. ***Daniela DASCALIUC***

This paper approaches in an integrated vision, the policies oriented for stimulating the investment in innovation. The state can sustain, through legal, monetary, budgetary and fiscal levers, investment in innovatory activities. Concerning this, the paper, specifies the main methods to stimulate investment in innovation used in international practice and in national one. These are assumed to have an important impact on the expansion and the efficiency of innovation activity, leading to a sustained economic growth.

Economia globală este în continuă creştere. Exceptând criza financiară din anul 2009, la nivel global, s-a înregistrat o creştere de peste 3% anual în ultimul deceniu. Noile state membre ale UE, China, India, Asia de Sud-Est şi alte exemple mențin un ritm ridicat în privința progresului economic. Această continuă creştere economică globală se datorează, în mare parte, unui factor intangibil care este **inovarea**.

În prezent, inovarea este sursa crucială a concurenței eficiente, a dezvoltării economice şi a transformării societății. Inovarea este esențială pentru creşterea competitivității – mai ales în condițiile piețelor globale din ziua de astăzi. Inovația nu poate fi generată doar prin intermediul cercetării şi tehnologiei, ci şi prin găsirea unor soluții inovatoare de marketing şi management – identificarea unor noi modalități de monitorizare a comportamentului consumatorilor, organizarea mai eficientă a activităților întreprinderii etc.

Supraviețuirea în cadrul unei economii europene şi globale, nemaivorbind de succes, este însă dependentă de capacitatea de a asimila tehnologie, de a se adapta cu succes realităților pieței şi, poate, în primul rând, de a inova.

Pentru a rămâne competitive, întreprinderile trebuie să fie mai inventive şi să *investească mai mult în inovare*, cercetare şi dezvoltare tehnologică (R&D), astfel încât să se adapteze la schimbările care intervin în economia globală şi să fie dotate corespunzător în elaborarea produselor şi serviciilor noi.

Dacă Uniunea Europeană, în ansamblul său, investeşte mai puţin de 2% din PIB în R&D şi inovare, atunci Statele Unite ale Americii investesc circa 2,5%, pe când Japonia investeşte în acest sector 3% din PIB.

Necesitatea încurajării investiţiilor în inovare pentru a asigura o competitivitate a economiei europene, precum şi de a transforma economia europeană în „cea mai intensivă în cunoaştere economie pe plan global" a fost recunoscută de mult de către autorităţile de la Bruxelles, precum şi de către marile capitale europene. Acest fapt este stipulat şi de filosofia Convenţiei de la Lisabona (2000), în care statele membre ale Uniunii Europene sunt angajate să îndrepte aproximativ 3% din PIB spre cercetare-dezvoltare (R&D) şi inovare.

Conform strategiei UE, stabilită la întâlnirea din Lisabona, în anul 2000, unul din scopurile agreate de statele membre ale UE este acela de a realiza o economie europeană competitivă, inovativă, bazată pe cunoaştere şi informaţie, capabilă să susţină pe baza acestor componente o creştere economică mai mare şi un grad ridicat de ocupare a forţei de muncă, pentru ca, în final, în jurul anului 2010, să se realizeze o coeziune socială între statele membre ale UE.

Mai târziu, ca urmare a deciziilor Consiliului European din primăvara anului 2008, statele membre ale UE au stabilit obiective şi măsuri pentru a majora volumul investiţiilor în R&D şi inovare, lansând, în 2009, Institutul European pentru Inovare şi Tehnologie. În cadrul programelor pentru noua politică de coeziune, mai mult de 85 miliarde Euro vor fi făcute disponibile pentru investiţii în cunoaştere şi inovare [10].

Acesta este un început bun pentru Europa, iar pentru Republica Moldova mai este necesar încă mult efort pentru a atinge obiectivele ambiţioase ale Europei în investiţii destinate cercetării şi inovării. Una din tendinţele actuale, în ceea ce priveşte susţinerea investiţilor autohtone şi străine în economia naţională, este aceea de a promova activităţile de inovare.

Crearea de stimulente şi de condiţii favorabile necesare pentru a investi în inovare, prin mediul de reglementare şi a infrastructurii de inovare, este prerogativa guvernului oricărui stat.

În Republica Moldova, activitatea de inovare este reglementată de către *Codul cu privire la ştiinţă şi inovare al Republicii Moldova,* care face referinţă la politica de stat în sfera ştiinţei şi inovării, expune funcţiile şi atribuţiile autorităţilor publice în promovarea politicii de stat în sfera ştiinţei şi inovării, acordă o notă semnificativă Academiei de Ştiinţe a Moldovei ca instituţie publică responsabilă de promovarea ştiinţei şi inovării în Republica Moldova [1].

În conformitate cu prevederile Codului, a fost încheiat un *Acord de parteneriat între Guvern şi Academia de Ştiinţe a Moldovei pentru anii 2009-2012,* reprezentat de expresia „părţilor" de a recunoaşte ştiinţa drept prioritate strategică naţională, identifică ştiinţa drept forţă motrice a dezvoltării durabile a ţării, menţionează că susţinerea financiară a sferei de cercetare-dezvoltare, stimularea procesului inovaţional şi de transfer tehnologic reprezintă o condiţie determinantă în rezolvarea problemelor stringente ale ţării [3].

Scopul şi sarcinile politicii de stat în sfera ştiinţei şi inovării presupun crearea condiţiilor favorabile pentru activităţile de cercetare, inovare şi transfer tehnologic şi asigurarea unui nivel înalt al elaborărilor ştiinţifice, stimularea şi valorificarea maximă a potenţialului ştiinţific şi tehnologic, promovarea prestigiului muncii ştiinţifice în societate [3].

Politica de stat în sfera ştiinţei şi inovării este realizată în intenţia susţinerii cercetării-dezvoltării, creării unui climat inovaţional stabil, fapt ce constituie o prioritate strategică în dezvoltarea social-economică a Republicii Moldova, stabilind obiectivele, principiile şi mecanismul activităţii statului în această sferă. Statul stimulează activitatea în sfera ştiinţei şi

inovării, asigură susținerea ei tehnico-materială şi financiară, creează condiții favorabile pentru absorbția inovațiilor.

În scopul coordonării, stimulării şi implementării mecanismelor activității de inovare şi transfer tehnologic în Republică, în conformitate cu Codul cu privire la ştiință şi inovare al Republicii Moldova, la 29 octombrie 2004, a fost instituită de către Consiliul Suprem pentru Ştiință şi Dezvoltare Tehnologică al Academiei de Ştiințe a Moldovei, *Agenția pentru Inovare şi Transfer Tehnologic (AITT)*.

Obiectivul major al AITT constă în implementarea şi promovarea politicii de stat în domeniul inovării şi transferului tehnologic, prin instituirea legăturii funcționale între principalii actori ai acestui proces: instituțiile de cercetare, universitățile, pe de o parte, şi antreprenoriatul privat, autoritățile publice, pe de altă parte.

În realizarea scopurilor şi sarcinilor sale, AITT desfăşoară o activitate eficientă, impulsionând implementarea rezultatelor ştiințifice prin realizarea proiectelor de transfer tehnologic. În cei 5 ani de activitate, AITT a lansat şi a coordonat circa 120 de proiecte cu finanțare bugetară şi cofinanțare din business. Aceste proiecte au vizat domenii strategice, precum: valorificarea resurselor umane, naturale şi informaționale pentru dezvoltarea durabilă a economiei țării; nanotehnologii, inginerie industrială, produse şi materiale noi; eficientizarea complexului energetic şi asigurarea securității energetice, inclusiv prin folosirea surselor renovabile; biomedicina, farmaceutica, menținerea şi fortificarea sănătății; biotehnologii agricole, fertilitatea solului şi securitatea alimentară [9].

În urma realizării proiectelor de inovare şi transfer tehnologic, în perioada 2005-2008, prin intermediul instituțiilor din sfera ştiinței şi inovării, mediului de afaceri şi AITT, s-au obținut rezultatele reflectate în figura 1.

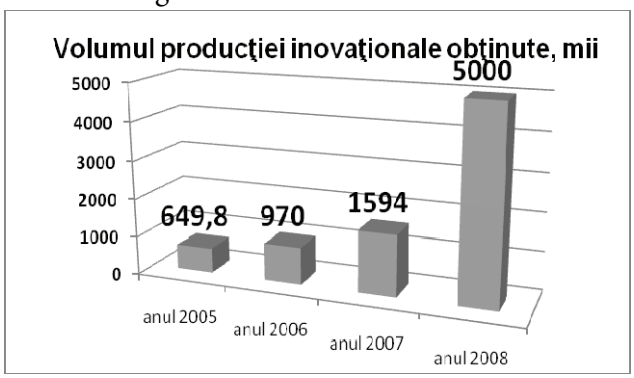


Figura 1. **Evoluția volumului producției inovaționale obținute în perioada 2005-2008**

Sursa*: Raportul „Efectul proiectelor de transfer tehnologic finanțate din bugetul de stat în perioada 2005-2008", Agenția pentru Inovare şi Transfer Tehnologic. Chişinău 200.*

Conform indicatorilor din figura de mai sus, volumul producției inovaționale obținute pe parcursul anilor 2005-2008 se află într-o creştere accentuată.

Începând cu anul 2005, volumul producției inovaționale obținute a fost în valoare de 649,8 mii lei, în 2007 volumul producției inovaționale obținute s-a estimat la circa 1594,0 mii lei, în comparație cu anul 2006, a crescut aproximativ de 2 ori. Cota maximă, comparativ cu anii precedenți a fost atinsă în 2008, în care valoarea totală a producției inovaționale a înregistrat circa 5000,0 mii lei, creştere de 3,2, ori comparativ cu anul 2007.

Instituțiile executoare din sfera ştiinței şi inovării au obținut profituri mai înalte cu 5%, pe seama mijloacelor investite în implementarea rezultatului ştiințific.

Referitor la „Tirajarea tehnologiilor inovaționale obținute în urma realizării proiectului", menționăm că tehnologiile obținute au fost implementate prin încheierea contractelor şi comercializarea producției obținute de către agenții economici, gospodăriile țărăneşti şi întreprinderile individuale la un număr foarte mic (conform datelor acumulate din chestionare, implementarea şi comercializarea produselor inovaționale din domeniul agriculturii s-au realizat în 5-6 proiecte, producția fiind comercializată pe teritoriul Republicii Moldova) [7].

Este cert faptul că reuşita activității inovaționale, în mare parte, este determinată de asigurarea financiară a acesteia. Resursele investiționale necesare desfăşurării activității inovaționale pot fi atrase atât din contul resurselor publice, cât şi al celor private. Alocările din bugetul de stat, sunt una din cele mai importante surse de finanțare a activității inovaționale şi includ cheltuieli bugetare pentru cercetare-dezvoltare de la bugetul consolidat oferite pe bază de concurs sau cheltuieli din resurse extrabugetare. Pe lângă resursele publice, eforturile financiare ale antreprenorilor şi întreprinderilor mici sunt factori-cheie ai procesului de inovare. Coparticiparea sectorului antreprenorial la finanțarea investițiilor în inovații demonstrează importanța inovației pentru marea majoritate a întreprinderilor şi prin urmare, vizează creşterea conştientizării nevoii de inovație şi a beneficiilor pe care aceasta le aduc.

Astfel, în țările UE rata creşterii investițiilor totale în cercetare-dezvoltare şi inovare a continuat să înregistreze creştere pe parcursul ultimilor ani, fapt ce nu poate fi confirmat şi pentru rata de creştere a PIB-ului.

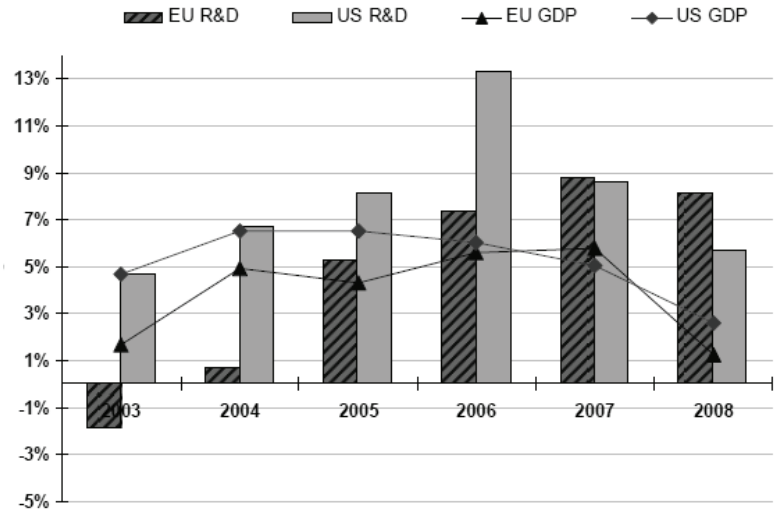


Figura 2. **Dinamica creşterii investițiilor în R&D față de PIB în statele UE şi Statele Unite ale Americii (US)**

Sursa: *2009 EU Industrial R&D Investment Scoreboard, European Commission, JRC/DG RTD*

Din acest raport, se observă că rata de creştere a investițiilor în cercetare-dezvoltare în SUA a scăzut mai mult decât cele europene din 2006 până în prezent, în timp ce PIB-ul înregistrează o scădere uşoară încă din 2004, față de PIB-ul țărilor europene care a început să scadă din 2007, cel mai mult fiind influențat de criza financiară declanşată în 2008.

Conform datelor prezentate în raportul UE „Industrial R&D Investment Scoreboard" din 2009, cel mai mare investitor (după volum) în inovare, este Germania cu o creştere anuală de 8,9%. Statele care au o rată mai mare de creştere a investițiilor, peste media europeană, sunt Italia (20,4%), Suedia (17%), Danemarca (16,4%) şi Marea Britanie (11,3%).

Cele mai scăzute performanțe, în această privință, le au companiile din Finlanda (1,6%), Franța (0,7%) şi Belgia (0,8%) [6].

În Republica Moldova, începând cu anul 2005 şi până în prezent, datorită măsurilor şi inițiativelor luate de către autoritățile naționale, se observă o dinamică pozitivă a investițiilor în proiecte de inovare şi transfer tehnologic, care au scopul de a contribui la implementarea rezultatelor cercetărilor în practică (figura 3).

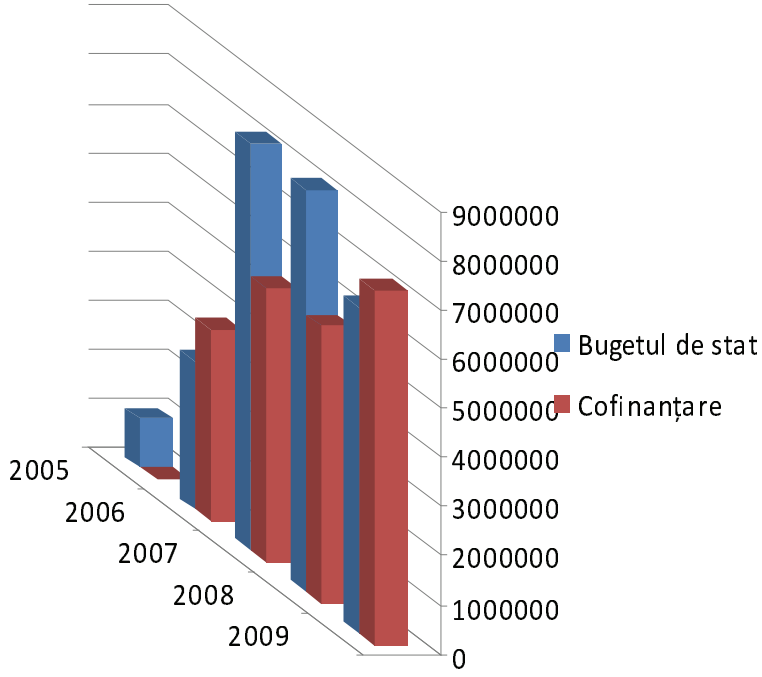


***Figura 3.* Dinamica finanțării proiectelor de inovare şi transfer tehnologic din bugetul de stat şi surse nebugetare în perioada 2005-2009**

Sursa: *Elaborat de autori în baza rapoartelor de monitorizare a proiectelor de inovare şi transfer tehnologic. Agenția pentru Inovare şi Transfer Tehnologic. Chişinău 2010.*

Începând cu anul 2005, sursele bugetare alocate proceselor de inovare şi transfer tehnologic au constituit 1 000 000 lei, iar surse din cofinanțare nu au fost utilizate. Pe parcursul anilor următori, se observă o creştere esențială a volumului de finanțări a proiectelor de inovare şi transfer tehnologic, pe seama surselor de finanțare din bugetul de stat în mărime de 3000 mii lei în anul 2006, 8300 mii lei în 2007 şi 8205 mii lei în 2008. Volumul finanțării proiectelor de inovare şi transfer tehnologic din contul surselor bugetare pentru anul 2009 înregistrează o diminuare cu circa 20% (până la 6 652 mii lei). Referitor la sursele atrase prin cofinanțare, atunci se observă o dinamică pozitivă, pe parcursul întregii perioade de timp analizate, care în 2009, față de 2006 constituie o creştere de 87% (de la 3885 mii lei în 2006, până la 7249 mii lei în 2009) [9]. Astfel, se observă o reducere a finanțării bugetare alocate pentru activități de inovare, şi, totodată, se atestă o cointeresare crescândă a sectorului antreprenorial pentru finanțarea proiectelor de inovare şi transfer tehnologic.

Un alt instrument, aplicat în practica internațională de susținere a activităților de inovare, care se implementează şi în Republica Moldova, constă în instituirea şi susținerea parcurilor ştiințifice şi a parcurilor industriale şi tehnologice. În acest sens, în Republica Moldova, în anul 2007, a fost elaborată Legea cu privire la parcurile ştiințifico-tehnologice şi incubatoarele de inovare, care are drept scop stimularea activităților de inovare şi de transfer

tehnologic, menite să transforme rezultatele cercetărilor ştiinţifice şi inovaţiile în produse, servicii, procese noi sau perfecţionate. Domeniul de reglementare al prezentei legi este regimul juridic de organizare şi funcţionare a parcurilor ştiinţifico-tehnologice şi a incubatoarelor de inovare [2]. Pe parcursul ultimilor ani, au fost create structuri fără precedent în Republica Moldova – Parcul ştiinţifico-tehnologic „Academica", Parcul ştiinţifico-tehnologic „InAgro", Parcul ştiinţifico-tehnologic „Micronanoteh" şi Incubatorul de inovare „Inovatorul".

Actualmente, din ce în ce mai multe ţări folosesc o gamă largă de facilităţi pentru atragerea investiţiilor, folosindu-le în vederea atingerii obiectivelor specifice de dezvoltare a activităţilor intensive în inovare şi transfer tehnologic.

Cea mai uzuală pârghie, din practicile de susţinere a activităţii de inovare, o constituie măsurile de relaxare fiscală menite să susţină inovaţiile. Măsura de relaxare fiscală, care a avut efecte mari în ţări din Europa, este aceea de a scuti de plata impozitului pe profit societăţile comerciale care au activităţi de cercetare-dezvoltare. Irlanda este cazul cel mai recent de succes al unei asemenea politici fiscale. Impozitul pe profit datorat de societăţile comerciale irlandeze pentru activităţile de cercetare-dezvoltare este 0%. Legislaţia fiscală a Croaţiei cuprinde o prevedere similară cu cea Irlandei, activităţile de cercetare-dezvoltare ale societăţilor comerciale fiind scutite de plata impozitului pe profit.

În Republica Moldova, de asemenea, a fost introdus acest stimulent fiscal, organizaţiile din sfera ştiinţei şi inovării fiind scutite integral de plata impozitului pe venitul obţinut din activitatea desfăşurată în sfera ştiinţei şi inovării, precum şi companiile producătoare de programe informaţionale şi angajaţii săi sunt scutiţi de plata impozitului pe venit pentru o perioadă de 5 ani consecutivi. În afară de aceste facilităţi, în Republica Moldova, se menţine şi pe parcursul anului 2010 cota zero la profitul agenţilor economici destinat reinvestirii.

Efectele acestor măsuri fiscale urmează a fi observate în timp, însă vin în concordanţă cu dezideratul european de stimulare a activităţilor prin care se ridică nivelul de competitivitate al produselor.

Pe lângă măsurile de stimulare a investiţiilor în inovare, deja, întreprinse în Republica Moldova, mai sunt necesare şi utile noi iniţiative publice şi particulare pentru a contribui şi a sprijini inovarea generatoare de dezvoltare durabilă prin programe ale unor bănci, microîmprumuturi, credite speciale, evaluarea şi perfecţionarea iniţiativelor actuale.

Printre cele mai bune metode europene cu privire la finanţarea activităţii de inovare sunt „schemele de dezvoltare a tehnologiei" (prin crearea fondurilor cu capital de risc, din care se acordă împrumuturi pentru finanţarea parţială a proiectelor cu avizul unui comitet de resort obiectiv, independent şi corect), fundaţii pentru dezvoltarea tehnologiei (care asigură asistenţă complexă specializată in proiecte semnificative, de succes), centre strategice de tehnologie şi servicii (includ proiecte precum centrele de dezvoltare software, centrele de soluţii specializate, centrele de reparaţii la nivel de grup etc.), centrele de tehnologie (investiţii legate de producţie cu participarea parţială a unor specialişti din exterior). Pot fi luate în considerare şi societăţi pe acţiuni (cu participare publică alături de iniţiatori privaţi), parteneriate cu sindicatele profesionale şi ONG-uri puternice, acorduri financiare cu băncile populare etc.

În urma analizei efectuate, am constatat că statele sunt caracterizate de diversitate în ceea ce priveşte stimulentele pentru a investi în inovare. Menţionăm că, de rând cu stimulentele analizate, mai există şi altele, care sunt esenţiale pentru toate întreprinderile şi organizaţiile, care nu dispun de resursele necesare pentru realizare proiectelor de inovare în scopul dezvoltării afacerilor.

Considerăm că, pentru Republica Moldova, ca să reziste în față provocărilor economice şi să fie în pas cu țările prospere, este necesar să se asigure progresul economic, care va fi indubitabil obținut prin menținerea unui mediu atractiv pentru investițiile autohtone şi străine, prin oferirea de stimuli pentru companiile private de a investi în cercetare-dezvoltare şi inovare, şi prin amplificarea beneficiilor determinate de investiții asupra societății în general.

Bibliografie:

1. Legea Republicii Moldova. Codul cu privire la ştiinţă şi inovare al Republicii Moldova Nr. 259-XV din 15.07.2004 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova.2004. Nr. 125-129.
2. Legea Republicii Moldova cu privire la parcurile ştiințifico-tehnologice şi incubatoarele de inovare Nr. 138-XVI din 21.06.2007 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2007. Nr.107.
3. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Acordului de parteneriat între Guvern şi Academia de Ştiințe a Moldovei pentru anii 2009-2012 nr. 27 din 22.01.2009 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2009. Nr.19-21/79.
4. Bunu, Mariana. *Metode financiare de susținere a activității inovaționale*. Simpozionul Internațional „Investițiile şi relansarea economică", Ediția a V-a. – Bucureşti : Editura A.S.E., 2003. P. 122 – 128.
5. Bunu, Mariana. *Rolul statului în stimularea activității inovaționale*. Sesiune ştiințifică cu participare internațională. Suceava : Editura Universității „Ştefan cel Mare", 2002. – P. 60-62.
6. Dascaliuc D. *Managementul politicilor financiare publice de stimulare a businessului mic şi mijlociu* // Teza de doctor în ştiințe economice. Chişinău 2009.
7. Agenția pentru Inovare şi Transfer Tehnologic. Raportul „Efectul proiectelor de transfer tehnologic finanțate din bugetul de stat în perioada 2005-2008". 2008. – Chişinău 2009. - 68p.
8. Agenția pentru Inovare şi Transfer Tehnologic. Rapoarte de monitorizare a proiectelor de inovare şi transfer tehnologic 2005-2009.
9. http://aitt.md.
10. http://www.europe-innova.org.
11. http://iri.jrc.ec.europa.eu/research/scoreboard_2009.htm, EU Industrial R&D Investment Scoreboard, European Commission, JRC/DG RTD, 2009.

IV. CONTABILITATE, ANALIZA ACTIVITĂȚII ECONOMICO-FINANCIARE

ANALIZA INFLUENȚEI GRADULUI DE ÎNDATORARE ASUPRA RENTABILITĂȚII CAPITALULUI PROPRIU

Conf. univ. dr. ***Valentina PALADI***
Lect. univ. ***Diana CĂLUGĂREANU***

This article examines the influence of financial structure on owners' equity and its application in the rationality of debts allocation.

Este cunoscut faptul că patrimoniul necesar pentru desfăşurarea activităţii economico-financiare a întreprinderii este format din două componente: capitalul propriu şi capitalul împrumutat, care se deosebesc fundamental prin cheltuielile financiare pe care le generează. De obicei, atragerea surselor împrumutate presupune suportarea unor cheltuieli financiare legate de deservirea datoriilor. În acest context, îndatorarea prin costul ei antrenează o variabilitate a rezultatelor financiare şi automat modifică riscul financiar. Mărimea influenței structurii financiare asupra performanţelor întreprinderii a dat naştere efectului de levier financiar, care poate fi definit ca fiind mecanismul prin care atragerea surselor împrumutate influenţează rentabilitatea capitalului propriu, rentabilitate exprimată prin raportul dintre profit şi capitalul propriu.

Criteriul de bază în alegerea structurii financiare, adică stabilirea unui raport optim între capitalul propriu şi cel împrumutat, este cel al rentabilității activelor. Dacă rentabilitatea activelor este superioară ratei medii a dobânzii, atunci întreprinderea poate şi trebuie să apeleze la împrumuturi în vederea creşterii rentabilității capitalului propriu, şi respectiv a valorii întreprinderii. Iar dacă întreprinderea are o rentabilitate a activelor mai mică decât rata medie a dobânzii, atunci o îndatorare suplimentară poate determina reducerea rentabilității capitalului propriu, şi respectiv poate duce la creşterea riscului de insolvabilitate.

Influența structurii financiare asupra rentabilității capitalului propriu este pusă în evidență prin intermediul „efectului de levier financiar", care exprimă sporul rentabilității capitalului propriu pe seama recurgerii la împrumuturi, fiind determinată după relația:

$$R_{cpr} = \left[R_a + (R_a - r_d) \times \frac{\overline{D}}{Cpr} \right] \times (1 - C_{iv}),$$

unde: R_{cpr} – rentabilitatea capitalului propriu,
R_a – rentabilitatea activelor,

r_d – rata medie a dobânzii,

$\overline{D}$ – valoarea medie a datoriilor purtătoare de dobânzi,

$\overline{Cpr}$ – valoarea medie a capitalului propriu,

$(R_a - r_d)$ – ecartul rentabilității activelor față de rata medie a dobânzii sau diferențialul levierului financiar,

$\frac{\overline{D}}{\overline{Cpr}}$ – gradul de îndatorare sau brațul levierului financiar,

C_{iv} – cota impozitului pe venit.

Diferențialul levierului financiar $(R_a - r_d)$ reprezintă condiția principală în obținerea unui efect de levier pozitiv, în condițiile când nivelul rentabilității capitalului propriu depășește rata medie a dobânzii la creditele acordate. De aici rezultă că diferențialul levierului financiar poate lua una din valorile:

- costul mijloacelor împrumutate este inferior rentabilității activelor $(R_a > r_d)$, în acest caz există un efect de levier pozitiv, drept urmare rentabilitatea capitalului propriu este mai mare decât rentabilitatea activelor;
- costul mijloacelor împrumutate este superior rentabilității activelor $(R_a < r_d)$, în acest caz există un efect de levier negativ, drept urmare rentabilitatea capitalului propriu este mai mică decât rentabilitatea activelor;
- efectul de levier este nul $(R_a = r_d)$, rentabilitatea activelor este egală cu rata medie a dobânzii, drept urmare rentabilitatea capitalului propriu este mai mică decât rentabilitatea activelor.

Gradul de îndatorare (brațul levierului financiar) informează despre structura financiară a întreprinderii şi reprezintă acea pârghie care duce la obținerea unui efect pozitiv sau negativ, determinat de valoarea diferențialului corespunzător. Se disting următoarele situații:

- în cazul când rentabilitatea capitalului propriu este mai mare decât rata medie a dobânzii, *creşterea brațului levierului financiar* va condiționa majorarea rentabilității capitalului propriu;
- în cazul când rentabilitatea capitalului propriu este mai mică decât rata medie a dobânzii, *creşterea brațului levierului financiar* va condiționa micşorarea rentabilității capitalului propriu;
- în cazul când rentabilitatea capitalului propriu este mai mare decât rata medie a dobânzii, rentabilitatea capitalului propriu se va majora chiar dacă *brațul levierului financiar va rămâne neschimbat.*

Calculul impactului nivelului de îndatorare asupra rentabilității capitalului propriu poate fi utilizat la analiza raționalității atragerii surselor împrumutate. Această etapă de analiză la stadiul de alcătuire a planului de afaceri este cunoscută sub denumirea „analiza variantelor/alternativelor de finanțare". Ilustrarea practică a situației date este prezentată în tabelul 1. Presupunem că întreprinderea compară câteva variante de finanțare a patrimoniului său. Prima variantă prevede finanțarea activelor sale numai din surse proprii, iar celelalte variante prevăd apelarea la credite şi împrumuturi cu o rată medie a dobânzii mai mare sau mai mică decât nivelul rentabilității activelor, şi respectiv cu un grad diferit de îndatorare față de capitalul propriu.

Din datele prezentate în tabelul 1 rezultă că în condițiile când întreprinderea optează pentru atragerea surselor împrumutate nivelul rentabilității capitalului propriu este mai înalt (variantele de finanțare 2, 3, 5, 6). Nivelul rentabilității capitalului propriu se majorează în

cazul când coeficientul levierului financiar este în creştere, iar nivelul rentabilității activelor depăşeşte rata medie a dobânzii pentru împrumuturile acordate (variantele de finanțare 3, 5, 6). Astfel, la o rată a rentabilității activelor de 10,0% şi la o rată medie a dobânzii de 8,0%, creşterea gradului de îndatorare a contribuit la obținerea unui nivel al rentabilității capitalului propriu de 10,20%, 10,88% şi respectiv 11,90%. Nivelul rentabilității capitalului propriu se reduce în cazul când coeficientul levierului financiar rămâne acelaşi (variantele de finanțare 2 şi 3), iar nivelul rentabilității activelor depăşeşte rata medie a dobânzii pentru împrumuturile acordate. De aici rezultă că comparând variantele de finanțare 2 şi 3 se constată o reducere a rentabilității capitalului propriu de la 11,90% la 10,20%, rata medie a dobânzii majorându-se de la 6,0% la 8,0%. Nivelul rentabilității capitalului propriu se micşorează în cazul când rata medie a dobânzii depăşeşte nivelul rentabilității activelor chiar dacă coeficientul levierului financiar rămâne neschimbat. În astfel de condiții, la o rată medie a dobânzii de 15,0% nivelul rentabilității capitalului propriu scade până la 4,25%, rata medie a dobânzii fiind inferioară rentabilității activelor (6,0% < 8,0% < 15,0%).

Tabelul 1

Analiza influenței efectului de levier financiar asupra rentabilității capitalului propriu al întreprinderii

Indicatori	Variante de finanțare					
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
1. Valoarea medie a capitalului propriu, mii lei	6000,0	3000,0	3000,0	3000,0	2500,0	2000,0
2. Valoarea medie a datoriilor purtătoare de dobânzi, mii lei	-	3000,0	3000,0	3000,0	3500,0	4000,0
3. Profit până la impozitare şi plata dobânzii, mii lei	600,0	600,0	600,0	600,0	600,0	600,0
4. Rata medie a dobânzii, %	-	**6,0**	**8,0**	**15,0**	**8,0**	**8,0**
5. Suma dobânzii de plătit, mii lei (rd.2 x rd.4/100)	-	180,0	240,0	450,0	280,0	320,0
6. Profit până la impozitare, mii lei (rd3 - rd.5)	600,0	420,0	360,0	150,0	320,0	280,0
7. Impozitul pe venit, mii lei (rd.6 x 15 / 100)	90,0	63,0	54,0	22,5	48,0	42,0
8. Profit net, mii lei (rd.6 – rd.7)	510,0	357,0	306,0	127,5	272,0	238,0
9. Rentabilitatea activelor[1], % [rd.3 /(rd.1 + rd.2) x 100]	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
10. Levierul financiar (gradul de îndatorare), coef (rd.2 / rd.1)	**0**	**1,0**	**1,0**	**1,0**	**1,4**	**2,0**
11. Rentabilitatea capitalului propriu, % (rd.8 / rd.1 x 100) sau [rd.9 + (rd.9 - rd.4) x rd.10] x (1-0,15)	**8,50**	**11,90**	**10,20**	**4,25**	**10,88**	**11,90**

[1] În scopul aprecierii raționalității atragerii surselor împrumutate în calitate de numărător al formulei de calcul al rentabilității activelor, se ia indicatorul „profitul până la impozitare şi plata dobânzii", iar în calitate de numitor – suma între valoarea medie a capitalului propriu şi a datoriilor purtătoare de dobânzi.

Ținând cont de cele expuse mai sus, întreprinderea va avea posibilitate să aleagă varianta de finanțare „2" sau varianta de finanțare „6", la care nivelul rentabilității capitalului propriu este de 11,90%. În scopul determinării variantei optime de finanțare propunem, în

continuare, analiza coeficienților de deservire a datoriilor. Pentru aceasta, vom utiliza următorii indicatori relativi:

$$(1)\quad \text{Rata cheltuielilor de imprumut} = \frac{\text{Suma cheltuielilor de deservire a surselor împrumutate (Dobândă de plătit)}}{\text{Valoarea medie a datoriilor purtătoare de dobândă}}$$

$$(2)\quad \text{Rata de acoperire a dobânzii cu profitul} = \frac{\text{Profit net} + \text{Impozit pe venit} + \text{Dobânda de plătit}}{\text{Dobânda de plătit}}$$

Analiza acestor indicatori este prezentată în tabelul 2.

Tabelul 2

Analiza indicatorilor deservirii datoriilor

Denumirea ratei	Variante de finanțare	
	2	**6**
1. Rata cheltuielilor de împrumut, coef.	$\frac{180}{3000} = 0{,}060$	$\frac{320}{4000} = 0{,}080$
2. Rata de acoperire a dobânzii cu profitul, coef.	$\frac{357+63+180}{180} = 3{,}330$	$\frac{238+42+320}{320} = 1{,}875$

Rezultatele calculelor efectuate în tabelul 2 arată că optând pentru varianta de finanțare „6" întreprinderea va suporta cheltuieli de deservire la un leu datorii la nivel de 8 bani, pe când pentru varianta de finanțare „2" aceste cheltuieli vor constitui numai 6 bani. Rata de acoperire a dobânzii cu profitul pentru varianta de finanțare „2" are un nivel mai înalt şi semnifică că profitul obținut de întreprindere va acoperi suma mijloacelor pentru achitare a dobânzii de 3,330 ori.

Deci, alternativa de finanțare „2" poate fi considerată cea mai optimă variantă de finanțare a activității întreprinderii.

În concluzie, putem menționa că, deşi în practică nu există criterii universale privind stabilirea unei corelații optime între sursele împrumutate şi cele proprii, metoda de analiză propusă va da posibilitate întreprinderii de a spori rentabilitatea capitalului propriu şi a asigura succesul realizării politicii financiare pe viitor.

Bibliografie:

1. Țiriulnicov N., Paladi V., Gavriliuc L., Chirilov N., Furtună D. *Analiza rapoartelor financiare*. Instrumente, metode, procedee şi tehnici de apreciere a informației contabil-financiare în procesul decizional. Chişinău, ASEM, Tipografia Centrală, 2004.
2. Paladi V. „Привлечение кредита: аргументация необходимости и оценка целесообразности". Chişinău, Contabilitate şi audit, nr.3, 2004.
3. Stancu I. *Finanțe: teoria piețelor financiare, finanțele întreprinderilor, analiza şi gestiunea financiară*. Bucureşti, Editura Economică, 1996.

ANALIZA EVOLUȚIEI CONSUMURILOR ŞI CHELTUIELILOR

Conf. univ. dr. ***Valentina PALADI***
Conf. univ. dr. ***Natalia PRODAN***

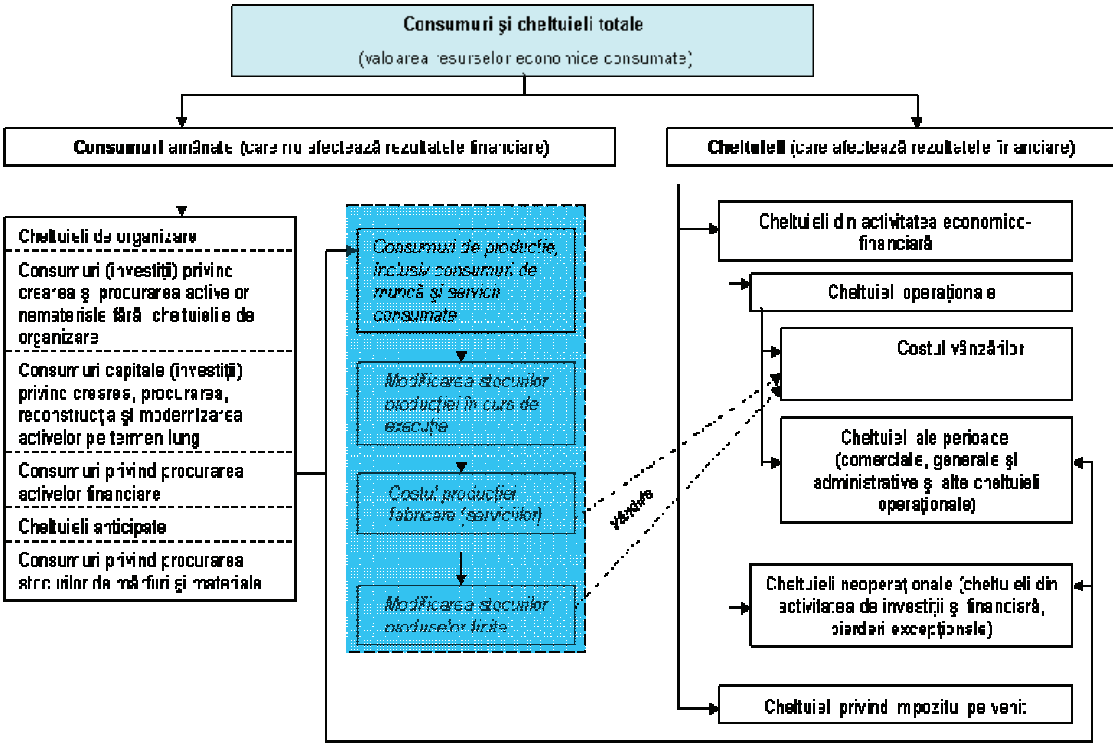
This article describes problems related to quantitative measuring of such notions as expenditures, expenses and costs. On the base of these investigations the authors take steps to illustrate the evolution analysis of correlations and connections between expenditures, expenses and costs at the concrete enterprise.

Noțiunile-cheie ale contabilității şi analizei de gestiune sunt consumurile, cheltuielile şi costurile. Încercări clare privind delimitarea conținutului lor nu s-au finalizat cu succes şi continuă să rămână un subiect de discuții acute. Însă, în practica economică, unde o influență deosebită asupra ținerii evidenței contabile îl deține factorul fiscal, este foarte important a înțelege diferențele principale dintre aceşti indicatori cu scopul excluderii abordărilor subiective atât din partea întreprinderilor, cât şi din partea organelor de control.

Graficul 1 reflectă una din abordările posibile privind descrierea diferențelor şi interdependenței între indicatorii privind consumurile, cheltuielile şi costurile. În corespundere cu această abordare, consumurile la momentul recunoaşterii lor nu afectează rezultatele financiare, pe când costul producției, mărfurilor şi serviciilor se constată în calitate de cheltuieli în momentul vânzării acestora.

În exemplul 1 sunt descrise sursele informaționale de bază şi modul de calcul al consumurilor şi cheltuielilor totale pentru o anumită perioadă de timp.

Exemplul 1. *Calculul indicatorilor privind consumurile şi cheltuielile la întreprinderea „XXX" care desfăşoară activitatea de producție.*



Graficul 1. **Intercorelația indicatorilor de consumuri, cheltuieli şi costuri**

Tabelul 1

Calculul indicatorilor privind consumurile şi cheltuielile

Nr.	**Denumirea indicatorului**	**Sursa de informație şi modul de calcul**	**Suma, mii lei**
1	***2***	***3***	***4***
1.	Cheltuieli de organizare	Anexa la bilanțul contabil (r. 021 col.4)	-
2.	Consumuri (investiții) privind crearea şi procurarea activelor nemateriale fără cheltuielile de organizare	Raport statistic № 2-INV „Cu privire la investiții”, r. 219 (fără cheltuielile de organizare)	56
3.	Consumuri capitale (investiții) privind crearea, procurarea, reconstrucția şi modernizarea activelor pe termen lung	Raport statistic № 2-INV „Cu privire la investiții”, r. 201	892
4.	Consumuri privind procurarea activelor financiare	Anexa la bilanțul contabil (r. 220 col.4)	15
5.	Cheltuieli anticipate	Anexa la bilanțul contabil (r. 291 col.4) + Datele rulajelor debitoare ale registrului contabil la contul 251 „Cheltuieli anticipate curente”	108
6.	Consumuri privind procurarea stocurilor de mărfuri şi materiale	Datele registrelor contabile la conturile 211 „Materiale”, 213 „Obiecte de mică valoare şi scurtă valoare”, 217 „Mărfuri”	9 315
7.	**Total consumuri amânate**	**ind. 1 + ind. 2 + ind. 3 + ind. 4 + ind. 5 + ind. 6**	**10 386**
8.	Consumuri de producție	Datele registrelor contabile la conturile 811 „Activitatea de bază” şi 812 „Activitatea auxiliară”	14 965
9.	Modificarea stocurilor producției în curs de execuție	Bilanțul contabil (r. 220 col. 4 – col. 5) sau Raportul statistic 5-c „Consumurile şi cheltuielile întreprinderii” (r. 2200 col. 4 – col.3)	+1 381
10.	Costul producției fabricate	Calculația costului producției fabricate sau ind. 8 ± ind. 9	13 584
11.	Modificarea stocurilor produselor finite	Bilanțul contabil (r. 230 col. 4 – col. 5) sau Raportul statistic 5-c „Consumurile şi cheltuielile întreprinderii” (r. 2300 col. 4 –col.3)	+1 035
12.	Costul vânzărilor	Raportul de profit şi pierdere (r. 020)	12 549
13.	Cheltuieli ale perioadei	Raportul de profit şi pierdere (r. 050 + r. 060 + r. 070)	2 377
14.	Cheltuieli din activitatea operațională	Raportul de profit şi pierdere (r. 020 + r. 050 + r. 060 + r. 070) sau ind. 12 + ind. 13	14 926
15.	Total consumuri şi cheltuieli	Raportul statistic 5-c „Consumurile şi cheltuielile întreprinderii” (r. 0200) sau ind. 8 + ind. 13	17342
16.	Cheltuieli neoperaționale	Anexa la raportul de profit şi pierdere (r. 1690 + r. 1850 + r. 1970)	1 265
17.	Cheltuieli privind impozitul pe venit	Raportul de profit şi pierdere (r. 140)	822
18.	**Total cheltuieli**	**Raportul de profit şi pierdere (r. 020 + r. 050 + r. 060 + r. 070) + Anexa la raportul de profit şi pierdere (r. 1690 + r. 1850 + r. 1970) + Raportul de profit şi pierdere (r. 140) sau ind. 14 + ind. 16 + ind. 17**	**17 013**

În scopul determinării cantitative a interconexiunii indicatorilor de consumuri şi cheltuieli poate fi aplicată metoda ratelor (vezi exemplul 2).

Exemplul 2. *Analiza indicatorilor de consumuri şi cheltuieli la întreprinderea „XXX" în anul de gestiune cu ajutorul metodei ratelor.*

Tabelul 2

Ratele corelației indicatorilor de consumuri şi cheltuieli

Nr.	Denumirea indicatorului	Formula de calcul	Calculul şi mărimea ratei
1	*2*	*3*	*4*
1.	Rata corelației indicatorului „Consumuri şi cheltuieli" şi cheltuielilor operaționale	Consumuri şi cheltuieli totale / Cheltuieli operaționale	17342/14926 x 100 = 116,19%
2.	Cota cheltuielilor operaționale în cheltuielilor totale	Cheltuieli operaționale / Cheltuieli totale	14926/17013 x 100 = 87,73%
3.	Rata corelației costului producției fabricate şi indicatorului „Consumuri şi cheltuieli"	Costul producției fabricate / Consumuri şi cheltuieli totale	13584/17342 x 100 = 78,33%
4.	Rata corelației costului producției fabricate şi vândute	Costul producției fabricate / Costul producției vândute	13584/12549 x 100 = 108,25%
5.	Rata corelației consumurilor amânate şi a cheltuielilor	Consumuri amânate / Cheltuieli totale	10386/17013 x 100 = 61,05% sau 61,05 bani

Datele prezentate în tabelul 2 demonstrează că indicatorul „Consumuri şi cheltuieli" a constituit 116,19% față de cheltuielile din activitatea operațională. Aceasta înseamnă că 16,19% (116,19 – 100) din consumurile şi cheltuielile totale au deținut consumurile privind producția în curs de execuție şi creşterea stocurilor de produse finite.

Cota cheltuielilor operaționale din suma totală a cheltuielilor pentru anul de gestiune a alcătuit 87,73%. Alte cheltuieli în mărimea de 12,27% (100 – 87,73) au fost condiționate de cheltuielile neoperaționale şi cheltuielile privind impozitul pe venit. Depăşirea costului producției fabricate asupra costului producției vândute 8,25% (108,25 – 100) indică că în anul de gestiune întreprinderea a majorat stocurile produselor finite la depozitele întreprinderii.

Rata corelației consumurilor amânate şi a cheltuielilor reflectă nivelul consumurilor amânate la un leu cheltuieli totale. Acest indicator permite să se determine mărimea capitalului investit în active la fiecare leu de cheltuieli. La întreprinderea analizată nivelul ratei în cauză a constituit 61,05 bani.

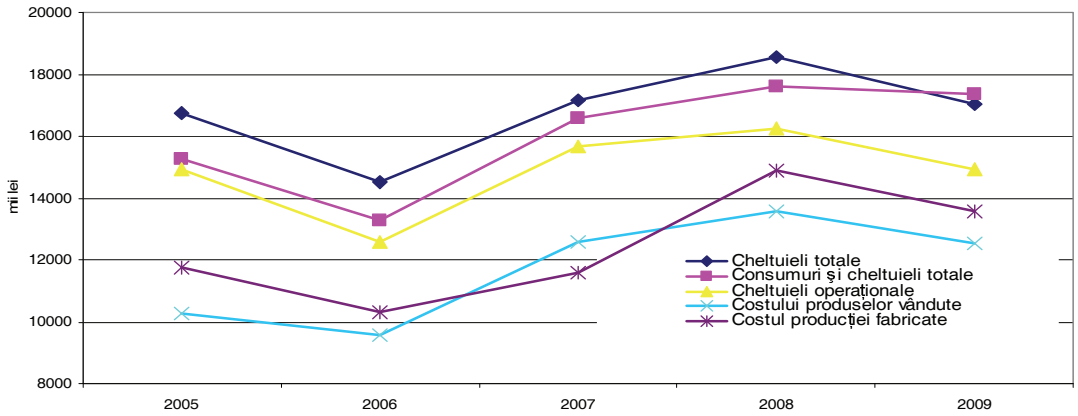
Avantajul aplicării metodei ratelor constă în aceea că ea dă posibilitate de a determina corelațiile cantitative între indicatorii de consumuri, cheltuieli şi costuri şi aprecia în care măsură unii indicatori s-au modificat față de alții. ***Dezavantajul*** acestei metode să explică prin ceea că ratele obținute reflectă situația economică numai pentru o perioadă de timp concretă neținând cont de evoluția consumurilor şi cheltuielilor. Acest dezavantaj poate fi uşor înlăturat prin aplicarea metodelor de studiere a şirurilor dinamice. În procesul analizei este important de a studia evoluția consumurilor şi cheltuielilor nu numai în comparație cu anul precedent, ci şi pentru o perioadă mai îndelungată în scopul determinării direcției de fluctuație a trendului consumurilor şi cheltuielilor la întreprinderea analizată. O astfel de analiză este eficient de efectuat cu ajutorul metodei grafice (vezi exemplul 3).

Exemplul 3. *Analiza evoluției indicatorilor de consumuri şi cheltuieli la întreprinderea „XXX" cu ajutorul metodei grafice.*

Tabelul 3

Evoluția indicatorilor de consumuri şi cheltuieli, mii lei

Nr.	Denumirea indicatorului	2005	2006	2007	2008	2009
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
1.	Cheltuieli totale	16 748	14 528	17 145	18 564	17 013
2.	Consumuri şi cheltuieli totale	15 256	13 287	16 578	17 598	17 342
3.	Cheltuieli operaționale	14 925	12 587	15 687	16 258	14 926
4.	Costul produselor vândute	10 256	9 562	12 563	13 568	12 549
5.	Costul producției fabricate	11 745	10 289	11 589	14 871	13 584



Graficul 2. **Evoluția indicatorilor de consumuri şi cheltuieli**

Evoluția cheltuielilor totale ale întreprinderii „XXX", prezentată în tabelul 3 şi graficul 2, manifestă că în perioada analizată se observă o creştere semnificativă a acestora. Cele mai mare cheltuieli au fost înregistrate în anul 2008 – în mărime de 18 584 mii lei, iar cele mai mici – în sumă de 14 528 mii lei în 2006.

Oscilațiile trendurilor ilustrează devierile dintre indicatorii de consumuri, cheltuieli şi costuri ale întreprinderii analizate. Aşa, de exemplu, costul producției fabricate în perioada analizată, în general, depăşeşte costul produselor vândute cu excepția anului 2007. Această situație reflectă o tendință de creştere a stocurilor produselor finite la depozitele întreprinderii în perioada analizată. În acelaşi rând, depăşirea trendului consumurilor şi cheltuielilor totale asupra cheltuielilor operaționale demonstrează majorarea atât a stocurilor producției în curs de execuție, cât şi a stocurilor de produse finite. Astfel, corelațiile înregistrate dintre consumurile, cheltuielile şi costurile semnalează despre existența rezervelor de creştere a profitului la întreprinderea analizată prin reducerea stocurilor producției în curs de execuție şi de produse finite.

Printre ***avantajele*** aplicării metodei grafice în cazul dat pot fi numite claritatea prezentării informației, posibilitatea evaluării a indicatorilor de consumuri şi cheltuieli fără prelucrarea suplimentară a datelor. ***Dezavantajul*** acestei metode constă în incapacitatea determinării cantitative a modificărilor în dinamică a consumurilor şi cheltuielilor întreprinderii. Pentru înlăturarea acestui neajuns pot fi aplicați indicatorii de analiză a şirurilor dinamice: *abaterea absolută; indicele; ritmul de creştere; ritmurile medii anuale de creştere.* Ilustrarea utilizării metodei de analiză a şirurilor dinamice este prezentată în exemplul 4.

Exemplul 4. *Analiza evoluției consumurilor şi cheltuielilor întreprinderii „XXX" cu ajutorul indicatorilor de analiză a şirurilor dinamice.*

Tabelul 4

Evoluția consumurilor şi cheltuielilor totale pentru anii 2005-2009

Nr.	Denumirea indicatorului	2005	2006	2007	2008	2009
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
1.	Consumuri şi cheltuieli totale, mii lei	15 256	13 287	16 578	17 598	17 342
2.	Abatere absolută, mii lei					
2.1.	în comparație cu anul precedent	-	-1969	+3291	+1020	-256
2.2.	în comparație cu anul de bază	-	-1969	+1322	+2342	+2086
3.	Indice, %					
3.1.	în comparație cu anul precedent	100,00	87,09	124,77	106,15	98,55
3.2.	în comparație cu anul de bază	100,00	87,09	108,67	115,35	113,67
4.	Ritmul de creştere, %					
4.1.	în comparație cu anul precedent	-	-12,91	+24,77	+6,15	-1,45
4.2.	în comparație cu anul de bază	-	-12,91	+8,67	+15,35	+13,67

Consumurile şi cheltuielile totale ale întreprinderii analizate, în medie pe an, au crescut cu 2,66% [$\overline{Tp} = \sqrt[5-1]{\frac{17342}{15256}} = 1{,}0326$ *sau 103,26%]. În plus, din datele tabelului 4 reiese că consumurile şi cheltuielile întreprinderii în anul 2009 s-au micşorat în comparație cu anul 2008 cu 256 mii lei sau cu 1,45%, iar în comparație cu anul de bază au crescut cu 2 086 mii lei sau cu 13,67%. Totodată, în perioada analizată se observă creşterea consumurilor şi cheltuielilor cu 6,15% în anul 2008 în comparație cu anul 2007 şi cu 15,35% în comparație cu anul de bază.*

Utilizarea informației primite în urma analizei evoluției consumurilor şi cheltuielilor pentru luarea deciziilor de gestiune cere evidențierea cauzelor oscilațiilor evidențiate. Creşterea sau reducerea consumurilor şi cheltuielilor, nivelul lor de corelație pot fi explicate de particularitățile ramurale ale întreprinderii analizate, sezonalitatea activității ei, structura de organizare, modificările în volumul activității, care pot fi condiționate de aşa factori externi ca, de exemplu, criza economică, inflația, modificarea cursului valutar, mediul concurențial, starea pieței de muncă şi accesibilitatea la pieţele de furnizare cu materie primă şi materiale, şi factori interni cum ar fi tehnologiile utilizate, starea utilajului, organizarea procesului de producție şi a muncii, controlul privind utilizarea resurselor materiale şi umane şi altele.

Pe parcursul studierii evoluției indicatorilor privind consumurile, cheltuielile şi costurile întreprinderii deseori se ignorează influența inflației, ceea ce reprezintă o ***greşeală analitică tipică***. Pentru înlăturarea acestei greşeli este necesar de a efectua recalcularea consumurilor şi cheltuielilor întreprinderii ținând cont de indiciul inflației. În legătură cu aceasta apare întrebarea care indiciul de inflație poate fi utilizat în acest caz.

În majoritatea țărilor există doi indici principali, care pot fi folosiți pentru estimarea nivelului general de inflație: *indiciul prețurilor de consum (CPI),* care reflectă modificările în valoarea coşului de mărfuri şi servicii (coşului de consum); *indiciul prețurilor producătorilor* sau indiciul prețurilor cu ridicata, care măsoară nivelul prețurilor cu ridicata. În contextul dat, cel mai potrivit indiciul este indiciul prețurilor cu ridicata la materia primă şi materiale.

Pentru asigurarea comparabilității indicatorilor privind consumurile şi cheltuielile întreprinderii se foloseşte calculul în regim de dobândă compusă. În exemplul 5 este prezentată tehnica generală de recalculare a costului producției fabricate în prețurile comparabile.

Exemplul 5

Recalcularea costului producției fabricate a întreprinderii „XXX" în prețurile comparabile.

Tabelul 5

Recalcularea costului producției fabricate în prețurile comparabile

Nr.	Denumirea indicatorului	2005	2006	2007	2008	2009
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
1.	Costul producției fabricate, mii lei	11745	10 289	11 589	14 871	13 584
2.	Indiciul prețurilor cu ridicata la vin-materia primă, %	102,7	108,5	115,0	112,6	96,4
3.	Recalcularea costului producției fabricate în prețurile anului 2009	11745 x 1,027 x 1,085 x 1,15 x 1,126 x 0,964	10289 x 1,085 x 1,15 x 1,126 x 0,964	11589 x 1,15 x 1,126 x 0,964	14871 x 1,126 x 0,964	13584 x 0,964
4.	Costul producției fabricate în prețurile anului 2009, mii lei	16337	13935	14466	16142	13095
5.	Recalcularea costului producției fabricate în prețurile anului 2005	$\frac{11745}{1,027}$	$\frac{10289}{1,027x1,085}$	$\frac{11589}{1,027x1,085x1,15}$	$\frac{14871}{1,027x1,085x1,15x1,126}$	$\frac{13584}{1,027x1,085x1,15x1,126x0,964}$
6.	Costul producției fabricate în prețurile anului 2005, mii lei	11436	9234	9044	10306	9766

Notă:

- *Datele privind indicele inflației se publică de către Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova pe site-ul: www. statistica.md;*
- *Întreprinderea „XXX" este o întreprindere de vinificație, de aceea în calitate de indiciul prețurilor poate fi aplicat indiciul prețurilor cu ridicata la vin-materia primă.*

Trebuie menționat faptul că așa fel de recalculare poate fi efectuat pentru toți indicatorii de consumuri şi cheltuieli ale întreprinderii, iar nu numai pentru costul producției fabricate. Pentru fiecare caz este necesar să se țină cont de elementele componente ale consumurilor şi cheltuielilor, deoarece pentru fiecare element poate fi aplicată o rată proprie de retratare sau indiciul prețurilor. De exemplu, în cazul retratării consumurilor materiale pentru materialul concret care este utilizat pentru fabricarea produsului concret poate fi luat indiciul lui individual de prețuri; comparabilitatea consumurilor privind retribuirea muncii poate fi obținută în urma aplicării indiciului general al prețurilor de consum, luând în considerație faptul că nivelul salariului, în mare măsură, depinde de modificarea capacității de cumpărare a coşului de consum. Decizia privind aplicarea indiciului prețurilor în fiecare caz concret privind prezentarea consumurilor şi cheltuielilor în prețuri comparabile depinde de scopurile analizei şi raționamentului profesional al contabililor.

Analiza evoluției şi corelației indicatorilor privind consumurile, cheltuielile şi costurile în practica economică se manifestă în următoarele *situații de aplicare*:

- pentru determinarea tendințelor de modificare a consumurilor şi cheltuielilor unei întreprinderi în dinamică cu scopul elaborării programelor balansate privind asigurarea acesteia cu resursele materiale şi umane necesare;
- pentru calculul necesității întreprinderii în factorul uman, materia primă şi materiale, utilaj şi mijloacele de transport ținând cont de corelațiile optimale evidențiate în consumurile şi cheltuielile acesteia;

- pentru evidențierea cauzelor de creştere a consumurilor şi cheltuielilor întreprinderii şi elaborării măsurilor privind reducerea lor;
- pentru stabilirea nivelului de prețuri în corespundere cu nivelul de consumuri şi cheltuieli înregistrat la întreprinderea analizată;
- pentru luarea deciziilor privind majorarea profitului întreprinderii şi creşterea eficienței activității acesteia;
- pentru pronosticul consumurilor şi cheltuielilor pentru perioadele viitoare ale activității întreprinderii.

Bibliografie:

1. *Analiza rapoartelor financiare*: manual / Țiriulinicova N, Paladi V., Gavriliuc L., Chirilova N., Fortuna d. – Ch.: F. E. – P. „Tipogr. Centrală", 2004
2. Balanuța V. *Analiza gestionară*: manual. – Ch.: ASEM, 2003
3. Petcu M. *Analiza economico-financiară a întreprinderii: Probleme, abordări, metode, aplicații*. – Bucureşti: Editura Economică, 2003
4. Vîlceanu Gh., Robu V., Georgescu N. *Analiza economico-financiară* – Bucureşti: Editura Economică, 2005
5. Niculescu M. *Diagnostic global strategic*. Vol.2: Diagnostic financiar – Bucureşti: Editura Economică, 2005

CU PRIVIRE LA FUNDAMENTAREA SELECTĂRII METODEI DE AMORTIZARE A MIJLOACELOR FIXE DE CĂTRE ENTITATE

Prof. univ. dr. hab. ***Vasile BUCUR***

Dans cet article sont examines certains problemes afferents a la selection de la methode d'amortissement des moyens fixes par l'entite. On a evalue de meme le degre de correspondance de la somme d'amortissement calculee avec la consommation des capacites de fabrication des produits (services) en fonction de la methode recommandee par I.A.S 16. L'auteur a formule certains propositions dans l'argumentation de la methode respective de calcul de l'amortissement des mozens fixes.

Se ştie că suma amortizării mijloacelor fixe calculată de către entitate şi recunoscută drept consumuri sau cheltuieli în perioada gestionară este determinată de mai mulți factori, principalii dintre care sunt durata de funcționare utilă a activului şi metoda de calculare a amortizării. Unele recomandări în soluționarea corectă a selectării metodei de amortizare a mijloacelor fixe sunt prevăzute în S.N.C 16 „Contabilitatea activelor materiale pe termen lung". Regula stabilită în acest standard prevede că entitatea trebuie să aleagă acea metodă, conform căreia amortizarea calculată pe parcursul perioadei de gestiune să corespundă schemei de obținere a avantajelor economice din utilizarea activului respectiv.

În conformitate cu prevederile §§ 60-62 I.A.S 16 „Imobilizări corporale" metoda de amortizare a mijlocului fix trebuie să reflecte modelul după care beneficiile economice viitoare înglobate în activul dat vor fi consumate de către întreprindere în perioada gestionară (2, p.271-272). Cu alte cuvinte, la baza selectării metodei respective de calculare

a amortizării unui activ stă principiul concordanței dintre gradul de consum al beneficiilor înglobate în activ şi suma amortizării care poate fi calculată după cerințele metodei corespunzătoare.

E şi natural că apar unele întrebări: Cum economic argumentat să procedeze entitatea în orice caz cu fiecare mijloc fix? Care dintre metodele prevăzute de S.N.C 16 (liniară, soldului degresiv, de producție sau degresivă cu rata descrescătoare), iar de I.A.S 16 – numai primele trei metode corespund regulilor menționate? Este oare posibil de a selecta una şi aceeaşi metodă de calculare a amortizării mijloacelor fixe pentru toate grupele sau pentru toate obiectele de inventar din una şi aceeaşi grupă omogenă de mijloace fixe? În ce măsură regula formulată în S.N.C 16 şi I.A.S 16 ştiințific este argumentată? Cum s-ar putea fortifica fundamentarea ştiințifică a selectării metodei respective de calculare a amortizării mijloacelor fixe?

Pentru a soluționa aceste probleme, în opinia noastră este necesar de a lua în considerare următoarele criterii:

a) raportul sau atitudinea mijlocului fix dat față de fabricarea produselor sau prestarea serviciilor;
b) gradul de intensitate al utilizării obiectului respectiv pe parcursul duratei de funcționare utilă;
c) gradul de uzură morală a activului;
d) modificările preconizate în viitorul apropiat în obținerea avantajelor economice, care poate să contribuie la reexaminarea metodei de calculare a amortizării mijlocului fix.
e) selectarea diferențiată a metodei de calculare a amortizării mijloacelor fixe după tipul acestora;
f) generează anumite avantaje economice mijlocul fix dat sau nu;
g) situația certă cu privire la gradul de utilizare a activului.

Criteriile a) şi e) în opinia noastră se intersectează şi pot fi tratate astfel: din toată componența mijloacelor fixe – clădirile, construcțiile speciale, edificiile şi alte grupe de mijloace fixe – nu participă în mod direct la fabricarea produselor sau prestarea serviciilor. Din acest motiv volumul avantajelor economice obținut de către entitate nu depind de gradul de participare a mijloacelor fixe menționate. Ba mai mult ca atât, ele nici nu generează unele avantaje economice, doar creează condițiile necesare pentru a fi utilizați alți factori de producție (alte mijloace fixe şi forța de muncă). În acest caz, entitatea trebuie să aleagă ***metoda liniară de calculare a amortizării mijloacelor fixe*** menționate, deoarece suma amortizării nu poate fi coordonată cu volumul de avantaje economice (produse fabricate, servicii prestate) obținute de către entitate.

Metoda liniară mai poate fi stabilită de către entitate şi pentru acele mijloace fixe, care fiecare din ele separat nu contribuie la obținerea avantajelor economice, însă în complex cu alte mijloace fixe aceste avantaje entitatea le obține. Cu alte cuvinte, modul de participare a mijloacelor fixe la fabricarea produselor, prestarea serviciilor este indirect.

În mod similar este necesar de procedat cu mijloacele fixe care asigură protecția muncii, respectarea normelor sanitaro-igienice, protecția mediului ambiant etc. Metoda liniară de calculare a amortizării la fel este rațional să fie stabilită de către entitate chiar şi pentru unele maşini şi utilaje care nu fac parte din categoria celor tehnologice, cum ar fi ventilatoarele, utilajele electrice şi accesoriile aferente, rețelele electrice, rețelele de apă, abur, aer comprimat etc. În baza acestor şi altor obiecte nu se calculează capacitatea de producție a subdiviziu-

nilor structurale (secțiilor, sectoarelor) şi a entității în general. Suma amortizării mijloacelor fixe nominalizate nu depinde de volumul produselor finite fabricate sau al serviciilor prestate.

Metoda liniară este rațional să fie aplicată pentru calcularea amortizării mijloacelor fixe întreprinderilor sezoniere (de fabricare a conservelor, zahărului, de vinificație, precum şi din sectorul agrar). Pentru mijloacele de transport auto, în opinia noastră, este necesară o abordare diferențiată în selectarea metodei de calculare a amortizării acestora. Această diferențiere considerăm că poate fi determinată de următoarele două criterii:

a) tipul mijloacelor de transport auto;
b) destinația şi gradul de intensitate în exploatarea mijloacelor de transport auto.

De exemplu, valoarea autoturismelor cu destinație generală (pentru deservirea conducerii entității) din cauza neutilizării intensive zilnice, poate fi amortizată aplicând metoda liniară. În cazul utilizării intensive a autobasculantelor şi camioanelor la transportul încărcăturilor entitatea poate aplica metoda liniară sau în raport cu chilometrajul parcurs. Dacă pentru aceste mijloace de transport auto chilometrajul preconizat de a fi parcurs nu exprimă gradul de exploatare, entitatea poate să calculeze amortizarea în raport cu numărul de maşino-ore sau maşino-ture lucrate. În cazul utilizării autobasculantelor în cadrul unei cariere la transportul mineralelor utile (pietrei, nisipului, argilei, prundişului, granitului, solului fertil şi nefertil decopertat etc.) este rațional de aplicat metoda de calculare a amortizării în raport cu volumul de încărcături transportate (t) sau tono-kilometri (t/km) executați. Doar anume aceşti indicatori determină volumul avantajelor economice în exploatarea mijloacelor de transport menționate. În cazul dat, volumul lucrărilor efectuate (t, m/km, maşino-ore) exprimă gradul de consum al capacităților mijloacelor de transport în obținerea avantajelor economice din perioada gestionară planificată. Conform numărului de maşino-ore lucrate sau maşino-ture, poate fi calculată amortizarea automacaralelor şi a macaralelor cu turn.

Amortizarea excavatoarelor indiferent de locul de exploatare (în cariere sau în alte locuri) este necesar să fie calculată în raport cu volumul de încărcături (minerale utile, sol etc.), iar amortizarea autogreiderelor – conform numărului de ore lucrate. Valoarea autobuzelor, microbuzelor şi autoturismelor pentru taxi considerăm că poate fi amortizată sau conform metodei liniare sau a chilometrajului parcurs.

Pentru automobilele cu destinație specială este rațional de selectat acea metodă, care ar determina suma amortizării în funcție de volumul lucrărilor efectuate. De exemplu, valoarea autovehiculelor care execută funcția de asistență tehnică şi unor reparații mai simple va fi amortizată, aplicând metoda liniară, iar valoarea autovehiculelor speciale pentru transportul carburanților şi lubrifianților, gazelor lichefiate, cimentului, mortarului – în raport cu volumul lucrărilor executate (t/km, tone transportate), automobilelor amenajate cu utilaje pentru forajul geologic – în raport cu numărul de maşino-ore (maşino-ture) lucrate.

Metoda liniară trebuie să fie aplicată în cazul inventarului de producție şi gospodăresc. Această metodă este necesară şi pentru calcularea amortizării mijloacelor fixe în agricultură.

Sintetizând cele expuse, menționăm:

a) în cazul activului ce nu generează anumite avantaje economice sau în mod indirect (în complex cu alte active), dar contribuie (creează condiții necesare) la obținerea acestora, suma amortizării calculate va corespunde gradului de uzură fizică şi morală a activului dat. Această concluzie este valabilă numai dacă entitatea corect a determinat durata de funcționare a activului dat. Mărimea amortizării calculate nu poate să corespundă gradului de consum al capacităților unui activ de această

categorie de a obține avantaje economice în perioada gestionară (§§ 60-62 I.A.S 16), deoarece atare avantaje activul nu le generează;

b) în cazul uneia şi aceleiaşi grupe omogene de mijloace fixe entitatea trebuie să selecteze metoda de calculare a amortizării separat pentru fiecare obiect de inventar în mod diferențiat, luând în considerare indicatorul ce exprimă gradul de utilizare a obiectului, volumul de lucrări (produse, servicii) la executarea căruia el participă.

Mai complicată devine problema fundamentării metodei soldului degresiv de calculare a amortizării mijloacelor fixe. Să ne referim la grupa mijloacelor fixe „maşini şi utilaje". Dacă entitatea va stabili metoda de producție (în raport cu volumul de produse fabricate, servicii prestate) de calculare a amortizării pentru toate obiectele de inventar din această grupă, atunci ea va comite o eroare. Doar cum s-a specificat mai sus, nu toate maşinile şi utilajele participă în mod direct la obținerea avantajelor economice. În opinia noastră, metoda de producție este rațional să fie aplicată pentru maşinile şi utilajele tehnologice, care se iau în calcul la determinarea capacității de producție a entității. În acest caz, suma amortizării anuale calculate a maşinii şi/sau a utilajului tehnologic în mod adecvat (simetric) va corespunde gradului de uzură fizică şi gradului de consum al capacităților acesteia (acestuia) aferent producerii avantajelor economice.

Metoda soldului degresiv prevăzută de I.A.S 16 şi S.N.C 16 ştiințific este mai puțin argumentată.

Să examinăm următorul exemplu. La 1 ianuarie 2005[1], este pus în funcțiune un utilaj tehnologic la valoarea de 105 000 lei, valoarea rămasă probabilă – 5 000 lei, durata de funcționare utilă 5 ani sau fabricarea a 600 000 piese, fără a lua în considerare utilizarea obiectului în timp. În scopul calculării amortizării în raport cu volumul de produse, 600 000 piese au fost fabricate în 4 ani şi 7 luni, inclusiv în anul I – 110 000 un., II – 130 000 un., III – 140 000 un., IV – 120 000 un., V – 100 000 un.

Pentru metoda soldului degresiv vom calcula amortizarea utilajului cu aplicarea coeficienților 2,0 la norma prevăzută după metoda liniară (tab.1).

Tabelul 1

Calculul amortizării utilajului conform metodelor liniară, de producție şi a soldului degresiv[2]

Perioada gestionară	Costul (valoarea de intrare), lei	Valoarea amortizabilă, lei	Cantitatea produselor fabricate, un.	Suma (lei) amortizării conform metodei		
				liniare	de producție	soldului degresiv
La finele anului:						
2005	105 000	100 000	110 000	20 000	18 333	105000×0,4 = 42000
2006	105 000	100 000	130 000	20 000	21 667	63000×0,4 = 25200
2007	105 000	100 000	140 000	20 000	23 333	37800×0,4 = 15120
2008	105 000	100 000	120 000	20 000	20 000	22680×0,4 = 9072
2010	105 000	100 000	100 000	20 000	16 667	13608–5000 = 8600
Total			**600 000**	**100 000**	**100 000**	**100 000**

[1] Să admitem în scopuri de investigații punerea în exploatare a obiectului la începutul anului, deşi aceasta în practică rar se întîmplă.

[2] I.A.S 16 nu recomandă de a aplica metoda de calculare a amortizării mijloacelor fixe după suma anilor (cumulativă).

Valoarea amortizabilă constituie 100 000 lei (105 000 – 5 000), iar suma amortizării pe o piesă – 0,16667 lei (100 000 : 500 000). Suma amortizării calculată după metoda de producție, de exemplu, în anul 2005 va fi de 18 333 lei (110 000 × 0,16667). În mod similar sunt întocmite calculele şi pentru ceilalți ani. În cazul metodei soldului degresiv suma amortizării utilajului în anul 2005 este de 42 000 lei (105 000 × 0,4), unde 0,4 constituie norma (cota) amortizării transformată în coeficient 40% (20% × 2), în anul 2006 – 25 200 lei [(105 000 – 42 000) × 0,4] şi a. m. d.

Menționăm că volumul de produse (servicii), în exemplul dat – numărul de piese, nu este stabilit întâmplător. Gradul de utilizare a capacităților de producție sau de consum a acestor capacități, cum se specifică în I.A.S 16 nu poate fi atins la cel mai înalt nivel în primul sau al doilea an de exploatare a activului. Din aceste considerente coeficientul de utilizare a acestor capacități de producție se planifică în primul an 0,7, 0,8, în al doilea an – 0,85 sau 0.9 în funcție de complexitatea maşinilor şi utilajelor[1]. Niciodată în primul, uneori şi al doilea an nu poate fi atins nivelul maxim de utilizare a utilajelor tehnologice. Nu în zadar în cazul construcției unei întreprinderi sau a unei secții, conform cercetărilor efectuate de instituțiile respective erau stabilite norme speciale de însuşire a capacității de producție: în industria alimentară – 1,5 ani, industria uşoară – 2 ani, industria grea de construcție a maşinilor – 4 ani. Din aceste considerente afirmația că metoda degresivă bazată pe trecerea timpului exprimă situația în care mijloacele fixe în primii ani sunt mai eficiente rămâne ipoteză (4, p.479), care în esența sa nu are argumentare ştiințifică.

Să examinăm în ce măsură corespunde suma amortizării calculate a utilajului gradului de consum al capacității de producție (volumului de produse (piese) fabricate), tab.2.

Tabelul 2

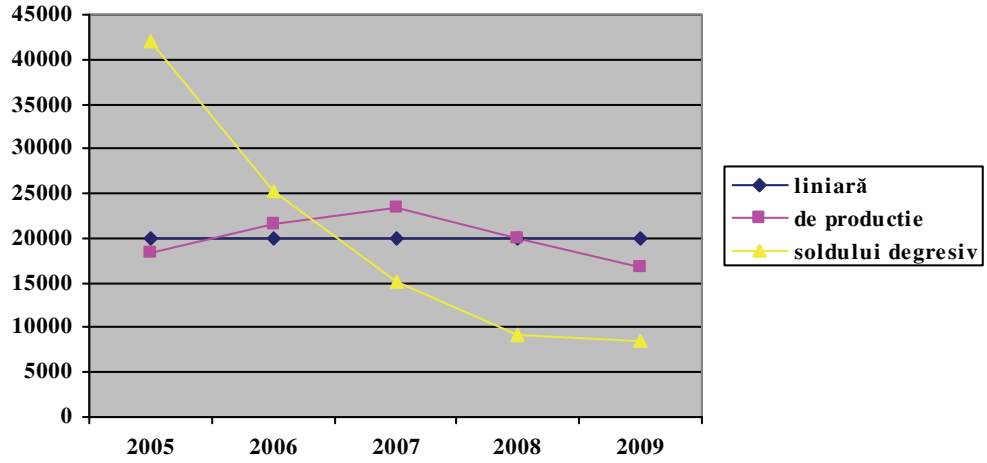
Gradul de corespundere a sumei amortizării utilajului cu consumul capacității de producție

	Suma amortizării (lei) conform metodei:			Volumul de producție, numărul pieselor fabricate (un.)	Gradul de consum al capacității de producție, %	Ponderea amortizării anual calculate în valoarea amortizabilă (%) conform metodei:		
	liniare	de producție	soldului degresiv			liniare	de producție	soldului degresiv
2005	20000	18333	42000	110000	18,3	20,0	18,3	42,0
2006	20000	21667	25200	130000	21,7	20,0	21,7	25,2
2007	20000	23333	15120	140000	23,3	20,0	23,3	15,1
2008	20000	20000	9072	120000	20,0	20,0	20,0	9,1
2009	20000	16667	8608	100000	16,7	20,0	16,7	8,6
Total	100000	100000	100000	600000	100,0	20,0	100,0	100,0

Cum denotă calculele din tab.2, suma amortizării calculate anual conform metodei soldului degresiv nici pe departe nu corespunde gradului de consum al capacității utilajului în producerea avantajelor economice. Numai în primul an de exploatare (2005) când consumul capacității utilajului de a fabrica piese constituie 18,3% suma amortizării a atins 42% din valoarea amortizabilă a acestuia sau de 2,3 ori mai mult. În primii doi ani (2005 şi 2006) suma

[1] În cazul dat noi excludem utilizarea insuficientă a utilajului din cauza cererii la produsele la care participă utilajul dat.

amortizării calculate constituie 67,2%, iar consumul capacităților menționate – 40%. Metoda liniară, în general, nu reacționează la gradul de exploatare a activului, cea de producție cel mai precis reflectă exploatarea obiectului. Această situație este prezentată în desenul 1.



Desenul 1. **Gradul de amortizare a valorii amortizabile a utilajului conform metodei liniară, de producție, soldului degresiv**

Astfel, metoda soldului degresiv nu atinge scopul de a stabili anumite proporții între suma amortizării calculate anual a mașinilor şi utilajelor tehnologice şi mărimea consumului capacităților de a produce avantaje economice. Aceasta, după esența sa, prezintă o metodă de evitare a pierderilor posibile în caz de casare a valorii amortizabile a activului înainte de a expira durata de funcționare utilă a acestuia. Prin urmare, în I.A.S 16 se cere următoarea completare: în scopul evitării unor pierderi posibile din ieşirea unor echipamente tehnologice, electrice şi electronice, provocate de influența uzurii morale, concurență şi altor factori negativi în utilizarea acestora, entitatea poate aplica metoda soldului degresiv de calculare a amortizării. Totuşi, această regulă urmează a fi investigată în conformitate cu prevederile I.A.S 36 „Deprecierea activelor". Ne este clar că apare dilema, ce este convenabil şi economic argumentat pentru întreprindere: amortizarea accelerată a valorii amortizabile a activului şi includerea sumelor acesteia în costul produselor, serviciilor, respectiv evitarea deprecierii valorii contabile, sau amortizarea echipamentelor nominalizate conform metodei de producție, incluzând în costul produselor serviciilor sumele aferente mai mici, testând obiectul la depreciere? Problema în cauză necesită studii separate.

Bibliografie:

1. Monitorul Oficial al Republicii Moldova. Moldpres. Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) 2007, Tipografia centrală, Chişinău, 2007
2. S.N.C 16 „Contabilitatea activelor materiale pe termen lung / Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.88-91 din 30.12.1997
3. Ghid pentru înțelegerea şi aplicarea standardelor internaționale de contabilitate. Imobilizări corporale. Editura CECCAR, Bucureşti, 2003
4. Needles B.E., Anderson H.R., Caldwell J.C. *Principiile de bază ale contabilității*. Editura a cincea, Editura ARC, Chişinău, 2000.

ANALIZA RENTABILITĂȚII VENITURILOR DIN VÂNZĂRI ALE ÎNTREPRINDERII PRIN PRISMA APORTULUI PROPRIU AL COLECTIVULUI DE MUNCĂ

Conf. univ. dr. ***Vladimir BALANUȚĂ***

In this article the are examined the methods of sales profitability analysis through the own effort of labor force. The authors elaborated and proposed methods that permit to estimate the financial results obtained from operating activity in a justified mode.

În contextul relațiilor economiei de piață, mărimea absolută a rezultatului financiar al întreprinderilor de producție este determinat din veniturile provenite din diferite activități: operațională, de investiții şi financiară. Ponderea principală revine rezultatului din activitatea operațională şi în primul rând din vânzarea produselor fabricate, executarea lucrărilor şi prestarea serviciilor. Însă valoarea absolută a acestui rezultat nu totdeauna dă posibilitatea în mod obiectiv să apreciem eficacitatea activității operaționale fără a apela la indicatorii rentabilității şi, în primul rând, rentabilității veniturilor din vânzări.

Rentabilitatea veniturilor din vânzări din punct de vedere a conținutului economic reflectă eficacitatea activității de desfacere a întreprinderilor de producție şi se calculează prin următoarea relație:

$$Rvv = \frac{Pb}{VV} x100 ,$$

unde: Rvv – rentabilitatea veniturilor din vânzări
Pb – profitul brut
VV – veniturile din vânzări.

Asupra modificării acestui indicator în dinamică influențează un sistem larg de factori. Însă în cele mai dese cazuri apelăm la următorii trei factori:

1) modificarea structurii şi sortimentului produselor vândute (lucrărilor executate şi serviciilor prestate);
2) modificarea costului vânzărilor;
3) modificarea prețului la produsele vândute (lucrările executate şi serviciile prestate).

Preventiv toată informația necesară pentru analiza factorială se acumulează în următorul tabel analitic.

Tabelul 1

Date inițiale pentru analiza factorială a rentabilității veniturilor din vânzări în dinamică

Indicatorii	Semne convenționale	Anul precedent	Anul de gestiune	
			Recalculat	Efectiv
A	**B**	**1**	**2**	**3**
1. Veniturile din vânzări, mii lei	VV	30143,6	1337,3	32850,0
2. Costul vânzărilor, mii lei	CV	24676,7	24883,8	25869,4
3. Profitul brut, mii lei	Pb	5466,9	6453,5	6980,6
4. Rentabilitatea veniturilor din vânzări, % (rd.3 : rd.1) x 100	Rvv	18,14	20,59	21,25

Notă: Datele din col.1 şi 3 sunt selectate din Raportul de profit şi pierderi al întreprinderii de producție (Forma nr.2). Cât priveşte informația recalculată pentru col.2, apoi ea se determină luând la bază următoarele proceduri de calcul:

1. Se calculează ritmul de creştere a veniturilor din vânzări:
$$\mathbf{I_{vv}} = \frac{VV_1}{VV_0} \times 100 = \frac{32850,0}{30143,6} \times 100 = \mathbf{108,98\%};$$
2. Se calculează ritmul de creştere a costului vânzărilor:
$$\mathbf{I_{cv}} = \frac{CV_1}{CV_0} \times 100 = \frac{25869,4}{24676,7} \times 100 = \mathbf{104,83\%;}$$
3. Se calculează coeficientul de recalculare a veniturilor din vânzări:
$$\mathbf{K_{rec}\,vv} = \frac{Ivv}{Icv} \times 100 = \frac{108,98}{104,83} = \mathbf{1,0396}\ \text{puncte};$$
4. Se calculează valoarea veniturilor din vânzări recalculate:
$\mathbf{VV_{rec}}$ = 30143,6 x 1,0398 = **31337,3** mii lei;
5. Se calculează coeficientul de recalculare a costului vânzărilor:
$$\mathbf{K_{rec}\,cv} = \frac{Icv}{Ivv} \times 100 = \frac{104,83}{108,98} = \mathbf{0,9619}\ \text{puncte};$$
6. Se calculează valoarea costului vânzărilor recalculate:
$\mathbf{CV_{rec}}$ = 25869,4 x 0,9619 = **24883,8** mii lei;
7. Se calculează profitul brut recalculat:
Pb rec. = *VVrec. – CV rec.* = 31337,3 – 24883,8 = **6453,5** mii lei.

Concomitent, până a trece la analiza factorială a rentabilității veniturilor din vânzări, este necesar a determina încă doi indicatori relativi:

- Rentabilitatea veniturilor din vânzări recalculat I după următoarea formulă:
$$\mathbf{Rv\ recI} = \frac{VVrec - CVrec}{VVrec} \times 100 = \frac{31337,3 - 24883,8}{31337,3} \times 100 = \mathbf{20,59\%}$$
- Rentabilitatea veniturilor din vânzări recalculat II:
$$\mathbf{Rv\ recII} = \frac{VVrec - CVef}{VVrec} \times 100 = \frac{31337,3 - 25869,4}{31337,3} \times 100 = \mathbf{17,45\%}$$

Din tabel rezultă că la întreprinderea analizată rentabilitatea veniturilor din vânzări s-a majorat comparativ cu anul precedent de la 18,14 la 21,25 procente sau cu 3, 11 p/p (21,25 – 18,14).

Şi totuşi pentru o apreciere mai obiectivă trecem la analiza factorială. Astfel, influența factorului I (modificarea structurii şi sortimentului produselor vândute, lucrărilor executate şi serviciilor prestate), se determină ca diferența dintre rentabilitatea veniturilor din vânzări recalculat 1 şi rentabilitatea veniturilor din vânzări din anul precedent. În exemplul nostru,

$$\mathbf{\Delta\ Rvv\ (f_1) = 20,59 - 18,14 = + 2,45\ p/p.}$$

Influența factorului II asupra modificării indicatorului rezultativ se determină ca diferența dintre rentabilitatea veniturilor din vânzări recalculat II şi rentabilitatea veniturilor din vânzări recalculat I. În exemplul nostru,

$$\mathbf{\Delta\ Rv\ (f_2) = 17,45 - 20,59 = - 3,14 p/p}.$$

Influența factorului III (modificarea prețurilor la produsele vândute, lucrările executate şi serviciile prestate) se determină ca diferența dintre rentabilitatea veniturilor din vânzări din anul de gestiune şi rentabilitatea veniturilor din vânzări recalculat II. În exemplul nostru:

Δ Rv (f_3) = 21,25 – 17,45 = + 3,80 p/p.

BIF : 2,45 + (- 3,14) + 3,80 = + 3,11 p/p.

Deci rezultatele analizei factoriale dau posibilitate să conchidem că din cei 3 factori care au contribuit la modificarea indicatorului rezultativ, numai factorii 1 şi 3 au influenţat pozitiv asupra sporirii rentabilităţii veniturilor din vânzări, respectiv cu 2,45 şi 3,80 puncte procentuale. Concomitent, sub influenţa negativă a factorului II (modificarea costului vânzărilor) indicatorul rezultativ s-a redus cu 3,14 puncte procentuale.

Şi totuşi pentru o apreciere mai obiectivă, introducem următoarele rectificări. Astfel majorarea rentabilităţii veniturilor din vânzări sub influenţa pozitivă a factorului 3 (modificarea preţului la produsele vândute, lucrările executate şi serviciile prestate) poate fi neglijată, deoarece nu depinde de întreprindere, ci de piaţa de desfacere.

În acest context sub efortul propriu al colectivului de muncă, rentabilitatea veniturilor din vânzări în anul de gestiune comparativ cu anul precedent nu numai că nu s-a majorat, ci dimpotrivă s-a redus cu 0,69 p/p (3,11-3,80).

Concomitent, rezerva internă de majorare a rentabilităţii veniturilor din vânzări pe viitor va constitui 3,14 p/p cu condiţia că costul vânzărilor va fi respectat la nivelul anului precedent.

În concluzie, considerăm că metoda de analiză elaborată şi propusă spre aplicare dă posibilitatea unităţilor de producţie pe teren să aprecieze cu suficientă exactitate aportul propriu al colectivului de muncă la obţinerea rezultatelor financiare din activitatea operaţională în baza examinării rentabilităţii veniturilor din vânzări.

Bibliografie:

1. V. Balanuţă, *Diagnosticul şi estimarea rentabilităţii vânzărilor întreprinderii în condiţiile asigurării unei activităţi durabile,* Chişinău, ASEM, Conferinţa internaţională cu genericul „Racordarea sistemului financiar la exigenţele integrării europene", Chişinău 2004.
2. V. Balanuţă, *Problema perfecţionării mecanismului de evaluare a activităţii întreprinderii în condiţiile actuale de dezvoltare,* Conferinţa ştiinţifică internaţională din ASEM, Chişinău, 2006.
3. N. Muntean, V. Balanuţă, *Analiza rentabilităţii financiare a întreprinderii în baza efectului de levier,* Chişinău, Editura ASEM, revista „Economica", nr.3, 2008.

CONSIDERAŢIUNI PRIVIND DEFINIREA OBIECTULUI CONTABILITĂŢII

Prof. univ. dr. hab. ***Viorel ŢURCANU***

Until now there is no common view concerning the definition of the accounting object. This work is examining various concepts related to this subject and its author proposes his own designation of the accounting object: the patrimony status of the entity and its economic facts during a certain time period.

Prin definirea obiectului unei ştiinţe se precizează domeniul potenţial asupra căruia poate să se întindă cunoaşterea ei specifică.

Obiectul propriu unei ştiinţe este o categorie de fapte, fenomene, de care ea se ocupă şi pe care le interpretează prin anumite metode, stabilind raporturi între ele şi cauzele care le-au produs, într-un cadru de categorii specifice.

Obiectul contabilității a cunoscut câteva etape de conturare în procesul istoric de dezvoltare economică mondială.

Prima definiție a obiectului contabilității a fost dată, în 1494, de către L. Paciolo: evidența contabilă trebuie să cuprindă tot ce, după părerea negustorului, îi aparținea ca „bunuri mobile şi imobile, debite şi credite", precum şi „toate afacerile mari şi mici" în ordinea în care au avut loc [3,100-104].

Este evident că această definiție a fost dată în epoca în care nu există o delimitare între sfera comerțului şi gospodăria casnică a negustorului. Separarea patrimoniului se menționează abia peste jumătate de secol de către Girolano Cardano (1539). În secolele XVI-XVII, autorii încorporează în sfera faptelor contabilizate şi alte operațiuni decât cele specifice comerțului.

Însă, la definirea contabilității contribuțiile cele mai importante, în ultimele două sute de ani, le-au adus anume acele personalități care susțineau, totodată, şi natura ştiințifică a contabilității.

Şcoala „cincicontiştilor", creată în secolul XIX de către francezul Edmond Degranges, a înaintat ideea prin care domeniul de studiu al contabilității este un complex de raporturi juridice şi economice care leagă proprietarul cu proprietatea [4, 20].

Italianul Giuseppe Cerboni, creatorul teoriei legismografice, determină drept obiect al înregistrărilor doar faptele administrative. Fiecare operație administrativă, în viziunea sa, trezeşte raporturi de debit şi de credit între persoane juridice şi fizice, capabile de drepturi şi obligații.

Sintetizând diverse idei privitoare la obiectul contabilității, din secolele XIX-XX, în literatura de specialitate, putem preciza că ele formează trei concepții: juridică, economică şi financiară.

În **concepția juridică,** drept obiect al contabilității se consideră patrimoniul care aparține unei persoane juridice sau fizice. Reprezentarea patrimoniului are loc, în primul rând, prin latura juridică ce ține de drepturi şi obligații, apoi prin cea materială, privitoare la bunuri. Între relațiile de drepturi şi obligații, pe de o parte, şi obiectele de drepturi şi obligații, pe de altă parte, se află oricând persoana juridică sau fizică, în calitatea sa de subiect de patrimoniu, care poate fi interpretată astfel (figura1).

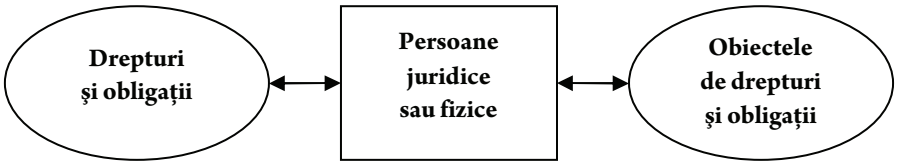


Figura 1. **Relațiile de drepturi şi obligații**

Această concepție a fost fundamentată de autorii germani Fr. Hugli, R. Reisch şi români S. Iacobescu, A. Sorescu. Acordând astfel prioritate aspectului juridic, această abordare, în mod eronat, consideră faptul că activitatea economică este generată de relațiile juridice. Suntem de acord cu opinia că, în realitate, faptele economice se produc în mod obiectiv şi generează un sistem de norme, de reglementări şi, în ultima instanță, ansamblul de drepturi şi obligații corespunzătoare [1, 121].

Conform **concepției economice,** obiectul îl constituie capitalul. Această concepție, pentru prima dată, a fost susținută, în 1833, de către francezul Pierre Coffy, printr-o operă fundamentală „Tableau sinoptique des principes genereaux de la tenue de livres in partide dubles" (Tablou sinoptic al principiilor generale de ținere a registrelor duble). Alți autori ai acestei concepții sunt francezii A. Guilbault şi E. Lautey, elvețianul J.F. Schar, românii I. Evian şi I.C. Panțu.

Conform concepției economice, prin calcule specifice, contabilitatea consemnează existența şi mişcarea capitalului, modificările intervenite în mărimea şi structura acestuia. În consecință, se obține egalitatea:

Capital fix + capital circulant = capital propriu + capital împrumutat

Concepția financiară prevede că obiectul contabilității îl constituie resursele economice, cele care acoperă, din punct de vedere financiar, toate bunurile întreprinderii (activele). Conform acestui criteriu, resursele economice se divizează în resurse permanente şi resurse temporare, respectiv, pe termen lung şi termen scurt.

Aceste trei concepții au contribuit mult la fundamentarea obiectului contabilității în doctrina actuală.

Analizând literatura de specialitate modernă din diferite țări, se poate concluziona că obiectul contabilității este mai mult studiat de către autorii din țările europene. Majoritatea din ei, în operele lor, determină drept obiect al contabilității faptele economice.

Astfel, francezul G. For, încă la începutul secolului XX, menționează că „contabilitatea este ştiința despre metodele de înregistrare a faptelor (evenimentelor) pe care le execută persoanele gospodăriei [5, 12].

Mai târziu, alt savant francez, I. Furastie, pune accentul de obiect al contabilității pe patrimoniu: „Contabilitatea este o ramură a ştiinței contemporane, care are scopul exprimării în valoare bănească a patrimoniului întreprinderii şi determinarea mărimii capitalului propriu" [2, 37].

Unii autori din România clasifică obiectul contabilității ca ansamblul mişcărilor de valori, exprimabile în bani ale unei entități, precum şi raporturile economico-juridice în care generează decontări băneşti [1, 117; 4,15].

Sensul termenului „valoare" atribuit, în viziunea autorilor, este cel de bun, sau de avere, în măsura în care ansamblul acestora poate fi exprimat în bani. Însă, mişcările de valori pot fi examinate în contabilitate prin cercetarea raporturilor economico-juridice care generează decontări băneşti în cadrul unei structuri economico-sociale.

Totodată, contabilitatea cercetează obiectul său de cunoaştere sub un unghi de vedere propriu – după forma concret materială pe care o îmbracă (active) şi după proveniența ei (pasive).

Considerăm că definițiile în cauză suferă de incomplexitate şi sunt aproape de concepția juridică, deoarece obiectul contabilității se limitează la valori, cu toate că ele se văd aflându-se în mişcare, în raporturile economico-juridice, dar într-o sferă mai îngustă, numai acelea care „generează decontări băneşti".

O atenție deosebită acordă dezvăluirii obiectului contabilității vestitul savant, din Sanct-Petersburg, Iaroslav Socolov, în lucrarea „Fundamentele teoriei contabilității" (Основы теории бухгалтерского учета). În această ediție, într-un compartiment separat original şi profund din punct de vedere ştiințific, sunt cercetate faptele (evenimentele) economice ca obiect al contabilității: definirea, structura, clasificarea şi reconstrucția conceptuală a acestora.

Concepția privind obiectul contabilității, fundamentată pe faptele economice, de către autorul menționat constă din următoarele teze.

Faptul este momentul elementar al procesului economic, care modifică sau confirmă componența bunurilor economice şi a surselor acestora. În contabilitate, trebuie evidențiate trei grupe de fapte ale vieții economice: ca stare, ca acțiune şi ca eveniment. Faptul poate fi recunoscut în contabilitate doar atunci când este confirmat documentar. De aceea, se afirmă

că contabilul nu ține evidența faptelor, dar a informației care este prezentată în documente. Faptele au loc în trecut, fiind executate de către persoane ale gospodăriei, dar sunt reflectate în prezent. Procesul economic reprezintă un flux de fapte ale vieții întreprinderii, care, în mod obligatoriu, trebuie evaluate.

Pentru a fi înregistrate în contabilitate, faptele vor fi reconstruite conceptual în operații economice în baza datelor din documentele primare. Prin aceasta contabilul pătrunde în esența faptelor efectuate şi decide modul de reflectare în conturi.

În acest context, se delimitează reconstrucția internă şi reconstrucția exterioară a faptelor. Prima apare în formă de comunicare informațională şi se poate vedea din trei puncte de vedere: de conținut, informațională şi temporară.

Reconstrucția de conținut înseamnă că structura fiecărui fapt reflectă relațiile economice sau juridice. Gradul de informare şi modul de înregistrare a faptelor vieții economice depinde de volumul informării despre fapt. Criteriul de timp divizează faptele între cele care au avut loc şi cele care se aşteaptă să fie săvârşite. Deci, reconstrucția internă se termină cu dezvăluirea conținutului faptului.

Reconstrucția externă subînțelege determinarea naturii şi esenței faptului vieții economice în sistemul coordonatelor contabile. Contabilul, astfel, va porni de la principiul partidei duble care constă din două coordonate contabile cu doi vectori (debit şi credit) care sunt legați prin două conturi.

În sfârşit, trebuie accentuat şi scopul pe care îl urmăreşte determinarea, reconstruirea şi înregistrarea faptelor vieții economice – dirijarea proceselor economice şi obținerea eficienței economice.

Referitor la noțiunile „fapte" şi „operații economice", apar discuții. Unii autori prin semnul egalității între ele, atât după conținut, cât şi după momentul identificării (operațiile economice = faptele economice). Prin aceasta, se subînțelege că contabilitatea reproduce activitatea economică. De aici a apărut şi concepția naturalistă, care se neagă de alți savanți. Mai corectă se consideră concepția realistă, care prevede că datele contabile se abat de la procesele economice în timp, după locul de înfăptuire şi persoanele care le execută. Viața economică, afirmă ei, există independent de contabilitate, dar, pentru a dirija procesele economice, contabilul se foloseşte de simboluri, creând o iluzie a vieții economice reale. În ea, se crede că se dă posibilitate de a lua decizii de dirijare. Şi, după cum rezumă profesorul I. Socolov, „contabilul vede viața economică nu aşa cum ea este, dar aşa cum poate să o vadă".

Analiza diferitelor opinii şi a evoluției economiei ne-a permis definirea obiectului contabilității prin două părți componente: *patrimoniul entității şi faptele vieții economice.*

Concepția de patrimoniu, ca obiect al contabilității, este susținută şi de către profesorul român Emil Horomnea [1,123-137], dar nu e clar din ce cauză, în definiția dată de el, nu se face referință la patrimoniu.

Considerăm că *patrimoniul* la definirea obiectului contabilității trebuie pus pe primul plan, plecând de la realitatea că nici o entitate nu poate exista, dacă nu dispune de o avere oarecare. În continuare, se poate reaminti că, pe acest principiu, se fundamentează teoria de contabilitate patrimonială, iar prima funcție a contabilității a fost controlul patrimoniului.

Aşadar, contabilitatea, în primul rând, reflectă starea patrimoniului, adică a bunurilor economice (averea), care-i aparține unei entități cu drept de proprietate. Reflectarea se face printr-o metodă specifică contabilității – dubla reprezentare, adică prin gruparea bunurilor economice pe tipuri (active) şi după sursa de finanțare (pasive). O condiție obligatorie în acest procedeu este exprimarea bunurilor în valoarea bănească.

Astfel, nu suntem de acord cu afirmația profesorului I. Socolov, precum că starea bunurilor economice se cuprinde în categoria de fapte. Cu atât mai mult, că şi el recunoaşte ideea că faptele economice modifică starea patrimoniului.

Patrimoniul este acumulat de către entitate cu scopul de a obține un avantaj economic în viitor. Dar, dacă bunurile economice care îl formează nu vor fi puse în mişcare, utilizate, atunci acest scop nu va fi atins. După cum se cunoaşte, starea patrimoniului (situația financiară a entității) este reprezentată în contabilitate la o dată anumită. În intervalul de la prima reprezentare (la începutul perioadei de raportare) şi până la a doua reprezentare (la sfârşitul perioadei de raportare), au loc *faptele economice,* care sunt reflectate prin intermediul partidei duble, şi, ca rezultat, se determină influența acestora asupra stării patrimoniului. Se cere menționat şi momentul că majoritatea utilizatorilor de informație doresc să afle informații nu atât despre faptele economice, cât despre starea patrimoniului şi rezultatul financiar, care, în mare măsură, reflectă eficiența utilizării bunurilor economice.

Pornind de la cele expuse, în concluzie, putem formula următoarea definiție: *Obiectul contabilității reprezintă starea patrimoniului unei entități, care îi aparține cu drept de proprietate şi faptele economice efectuate în activitatea acesteia într-un interval de timp.*

Dar metodele prin care contabilitatea reflectă obiectul său de studiu țin de altă temă.

Bibliografie:

1. Horomnea E., *Fundamentele ştiințifice ale contabilității. Doctrină. Concepte. Lexicon*. Tipo Moldova, Iaşi, 2008.
2. Furastie I. *La comptabilite*. 8-a ediție, Presses universitairs de France. Paris, 1959.
3. Paciolo L., *Tratat de contabilitate în partidă dublă*. Versiunea românească de D. Rusu şi Şt. Cuciureanu, Iaşi, Ed. Junimea, 1981.
4. Petriş R., Hlaciuc E., *Bazele contabilității*. Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 2006.
5. Соколов Я., *Основы теории бухгалтерского учета*, Финансы и статистика, Москва, 2000.

OPȚIUNI CONTABILE PRIVIND APLICAREA VALORII REALIZABILE NETE ÎN PROCESUL DE EVALUARE A STOCURILOR

Conf. univ. dr. ***Natalia ZLATINA***

Accountants use net realizable value in evaluation; as it is more prudent, it takes into account the depreciation of an asset. The cost of inventories at the end of the reporting period may be higher than their net realisable value if those inventories were damaged, if they have become wholly or partially obsolete, if their selling prices have declined, or the estimated costs of completion or costs necessary to make the sale have increased. The practice of writing inventories down to net realisable value is consistent with the view that the carrying amount of assets should not be carried in excess of amounts expected to be realised from their sale or use during the operating cycle.

O problemă fundamentală a contabilității stocurilor o constituie valoarea stocurilor ce urmează a fi recunoscută ca activ şi înregistrată în rapoartele financiare până la momentul recunoaşterii veniturilor generate de această valoare. De regulă, costul este cea mai corectă bază de prezentare a valorii stocului, totodată, există momente când stocul trebuie să fie pre-

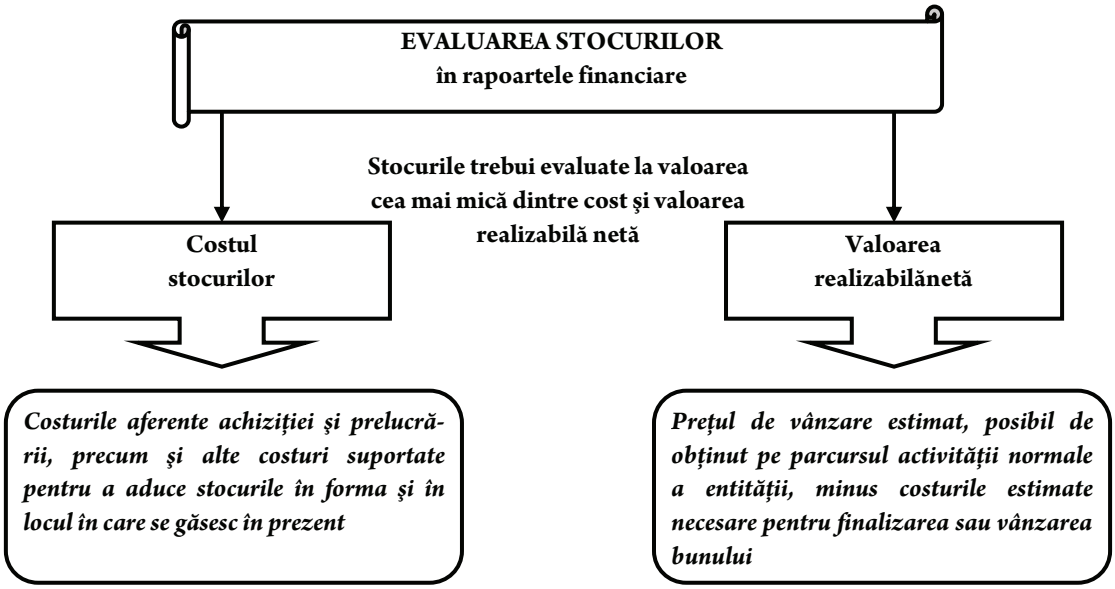
zentat corect în rapoartele financiare la o valoare mai mică decât costul său. Practica de prudență, pentru diminuarea valorii stocurilor sub nivelul costului, cu scopul de a aduce la ***valoarea lor netă de realizare,*** este o uzanță coerentă cu principiul potrivit căruia activele nu trebuie să fie înregistrate la o valoare mai mare decât cea posibilă de obținut ca rezultat al vânzării sau utilizării acestora.

În conformitate cu definiția stipulată în ***IAS 2 „Stocuri",*** valoarea realizabilă netă este prețul de vânzare estimat, ce ar putea fi obținut pe parcursul desfășurării normale a activității, mai puțin costurile estimate pentru finalizarea bunului și costurile estimate necesare vânzării. Costurile de vânzare trebuie să includă toate costurile care pot fi atribuite în mod direct elementului de stoc în cauză. Acestea pot include, de exemplu, costurile de transport, ambalare și costurile generate de comisioanele agenților de vânzări. Astfel de costuri pot fi calculate în mod explicit sau pot fi estimate ca procent al prețului de vânzare ce se consideră a fi rezonabil prin prisma experienței anterioare. Costurile de finalizare și de vânzare nu trebuie ajustate pentru a obține profit din acțiunea de finalizare și vânzare.

Trebuie menționat că, potrivit prevederilor paragrafului 34 al ***IAS 2,*** orice diminuare recunoscută va fi tratată ca o cheltuială a perioadei și nu ca o cheltuială a costului stocului. Standardul, de asemenea, furnizează indicații practice referitoare la situațiile și factorii care pot influența mărimea valorii realizabile nete, astfel:

- *valoarea realizabilă netă a stocurilor care urmează a fi livrate sau prestate în baza unor contracte încheiate va constitui prețul stipulat în contract;*
- *valoarea materiilor prime și a materialelor aflate în stoc pentru a fi folosite în procesul de producție nu se diminuează sub cost. Această prevedere se aplică în cazul în care se prognozează că produsele fabricate cu concursul acestor stocuri se vor vinde la un preț mai mare sau la nivelul costului lor. În același timp, dacă se estimează că acel cost al produselor finite va depăși valoarea realizabilă netă, atunci și costul materiilor prime și al materialelor va fi adus la valoarea realizabilă netă.*

În continuare, în figura 1 se exemplifică modul de evaluare și prezentare a valorii stocurilor în rapoartele financiare.



Schema 1. **Principiul fundamental privind evaluarea stocurilor la data raportării**

Deprecierea costului stocurilor poate fi parțială sau totală, dacă aceste stocuri:

- ***au suferit deteriorări***
- ***au fost uzate moral integral sau parțial***
- ***prețurile lor de vânzare s-au diminuat***
- ***au crescut costurile estimate pentru finalizare sau costurile estimate necesare pentru a efectua vânzarea.***

Diminuarea valorii stocurilor până la valoarea realizabilă netă se poate realiza în mai multe moduri. Astfel, în teoria şi practica contabilă există trei metode de bază aplicate în procesul de diminuare a stocurilor până la valoarea realizabilă netă, şi anume:

1) ***metoda element cu element***
2) ***metoda categoriilor principale***
3) ***metoda stocului total.***

Este de menționat că, în cazul utilizării primei metode, minimul dintre cost şi valoarea realizabilă netă se calculează *element cu element*, cu excepția situațiilor în care evaluarea individuală nu este posibil de realizat.

Potrivit prevederilor paragrafului 29 al ***IAS 2,*** în practica contabilă poate fi mai adecvată gruparea elementele similare sau conexe şi ca rezultat aplicarea metodei categoriilor principale. Se consideră elemente similare sau conexe elementele de stoc care aparțin aceleiaşi game de produse, care au scopuri sau utilizări similare, stocuri care sunt produse sau comercializate în aceeaşi zonă geografică şi care nu pot fi evaluate distinct față de alte elemente din acea gamă de produse. În cazul aplicării metodei pe categorii de elemente, se compară costul total şi valoarea realizabilă netă a fiecărei categorii de elemente. În bilanțul contabil fiecare categorie este recunoscută la valoarea cea mai mică dintre cost şi valoarea realizabilă netă.

Conform metodei stocului total, întregul stoc este evaluat atât la cost, cât şi la valoarea realizabilă netă, apoi valoarea cea mai mică este recunoscută în rapoartele financiare.

Estimarea valorii realizabile nete se bazează pe ***cele mai credibile dovezi*** în momentul în care are loc estimarea valorii stocurilor şi trebuie să ia în considerare:

- ***fluctuațiile de preț şi de cost care sunt direct legate de evenimentele care au intervenit după finele perioadei, în măsura în care aceste evenimente confirmă condițiile existente la sfârşitul perioadei;***
- ***destinația stocului existent sau, scopul pentru care stocurile sunt deținute.***

Astfel, valoarea realizabilă netă a stocurilor ce urmează a fi livrate în baza unor contracte ferme pentru vânzarea de bunuri sau prestarea de servicii este prețul stabilit contractual. În situația în care cantitatea contractată este mai mică decât cantitatea deținută, valoarea realizabilă netă a surplusului se va determina pornind de la preturile generale de vânzare practicate pe piață.

Valoarea materiilor prime şi a materialelor folosite în producție nu este diminuată sub cost, dacă se estimează că produsele finite în care urmează să se încorporeze vor fi vândute pentru un preț mai mare sau egal cu costul lor. În caz contrar, costul materialelor aferente se diminuează până la valoarea realizabilă netă.

Pentru fiecare perioadă ulterioară se efectuează o nouă evaluare a valorii realizabile nete. Dacă acele condiții care au determinat decizia de a diminua valoarea realizabilă netă au încetat să mai existe, atunci valoarea cu care s-a reflectat diminuarea se va storna, astfel încât noua valoare contabilă a stocului să fie egală cu ***cea mai mică valoare dintre cost (valoarea de intrare) şi valoarea realizabilă netă revizuită.***

Exemplul 1.

La momentul elaborării rapoartelor financiare, 31.12.N entitatea Avantaj procedează la inventarierea stocurilor, apoi încearcă să determine valoarea acestora. Informația generalizată despre stocurile inventariate, deținute de entitate şi calculele efectuate sunt următoarele.

Tabelul 1

Informații şi calcule aferente valorii stocurilor la 31.12.N

Nr.	Stocuri / Valori	Materiale	Produse finite	Mărfuri	Total
1.	Costul	101 000	212 000	91 500	*404 500*
2.	Valoarea realizabilă netă	95 000	216 000	91 500	*402 500*
3.	Cea mai mică valoare dintre cost şi valoarea realizabilă netă	95 000	212 000	91 500	398 500

Conform paragrafului 34 al IAS 2 valoarea oricărei diminuări a valorii stocurilor până la valoarea realizabilă netă trebuie recunoscută drept cheltuială în perioada în care s-a produs diminuarea. Deci, potrivit datelor prezentate în tabelul 1 se va înregistra reducerea costului pentru materiale prin următoarea formulă contabilă:

Debit contul 714 „Alte cheltuieli operaționale" 6 000 lei
Credit contul 211 „Materiale" 6 000 lei

Înregistrarea în cauză va produce şi diminuarea valorii totale a costului stocului de la *404 500 lei* până la valoarea realizabilă netă a acestuia, adică *398 500 lei.*

Exemplul 2 (continuare exemplul 1). *Întru completarea datelor conținute în tabelul 1 se presupune că costurile necesare finalizării şi vânzării stocurilor pot fi determinate credibil şi constituie: pentru materiale – 7500 lei; produse finite – 3500 lei; mărfuri – 1500 lei. Deci, situația celor trei tipuri de stocuri se prezintă astfel:*

Tabelul 2

Informații şi calcule aferente valorii stocurilor la 31.12.N

Nr.	Stocuri / Valori	Materiale	Produse finite	Mărfuri	Total
1.	Costul	101 000	212 000	91 500	*404 500*
2.	Preț de vânzare	95 000	216 000	91 500	*402 500*
3.	Costuri de vânzare şi finalizare	7 500	3 500	1 500	*12 500*
4.	Valoarea realizabilă netă	87 500	212 500	90 000	*390 000*
5.	Cea mai mică valoare dintre cost şi valoarea realizabilă netă	87 500	212 000	90 000	389 500

În acest caz, potrivit datelor prezentate în tabelul 2, se va înregistra reducerea costului materialelor cu *13 500 lei* şi reducerea costului mărfurilor cu *1 500 lei.* Prin urmare, în baza notei de contabilitate, aceste diminuări se vor înregistra în contabilitate astfel:

a) reducerea costului materialelor până la valoarea realizabilă netă

Debit contul 714 „Alte cheltuieli operaționale" 13 500 lei
Credit contul 211 „Materiale" 13 500 lei

b) reducerea costului mărfurilor până la valoarea realizabilă netă

Debit contul 714 „Alte cheltuieli operaționale" 1 500 lei
Credit contul 217 „Mărfuri" 1 500 lei

Valoarea la care stocurile totale vor fi recunoscute în bilanțul contabil la 31.21.N, se va reduce de la *404 500 lei* până la *389 500 lei,* adică cu *15 000 lei.*

Trebuie precizat, totodată, că la estimarea valorii realizabile nete este necesar să se țină cont de condițiile existente la data întocmirii bilanțului contabil, iar stabilirea mărimii ei necesită aplicarea ***raționamentului profesional.*** Deci, pentru fiecare perioadă ulterioară se efectuează o nouă evaluare a valorii realizabile nete. Astfel, dacă acele condiții care au determinat decizia de a diminua valoarea stocului până la valoarea realizabilă netă au încetat să mai existe, atunci valoarea cu care s-a reflectat diminuarea se va storna, astfel încât noua valoare contabilă a stocului să fie egală cu cea mai mică valoare dintre valoarea de intrare şi valoarea netă realizabilă revizuită. Aceasta se întâmplă, de exemplu, când prețul unui produs a scăzut, este încă în stoc într-o perioadă ulterioară, iar prețul său de vânzare creşte. Prin urmare, trebuie avute în vedere toate informațiile disponibile, inclusiv modificările ulterioare ale prețurilor de vânzare. Dacă circumstanțele care au permis contabilizarea stocurilor la valoare sub cost nu mai există (prețul de vânzare a crescut) şi acestea sunt disponibile încă, *deprecierea trebuie reluată* (diminuată sau anulată). Reluarea se va face astfel încât noua valoare contabilă să fie cea mai mică dintre cost (valoarea înregistrării originale) şi valoarea realizabilă netă revizuită.

Exemplul 3.

Entitatea Polimer, la 31.12.N deținea în stoc următoarele elemente de produse finite:

Tabelul 3

Informații şi calcule aferente valorii stocurilor la 31.12.N

Nr.	Stocuri	Cost de achiziție	Preț de vânzare	Costurile cedării	Valoarea realizabilă netă (VRN)	Valoarea cea mai mică dintre cost şi VRN
1.	Produse finite PF 1	50 000	50 000	2 500	47 500	*47 500*
2.	PF 2	40 000	41 300	-	41 300	*40 000*
3.	PF 3	150 000	175 000	23 000	152 000	*150 000*
4.	PF 4	25 000	25 500	900	24 600	*24 600*
5.	Total	265 000	291 800	26 400	265 400	262 100

Informațiile conținute în tabelul 3 înregistrează o diminuare a costului pentru produsele finite PF 1 cu 2 500 lei şi pentru produsele finite PF 4 cu 400 lei, respectiv înregistrările contabile vor fi de următoarea natură:

a) reducerea costului produselor finite PF 1 până la valoarea realizabilă netă de 47 500 lei

Debit contul 714 „Alte cheltuieli operaționale" subcontul 7144 „Cheltuieli din modificarea metodelor de evaluare a activelor curente" 2 500 lei

Credit contul 216 „Produse", subcontul 2161 „Produse finite" 2 500 lei

b) reducerea costului produselor finite PF 2 până la valoarea realizabilă netă de 24 600 lei

Debit contul 714 „Alte cheltuieli operaționale" subcontul 7144 „Cheltuieli din modificarea metodelor de evaluare a activelor curente" 400 lei

Credit contul 216 „Produse", subcontul 2161 „Produse finite" 400 lei

Deci, valoarea la care stocurile totale de produse finite vor fi recunoscute în bilanțul contabil la 31.21.N, se va reduce de la *265 000 lei* până la *262 100 lei,* adică cu *2 900 lei.*

După cum a fost menționat anterior, prevederile ***IAS 2*** impun revizuirea periodică a valorii stocurilor, deoarece condițiile pe care se bazează evaluarea pot fi şi concurența, cererea sau oferta. Aşadar, dacă circumstanțele economice care au justificat diminuarea sto-

cului sub nivelul costului au încetat să mai existe, diminuarea trebuie stornată. Ca rezultat, noua valoare contabilă a stocului va fi egală cu cea mai mică valoare dintre valoarea de intrare şi valoarea realizabilă netă revizuită.

Exemplul 4 (continuare exemplul 3).

În cursul anului N+1, s-au vândut produsele PF 1 şi PF 3, iar la finele anului informațiile aferente valorii produselor finite aflate în stoc se prezintă astfel:

Tabelul 4

Informaţii şi calcule aferente valorii stocurilor la 31.12.N+1

Nr.	Stocuri	Cost de achiziție	Preț de vânzare	Costurile cedării	Valoarea realizabilă netă (VRN)	Valoarea cea mai mică dintre cost şi VRN
1.	PF 2	40 000	45 300	200	45 100	*40 000*
2.	PF 4	25 000	25 800	-	25 800	*25 000*
	Total	65 000	71 100	200	70 900	65 000

Se observă că valoarea realizabilă netă depăşeşte, pentru fiecare articol în parte costul de achiziție. Plusul de valoare peste costul de achiziție nu poate fi însă reținut, din motive de prudență. Rezultă că valoarea stocului la finele anului N+1 este reprezentată de costul acestuia de *65 000 lei*. Ca rezultat, este necesar să se anuleze deprecierea contabilizată în anul N.

Anularea reducerii costului produselor finite PF 4 înregistrată în anul N până la valoarea de intrare a acestora:

Debit contul 216 „Produse", subcontul 2161 „Produse finite" 400 lei
Credit contul 612 „Alte venituri operaționale", subcontul 6124 „Venituri din modificarea metodelor de evaluare a activelor curente" 400 lei

Informațiile privind evoluția stocurilor în decursul perioadei raportate precum şi dimensiunea modificărilor lor sunt necesare atât utilizatorilor externi, cât şi celor interni. Deci, este important să se facă referire la valorile la care stocurile sunt recunoscute în rapoartele financiare, respectiv la valoarea contabilă a acelor stocuri care au fost evaluate la valoarea realizabilă netă. Informațiile vor fi credibile şi relevante dacă se vor prezenta pe principalele categorii de stocuri şi utilizatorii vor fi informați că diminuările de valoare înregistrate au fost contabilizate prin reducerea valorii stocurilor şi majorarea cheltuielilor perioadei raportate.

Bibliografie:

1. Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRSs)...: incluzând Standardele Internaționale de contabilitate (IASs) şi Interpretările lor la 1 ianuarie 2007/ Fundația Com. pentru Standarde Intern. de Contabilitate (IASCF). – Ch.: S.n., 2008 (F.E.-P. „Tipogr. Centrală"), 2008
2. Feleaga Liliana, Feleaga Niculae. *Contabilitate financiară: o abordare europeană şi internațională*. Bucureşti: InfoMega, 2005 – vol. 2., p. 160-171.
3. Аверчев И.В. Международные стандарты финансовой отчетности в задачах и примерах. – М.: Эксмо, 2007, стр. 314-336.

UNELE ASPECTE CU PRIVIRE LA STABILIREA PREȚULUI LA MĂRFURILE CU UN ADAOS COMERCIAL LIMITAT

Dr. ***Neli MUNTEAN***
Dr. ***Iulian MUNTEAN***

In this article there are described two big problems with witch are confronted sales men from the Republic of Moldova in market price establishment. One of these problems is the price establishment particularey for the goods with a restricted commercial margin; and another one is the price establishment when persist a continue fluctuation of monetary course. That is why the authors open up these problems in order to be solved by internal legislation.

Fiecare vânzător urmăreşte scopul de a obține un profit adecvat intereselor activității sale. Prin stabilirea prețurilor la vânzarea mărfurilor, trebuie să atingă acest scop.

În comerţ, prețul de vânzare al mărfurilor se determină prin adaosul comercial, care se plusează la costul mărfurilor destinate vânzării.

Se ştie că, pentru ca întreprinzătorul să desfăşoare o activitate profitabilă şi să poată exista pe piața de desfacere în condițiile unei crize economice, precum cea evidențiată astăzi în Republica Moldova, prețul determinat pentru vânzarea mărfurilor trebuie să acopere atât costul lor (preț de cumpărare plus cheltuielile de transport, taxele vamale şi taxele de stat), precum şi cheltuielile perioadei (cheltuielile comerciale, cheltuielile generale şi administrative, alte cheltuieli operaționale). Totodată, o parte din acest preț (adaosul comercial, profitul brut sau marja comercială) trebuie să rămână la dispoziția întreprinderii pentru a forma profitul net şi a asigura o activitate rentabilă a întreprinderii de comerț.

Pentru a rezolva problema evidențiată, întreprinderea de comerț trebuie să stabilească prețul de vânzare prin calcularea adaosului comercial în aşa mod ca acesta să depăşească nivelul cheltuielilor şi să asigure, în acelaşi timp, o rentabilitate a vânzărilor suficientă pentru ca întreprinderea să poată desfăşura şi chiar lărgi activitatea sa.

Cele expuse reies din următoarele demonstrări matematice:

$$R_{vv} = \frac{RAO}{CV} * 100\% = \frac{Pb - Ch_{perioadei}}{CV} * 100\% =$$

$$= \frac{Pb}{CV} * 100\% - \frac{Ch_{perioadei}}{CV} * 100\% = Rmc - Rch$$

unde:

R_{vv} reprezintă rentabilitatea vânzărilor unităților de comerț, care arată câți bănuți de profit operațional rămâne la dispoziția întreprinderii în urma desfăşurării activității de bază;

RAO – rezultatul din activitatea operațională (activitatea de bază a întreprinderii);

CV – costul mărfurilor vândute;

Pb – profitul brut obținut din comercializarea mărfurilor, denumit ca marjă comercială;

$Ch_{perioadei}$ – cheltuielile perioadei: cheltuielile comerciale, cheltuielile generale şi administrative, şi alte cheltuieli operaționale;

Rmc – rata marjei comerciale sau adaosul comercial în procente;

Rch – rata cheltuielilor perioadei.

Nota: valoarea altor venituri operaționale se omite, deoarece ea nu constituie o sursă constantă de venit pentru întreprindere.

În baza celor enunțate, formând prețurile, administrația întreprinderii trebuie să ia în considerare nivelul cheltuielilor perioadei în costul vânzărilor, aşa ca nivelul adaosului comercial să asigure un nivel pozitiv al rentabilității. Concomitent, la stabilirea prețurilor administrația întreprinderii trebuie să aibă în vedere şi situația că unele mărfuri, prin vânzarea lor necesită un nivel de cheltuieli mai mare: cheltuieli de reclamă, marketing (promoții), muncă.

Acest fapt este practic imposibil pentru întreprinderile care comercializează mărfuri cu un adaos comercial limitat, incluse în anexa nr.3 a Hotărârii Guvernului Republicii Moldova nr.547 din 04.08.1995. Mai mult decât atât, prevederile acestei hotărâri nu descriu clar modul de stabilire a prețului separat pentru angrosişti şi vânzătorii cu amănuntul.

Situația dată persistă la foarte multe întreprinderi de comerț din Republica Moldova. Spre exemplu, putem apela la datele unei întreprinderi la care *detergenții* (marfă cu adaos limitat) ocupă ponderea esențială (principală) din volumul total de vânzări şi anume 60%. Astfel, prețul acestora trebuie să asigure formarea unui profit şi obținerea unei rentabilități adecvate. Cu toate acestea, în urma anumitor calcule se observă că plafonul stabilit de legislație al adaosului comercial, şi anume, pentru ea ca fiind întreprindere angro, nu numai că nu asigură formarea unui profit adecvat, dar abia acoperă costul de vânzare (preț de cumpărare plus cheltuielile de transport, taxele vamale şi taxele de stat).

Ceea ce poate fi demonstrat prin următoarele calcule.

Analiza în dinamică a adaosului comercial şi a rentabilității vânzărilor

Indicatori	Ianuarie	Februarie	Martie	Aprilie	Mai	Iunie	Iulie	August	Septembrie
1. Venitul din vânzări aferent detergenților, mii lei	4246,7	5405,4	6651,1	6050,6	6655,1	5039,0	5606,4	5740,7	7244,6
2. Costul vânzărilor aferent detergenților, mii lei	3583,0	4744,0	6434,2	5697,7	6208,6	4534,5	4978,1	4993,7	5857,7
3. Profitul brut (marja comercială) aferent detergenților [r.1-r.2], mii lei	663.7	661.4	216.9	352.9	446.5	504.5	628.3	747.0	1386.9
4. Cheltuielile perioadei aferente detergenților, mii lei	1201.9	1294.5	1563.1	2031.2	1738.3	1482.0	2140.0	1717.1	1729.0
5. Rezultatul din activitatea operațională [r.3-r.4], mii lei	-538.2	-633.1	-1346.2	-1678.3	-1291.8	-977.5	-1511.7	-970.1	-342.1
6. Rata cheltuielilor perioadei [r.4/r.2],%	34	27	24	36	28	33	43	34	30
7. Rata marjei comerciale (cota adaosului comercial) [r.3/r.2],%	19	14	3	6	7	11	13	15	24
8. Rentabilitatea vânzărilor [r.7-r.6] sau [r.5/r.2],%	-15	-13	-21	-29	-21	-22	-30	-19	-6

Din datele prezentate în tabel se poate conchide că, pe parcursul perioadei ianuarie 2009 – septembrie 2009, întreprinderea respectivă de comerț, de pe seama vânzării mărfii „detergenți" activează practic în pierderi. În acest context, de-a lungul acestei perioadei

întreprinderea activează cu o rentabilitate negativă de 20%, care se reduce datorită majorării inevitabile a cotei adaosului comercial.

În astfel de condiții este practic imposibilă existența acestei întreprinderi pe piața de desfacere şi desfăşurarea unei activități durabile în conformitate cu prevederile legislației în vigoare.

Dacă vom apela la datele aceleiaşi întreprinderi de comerț, şi nemijlocit la datele aferente *detergenților*; şi vom efectua o analiză factorială a marjei comerciale, atunci se observă că existența unui nivel scăzut al adaosului comercial, promovarea continuă şi calitatea superioară a mărfii date a determinat în cea mai mare măsură majorarea nivelului vânzărilor. La rândul său, majorarea volumului vânzărilor a determinat majorarea marjei comerciale în dinamică, adică majorarea marjei comerciale are loc doar pe cale extensivă, ceea ce, de fapt, nu garantează o siguranță în condițiile unui grad înalt de competitivitate.

O altă problemă ce survine la stabilirea prețului de vânzare este *fluctuația continuă şi necontrolabilă a cursului valutar*. Astfel, prețul de cumpărare al mărfurilor importate diferă de la o perioadă la alta, şi această perioadă poate fi chiar o lună, 10 zile, o săptămână.

Durata redusă a ciclului operațional (perioada dintre momentul vânzării mărfurilor şi momentul încasării mijloacelor băneşti) relevă siguranța că întreprinderea va putea procura lotul următor de marfă la aceeaşi valoare ca şi cel precedent. În acelaşi sens, o durată mai mare a ciclului operațional poate condiționa o insuficiență de bani pentru întreprindere şi imposibilitatea procurării aceluiaşi lot de marfă ca cel precedent, cauza fiind modificarea considerabilă a cursului valutar. Acest impas (problemă) poate fi soluționat doar prin manipularea (coordonarea) nivelului adaosului comercial, ceea ce este adecvat unei situații de criză ca cea existentă în Republica Moldova.

Cu toate acestea, acest fapt este imposibil de a fi efectuat pentru întreprinderile care comercializează mărfuri cu un adaos comercial limitat. De aici apare necesitatea ca întreprinderea de comerț, ale cărei mărfuri au un plafon limitat al adaosului comercial să comercializeze mărfurile într-un timp cât mai scurt, ceea ce, practic, este imposibil de realizat.

Dacă vom apela la datele întreprinderii de comerț examinate, şi nemijlocit la datele aferente detergenților; atunci se observă că existența unui nivel scăzut al adaosului comercial, şi o durată de aproximativ o lună a ciclului operațional, adică destul de mare, ceea ce limitează posibilitățile întreprinderii de a-şi majora volumul desfacerilor, ba chiar în unele luni duce la reducerea acestuia ca urmare a insuficienței de mijloace băneşti de la un ciclu la altul din cauza fluctuației necontrolabile a cursului valutar.

Bibliografie:

1. Codul civil al Republicii Moldova nr.1107-XV din 06.06.2002 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.82-86/661 din 22.06.2002.
2. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.547 din 04.08.1995.
3. Țiriulnicova N. ş.a., *Analiza rapoartelor financiare*: [manual].//Chişinău: F.E.-P. „Tipogr. Centrală", 2004. – 384 p.
4. Tuhari T., *Contabilitatea în comerț*: [manual].//Chişinău.

V. CIBERNETICĂ ŞI INFORMATICĂ ECONOMICĂ

BAZELE CONCEPTUALE ALE INFORMATIZĂRII MANAGEMENTULUI ACTIVITĂȚII DIDACTICE ÎN ASEM

Prof. univ. dr. hab. ***Ilie COSTAŞ,***
Prof. univ. dr. hab. ***Ala COTELNIC,***
Prof. univ. dr. hab. ***Ion BOLUN***

This article examined the principles of design of a new integrated information system for the management of the educational process in the Academy of Economic Studies of Moldova (AESM). This system is based on a synthesis of the prior experience of IT implementation and utilization in AESM. A general functional-informational structure scheme of the integrated information system was proposed.

1. Introducere

Perfecționarea continuă a sistemului de învățământ, condiționată de dinamica crescândă a schimbărilor vertiginoase ce caracterizează epoca contemporană, poate fi realizată doar în condițiile utilizării tehnologiilor informaționale şi comunicaționale (TIC) moderne [1]. Cu toate acestea, experiența de zeci de ani, acumulată în domeniul informatizării diferitelor unități social-economice, arată că nu orice utilizare a tehnologiilor informaționale şi comunicaționale este eficientă. În instituțiile de învățământ, sunt instalate numeroase calculatoare, rețele informaționale, sunt utilizate variate softuri aplicative, dar rezultatele obținute sunt departe de a fi satisfăcătoare [1]. Teoria şi practica contemporană constată că pentru utilizarea eficientă a TIC se cere nu numai o abordare sistemică a informatizării, dar şi modernizarea sistemului de management, pentru care ele sunt elaborate, sporirea culturii informaționale a utilizatorilor finali.

Scopul acestui articol constă în generalizarea experienței acumulate în ASEM în informatizarea managementului activității didactice şi formularea bazelor conceptuale ale perfecționării sistemului informatic respectiv. Activitatea didactică este principala activitate a unei universități. Ea reprezintă un ansamblu de funcții foarte strâns interconectate şi interdependente din mai multe puncte de vedere: tehnologic, informațional etc.

Un management eficient al procesului instructiv şi educativ poate fi realizat doar în condițiile unui sistem informatic (SI) bine organizat, ce corespunde anumitor cerințe şi principii de creare.

2. Starea actuală a informatizării managementului procesului de studii

Deşi ASEM este una dintre cele mai tinere universități din R. Moldova, la ora actuală, aici a fost acumulată o experiență bogată sub toate aspectele procesului didactic, inclusiv în informatizarea acestui proces. În primul rând, aici a contribuit specificul formării ASEM (din

facultățile respective ale Universității de Stat, cu anumită cultură didactică, deja, existentă); în al doilea rând, strategia relativ corectă la acel moment a fost orientată la paşi destul de eficienți în informatizarea proceselor. *În prezent, aici a fost atins un nivel considerabil de informatizare din mai multe puncte de vedere:*

- În ASEM, funcționează cca 1100 de calculatoare, din care peste 900 sunt conectate la rețea. Intranetul ASEM este o rețea MAN de tehnologie WAN (TCP/IP) ce acoperă cele 5 blocuri de studii, complexul sportiv, căminul pentru profesori şi cele 5 cămine studențeşti;
- Au fost create şi implementate diferite componente de TIC importante la nivelul inferior al sistemului didactic, nivelul catedrelor, care formează spațiul informațional al procesului didactic. Printre ele pot fi enumerate „Sistemul informatic integrat pentru managementul catedrei" [2], diferite pachete de programe aplicative (WinQSB, SPSS, eViews, WizCount, 1C-Contabilitate, MathLab, PolyDoc, SuperTest ş.a.);
- Au fost începute lucrările, orientate la crearea unui sistem informatic integrat de management al proceselor didactice, bazat pe centralizarea planificării şi evidenței aspectelor principale didactice. Deja a fost creată şi implementată prima versiune a acestui sistem, acumulând şi primii 2 ani de experiență în utilizarea lui [3];
- Au fost create şi implementate un şir de pachete de programe aplicative importante, cum ar fi: *Sistemul informatic de admitere la studii superioare de învățământ*, ciclul 1 (licență) [4], *Sistemul informatic „Admitere masterat"*[5] etc.

Implementarea acestor elemente de TIC au demonstrat eficacitatea lor față de sistemul tradițional de procesare a informației şi a contribuit la dezvoltarea culturii informaționale la toate nivelurile sistemului de management al procesului de învățământ. Dar, totodată, a evidențiat şi un şir de rezerve serioase, care nu sunt şi nici nu pot fi folosite în cadrul abordării existente a problemei.

Totul constă în faptul că fiecare din aceste componente ale TIC au fost create independent de altele, fără un plan strategic de informatizare argumentat şi aprobat, fără o coordonare calificată pe măsura complexității lucrărilor şi fără proiectanți permanenți. Lucrările de bază au fost efectuate de către studenți, care se schimbau în fiecare an, sub conducerea profesorilor, care aveau ca scop nu atât informatizarea totală şi sistemică a ASEM, cât elaborarea unei teze bune de licență sau de masterat în baza informatizării unei funcții concrete aparte.

În aceste condiții, acumulările cantitative în implementarea TIC, deşi destul de semnificative, nu au dus la transformări calitative esențiale. În consecință, părțile componente ale TIC enumerate nu formează un tot întreg, nu au fost integrate nici la nivel tehnologic, nici informațional. Toate acestea diminuează efectul sinergetic posibil la integrare.

Pe de altă parte, nu orice integrare a proceselor informatice poate reprezenta o soluție incontestabilă a problemei. Analiza primelor rezultate ale implementării Sistemului informatic integrat de management al proceselor didactice în ASEM şi utilizării lui în parcursul a doi ani a demonstrat că pe lângă un şir de rezultate pozitive (a fost acumulată experiență de implementare a unei tehnologii informaționale integrate în domeniu pe baza centralizării proceselor de prelucrare a informației, ce ține de planificare, evidență şi repartizare a sarcinii didactice) au fost evidențiate şi un şir de dificultăți esențiale. Principalele probleme sunt condiționate de faptul că principiul de integrare a sistemului a fost realizat pe baza neglijării altor principii sistemice, cum ar fi, în primul rând, principiul de corelare rațională între nivelurile de centralizare şi descentralizare ale proceselor informaționale.

Procesarea complet centralizată a informației, în acest caz, limitează, în mod esențial, autonomia catedrelor în efectuarea activității lor din parcursul anului, în special când sunt necesare corectări frecvente în planul de studii, repartizarea orelor suplimentare, evidența activităților efectuate, perfectarea rapoartelor statistice despre îndeplinirea sarcinii didactice etc. O astfel de abordare diminuează flexibilitatea SI, complică activitatea catedrelor în parcursul anului academic, făcându-le să-şi organizeze unele procese informaționale proprii în paralel cu SI centralizat.

Partea pozitivă constă în faptul că conducerea ASEM conştientizează necesitatea perfecționării de mai departe a informatizării. Aici se foloseşte principiul important al **primului conducător**, care înțelegând rolul TIC, a demarat o nouă etapă a informatizării ASEM.

3. Bazele conceptuale ale Sistemului integrat al managementului procesului didactic

Scopul primordial al informatizării unei unități social-economice constă în sporirea eficacității activității de bază a acesteia. În cazul nostru, acesta rezidă în sporirea eficacității procesului de studii al ASEM. Pentru atingerea acestui scop, SI trebuie să asigure:

- o realizare mai completă a prelucrării informației necesare pentru asigurarea tuturor funcțiilor de management şi a etapelor procesului de studii (plenitudinea funcțională a SI);
- oportunitatea prelucrării şi livrării informației (operativitatea).

Crearea unui sistem informatic integrat pentru managementul activității didactice universitar (SII MAD) calitativ se referă la problemele complexe, slab structurate. Calitatea SI depinde, în mare măsură, de luarea în considerație a multor factori de influență. Tendința de a atinge cele mai mari performanțe ale SII MAD din toate punctele de vedere ar putea face soluționarea problemei ori nereală, ori, cel puțin, nejustificat de costisitoare. Totul constă în aceea că unele criterii de eficiență comportă un caracter contradictoriu, valorile lor nu pot fi atinse la maximum în cadrul aceluiaşi SI. De exemplu, operativitatea regăsirii şi procesării informației poate fi ameliorată, în mare măsură, pe baza sporirii utilizării volumelor suplimentare de memorie a calculatoarelor, un nivelul tehnico-ştiințific modern al SI nu poate fi atins în condițiile tendinței de a obține un proiect ieftin etc.

În acest context, înainte de elaborarea unui SII MAD trebuie să fie elaborate bazele lui conceptuale unice şi necontradictorii. Baza conceptuală a SII MAD constă în formularea şi asigurarea anumitor cerințe şi respectarea unui şir de principii sistemice.

Principiile de bază includ, în primul rând:

Principiul de abordare sistemică, care presupune examinarea SI ca şi orice structură, care prezintă un ansamblu de mai multe componente-părți ale sistemului, ce se găsesc în anumite relații cu alte părți ale lui, pe de o parte. Pe de altă parte, SI însuşi este studiat ca subsistem al unui sistem mai vast, relațiile informaționale cu care sunt prioritare față de cele interne;

Principiul de sistem deschis cere o organizare flexibilă (uşor adaptabilă) a SI şi reflectă două proprietăți: capacitatea de a se dezvolta şi interacțiunea cu mediul înconjurător;

Principiul de integrare a sistemului cere o coordonare, adaptare şi interacțiune reciprocă a tuturor părților componente ale sistemului, orientată la sporirea efectului sinergetic al SI;

Realizarea *principiului de sistem unificat* serveşte ca unul din mijloacele de extindere a volumului implementării SI în condițiile reducerii cheltuielilor legate de elaborarea lui. Unificarea prevede reducerea rațională a nomenclaturii mijloacelor şi aducerea lor la o structură unică. În sistemul didactic în universitate, există largi posibilități de unificare a proceselor informatice, în special, la nivel de catedre, care au foarte multe laturi comune în activitatea lor. Acelaşi lucru se referă şi la facultăți.

Principiul de corelare optimă între nivelurile de centralizare şi descentralizare ale proceselor informaționale prevede o restructurare a proceselor informaționale în vederea minimizării fluxurilor nejustificate de informații, şi a asigurării, totodată, a nivelului necesar de integritate a SI,

În unele lucrări [6], a fost atrasă atenția la faptul că descentralizarea proceselor informaționale complică, în mare măsură, realizarea principiului de asigurare a integrității sistemului informatic, măreşte redundanța şi fluxurile nejustificate de informații. Totodată, un factor important de influență îl reprezintă şi specificul sistemului de dirijare, pentru care se creează sistemul informatic, care poate influența esențial nivelul de centralizare. În [6] este argumentată necesitatea păstrării unui minimum corespunzător de centralizare a informației (dar în condiții de descentralizare a proceselor, când aceasta e mai rațională), care ar asigura realizarea cerințelor față de integritatea SI şi comoditatea pentru utilizatorii de diferite niveluri de ierarhie, chiar şi în condițiile când, din punct de vedere tehnologic, este posibilă distribuirea totală a datelor.

Problema constă doar în alegerea corelării dintre nivelul de centralizare şi cel de descentralizare a operațiilor de stocare şi procesare a informației. Acest principiu e foarte strâns legat de realizarea altor principii, cum ar fi *principiul de integrare, principiul de introducere a datelor o singură dată şi utilizarea lor multiplă*, cu *cerințele față de securitatea informațională* etc.

4. Structura funcțional-informațională a SII MAD

Plecând de la experiența deja acumulată în informatizarea activității didactice ASEM, putem trage următoarele concluzii: în primul rând, e necesară determinarea funcțiilor informatizate, a locurilor de efectuare şi a nivelului de centralizare a proceselor de prelucrare a informației ce ține de realizarea lor. În SII MAD, fluxurile informaționale sunt repartizate în conformitate cu funcțiile caracteristice pentru subdiviziunile participante în proces, având ca orientare minimizarea rațională a redundanței şi realizarea principiilor sistemice de elaborare, în primul rând: realizarea integrității sistemului informatic în condițiile nivelului de centralizare şi descentralizare ales.

La temelia SII MAD, este pusă structura funcțional-informațională, compusă dintr-un ansamblu de elemente, care reprezintă 3 niveluri ierarhice de stocare şi procesare a informației (figura 1):

1) **nivelul superior** (reprezentat de Serviciul Studii şi Evidența Studenților). Aici are loc colectarea, organizarea şi procesarea datelor care reflectă întregul ciclu de activitate organizatorică cu studenții de la admitere, organizare a grupelor academice, planificarea volumului de lucru didactic la nivel de universitate şi până la absolvire;
2) **nivelul asigurării informaționale a managementului catedrelor**, care include ansamblul de activități informaționale ce țin de întreaga gamă de lucrări referitoare la acumularea, organizarea şi procesarea informației, începând de la planificarea, calcularea şi repartizarea sarcinii pentru profesorii catedrei şi terminând cu perfectarea rapoartelor statistice despre îndeplinirea planului;
3) **nivelul asigurării informaționale a procesului didactic propriu-zis** (prezentat de decanate, biblioteca universitară ştiințifică, departamentul de informatică etc.).

Din punct de vedere tehnologic, procesul de colectare şi procesare a datelor începe în subsistemul superior la etapa de admitere. După formarea grupelor academice, datele respective sunt transmise subsistemelor informatice de la nivelul 2 (catedre) pentru formarea planurilor de activitate didactică pentru anul academic al catedrei, calcularea volumului de lucru, repartizarea sarcinii pentru profesorii catedrelor. Informațiile generalizate despre activitatea catedrei sunt transmise în subsistemul superior al SII MAD pentru calcularea indicatorilor respectivi la nivel de ASEM.

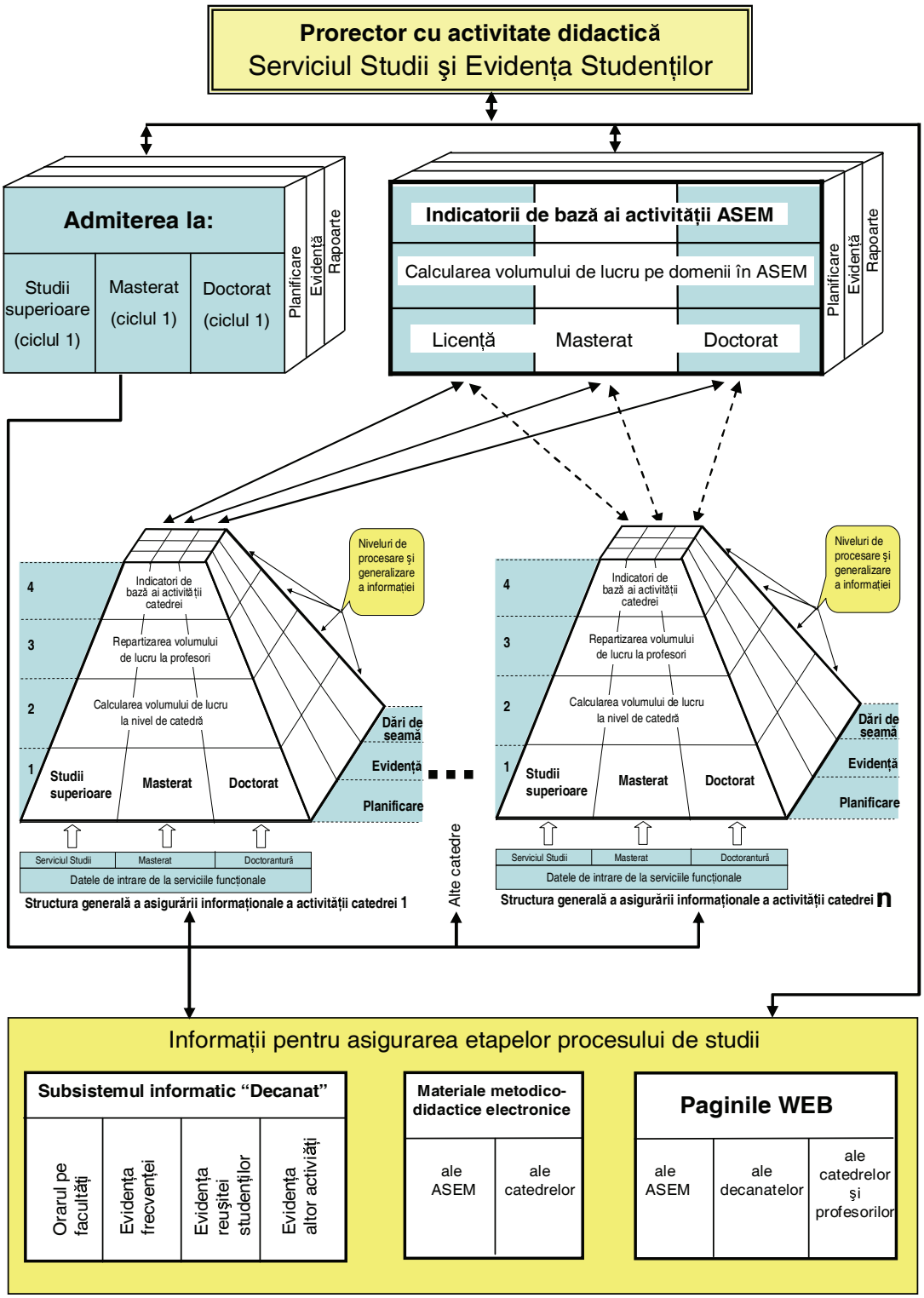


Figura 1. **Structura funcțional-informațională a sistemului informatic pentru managementul activității didactice în ASEM**

Totodată, atât datele din subsistemul superior despre grupele academice, cât şi informațiile, în prealabil, procesate de la catedre sunt transmise subsistemelor informatice de nivelul 3 (figura 1) pentru organizarea procesului de studii de către decanate (elaborarea ora-

rului de studii, organizarea monitorizării şi evidenței activității didactice şi reuşitei în grupele academice etc.).

Pe lângă aceste informații, la nivelul 3, mai există un şir de subsisteme pentru asigurarea informațională a procesului de studii, cum ar fi:

- materialele metodico-didactice în formă electronică la disciplinele predate de profesorii catedrei (manuale, programe analitice, note de curs, materiale metodice pentru lucrări practice şi de laborator etc.), cu acces şi la astfel de materiale în formă electronică la nivel de ASEM;
- paginile web ale catedrei, profesorilor şi ale ASEM, în care sunt reflectate nu numai materiale metodico-didactice, dar există şi diferite instrucțiuni şi informații despre formele şi orele de lucru cu studenții, cerințe față de sarcinile individuale etc.

Paginile web sunt subsisteme importante ale SII MAD. Având în vedere rolul paginilor WEB ca mijloc de informare şi orientare metodologică pentru studenți, este importantă dezvoltarea acestui spațiu informațional, ca o extindere a sistemului informatic de bază (realizat în baza intranetului ASEM). Aici trebuie enumerate funcțiile acestui segment, ca mijloc de interacțiune a profesorilor cu studenții: instrucțiuni pentru studenți în îndeplinirea diferitelor sarcini (lucrări de laborator, sarcini individuale, proiecte de specialitate, teze de masterat etc.), cerințele față de perfectare şi prezentare a lucrărilor, orele de primire, graficul (orarul) activităților etc., etc.

Tot la acest nivel se referă şi **biblioteca electronică** cu ieşirea la sistemul EBSCO. Astăzi, în bibliotecă, funcționează peste 120 de calculatoare (75 în Centrul Multimedia), inclusiv 85 de stații de lucru pentru utilizatori. Baza centrală de date conține 54133 de înregistrări bibliografice, publicații, lucrări ştiințifice, materialele conferințelor – pe suport electronic şi acces liber pentru studenții şi personalul ASEM.

Deşi acest segment poate fi realizat nu numai în baza rețelei de calculatoare a ASEM, dar şi în spațiul Internet în general, spațiul informațional creat şi orientat la asigurarea acestor funcții poate fi examinat ca unul din subsistemele de bază ale SII MAD.

În SII MAD, a fost aleasă o tehnologie informațională mixtă, bazată pe îmbinarea unui nivel de centralizare a proceselor informatice în *Serviciul Studii şi Evidența Studenților* cu cele descentralizate la catedre şi decanate. Pentru asigurarea integrității SI în aceste condiții, e necesar ca toate calculatoarele utilizate în proces să fie unite în, asigurând un schimb eficient de informații între subsisteme.

În plus, se cere un nivel de unificare a proceselor informatice în subsistemele analogice şi de acelaşi nivel de ierarhie. În SII MAD, pot şi trebuie să fie elaborate un şir de recomandări pentru unificarea structurii funcționale şi informaționale a fiecărui subsistem informatic, specificând această structură la nivel de decanate, catedre şi la nivel de pagini WEB ale profesorilor.

De exemplu, compartimentele de bază la decanate (orarul activităților, evidența reuşitei studenților, informații despre evenimentele organizate etc.), precum şi cele ale catedrelor (planurile de studii, informații despre disciplinele predate, programele analitice la discipline etc.), informațiile din paginile electronice ale profesorilor (date despre profesor, orele de lucru individual cu studenții, cerințele față de sarcinile pentru studenți, graficul activității fiecărui profesor etc.). Unificarea structurală a acestor compartimente ar facilita activitatea tuturor participanților la proces (administratori, profesori, studenți) şi ar deveni un mediu instrumental eficient pentru perfecționarea activității didactice în întregime.

O astfel de abordare a problemei de informatizare a activității didactice permite asigurarea informațională a ciclului complet de management al catedrei şi asigură operativitatea necesară în obținerea informațiilor relevante managementului curent al catedrelor. Totodată, un astfel de sistem constituie o bază sigură de asigurare a nivelului superior al ASEM cu informațiile necesare, minimizând şi chiar excluzând fluxurile informaționale nejustificate dintre subsistemele informatice de diferite niveluri.

Pe lângă cele menționate, un aspect foarte important al unui astfel de SII MAD îl reprezintă securitatea informațională mai înaltă şi capacități de recuperare a informațiilor mai bune, decât în cazul centralizării totale a proceselor de păstrare şi prelucrare a informațiilor.

5. Concluzii

Sistemele informatice sunt în continuă dezvoltare tot aşa, cum sunt în dezvoltare sistemele respective de management.

Generalizarea experienței anterioare acumulate în informatizarea activității didactice în ASEM, evidențierea rezervelor neutilizate până în prezent, precum şi principiile sistemice de proiectare a sistemelor informatice au fost puse la baza elaborării bazelor conceptuale ale creării sistemului informatic integrat al managementului activității didactice, care va fi un pas nou în eficientizarea managementului procesului instructiv şi educativ.

În realizarea noului SII MAD, e important să se ia în considerație că el este, totodată, un subsistem al Spațiului informatic al ASEM. Deci, trebuie prevăzute posibilități de interacțiune şi integrare a acestui subsistem cu alte subsisteme informatice funcționale pe orizontală, cum ar fi: subsistemul *„Planificare economică şi resurse umane"*, subsistemul *„Contabilitate"*, subsistemul *„Ştiință şi relații externe"* etc.

Chiar şi în cadrul unei strategii corecte şi a bazelor conceptule bine echilibrate, elaborarea unui SII MAD eficient reprezintă o problemă destul de complexă, în realizarea căreia trebuie implicați specialişti calificați sub conducerea unui manager informațional cu cunoştințe suficiente pentru a coordona aspectele informaționale, tehnologice şi programistice ale proiectului.

Bibliografie:

1. Managementul educațional/ *Modulul 8: Managementul tehnologiilor informaționale şi comunicaționale în învățământ.* Institutul de Instruire Continuă; Red.-şef: Simion Caisîn; red.coord. Nicolae Bucun. – Chişinău, 2004. 195 p.
2. Costaş Ilie, Bolun Ion, Prohnițchi Andrian. *Sistem informatic pentru managementul catedrei universitare.* Conferința ştiințifică internațională: *„Creşterea competitivității şi dezvoltarea economiei bazate pe cunoaştere"*, 28-29 septembrie 2007. Volumul II. ASEM, Chişinău, 2008, pp.324 – 328.
3. Țurcan Grigore, Stasiuc Alexandru. *Sistem informatic integrat de planificare şi evidență a activității didactice în ASEM.* Simpozionul internațional al tinerilor cercetători. Volumul 2, Ediția a VI-a (18-19 aprilie 2008), ASEM, Chişinău 2008.
4. Dolgarev Leonid. *Sistemul informatic de admitere la studii superioare de învățământ, ciclul 1 (licență).* Simpozionul internațional al tinerilor cercetători. Volumul 2, Ediția a VII-a (10-11 aprilie 2009), ASEM, Chişinău 2009.
5. Franțuz Ion. *Sistem informatic „Admitere masterat"*. Simpozionul internațional al tinerilor cercetători. Volumul 2, Ediția a VII-a (10-11 aprilie 2009), ASEM, Chişinău 2009.
6. Costaş Ilie. *Grafica proceselor de calcul.* Editura ASEM, Chişinău, 2006, 194 p.

CARACTERISTICA COMPARATIVĂ A UNOR SETURI DE INDICATORI DE EVALUARE A INFORMATIZĂRII SOCIETĂȚII

Prof. univ. dr. hab. ***Ion BOLUN***

Some sets of information and communication technologies indicators, used for the evaluation of the stage and evolution of information society, are described. The correlation among eight such sets of indicators, subsets of which were included in the set of 128 indicators for Moldova e-development report 2009, is analyzed.

1. Introducere

Organismele internaționale specializate şi multe țări avansate în domeniu acordă o atenție deosebită evaluării dinamicii edificării Societății informaționale. Rezultatele evaluărilor sunt folosite la elaborarea de programe de dezvoltare, dar şi în clasamente ce, deseori, servesc ca repere importante pentru o gamă largă de activități.

Pentru monitorizarea şi evaluarea gradului de informatizare a societății sau cu tangență la aceasta, se foloseşte o gamă largă de abordări şi metodologii ce diferă, atât prin scopul de bază urmărit, cât şi prin modalitățile de atingere a lui. Toate acestea, însă, implică folosirea unui set anumit de indicatori, care şi determină, în esență, specificul fiecăreia din ele. Totodată, rezultatele evaluărilor ar trebui să permită identificarea atât a succeselor obținute, cât şi a neajunsurilor, a rezervelor nevalorificate.

Cu cât setul de indicatori este mai calitativ, cu atât deciziile luate în baza acestuia pot fi mai eficiente. Totodată, determinarea valorilor indicatorilor necesită anumite eforturi. De aceea, se optează pentru seturi de indicatori eficienți: eforturile depuse pentru determinarea valorilor indicatorilor trebuie să fie îndreptățite de utilitatea acestora în activitățile viitoare. Deoarece aprecierea utilității comparative a diverşilor indicatori este, de regulă, dificilă, de ajutor real este folosirea experienței deja acumulate în domeniu. Din acest punct de vedere, este oportună cercetarea corelării diverselor seturi de indicatori de evaluare a informatizării societății, folosite atât în practica internațională, cât şi în cea a unor țări aparte. Anume, asemenea aspecte şi sunt abordate în lucrare. Mai întâi, sunt descrise metodologiile internaționale şi cele ale unor țări aparte în domeniu, iar apoi este determinată corelarea între seturile de indicatori respectivi.

2. Practica internațională de evaluare a informatizării societății

Cercetarea metodologiilor internaționale, ce țin de evaluarea stării şi a dinamicii edificării Societății informaționale, evidențiază o largă diversitate de abordări. Fiecare din aceste metodologii este orientată la determinarea sau estimarea valorilor unor indicatori. Indicatorii pot fi primari sau sintetici, compoziți (calculați în baza mai multor indicatori primari), denumiți, de regulă, indici.

Setul de indicatori folosit depinde de scopul urmărit. În primii ani de evaluare, se foloseau îndeosebi metodologii de evaluare a e-pregătirii (pregătirii electronice), prin aceasta subînțelegându-se capacitatea unei comunități (țară, comunitate de țări etc.) de a beneficia de tehnologiile informaționale şi de comunicații (TIC) ca factor al creşterii economice şi dezvoltării capitalului uman. *Unele metode şi modele de evaluare a e-pregătirii sunt caracterizate în [1-3, 4, 5], inclusiv:*

- CSPP's E-Readiness Assessment Guide – evaluarea stării de pregătire pentru participarea la Lumea Conexă (Networked World). Evaluarea se efectuează în baza

unor chestionare cu 23 de întrebări, care cuprind aspecte ce țin de infrastructură, acces, aplicații şi servicii, economie şi alte domenii;

- CID's E-Readiness Assessment Guide – evaluarea gradului de pregătire informațională a unei comunități pentru activități de analiză şi planificare. Evaluarea se efectuează în baza unei game largi de indicatori, grupați în 19 categorii;
- APEC's E-Commerce Assessment – determinarea nivelului de e-pregătire pentru comerțul electronic. Evaluarea se efectuează în baza unor chestionare cu 100 de întrebări, grupate în şase categorii (infrastructură, acces, utilizare Internet, facilități de promovare, abilități şi resurse umane şi indicatori ai economiei informaționale);
- McConnell International's E-Readiness Report – folosirea de indicatori grupați în cinci categorii: conectivitate (infrastructură, acces şi prețurile), e-leadership (politici statale şi regulamente), securitate informațională (proprietate intelectuală, cadru privat, semnătură numerică), capital uman (educația TIC, nivel de pregătire a forței de muncă) şi climat de e-afaceri (concurență, stabilitate politică şi financiară, investiții străine, infrastructură financiară);
- WITSA E-Commerce Survey – evaluarea nivelului de dezvoltare a e-comerțului;
- Mosaic's Global Diffusion of the Internet Framework şi Crenshaw & Robinson Cross-National Analysis of Internet Development – evaluarea dezvoltării Internetului în cadrul unei țări;
- Orbicom Infostate Index – evaluarea indicatorilor de infostare în baza evaluării celor de infodensitate (capitalul în TIC în raport cu capitalul de muncă) şi de infoutilizare (absorbția, consumul şi intensitatea utilizării TIC). Modelul permite cuantificarea decalajului digital şi monitorizarea evoluției acestuia, punându-se accent pe țările în curs de dezvoltare.

Treptat, odată cu avansarea către Societatea informațională, sunt propuse metodologii de evaluare a Societății informaționale, estimând atingerea obiectivelor stabilite, gradul de acoperire cu tehnologii şi servicii a activităților din diversele sfere ale societății şi, îndeosebi, impactul aferent. Aceasta se observă elocvent în programele Uniunii Europene (UE): eEurope 2002, eEurope 2002+, eEurope 2005 şi i2010. Primul indice global pentru evaluarea abilităților de acces şi folosire a resurselor TIC este Indicele accesului numeric (Digital Access Index – DAI), propus în 2003 de Uniunea Internațională a Telecomunicațiilor (UIT) [6].

Scopul urmărit în evaluări diferă, uneori, de la o metodologie la alta, având, în mai mare sau mai mică măsură, tangență nemijlocită cu Societatea informațională. De exemplu, Indicele Economiei bazate pe cunoaştere cuprinde, îndeosebi, aspectele economice ale Societății informaționale, în timp ce Indicele oportunității numerice reflectă potențialul unei țări de a beneficia de accesul la tehnologiile informaționale şi de comunicații.

Astfel, deşi metodologiile de evaluare sunt orientate, în ultimă instanță, la cetățean, atât accentele, cât şi gradul de detaliere a setului de indicatori diferă, deseori, considerabil. În plus, uneori, cu timpul sunt supuse unor modificări chiar seturile de indicatori folosite în aceleaşi scopuri. De exemplu, Indicatorii TIC de bază [7], aprobați în 2005 (41 de indicatori), au fost revăzuți şi modificați în 2008 şi aprobați în februarie 2009 (46 de indicatori) [8]. Modificările operate sunt cauzate şi de noile realități. De exemplu, dacă pentru Programul eEurope2005 [9], aprobat în 2002, accentele erau puse pe unii indicatori, atunci,

în Programul i2010 [10], aprobat în 2005, accentele sunt puse, în mare parte, pe alți indicatori, inclusiv indicatori noi.

În tabelul 1, sunt prezentate unele caracteristici ale diverşilor indici/programe/metodologii de evaluare a informatizării societății sau cu tangență nemijlocită la aceasta, recomandate de către organismele internaționale aferente şi folosite în mai multe cercetări respective mai recente.

Tabelul 1

Destinația şi numărul de indicatori ale unor programe/metodologii TIC

Denumire indice/metodologie/program	Destinație	Organizația de bază/anul	Numărul de indicatori
Indicatorii TIC de bază (*Core ICT Indicators*)	Evaluarea statistică a Economiei informaționale	WSIS/2005	41
Indicatorii TIC de bază (*Core ICT Indicators*)	Evaluarea statistică a Economiei informaționale	UNSC/2009	46
Indicele dezvoltării TIC (*ICT Development Index- IDI*)	Evaluarea gradului de dezvoltare şi folosire a TIC	ITU/2009	11
Indicele oportunității TIC (*ICT Opportunity Index – IOI*)	Evaluarea progresului în edificarea Societății informaționale	Orbicom, ITU/2005	10
Indicele oportunității numerice (*Digital Opportunity Index – DOI*)	Evaluarea potențialului de a beneficia de accesul la TIC	ITU/2005	11
Indicele Economiei bazate pe cunoaştere (*Knowledge Economy Index - KEI*)	Evaluarea nivelului de dezvoltare a unei țări sau regiuni privind Economia bazată pe cunoaştere	Institutul Băncii Mondiale/1999	83
Coşul de prețuri TIC (*ICT Price Basket – ICT-PB*)	Estimarea prețurilor serviciilor de comunicație	ITU/2009	7
Indicele de conectivitate (*Networked Readiness Index - NRI*)	Estimarea gradului în care se beneficiază de ultimele realizări în domeniul TIC	INSEAD/2002	68
Indicele pregătirii e-guvernării (*eGovernment Readiness Index - eGRI*)	Evaluarea pregătirii guvernării electronice	UNDESA/2002	35
Set de indicatori e-guvernare	Monitorizarea guvernării electronice	UNECA/2008	15
eEurope 2005	Monitorizarea edificării Societății informaționale în statele membre ale UE în perioada 2002-2005	UE/2002	40
i2010	Monitorizarea edificării Societății informaționale în statele membre ale UE în perioada 2006-2010	UE/2005	34 (+9 studii)
Strategia eMoldova 2005	Monitorizarea edificării Societății informaționale în Republica Moldova	Guvernul RM/ 2005	22

Indicatorii TIC de bază sunt propuşi pentru prima dată în 2005 de Parteneriatul de Măsurare a TIC pentru Dezvoltare (PMICTD) şi aprobați la Forumul Mondial privind Societatea Informațională (WSIS) de la Tunis din 2005 (41 indicatori) [7]. În 2008, lista

Indicatorilor TIC de bază a fost revăzută de către PMICTD şi, de asemenea, completată cu indicatori TIC în educație. Această nouă listă a fost aprobată în februarie 2009 de către Comisia de Statistică a Națiunilor Unite (UNSC) şi este constituită, deja, din 46 de indicatori grupați în cinci categorii [8]:

1) Infrastructura şi accesul TIC (10 indicatori);
2) Accesul şi folosirea TIC la domiciliu sau de către persoane particulare (12 indicatori);
3) Accesul şi folosirea TIC în cadrul întreprinderilor (12 indicatori);
4) Sectorul TIC şi comerțul cu bunuri TIC (4 indicatori);
5) TIC în educație (8 indicatori).

Începând cu 2005, Indicatorii TIC de bază sunt larg folosiți la evaluarea stării şi a avansării unui număr mare de țări spre Societatea informațională. Totodată, setul Indicatorilor de bază nu este obligatoriu şi, cu atât mai mult, nu impune limite; fiecare țară poate extinde acest set de indicatori, luând în considerație particularitățile şi condițiile specifice proprii.

Indicele oportunității TIC este propus de către UIT şi Orbicom la Forumul WSIS 2005 şi este destinat estimării avansării către Societatea informațională. El este obținut în baza comasării indicelui DAI al UIT cu cel de Infostare al Orbicom – indici ce au multe elemente comune, şi conține 12 indicatori grupați în patru categorii-subindici. Majoritatea indicatorilor IOI sunt de la indicele DAI. Metodologia folosită la IOI este mai complexă comparativ cu cea de la DAI. O versiune actualizată a IOI este publicată în 2007 şi descrisă în raportul [11].

Indicele oportunității numerice a fost elaborat de către UIT şi propus (versiunea preliminară) la WSIS 2005 şi este destinat evaluării potențialului unei țări de a beneficia de accesul la TIC. Versiunea completă a DOI a fost publicată în 2006, dar aceasta a fost revăzută în 2007. Indicele DOI include 11 indicatori grupați în trei categorii: oportunitatea, infrastructura şi utilizarea. Din cei 11 indicatori, 9 corespund Indicatorilor ICT de bază WSIS 2005. Metodologia folosită la DOI este apropiată de cea a DAI şi este descrisă şi în raportul [11].

Indicele dezvoltării TIC este propus de către UIT în 2009 [12] şi este destinat evaluării progresului țărilor în dezvoltarea TIC şi, de asemenea, monitorizării decalajului numeric global. IDI este obținut prin comasarea indicilor IOI şi DOI, puternic corelați între ei din cauza corelării fiecăruia din aceştia cu nivelul veniturilor țării. În cadrul IDI, sunt încorporați: de la DOI – indicatorii privind gospodăriile casnice şi accesul în bandă largă, iar de la IOI – indicatorii privind abilitățile, metoda de normalizare şi de analiză a decalajului numeric. Original este cadrul conceptual, bazat pe modelul în trei etape al Societății informaționale (pregătirea-folosirea-impactul), şi folosirea analizei componentelor principale pentru a elimina indicatorii cu o influență mai mică asupra calculării indicelui.

Indicele se calculează în baza a 11 indicatori, grupați în trei categorii:

1) Infrastructura şi accesul TIC (5 indicatori);
2) Folosirea TIC şi intensitatea folosirii (3 indicatori);
3) Abilități TIC şi capacitatea de a folosi eficient TIC (3 indicatori).

Coşul de prețuri TIC, propus de UIT în 2009 [12], este destinat evaluării costurilor serviciilor TIC şi se calculează în baza a şapte indicatori, grupați în trei categorii:

1) Prețurile telefoniei fixe;
2) Prețurile telefoniei mobile celulare;
3) Prețurile Internet fix în bandă largă.

Indicele pregătirii de rețea sau **Indicele de conectivitate**, propus în 2002 de către Forumul Economic Mondial (World Economic Forum) şi INSEAD, este destinat estimării capacității comunităților de a participa la lumea conexă şi de a folosi TIC pentru sporirea competitivității şi a nivelului de dezvoltare. Este considerat un indice complementar. Se calculează în baza a 68 de indicatori, clasificați în 3 grupuri a câte 3 categorii-pilon fiecare [13]:

1) Mediul TIC (piața, cadrul legal şi normativ şi infrastructura);
2) Pregătirea TIC (a cetățenilor, a mediului de afaceri şi a administrației publice);
3) Folosirea TIC (de către cetățeni; mediul de afaceri şi administrația publică).

Indicele Economiei bazate pe cunoaştere, elaborat de Institutul Băncii Mondiale, permite evaluarea nivelului de dezvoltare a unei țări sau regiuni privind Economia bazată pe cunoaştere. Valoarea indicelui se calculează în baza a 83 de indicatori, definiți luând în considerație că suportul Economiei bazate pe cunoaştere este constituit din patru piloni [14]:

1) un regim economic şi instituțional de promovare a folosirii eficiente a cunoştințelor existente şi a celor noi, de dezvoltare a antreprenoriatului;
2) o populație educată şi cu abilități, care poate crea, partaja şi folosi eficient cunoştințele;
3) un sistem inovațional eficient din firme, centre de cercetare, universități, consultanți şi alte organizații, care sunt în stare să fie la curent cu realizările tehnico-ştiințifice în lume, să asimileze şi adapteze noile cunoştințe la necesitățile locale şi să creeze noi tehnologii;
4) tehnologii informaționale şi de comunicație avansate pentru facilitarea creării, diseminării şi procesării eficiente a informației.

Programul eEurope 2005, aprobat în 2002, includea inițial 36 de indicatori (14 indicatori de bază şi 22 de indicatori suplimentari), care, în 2004, au fost completați cu încă 1 indicator de bază şi 3 indicatori suplimentari, constituind, în total, 40 de indicatori. Cei 40 de indicatori sunt destinați monitorizării implementării Programului şi sunt clasificați în 10 categorii (A-J) ce țin de cinci grupuri [9]:

1) Indicatori Internet (costuri acces şi folosire Internet de către cetățeni şi întreprinderi);
2) Servicii publice on-line moderne (eGuvernare, eInstruire şi eSănătate);
3) Un mediu dinamic de e-afaceri (procurări şi vânzări on-line şi pregătire e-afaceri);
4) O infrastructură informațională securizată;
5) Bandă largă.

În ceea ce priveşte grupul 2 de indicatori privind serviciile publice on-line moderne, sunt definite 20 asemenea servicii de bază: 12 servicii pentru cetățeni şi 8 servicii pentru întreprinderi. Lista acestor servicii este aprobată de către Consiliul Piața Internă/ Consumatori/Turism la 12 martie 2001. Gradul de implementare a acestora se foloseşte la determinarea unor indicatori de monitorizare a eGuvernării, dar şi pentru aprecierea satisfacerii cerințelor populației, îmbunătățirii calității vieții.

Programul i2010, aprobat la 1 iunie 2005, are ca scop valorificarea oportunităților de creştere economică în UE prin promovarea unei economii informaționale deschise şi competitive. Acesta prevede trei priorități privind politicile Societății informaționale a UE [10]:

1) crearea unui Spațiu Informațional European Unic, care ar promova o piață internă deschisă, competitivă şi bogată pentru comunicațiile electronice, media şi conținut;

2) fortificarea Inovării şi Investiţiilor în cercetările TIC în susţinerea creşterii şi ocupării forţei de muncă prin intermediul asimilării mai largi a TIC;
3) edificarea unei Societăţi Informaţionale Europene Atotcuprinzătoare, oferind prioritate unor mai bune servicii publice şi sporirii calităţii vieţii.

Monitorizarea Programului este prevăzută prin intermediul unui raport anual – Raportul Progresului Societăţii Informaţionale Europene. Raportul urmăreşte identificarea dezvoltărilor şi impactul şi specificarea acţiunilor suplimentare necesare. *Pentru monitorizare, sunt prevăzuți 34 de indicatori, din care 17 noi şi 17 indicatori eEurope 2005 (6 revăzuți), şi 9 studii speciale, care sunt clasificați în 22 de categorii (secțiuni: S1-S22) ce țin de nouă grupuri:*

1) Dezvoltarea accesului în bandă largă (acoperire, avansare, preţuri şi platforme);
2) Servicii TIC avansate (disponibilitate şi folosire);
3) Securitatea TIC;
4) Creşterea sectorului TIC;
5) Investiţii în cercetări TIC;
6) Asimilarea TIC de către mediul de afaceri;
7) Impactul şi însuşirea TIC de către mediul de afaceri;.
8) Incluziune (decalaj digital, eAccesibilitate, eAbilităţi);
9) Servicii publice (eGuvernare).

Se poate observa o modificare puternică a setului de indicatori i2010 comparativ cu cel folosit în Programul eEurope 2005. Chiar şi din cei 17 indicatori păstrați ai Programului eEurope 2005, 6 indicatori sunt revăzuți. Sunt prevăzute, de asemenea, 9 studii speciale. În ansamblu, monitorizarea Programului i2010 este mult mai complexă comparativ cu cea a Programului eEurope 2005.

3. Practica Republicii Moldova de evaluare a informatizării societăţii

În Republica Moldova, pentru monitorizarea informatizării societăţii se colectează atât date statistice de către Biroul Național de Statistică şi Agenția Națională pentru Reglementări în Comunicaţii Electronice şi Tehnologia Informației (ANRCETI), cât şi se efectuează cercetări, studii şi sondaje speciale. La datele statistice colectate de către BNS se referă, în principal, informaţiile rapoartelor anuale statistice 1-inf şi 1-TC. Începând cu anul 2003, ANRTI, iar din 2006 ANRCETI publică rapoarte anuale privind activitatea şi evoluția pieței produselor şi serviciilor TIC.

Pentru monitorizarea implementării Strategiei eMoldova 2005, primordiali sunt cei 22 de indicatori, subset al indicatorilor eEurope 2005, specificați în [15]. Totodată, în scopul unor evaluări mai ample, au fost colectate informaţii şi efectuate studii analitice pentru calcularea a diverşi indici de prezenţă şi conţinut Web, folosire Internet, caracterizare a sectorului TIC, o bună parte din care sunt publicate la adresele www.mtic.gov.md şi www.e-moldova.md. În aceste cercetări s-au folosit îndeosebi metodologiile CID, UIT şi Orbicom de e-pregătire.

Ținând cont de practicile internaționale, pentru evaluarea stării edificării Societăţii informaționale, în Republică, în 2009, au fost selectați 128 de indicatori [16]. Lista acestora, include:

1) 19 din cei 22 de indicatori, prevăzuți pentru monitorizare în Strategia eMoldova 2005;
2) 32 din cei 40 de indicatori, prevăzuți în programul eEurope 2005;
3) 26 din cei 34 de indicatori, prevăzuți în programul i2010;
4) toți cei 46 de indicatori de bază ai setului „Indicatorii ICT de bază" UNSC 2009;

5) toți indicatorii necesari pentru calcularea indicilor clasamentelor internaționale: IDI – 11 indicatori, ICT-OI – 12 indicatori, DOI – 11 indicatori;
6) toți cei 15 indicatori, propuşi de Comisia Economică a Națiunilor Unite pentru Africa (UNECA) pentru monitorizarea e-guvernării [17].

Indicatorii selectați sunt grupați în 10 categorii, din care pentru fiecare este stabilit codul său, păstrând, după posibilitate, codurile folosite în metodologiile internaționale:

1) Sectorul TIC (9 indicatori) – cod ICT (UNSC 2009);
2) Infrastructura şi acces TIC (17 indicatori) – cod A (eEurope 2005, UNSC 2009);
3) Ştiința de carte, abilități şi securitatea TIC (6 indicatori) – cod L;
4) Acces şi folosirea TIC la domiciliu şi de către persoane particulare (12 indicatori) – cod HH (UNSC 2009);
5) Folosirea TIC în mediul de afaceri (15 indicatori) – cod B (UNSC 2009);
6) eGuvernarea (20 indicatori) – cod EG (UNECA 2008);
7) eEducația (16 indicatori) – cod ED (UNSC 2009);
8) eŞtiința (12 indicatori) – cod SC;
9) eCultura (11 indicatori) – cod C;
10) eSănătatea (10 indicatori) – cod H.

Considerăm necesar să menționăm aparte că este introdus un set special de indicatori pentru caracterizarea sectorului TIC – sectorul suport de infrastructură al Societății informaționale. De asemenea, sunt incluşi, pentru caracterizarea informatizării: sistemului de învățământ – 16 indicatori, sferei ştiinței şi inovării – 12 indicatori, sistemului culturii – 11 indicatori şi sistemului sănătății – 10 indicatori. O bună parte din aceşti indicatori şi, de asemenea, a celor referitori la eGuvernare şi eAfaceri, sunt asemănători. Astfel, 48 din cei 128 de indicatori, se reduc la 8 indicatori cu diferențiere pe şase domenii: eAfaceri, eGuvernare, eEducație, eŞtiință, eCultură şi eSănătate. Deci, numărul de 128 de indicatori se reduce, practic, la 88 de indicatori.

4. Corelarea seturilor de indicatori

În formă agregată pe domenii, setul din 128 de indicatori (iRM128), descris în p.3, este caracterizat de informațiile din tabelul 2.

Tabelul 2

Structura setului de indicatori iRM128 în corelație cu cele 8 seturi-sursă

Cod domeniu		Nr. de indicatori comuni cu cei din rogramul/metodologia/indicele								Indicatori iRM128	
		RM2005	UNSC	EU2005	i2010	IDI	DOI	IOI	UNECA	„noi”	total
ICT		-	4	-	4	-	-	-	-	3	9
A		2	10	1	1	6	8	7	-	0	17
L		1	-	1	2	3		4	-	0	6
HH		4	13	10	6	2	3	1	-	0	12
B		4	12	11	9	-	-	-	-	1	15
EG		2	-	3	3	-	-	-	15	2	20
ED		3	9	1	-	-	-	-	-	7	16
SC		-	-	-	-	-	-	-	-	12	12
C		-	-	-	-	-	-	-	-	11	11
H		3	-	2	-	-	-	-	-	7	10
Total	indicatori	19	46	29	25	11	11	12	15	43	128
	% acoperire	86	100	73	74	100	100	100	100		
Total domenii		7	5	7	7	3	2	3	1	7	11

Cum se poate observa din tabelul 2, în total sunt 43 de indicatori „noi" – indicatori ce lipsesc în cele 8 seturi de indicatori-sursă. Majoritatea din aceşti 43 de indicatori, şi anume 37 de indicatori, o alcătuiesc indicatorii domeniilor: eEducaţia (7 indicatori), eŞtiinţa (12 indicatori), eCultura (11 indicatori) şi eSănătatea (7 indicatori). În plus, cei 23 de indicatori ai domeniilor eŞtiinţa şi eCultura lipsesc, în general, în cele 8 seturi de indicatori-sursă. În ce priveşte domeniile: ICT, A, L, HH, B şi EG, – acestea conţin doar 6 indicatori noi, ceea ce constituie doar 7,9% din totalul de 76 de indicatori definiţi pentru aceste domenii.

Prezintă interes procentul de acoperire, de către setul iRM128, a indicatorilor celor 8 seturi de indicatori-sursă (tabelul 2 şi figura 1). Pentru cinci seturi-sursă (metodologiile UNSC 2009 şi UNECA 2008 şi, de asemenea, indicii IDI 2009, DOI 2005 şi IOI 2005), acoperirea este completă, iar pentru celelalte trei, aceasta este cuprinsă în intervalul [73%÷86%]: 86% pentru Strategia e-Moldova 2005; 74% pentru Programul i2010 şi 73% pentru Programul eEurope 2005.

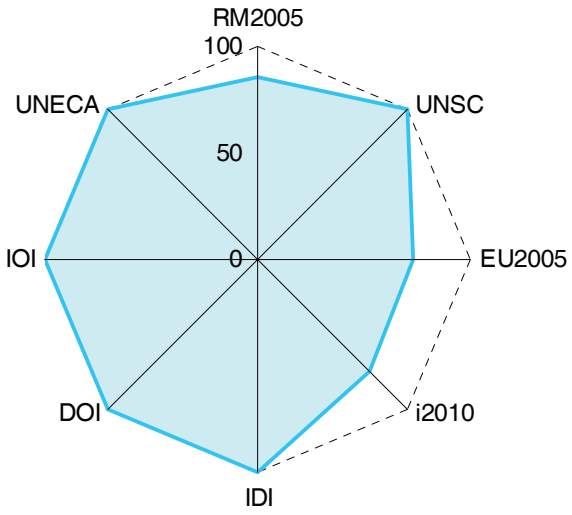


Figura 1. **Procentul de acoperire de către setul iRM128 a indicatorilor celor 8 seturi de indicatori-sursă**

De asemenea, dacă setul iRM128 acoperă 11 domenii, atunci Strategia e-Moldova 2005 şi programele eEurope 2005 şi i2010 acoperă 7 domenii, setul UNSC 2009 – 5 domenii, indicii IDI şi IOI – câte 3 domenii, indicele DOI – 2 domenii şi cel UNECA – 1 domeniu.

Corelarea indicatorilor celor 8 seturi de indicatori-sursă, incluşi în setul din 128 de indicatori, este prezentată în tabelul 3. Bineînţeles, cu cât este mai puternică corelarea unor seturi de indicatori, cu atât aceştia redau într-un mod mai apropiat evaluarea informatizării.

În tabelul 3, procentul indicatorilor comuni ai unui set x^* cu cei ai unui set y^* se calculează prin împărţirea numărului de indicatori comuni ai seturilor x^* şi y^* la cel mai mic număr de indicatori dintre seturile x^* şi y^*. Astfel, tabelul 3.2 este unul simetric faţă de diagonala respectivă, fiind suficientă reprezentarea valorilor ce ţin doar de triunghiul de dreapta-sus sau doar de cel de stânga-jos.

Datele tabelului 3 arată la o corelare puternică a setului RM2005* cu seturile EU2005* (84%), i2010* (63%) şi UNSC* (47%). În ordinea descreşterii valorii corelării, perechile de seturi de indicatori sunt următoarele: 1) RM2005* – EU2005* (84%); 2) UNSC* – EU2005* (69%); 3) i2010* – EU2005* (64%); 4) RM2005* – i2010* (63%); 5) UNSC* – i2010* (56%), 6) UNSC* – IDI* (55%), UNSC* – DOI* (55%) şi IDI* – IOI* (55%); 7) RM2005* – UNSC* (47%). Este semnificativ faptul că setul EU2005* este în toate primele trei perechi de seturi, iar setul UNSC* se întâlneşte în cinci din cele nouă perechi de seturi, ceea ce semnifică, în mod indirect, despre o popularitate înaltă a majorităţii indicatorilor seturilor în cauză.

Se cere menţionat că setul de indicatori UNECA 2008 (e-guvernare) are o corelare diferită de zero doar cu seturile UNSC* (27%) şi EU2005* (27%); astfel, cu seturile i2010*, IDI*, DOI*, IOI* şi RM2005* nu are indicatori comuni. De asemenea, setul IOI* nu are indicatori comuni cu seturile i2010* şi EU2005*, iar setul RM2005* cu cel IDI*.

Tabelul 3

Corelarea indicatorilor celor 8 seturi de indicatori sursă, incluşi în setul iRM128

Cod set indicatori incluşi[1]	Numărul şi procentul indicatorilor comuni cu cei din programul, metodologia, indicele (număr/procent)							
	RM2005*	**UNSC***	**EU2005***	**i2010***	**IDI***	**DOI***	**IOI***	**UNECA***
RM2005*	19/100%	9/47%	16/84%	12/63%	0/0%	2/18%	1/9,1%	0/0%
UNSC*	9/47%	48/100%	20/69%	14/56%	6/55%	6/55%	4/33%	4/27%
EU2005*	16/84%	20/69%	29/100%	16/64%	1/9,1%	2/18%	0/0%	4/27%
i2010*	12/63%	14/56%	16/64%	25/100%	1/9,1%	1/9,1%	0/0%	0/0%
IDI*	0/0%	6/55%	1/9,1%	1/9,1%	11/100%	4/36%	6/55%	0/0%
DOI*	2/18%	6/55%	2/18%	1/9,1%	4/36%	11/100%	2/18%	0/0%
IOI*	1/9,1%	4/33%	0/0%	0/0%	6/55%	2/18%	12/100%	0/0%
UNECA*	0/0%	4/27%	4/27%	0/0%	0/0%	0/0%	0/0%	15/100%

[1] Codul setului indicatorilor incluşi în setul iRM128 este specificat folosind acronimul respectiv al setului de indicatori-sursă, de exemplu UNSC, la care se adaugă asteriscul *, adică UNSC*.

5. Concluzii

Abordările privind evaluarea informatizării societății sunt într-o evoluție continuă cu trecerea de la estimarea e-pregătirii la cea a e-dezvoltării. Se modifică şi seturile de indicatori folosiți în acest scop în conformitate cu progresele şi noile realități în domeniu. Totodată, multitudinea de seturi de indicatori în cauză este relativ largă, aceasta lămurindu-se nu doar prin deosebirile mai mari sau mai mici dintre destinația lor.

Gradul de corelare dintre diferite seturi de indicatori permite, într-o oarecare măsură, caracterizarea comparativă a acestora: cu cât corelarea unor seturi de indicatori este mai puternică, cu atât aceştia redau, într-un mod mai apropiat, evaluarea informatizării. Deşi starea informatizării influențează setul indicatorilor de evaluare oportun, pentru Republica Moldova, orientată la aderarea la UE, este foarte importantă corelarea puternică dintre seturile de indicatori respectivi. Comparările efectuate arată la o acoperire covârşitoare (73%-100%) de către setul de indicatori iRM128 a celor 8 seturi sursă şi, de asemenea, o corelare puternică a setului RM2005* cu seturile EU2005* (84%), i2010* (63%). Este pronunțată corelarea dintre seturile UNSC* şi EU2005* (69%). Dinamica considerabilă a seturilor de indicatori este confirmată de evoluția setului de indicatori UE: seturile EU2005* şi i2010*, aprobate la o distanță de trei ani, coincid în proporție de doar 64%.

Referințe:

1. Readiness for the Networked World: A Guide for Developing Countries, Center for International Development, Harvard University, 2000.
2. Comparison of E-Readiness Assessment Models, final draft, http://www.bridges.org.
3. From the Digital Divide to Digital Opportunities: Measuring Infostates for Development, http://www.orbicom.ca/media/projets/ddi2005/index_ict_opp.pdf.
4. Economist Intelligence Unit „The 2005 e-Readiness Rankings" http://graphics.eiu.com/files/ ad_pdfs/2005Ereadiness_Ranking_WP.pdf.
5. Evaluarea stării pregătirii electronice a Republicii Moldova (e-readiness Moldova 2004) / Proiectul „Elaborarea Strategiei naționale privind tehnologiile Societății informaționale pentru dezvoltare", PNUD Moldova, 2004.
6. World Telecommunication Development Report 2003. Geneva: ITU, 2003.

7. Core ICT Indicators. Partnership on Measuring ICT for Development. United Nations, 2005.
8. Core ICT Indicators. Partnership on Measuring ICT for Development. United Nations Statistical Commission, 2009.
9. E-Europe 2005: An information society for all. Brussels, 28.5.2002, COM (2002) 263 final.
10. i2010 - Europe's Digital Competitiveness Report, August 2009, Eurobarometer nr.293.
11. World Information Society Report 2007. Beyond WSIS. ITU, UNCTAD, 2007.
12. Measuring the Information Society. The ICT Development Index. ITU, 2009.
13. The Global Information Technology Report 2008-2009. World Economic Forum, 2009.
14. Derek H. C. Chen, Carl J. Dahlman. *The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations*. World Bank, 2005.
15. Strategia Națională pentru Edificarea societății informaționale – „Moldova electronică", aprobată prin Hotărârea Guvernului nr.255 din 09.03.2005.
16. Cadrul metodologic de evaluare a e-dezvoltării Moldova 2009. Chişinău: PNUD Moldova, 2009.
17. United Nations e-Government Survey 2008. From e-Government to Connected Governance/ Department of Economic and Social Affairs. Division for Public Administration and Development Management. New York, 2008.

SISTEME INFORMATICE ÎN SOCIETATEA CONSTIINȚEI

Prof. PhD, Dr. ***Radu MIHALCEA,*** *DHC, ISU, SUA,*
Prof. PhD, Dr. ***Ion Gh. ROSCA,*** *DHC, ASE Bucuresti,*
Prof. PhD, Dr. hab. ***Dumitru TODOROI,*** *m. c. al ARA, ASEM*

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 at 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.

Many of the ancient philosophers (Confucius, Socrates, Lao Tzu, Epictetus, among others) also wrote about morals. In summary, leading a 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 ([1] http://lifeskills.endlex.com/article/morals_in_society.html, Annex 1)

Conscience is an 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 in Information Age represents individual spirit feelings, a set of conscientious actions of each individual member of Society. The Sum of Society's individual's conscientious actions forms Conscience Society of Information Age. Discussions in this subject help to materialize notions of Conscience, Conscience Society, Intelligent Systems, its Characteristics, Functions, its Adaptability in Information Era.

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 in Conscience Society.

In this Essey there are discussed the evolution of notion of information and also its interaction on phases of activity and component parts of Computer Based Information Systems in Information Society and in perspective - in Knowledge Based Society and Conscience Society.

Key-Words: *Information, Knowledge, Conscience, Society, Computer Based Information Systems, Adaptability*

1. Introducere

După concepția ontologică [Dra-00,03.2], nu este posibil, pentru orice fel de **Inteligență Artificială** (IA: electronică şi în viitor nanoelectronică) să aibă **intuiție, creativitate şi spiritualitate** fără a recurge şi la alte **elemente ale naturii** decât cele **structurate** şi a căror realitate devine din ce în ce mai plauzibilă. Egalitatea Inteligența Artificială = Inteligența Naturală structurată (IA=(IN) structurată) se va petrece după o serie de autori (Moravec, Kurzweil, Buttuzzo, Broderick şi a.) între 2019-2035. Unii dintre aceştia cred că, atunci când se va atinge IA=(IN) structurată automat, un asemenea creier electronic va avea şi proprietățile fenomenologice ale **intuiției, creativității şi spiritualității.**

Din momentul în care IA>(IN) structurată, este evident că se intră într-o nouă etapă, care va produce multe consecințe pe plan social, datorită relațiilor omului cu asemenea inteligențe, unele **software**, altele sub forma de **roboți inteligenți**. Aceasta va fi a doua etapă interioară între Societatea cunoaşterii şi Societatea conştiinței, până în momentul în care va apărea o inteligență artificială cu conştiință veritabilă adică o **conştiință artificială** (CA). Din momentul în care CA>IN, se va intra în zona societății conştiinței, urmând ca societatea să fie bazată pe relațiile dintre IN (care şi ea este de presupus că va fi amplificată prin autotransformări ale codului genetic şi, probabil, prin cuplaje cu sisteme informatice microelectronice şi nanoelectronice, chiar şi cu rețele Internet) şi **CA software sau robotice**.

Cuvântul informație ([1] **http://ro.wikipedia.org/wiki/Informa%C5%A3ie**) – preluat din **latină** (informatio) prin intermediul limbii **franceze** (information) – este **polisemantic,** putând căpăta mai multe semnificații (uneori, total diferite sau chiar contradictorii), ce sunt determinate de domeniile şi **contextele** foarte variate în care este folosit. În afara înțelesurilor din limbajul comun, el are şi **alte sensuri,** atribuite fie prin definirea sa ca **termen** (ştiințific sau tehnic), fie ca şi **concept** în cadrul unor ramuri ale filosofiei sau al unor ştiințe şi tehnologii al căror obiect de studiu este.

Termenul informație este legat şi de un **proces informațional** (succesiunea acțiunilor prin care se informează), dar şi de rezultatul acestui proces (volum, varietatea de informații obținute) precum şi de unele **fenomene** specifice (fenomenul informațional, explozia informațională etc.). De asemenea, informația a început să fie considerată ca factor ontologic primordial, ce stă, împreună cu materia şi energia, la originea universului. Niciuna din definițiile sau conceptele existente pentru informație nu sunt unanim acceptate, fapt ce produce confuzii, ambiguități şi, uneori, chiar pierderi economice.

În ultimul timp, tot mai mulți cercetători şi oameni de ştiință îşi pun întrebarea dacă este posibilă construirea unei teorii a informației unice, general valabilă. Pe de altă parte, datorită presiunii exercitate, în principal, de impasul în care au ajuns cercetările în unele domenii (**ştiința cogniției**, **biologie**, **psihologie**, **robotică**, **inteligența artificială** etc.), se

remarcă tot mai multe încercări de a îmbina şi de a suprapune diversele semnificaţii şi interpretări într-un singur concept universal acceptat.

1.1. Ce este informația?

Într-o **definire** [2](http://lifeskills.endlex.com/article/morals_in_society.html) – pe cât de sumară, tot pe atât de informală şi, deci, de inexactă – se poate spune că informația se constituie într-o **reprezentare** a realității, dar şi a **reflecției** şi **proiecție**i – care sunt operații tipice intelectului uman – **prin intermediul unui set** bine precizat şi structurat **de simboluri** – de regulă, accesibile (a) simțurilor şi (b) rațiunii umane, dar şi (c) unora dintre dispozitive, precum cele de calcul automat.

Informația nu este (1) nici **conținut** (ci stările unui sistem pot fi asimilate cu acesta), (2) nici **agent** (ci semnalele transmise printr-un canal pot fi asimilate cu acesta), (3) nici **proprietate**, (4) nici **instrucțiune**, (5) nici **proces** şi (6) nici **metodă**, ci **informația se constituie** într-**o categorie de sine stătătoare**, având o existență abstractă şi subtilă – adică **nematerială** – **categorie** care este reflectată de **stări**, **semnale** etc. şi **constituie un element esențial în procesul cunoaşterii.**

1.2. Diverse tipuri de informație

1.2.1. Informație – semnificația în limbajul cotidian. În limbajul popular, cotidian, într-un sens larg, unanim acceptat de marea majoritate a vorbitorilor din orice limbă, **prin informație se înțelege: (a) faptele** şi **opiniile** percepute sau obținute în cursul vieții, de zi cu zi, direct de la o altă ființă vie, din mass-media, din baze de date electronice şi din toate tipurile de fenomene observabile din mediul înconjurător; (b) **lămurire** asupra unei persoane, lucru sau domeniu; (c) totalitatea **materialului de informare** şi de documentare; (d) **izvoare, surse**; (e) **cunoştințe comunicate** de alții sau obținute prin investigații proprii ori cercetări personale; (f) **cunoştințe acumulate** din lectură, rapoarte despre evenimente recente sau necunoscute anterior, materiale din ziare, din periodice sau din buletine de ştiri; (g) **cunoştințe dobândite** prin studiu sau instruire; (h) **cunoştințe deduse** din observații directe şi experiența proprie.

1.2.2. Informația shannoniană. Claude Shannon, în lucrarea sa, publicată în 1948, „A Mathematical Theory of Communications", a dat **un sens nou** cuvântului informație. Shannon a evidențiat **latura obiectivă**, **aspectul cantitativ** al informației, considerată complet independentă de emițător şi receptor, ca o reflectare naturală a structurii şi ordonării lumii reale. La el, **informația** este **un termen matematic, abstract**, ce desemnează o mărime ce poate fi măsurată şi tratată matematic la fel ca masa, **energia** sau altă **mărime fizică**. Termenul este legat de ideea intuitivă de previzibilitate şi de alegere. În această teorie, **aspectul semantic** al comunicației este irelevant, **nu contează sensul mesajului**, ci faptul că acesta a fost selectat dintr-un set de mesaje posibile. Ceea ce este **important** de evaluat este **cantitatea de informație** emisă şi recepționată.

1.2.3. Informația genetică. Prin **informație genetică** se înțelege informația **codificată în materialul genetic,** cu care este înzestrat orice organism viu (unicelular sau pluricelular), de pe planeta noastră. Totalitatea informației genetice dintr-un organism se numeşte **genotip**. Informația genetică **este stocată în** structura macromoleculară complexă a acidului dezoxiribonucleic (**ADN**), care este prezent atât în nucleul fiecărei celule (ADN nuclear care are rolul principal în stocarea informației genetice), dar şi în afara acestuia (ADN extranuclear). Întreaga **cantitate de material genetic** dintr-un organism se numeşte **genom.** Există un **genom nuclear** şi un **genom celular**. Genomul nuclear este reprezentat

de una (la procariote) sau mai multe (la eucariote) macromolecule de ADN bicatenar denumite cromozomi. Numărul acestora este o caracteristică de specie, fiind acelaşi pentru toți indivizii unei specii şi pentru toate celulele somatice ale unui organism. ADN-ul reprezintă **moştenirea biologică** a unui organism şi controlează dezvoltarea, reproducerea şi autorepararea acestuia. Pentru realizarea acestor procese este necesară **transmiterea informației** genetice ce se realizează prin copierea ADN-lui în proteine şi alte produse. **Copierea** se face în două etape, **transcripție şi translație. Ansamblul însuşirilor** morfologice, fiziologice şi biochimice ale unui individ, rezultate din interacțiunea genotipului cu mediul se numeşte **fenotip**. Diferitele **caractere individuale** sunt rezultatul interacțiunii informației genetice din moleculele de ADN nuclear şi extranuclear cu condițiile de mediu.

Informația genetică are legătura directă [Dra-03] cu **conştiința**, **subconştientul** şi **inconştientul** în Societatea Conştiinței. Cercetările recente au scos în evidență faptul că aceste interacțiuni nu sunt suficiente pentru a explica toate caracterele individuale, deci mai trebuie să existe undeva un stoc de informație. Unii cercetători încearcă să identifice noi **structuri informaționale biomoleculare**, în timp ce alții sunt de părere că această informație ar putea avea un suport de o altă natură (de **natură spirituală**). Deocamdată, niciuna din aceste versiuni nu a fost demonstrată, dar cercetările continuă. Spiritualitatea este domeniul principal de studiu şi activitate în Societatea Conştiinței.

1.2.4. Informația – factor ontologic.

Ontologie [**DEI**] – ramură a filosofiei care studiază trăsăturile generale ale existenței; studiul ființei în general.

Există destui oameni de ştiință care dau informației o **accepțiune fizică**, admițând că **informația, alături de materie şi energie** este una din componentele originale ale **Universului,** şi, ca şi acestea, ea are o realitate fizică a sa. În 1990, biologul şi fizicianul **Tom Stonier** [Sto-97.1], susținea ideea că informația este „**o expresie** a organizării **energiei** şi **materiei** în evoluția **Universului**. Oamenii sunt expresia evoluției naturale a organizării **materiei, energiei** şi **informației**". Există o **creştere exponențială**, în **spirală a informației**: „complexitatea utilizează **complexitatea anterioară** pentru a se înălța, din nou, până la **cel mai înalt nivel de complexitate**, construind astfel informația până la infinit".

Ierarhia este spirala informațională în sistemele adaptabile [Tod-92], care au capacitatea înălțării nivelului de interacțiune om-maşină la nivelul limbajului natural de comunicare, iar complexitatea anterioară o constituie mecanismul nivelar de adaptare – adaptorul - în sistemele informaționale adaptabile, a Societății Conştiinței [Tod-10].

Mai târziu, în 1997, Tom Stonier [Sto-97.2], susține că: „… descrierea oricărui **sistem fizic** cuprinde nu doar parametrii care definesc cantitatea de **materie** şi de **energie**, ci şi cantitatea de **informație**, iar orice schimbare într-un sistem trebuie să țină seama nu numai de schimbările în energie sau masă, ci şi de schimbările în informația conținută de sistem". În plus, Stonier spune, „…dacă informația este o componentă intrinsecă a tuturor sistemelor fizice, atunci toate legile fizicii trebuie reevaluate".

1.2.5. Informația – resursă economică şi serviciu de primă necesitate.

În ultimele decenii ale secolului XX, creşterea gradului de informatizare a proceselor industriale, precum şi a creşterii gradului de folosire a informațiilor în rezolvarea problemelor umane a făcut ca **informația** să fie considerată ca o **resursă economică** [Ros-06.1,2], întrucâtva egală cu alte resurse, cum ar fi **munca**, **materia primă** şi **capitalul**. Această perspectivă scoate în evidență faptul că posesia, manipularea şi folosirea informației poate îmbunătăți raportul cost-eficiență în multe procese fizice sau cognitive.

Ca **resursă individuală** şi **socială**, **informaţia** are câteva **caracteristici** ce o deosebesc de noţiunea tradiţională de resursă economică:

(1) **Spre deosebire de alte resurse economice**, **informaţia** este, practic, **nelimitată,** având limite aparente impuse doar de timp şi de capabilitatea cognitivă umană. Această caracteristică provine din faptul că informaţia, ca resursă economică, difuzează natural (se poate propaga singură), rata de reproducere a informaţiei este mai mare decât rata de consum şi, informaţia nu suferă schimbări în cadrul tranzacţiilor (poate fi numai partajată, folosită în comun).

(2) În acelaşi timp, **informaţia** este **compresibilă**, atât **sintactic** cât şi **semantic**.

(3) **Calitatea** ei de a (a) **se substitui altor resurse economice**, (b) **transportabilitatea** cu o viteză foarte mare, şi (c) **abilitatea** ei de a da un **avantaj celui ce o deţine**, stau la baza remodelării unor industrii sociale (cum ar fi cercetarea, educaţia, activitatea editorială, comerţul) şi chiar a politicii.

(4) Preocuparea socială privind **administrarea resurselor informaţionale** s-a extins în domeniul tradiţional al bibliotecilor şi al arhivelor şi a cuprins şi **informaţia organizatorică**, **instituţională** şi **guvernamentală** în ceea ce a căpătat numele de **managementul resurselor informaţionale.**

(5) A doua percepţie a informaţiei (ce datează din aceeaşi perioadă) este aceea de **serviciu de primă necesitate**, care a determinat dezvoltarea, în întreaga lume, a unui nou segment al economiilor naţionale: **sectorul de servicii informatice**. Beneficiind de avantajele proprietăţilor informaţiei şi construind o percepţie a utilităţii şi valorii sale individuale şi sociale, acest sector furnizează o largă gamă de **produse şi servicii informatice**.

1.2.6. Note şi referinţe

1. Pentru ca **sensul** cuvântului **informaţie** să poată fi înţeles corect, trebuie cunoscute şi avute în vedere alte **câteva concepte: (1) semnificaţie, (2) cunoaştere, (3) adevăr, (4) reprezentare, (5) stimul mintal, (6) erudiţie, (7) cultură, (8) comunicare, (9) redundanţă, (10) feedback, (11) entropie, (12) entropie negativă** precum şi (13) **regulile** (sau seturile de reguli) asociate acestora.

2. Cuvântul „Informaţie" este unul din cuvintele cel mai des folosite, de foarte multe ori, abuziv. Diferite discipline ştiinţifice acordă diferite înţelesuri acestui termen, sau îi asociază **omonime** incoerente. ([**DEI**]**: Omonim** – cuvânt care are aceeaşi formă şi aceeaşi pronunţare cu alt cuvânt sau cu alte cuvinte, de care diferă ca sens şi ca origine). Cu toate că de câteva decenii omenirea a păşit în **era informaţională**, iar societatea a trecut de la **societatea informaţională** la **societatea cunoaşterii** [Ros-06.2] şi, în perspectivă, va trece la **societatea conştiinţei** [Dia-03] cuvântul informaţie este folosit adesea fără a se da atenţia cuvenită diferitelor sensuri pe care le poate căpăta. Deşi nu sunt **sinonime** ([**DEI**]**: Sinonim** – cuvânt, afix, expresie etc. care are (aproape) acelaşi sens cu alt cuvânt, alt afix, altă expresie etc.), cuvintele **cunoştinţe**, **informaţii** şi **date** sunt adesea utilizate unul în locul altuia, producând confuzii.

3. Sensul special în care Shannon foloseşte acest termen nu trebuie confundat cu sensul în care este folosit în limbajul obişnuit, comun, unde are o **valoare cognitivă**, ce nu se regăseşte în accepţia conferită în această teorie matematică, accepţie preluată ulterior în alte multe ştiinţe şi teorii.

2. Societatea informațională

Fenomenele Internet, comutarea pachetelor de date, poşta electronică şi WWW sunt exponenții societății informaționale a Erei informaticii.

2.1. În secolul XX, cel mai mare eveniment tehnologic şi social, în acelaşi timp, a fost apariția **Internetului** [Dra-01.1,2]…" în domeniul Ştiinței şi Tehnologiei Informației, mari evenimente tehnologice cu importante consecințe sociale au fost descoperirea tranzistorului, a circuitului integrat şi a calculatorului electronic. Internetul nu este numai un fenomen tehnologic, ci şi unul social, prin participarea utilizatorilor, din ce în ce mai numeroşi, la structurarea lui actuală. Dezvoltarea Internetului a depins evident de tehnologie, dar, în egală măsură, de factori sociali care s-au îmbinat cu factorii tehnologici pentru ca Internetul să ajungă ceea ce a devenit astăzi".

Odată instaurat în fibrele societății, **Internetul** a produs şi produce consecințe noi pentru societate. În esență, societatea informațională este societatea care se bazează pe Internet. De asemenea, globalizarea este o consecință, cu prioritate, a Internetului. Atunci, se poate spune că globalizarea este un fenomen specific societății informaționale. Datorită legăturii dintre societatea informațională şi globalizare, ceea ce îndreptățeşte afirmația că globalizarea este o consecință firească a societății informaționale, întrucât societatea informațională se dovedeşte a fi un proces care nu mai poate fi oprit, globalizarea este şi ea un proces inevitabil.

2.2. Protoistoria Internetului începe cu inventarea transmiterii informației pe liniile de telecomunicație, radio, sateliți, prin **comutarea pachetelor de date (packet switching).** *Comutarea pachetelor de date* şi tot ceea ce a urmat de aici înainte până la Internet *a fost opera culturii ştiințifice şi tehnologice occidentale.* Tehnologia comutării de pachete s-a dovedit a fi fundamentală pentru apariția Internetului, fiind tehnologia de bază a lui, fiind perfecționată, în anii 1980 şi 1990, în concordanță cu cerințele impuse de dezvoltarea Internetului. Prima rețea de amploare bazată pe comutarea de pachete a fost realizată de ARPA (Advanced Research Projects Agency) depinzând de Departamentul Apărării din SUA. Programul ARPANET (rețea ARPA) a reuşit să impună definitiv viabilitatea rețelelor bazate pe comutarea de pachete. Proiectul ARPANET a fost unul dintre cele mai complexe din domeniul ştiinței şi tehnologiei informației.

2.3. Ideea **e-mail-ului** nu era nouă, ea circulând la MIT încă din 1965. Dar introducerea e-mailului în sistemul ARPANET, în anul **1972,** a produs, remarcă analiştii relației dintre tehnologie şi societate, o schimbare radicală în identitatea şi scopurile ARPANET. **Poşta electronică** a ajuns să eclipseze în volumul traficului pe rețeaua ARPANET toate celelalte aplicații disponibile atunci prin rețea.

Internetul este un sistem de rețele interconectate. ARPANET-ul era un sistem de calculatoare şi terminale interconectate. În decurs de 10 ani, s-a produs transformarea ARPANET în INTERNET. Încheierea activității ARPANET a avut loc în 1990.

2.4. Începând din anul 1990, Internetul avea să cunoască cea mai tulburătoare transformare şi extindere prin ceea ce avea să fie tehnologia **World Wide Web (www).** Tehnologia www este o aplicație a Internetului, dar care a schimbat fundamental Internetul, fără a schimba structura lui generală sau sistemul de protocoale, prin introducerea unor aplicații noi.

Web-ul a fost creat la Laboratorul de Fizică al CERN din Geneva, în anul 1990, de către Tim Berners-Lee care constatând că, deşi calculatoarele personale au devenit orientate pe **imagine**, pe Internet predomina totuşi **textul**. El a folosit tot ceea ce Internetul adusese până atunci, plus un mod de organizare a informației bazat pe 'hypertext', prin care se sta-

bileau **legături** (links) între diferite informații. În acest mod, se poate renunța, după cum se ştie, la prezentarea liniară a informației. Berners-Lee, introducând hypertextul la nivelul întregii rețele mondiale Internet şi utilizarea multimedia (audio şi video) avea să dea naştere a ceea ce a devenit 'a world wide web of information'. Berners-Lee şi colaboratorii au creat limbajul HTML. Aceste lucruri au schimbat Internetul, iar astăzi nu se mai face, de fapt, o deosebire între Web şi Internet. Succesul noului Internet – www a fost imens.

Într-adevăr, poşta electronică şi www, care au dat un conținut nou Internetului, sunt exemple de aplicații care nu au rezultat dintr-un obiectiv planificat, ci prin deciziile spontane a mii şi mii de utilizatori independenți. Nimeni nu a prezis apariția acestor aplicații şi, prin aceasta, ceea ce va deveni şi a şi devenit Internetul.

Fără îndoială **Internetul** a fost şi o invenție socială, deoarece el se-a înscris în mod firesc şi ca un **instrument social**. Este de asemenea evident că Internetul, odată inventat, a devenit un proces de autoorganizare la scară globală în cadrul **societății informaționale.** Acest proces de autoorganizare va continua şi s-ar putea ca, în acest cadru, **să apară aspecte calitative noi ale societății informaționale.**

2.5. Societatea informațională [Ros-06.1] este o societate, care presupune utilizarea intensivă a informației în toate sferele activității şi existenței umane, cu impact uman, economic şi social semnificativ.

Caracteristicele societății informaționale sunt următoarele: (1) Este o societate democratică, (2) Are un nou tip de economie, (3) Conduce la o societate bazată pe cunoaştere, (4) Asigură valorificarea inteligenței individului, (5) Modifică natura muncii şi a relațiilor comerciale, (6) Oferă posibilități de dezvoltare pentru administrația publică şi (7) Oferă acces facil la educație.

Dimensiuni ale societății informaționale: (a) *Tehnologică* – infrastructură, servicii, aplicații; (b) *Economică* – noua economie digitală; (c) *Politico-administrativă* – guvernare electronică; (d) *Socială* – calitatea vieții; (e) *Culturală* – interacțiunea cultură-tehnologie; (f) *Juridică* – legislație specifică.

Etapele de influență a societății informaționale asupra individului [Ros-06.1] constituie o continuitate a influențelor, începând de la „conştientizare" spre „abilitate" şi, de acolo, prin „preferință" şi apoi prin „decizie", ca la finele influenței să se obțină „satisfacția". I**mplementarea societății informaționale** presupune convergența a **trei factori**: (A) **tehnologia informației**, (B) **producția de MULTIMEDIA** şi (c) **tehnologia comunicărilor**.

2.6. În **Era informaticii sferele dimensionale de interacțiune a s**ocietății informaționale şi, în continuare, a **s**ocietății cunoaşterii [Ros-06.2] sunt fără ambiguități următoarele: *(A)* ***Socială*** – se aplică asupra îngrijirii sănătății şi protecției sociale, democrației sociale (telemedicina, teleactivități, telelucru, telealegeri, teleasigurare etc.); *(B)* ***Educațională*** – dezvoltă competența de concepție şi de lucru în regim informatizat, gestionarea inteligentă a proceselor (educație şi învățământ la distanță, biblioteci virtuale, e-Teaching, e-Learning); (C) ***Ambientală*** – care are impact asupra utilizării resurselor şi protecției mediului înconjurător; (D) ***Culturală*** – care are impact asupra conservării şi dezvoltării patrimoniului, dezvoltării industriei (muzee, galerii de arta pe Internet, digitizarea informației: manuale digitizate, digitizarea patrimoniului național si internațional); (E) ***Economică*** – care dezvoltă noi paradigme ale economiei digitale şi ale economiei bazată pe cunoaştere (e-Comerț, e-Banking, e-Learning, e-Money, e-Trading, achitare pe internet, afacere pe internet etc.).

2.7. Societatea informațională, structural şi organizatoric, este susținută de **sisteme informatice computerizate (SICSI)** compuse, în mare măsură, din componentele: (1) Software, (2) Hardware, (3) Persoane, (4) Knowledgeware, (5) Brainware şi (6) Groupware. Aceste componente activează cu informații, în principal, în următoarele **faze de evaluare** a procesului informațional computerizat: (a) Capturarea (dobândirea şi introducerea) informațiilor, (b) Stocarea informațiilor, (c) Procesarea informațiilor şi (d) Distribuirea informațiilor. Schema generală a unui sistem computerizat în societatea informațională este prezentat în următorul tabel.

Tabelul 1

Sistemul informatic computerizat în societatea informațională (SICSI)

Faza SICSI -- /--/--/ -- **Componenta SICSI**	**Intrare**	**Stocare**	**Procesare**	**Ieşire**
Hardware	Mous, microfon	RAM, Hard disc	Procesorul central. Întreținerea produsului-program	Printer, monitor.
Software	Drivere a tastaturei, mousului ...	Codificarea algoritmului	Depanarea, digitizarea informației	Driverele difuzorului, printerului, camerei de filmat
Oameni	Formularea problemei	Documentarea produsului-program		Analiza rezultatelor produsului-program
Knowledgeware (date/informații)	Formalizarea problemei	Biblioteci virtuale, muzee	Manuale digitizate, imagini, video-clipuri	Galerii de artă pe Internet
Brainware (metode, module, algoritmi, proceduri)	Telealegeri	Memorizarea modulelor algoritmului produsului-program	Interpretarea resurselor, protecția mediului înconjurător	Teleasigurare e-Teaching, e-Learning
Groupware (comunicații)	Poşta electronică, educație şi învățământ la distanță	Comutarea pachetelor de date, e-Money.	World Wide Web. e-Comerț, e-Banking, e-Learning.	Internet, e-Trading, distribuirea rezultatelor produsului-program

La intersecția unei componente SICSI şi a unei faze de activitate, în tabelul 1, sunt prezentate **exemple de activități** din sistemul computerizat al societății informaționale.

3. Societatea cunoaşterii

Toate marile revoluții (http://econpapers.repec.org/scripts/search.asp?kw=societatea+near+informationala) din istoria omenirii au avut drept cauză apariția unor noi tehnologii: plugul pentru **revoluția agrară**, electricitatea şi motorul cu ardere internă pentru cea **industrială**. Astăzi, asistăm la derularea unui alt mare moment, cel puțin la fel de important şi spectaculos: microprocesorul şi rețeaua de comunicație Internet reprezintă **ingredientele noii revoluții**, cunoscute, deja, drept **Societatea Cunoaşterii.**

James W. Michaels [Mic-99] prezintă, astfel, **erele** prin care a trecut şi trece **omenirea**:

(1) a pietrei; (2) a fierului; (3) a agriculturii; (4) a industriei; (5) a tehnologiei; (6) **a cunoaşterii.**

În forma grafică, James W. Michaels le prezintă sub forma unor unde în timp, care se întrepătrund, fiecare având o porțiune de creștere, urmată de una de descreștere în favoarea noii unde care se ridică. Ultima undă (eră) luată în considerație este aceea a cunoașterii căreia îi prevede creșterea, fără a arăta ce se poate întâmpla mai departe. Aceste unde (ere) se înscriu pe o scară ascendentă privind valoarea creată, cea mai eficientă, din acest punct de vedere, fiind era cunoașterii.

Societatea cunoașterii [Dra-03.1,2] reprezintă mai mult decât societatea informațională și decât societatea informatică, înglobându-le, de fapt, pe acestea. Din momentul în care intervine Internetul cu marile avantaje pe care acesta le aduce (e-mail, comerț electronic și tranzacții electronice, piața Internet, distribuția de „conținut") prin cuprinderea în sfera informației electronice a unui număr cât mai mare de cetățeni se trece la Societatea cunoașterii.

Cunoașterea este informație cu înțeles și informație care acționează. De aceea, societatea cunoașterii nu este posibilă decât grefată pe societatea informațională și nu poate fi separată de aceasta. În același timp, ea este mai mult decât societatea informațională prin rolul major care revine informației-cunoaștere în societate. Cel mai bun înțeles al Societății cunoașterii este probabil acela de Societate informațională și a cunoașterii.

Denumirea de ***Societate a cunoașterii*** (knowledge-society) este utilizată, astăzi, în întreaga lume. Această denumire este o prescurtare a termenului **Societate bazată pe cunoaștere** (knowledge-based society). Societatea cunoașterii presupune [Dra-03.1,2]: (1) o extindere și aprofundare a cunoașterii științifice și a **adevărului despre existență**; (2) utilizarea și managementul cunoașterii existente sub forma **cunoașterii tehnologice și organizaționale**; (3) producerea de cunoaștere tehnologică nouă prin **inovare**; (4) o diseminare fără precedent a cunoașterii către toți cetățenii prin mijloace noi, folosind cu prioritate **Internetul** și **cartea electronică** și folosirea metodelor de învățare prin procedee electronice (**e-learning**). Un termen tot mai utilizat în ultimul timp este acela de *noua economie.* Se știe, că în societatea informațională, se dezvoltă economia Internet [Ros-06.1]. În societatea cunoașterii, se formează cu adevărat o nouă economie, care înglobează și economia Internet. De aceea, economia nouă este economia societății informaționale și a cunoașterii; (5) Societatea cunoașterii reprezintă **o nouă economie** în care procesul de inovare (capacitatea de a asimila și converti cunoașterea nouă pentru a crea noi servicii și produse) devine determinant.

Rapiditatea cu care societatea informațională se transformă într-o societate a informației și a cunoașterii determină o gândire asupra noii economii, care să țină seama nu numai de **piața Internet și** efectul informației pe Internet asupra tuturor agenților economici, ci și de **efectul cunoașterii ca factor economic** care impune recunoașterea bunurilor intangibile, în general, în crearea de valoare economică, precum și de **cerințele realizării unei societăți sustenabile**, *care, pe lângă faptul că nu este posibilă decât în cadrul societății cunoașterii, va impune în economia societății noi industrii, schimbări de orientare în raport cu gândirea economică clasică* (de exemplu, productivitatea resurselor, a energiei, a materialelor, înaintea productivității muncii [6.2]).

(6) Societatea cunoașterii este fundamental necesară pentru a se asigura o **societate sustenabilă din punct de vedere ecologic,** deoarece fără cunoaștere științifică, cunoaștere thenologică și managementul acestora nu se vor putea produce acele bunuri, organizări și transformări tehnologice (poate chiar biologice) și economice necesare pentru a salva omenirea de la dezastru în secolul XXI. Societatea cunoașterii este atunci **societatea informațională și sustenabilă.** Un alt mod pentru sustenabilitate, în afara societății cunoașterii, va fi greu de găsit

(7) Societatea cunoaşterii are caracter global şi este un factor al globalizării. Prin ambele componente, **informațională şi sustenabilitatea**, societatea cunoaşterii va avea un caracter global. Cunoaşterea însăşi, ca şi informația, va avea un caracter global.

(8) Societatea cunoaşterii reprezintă şi o etapă nouă în cultură, pe primul plan, va trece cultura cunoaşterii care implică toate formele de cunoaştere, inclusiv **cunoaşterea artistică, literară** etc. Astfel, se va pregăti terenul pentru ceea ce are numele de **Societate a conştiinței, a adevărului, moralității şi spiritului.**

Societatea cunoaşterii http://prolibro.wordpress.com/2007/04/15/bibliotecile-publice-*nordice*-in-societatea-cunoasterii/ pregăteşte un alt profil utilizatorului prin **educația permanentă,** pe tot parcursul vieții pornind de la o (1) **educație formală**, certificată printr-un examen, (2) **educația non-formală**, (3) **experiența** la locul de muncă şi (4) **educația informală,** adică se învață acolo unde a învăța nu este principalul scop al activității.

Societatea cunoaşterii [Dra-03] asigură o diseminare fără precedent a cunoaşterii către toți cetățenii prin mijloace noi, folosind cu prioritate Internetul, cartea electronică şi metodele de învățare prin procedee electronice (e-learning), urmăreşte extinderea şi aprofundarea cunoaşterii ştiințifice şi a adevărului despre existență, este singurul mod prin care se va asigura o societate sustenabilă din punct de vedere ecologic şi va fi o nouă etapă în cultură (bazată pe cultura cunoaşterii care implică toate formele de cunoaştere, inclusiv cunoaşterea artistică, literară etc). În fine, **societatea cunoaşterii** asigură **bazele** unei viitoare **societăți a conştiinței, a adevărului, moralității, creativității şi spiritului.**

3.1. Vectorii tehnologici ai societății cunoaşterii [**Ros-06.2, Dra-03.2**] sunt:

(1) **Internetul**, pentru care este nevoie de o multiplă extindere în vederea societății cunoaşterii, prin cuprinderea fiecărei instituții în rețea, a fiecărui domiciliu şi a fiecărui cetățean, prin trecerea la transmisii de bandă largă, ceea ce înseamnă creşterea vitezei de transmisie...

(2) **Cartea electronică**, o tehnologie care se impune şi va deveni esențială.

(3) **Inteligența artificială**, despre care observam: „În regim de croazieră, societatea cunoaşterii se bazează în cele mai multe activități pe agenți inteligenți. Inteligența artificială este esența tehnologică a societății cunoaşterii.

(4) **Nanoelectronica**, care peste un deceniu va deveni, probabil, principalul suport fizic pentru procesarea informației, dar şi pentru multe alte funcții ale societății cunoaşterii.

3.2. Vectorii funcționali ai societății cunoaşterii

Numărul acestor vectori **funcționali ai societății cunoaşterii** [**Dra-03.2**] poate fi destul de mare, pe măsură ce tot mai multe domenii de activitate vor fi, din ce în ce mai dependente, de cunoaştere:

(a) **Managementul cunoaşterii pentru întreprinderi, organizații, instituții, administrații naționale şi locale.**

(b) **Managementul utilizării morale a cunoaşterii la nivel global.**

(c) **Cunoaşterea biologică, genomică** (cunoaşterea asupra genomului şi funcțiunilor pe care le determină structurile de gene).

(d) **Sistemul de îngrijire a sănătății la nivel social şi individual.**

(e) **Protejarea mediului înconjurător şi asigurarea societății durabile şi sustenabile printr-un management specific al cunoaşterii.**

(f) **Aprofundarea cunoaşterii despre existență.**

(g) Generarea de cunoaştere nouă tehnologică.

(h) Dezvoltarea unei culturi a cunoaşterii şi inovării.

(i) Un sistem de învățământ bazat pe metodele societății informaționale şi a cunoaşterii (e-learning) etc.

3.3. Sistem informatic computerizat în societatea cunoaşterii

Un Sistem informatic computerizat în societatea cunoaşterii (SICSC) ca o evaluare a SICSI în baza Vectorilor tehnologici si a Vectorilor funcționali ai societății cunoaşterii (tabelul 2).

Conținutul celulelor acestui tabel pot fi uşor „umplute" cu tehnologii funcționale din **societatea cunoaşterii**.

Tabelul 2

Sistem computerizat în societatea cunoaşterii (SICSC)

Vectorii tehnologici ////////////////// Vectori funcționali	**Internetul, World Wide Web**	**Cartea electro-nică**	**Inteligența artificială**	**Nano electronica**
Managementul cunoaşterii pentru întreprinderi, organizații, instituții, administrații naționale şi locale.				
Managementul utilizării morale a cunoaşterii la nivel global.				
Cunoaşterea biologică, genomică				
Sistemul de îngrijire a sănătății la nivel social şi individual.				
Protejarea mediului înconjurător				
Aprofundarea cunoaşterii despre existență				
Generarea de cunoaştere nouă tehnologică.				
Dezvoltarea unei culturi a cunoaşterii şi inovării.				
E-learning				

Societatea cunoaşterii în **era informației** este o perioadă interimară [Dra-03] între **Societatea informațională** şi **Societatea conştiinței.** Pentru Societatea cunoaşterii Inteligența artificială (IA) este esențială atât ca vector tehnologic, cât şi prin utilizarea ei în vectorii funcționali **ai societății cunoaşterii.** Această primă perioadă interimară **va dura** până cândva după momentul în care IA va egala inteligența naturală (IN)structurală a omului, respectiv a părții (IN)structurală care nu poate poseda **intuiție, moralitate, creativitate şi spiritualitate**. Societatea cunoaşterii trebuie să înceapă se fie gândită şi dezvoltată şi cu gândul la această viitoare societate a **conştiinței,** care va fi o societate **a adevărului, a moralității, creativități şi a spiritului.** Ea, cu siguranță, va fi susținută de **sisteme informatice computerizate** bazate pe vectorii tehnologici şi Vectorii funcționali ai societății cunoaşterii. Nu vor fi examinate, în continuare, toate aceste funcțiuni ale societății cunoaşterii. Unele dintre ele fac obiectul altor studii, în cadrul programului Societatea Informațională – Societatea Cunoaşterii [Tod-10].

Părțile componente şi fazele de activitate ale **sistemului computerizat în societatea cunoaşterii (tabelul 2),** în mare măsură, reprezintă o emergentă evoluare şi dezvoltare creativă a sistemului informatic computerizat al societății informaționale (tabelul 1).

4. Societatea conştiinței

În [Tod-10] au fost prezentate definițiile conştiinței din perspectivele evoluării lor istorice cu intenția creării **Societății conştiinței**, care, după părerea acad. Mihai Drăgănescu

[Dra-03], va fi creata când se va petrece „… egalitatea inteligenței artificiale (IA) cu inteligența naturală (IN) structurată … … între 2019-2035".

Suplimentar, este necesar de menționat încă câteva poziții recente privind **definirea conștiinței**, aparținând fizicienilor Richard Amoroso şi Herbert S. Green, apoi se vor expune considerații bazate pe **modelul structural-fenomenologic** elaborat şi dezvoltat de acad. Mihai Drăgănescu [Dra-00] cu propuneri de creare a sistemelor inteligente a societății conştiinței în baza sistemelor adaptabile [Tod-92].

Richard Amoroso observă: „Conştiința nu fost niciodată deplin definită. Până acum conştiința a fost definită prin conținutul abstract al minții (care include fenomenele psihologice şi fenomenele sensoriale) sau prin starea de „wakefulness" sau „awareness". Deoarece nu a fost înțeleasă natura conştiinței nu s-a putut găsi o definiție de lucru. De aceea, utilizarea contemporană a termenului conştiință oferă o descriere confuză şi neadecvată. Uneori, conştiința este **considerată sinonimă cu mintea**, ca totalitate a proceselor mentale. Principiul fundamental, de la care să înceapă formularea unei teorii a conştiinței este starea de „awareness", dar acest lucru cere o fizică nouă.

Herbert S. Green defineşte conştiința „ca o sinteză între **awareness** şi **volition** (volițiune, actul de a voi, de a decide sau de a alege); p**rin awareness** se înțelege achiziția de informație, iar prin **volițiune** crearea de informație nouă. Pentru Green, ambele sunt submicroscopice şi de origine cuantic-mecanică, dar au consecințe macroscopice. Ambele sunt potențial obiective, dar si procese subiective. Modul în care înțelege „awareness" nu este satisfăcător datorită eludării fenomenelor „experiențiale" Evenimente la nivel sub-microscopic trebuie să joace un rol în inițierea celor mai nepredictibile fenomene macroscopice".

Green este convins [Dra-00] „că numai o teorie a conştiinței bazată pe fizică poate să spună cum si în ce măsură conştiința este implicită în universul naturii, o afirmație foarte curajoasă. El afirmă că sub ochii ştiinței stă astăzi şi problema „existenței unei ființe conştiente şi inteligente deosebită şi mai universală decât aceea identificată la oameni şi specii animale". Pentru el, spre exemplu, „volițiunea, în sensul creării de informație nouă este, de asemenea, o trăsătură comună a fenomenelor naturale, cu toate că este lipsită de interesul egoist si emoția primitivă care sunt mult prea evidente la animalele superioare".

În evoluția Erei informaticii la moment [Dra-00] „… s-a ajuns în situația ca toate marile probleme ale ştiinței contemporane să fie contingente cu problemele **conştiinței: ale fizicii,** pentru explicarea trecerii de la existența profundă la spațiu, timp şi materie în univers; ale **biologiei** pentru explicarea vieții; ale **ştiinței informației,** privind relația dintre roboții inteligenți şi conştiință, în general dintre inteligentă şi conştiință [Kaf-90]; ale **cosmologiei,** pentru clarificarea dependenței universului de o Conştiință fundamentală [Mic-99], dar şi a naturii ultimului substrat al realității.

Viitorul omenirii va depinde tot mai mult de **starea conştiinței sociale,** dar şi aceasta aşteaptă **rezolvarea problemei conştiinței de către ştiință.**

În cadrul teoriei structural-fenomenologice [Dra-03.1], care, după părerea noastră, este una din cele mai dezvoltate şi avansate în vederea creării sistemelor informatice ale societății conştiinței „… **inteligența … este structurală**, iar atunci când este structural-fenomenologică, ea nu se poate manifesta fără componenta structurală. **Inteligența este un procesor informațional** cu memorie, iar la nivel structural **este un proces computabil** în sensul Turing-Church. Inteligența structurală **este un procesor informațional** cu înțelegere prin semnificație, nu neapărat şi prin sens fenomenologic. **Inteligența artificială** este un **procesor informațional structural**, pe scurt, informatic.

Importanta **inteligentei mentale** (prin definiție structural-fenomenologică) este aceea că **poate trata,** în mod direct, **continuul**, având , se poate spune, şi o inteligență a continuului prin utilizarea sensurilor fenomenologice în combinație cu restul maşinăriei inteligentei. O asemenea inteligență **are o înțelegere prin semnificație şi sens** (fenomenologic), adică are, cu un termen din limba engleză, **meaning**".

Prima problemă a ştiinței contemporane este conform [Dra-03.2] „… recunoaşterea sau nerecunoaşterea existentei sensului mental (fenomenul „experiențial" sau „experiența", qualia) ca realitate obiectivă (cu tot aspectul subiectiv), în acelaşi timp, fizică şi informațională; dacă răspunsul este pozitiv, şi nu mai poate fi decât pozitiv, atunci, cum nimic cunoscut de ştiința structurală nu îl poate explica, trebuie să se admită că natura dispune de un extra-ingredient care ia parte la procesele mentale… **Problema ştiinței integrative** este aceea de a recunoaşte sensul fenomenologic ca fiind ontologic universal în natură, prezent în întreaga existență, din zona cea mai profundă a existentei, … care îl mai numeşte si sens informaterial sau informație fenomenologică … Ştiința integrativă trebuie să aibă la bază o serie de principii fundamentale … şi să găsească metode sau un **limbaj matematic adecvat proceselor structural-fenomenologice** ale realității".

Ne alăturam la definiția dată de acad. Mihai Drăgănescu în [Dra-00]: „**Conştiința este un obiect informațional semantic (PROCESOR şi MEMORIE), întotdeauna mental – adică structural-fenomenologic** – (de aceea, prezintă fenomene „experiențiale", qualia, awareness), **conştient de sine şi de faptul că ştie şi înțelege, manifestând voință** . O altă definiție, poate mai poetică, dar nu mai puțin riguroasă: Conştiința este unitatea, într-o minte, a ideilor „a fi", „a şti" şi „eu", plus întregul conținut informațional şi de procesare a informației din jurul acestor idei".

Din punct de vedere al teoriei şi practicii sistemelor adaptabile [Tod-92,98] „achiziția de informație: **awareness**" în societatea conştiinței poate fi reprezentată de Baza (lingvistico-procesorală împreună cu meta-mijloacele de adaptare) sistemelor adaptabile iar „crearea de informație nouă: **volition**" o constituie procesele flexibile de adaptare (sistemele on-line şi off-line de pre-, inter- şi post-procesare de tip nivel-nivel, nivel-direct şi mixt) lingvistico-procesorale, susținute de mecanismele de extindere, reducere şi adaptare la necesitățile utilizatorului. Sistemele adaptabile prin creativitatea inteligentă a lor vor prezenta baza creării Inteligentei artificiale (AI) şi în perspectivă a Conştiinței artificiale [Dra-03]) în Societatea conştiinței.

4.1. Sisteme informatice inteligente în Societatea conştiinței

Societatea conştiinței va dispune de sisteme de inteligență artificială puternică. Baza acestor sisteme o poate constitui componentele şi fazele sistemului informatic inteligent din Societatea conştiinței (SIISC), elementele **şi** exemplele de subsisteme ale căruia în societatea conştiinței pot avea conținutul prezentat în tabelul 3.

Extrapolând prevederile sistemelor computerizate în Societatea informațională (SICSI: Tabel 1) şi în Societatea cunoaşterii (SICSC: Tabel 2) încercăm să evidențiem componentele unui sistem informatic inteligent în Societatea conştiinței (SIISC). Componentele Soft, Hard, Umanitatea, Knowledge, Brain şi Group, în aceste SIISC, pot fi reprezentate de: (1) Software-ul conştiințelor, (2) Hardware-ul conştiințelor, (3) Oameni în societatea conştiințelor, (4) Knowledgeware-ul conştiințelor (date, informații, cunoştințe, conştiințe), (5) Brainware-ul conştiințelor (metode, algoritmi, proceduri şi modele conştiente) şi (6) Groupware-ul conştiințelor (comunicații conştiente).

Aceste componente vor activa cu date, informații, cunoştinţe şi conştiinţe în **fazele de evaluare** a procesului informațional inteligent în Societatea **conştiinței, precum**: (a) Evidențierea conştiinței, (b) Memorizarea conştiinței, (c) Procesarea conştiinței şi (d) Distribuirea conştiinței.

Tabelul 3

Sistem informatic inteligent în Societatea conştiinței (SIISC)

Faza SIISC \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ Componenta SIISC	**Evidențierea conştiinței**	**Memorizarea conştiinței**	**Procesarea conştiinței**	**Distribuirea conştiinței**
Hardware-ul conştiințelor	Organele de colectare a cunoştinţelor pentru evoluțiile **conştiinței**	Fixarea **conştiinței în** cele două emisfere ale creierului	Conectarea neuronală a conştiințelor din cele două emisfere ale creierului	Conectările neuronale ale conştiinței cu subconştientul şi inconştientul
Software-ul conştiințelor	Driverele organelor de colectare a conştiințelor	Înscrierea conştiinței în memorie	Procesarea conştiinței în ambele emisfere ale creierului	Driverele organelor de transmitere a conştiinței în subconştient
Capital uman în societatea conştiinței	Inițierea proceselor conştiente	Documentarea şi cristalizarea conştiințelor	Formarea conştiinței de grup, de societate	Evaluarea conştiinței de grup, conştientizarea lor în societate
Knowledgeware (date, informații, cunoştinţe, conştiinţe)	Formalizarea conştiințelor	Acumularea cunoştinţelor in conştiință şi subconştient	Transformarea datelor, informațiilor, cunoştinţelor în conştiinţe	Trecerea subiectelor conştiinței individuale şi colective în subconştient
Brainware (metode, algoritmi, proceduri şi modele conştiente)	Recepționarea elementelor conştiinței	Depozitarea conştiinței în memoria inteligentă	Creativitatea conştiinței şi tehnologii de interpretări conştiente.	Creativitatea conştiinței, a subconştientului şi a inconştientului
Groupware (comunicații conştiente)	Recepționarea conştiinței individuale şi de grup	Depozitarea conştiinței interacțiunilor de grup	Conştientizarea şi coordonarea proceselor conştiente individuale şi de grup	Transmiterea conştiinței umane şi cristalizarea ei în subconştient

Acest sistem informatic inteligent în Societatea conştiinței (tabelul 3) este o dezvoltare [Tod-10] şi adaptare cantitativă a corelațiilor dintre definiția conştiinței, dată în DEI, şi caracteristicile reproducerii conştiente şi a funcțiilor, care derivă din ele (tabelul 4).

În tabelul 4: (1) Etimologia cuvântului conştiința (con-scientia; con-science, soznanie) arată că organizarea conştientă este o reflectare cu ştiința, care în mod surprinzător, se reflectă în sistemele computerizate ale mijloacelor adaptabile [Tod-98,92]. În această reflectare cu ştiința, individul dispune de o serie de informații ce pot fi utilizate în vederea: **descifrării, înțelegerii** şi **interpretării** unui nou **obiect, fenomen** sau **eveniment;** (2)

Prezența scopului în plan mental este esențială în reflectarea conștientă care este o reflectare cu scop sau orientată spre scop; (3) Scopurile se stabilesc înainte de desfășurarea activității, acțiunii. Omul, prin **conștiință,** are capacitatea de a anticipa rezultatul acțiunilor sale, de a-l stabili mental înainte de a-l realiza în forma sa concretă. Conștiință este, deci, o reflectare anticipativă a realității, prin aceasta deosebirea dintre om şi animal fiind fundamentală; (4) Dar pentru a realiza ceva este necesară şi organizarea mentală a activității, adică: fragmentarea ei în elemente componente, stabilirea succesiunii desfășurării şi realizării lor, **a ierarhiei** componentelor, **stabilirea locului activității** respective în raport cu alte activități; (5) Omul nu reproduce realitatea în sine doar pentru a o reproduce, ci cu scopul de a o:(a) modifica, (b) schimba şi a o (c) adapta necesităților sale, ceea ce desemnează caracterul creator al **conștiinței**, implicit funcția sa creativ-proiectivă.

Tabelul 4

Corelațiile dintre definiția conștiinței din DEI şi caracteristicile reproducerii conștiente şi funcțiile care derivă din ele

Caracteristica reproducerii conștiente: Funcția \\\\\\\\\\\\/////////// DEI-definiția	**Etimologia cuvântului conștiința: informațional-cognitivă a conștiinței**	**Prezența scopului în plan mental: Finalistă a conștiinței**	**Scopurile se stabilesc înainte: Anticipativ-predictivă a conștiinței**	**Organizarea mintală a activității: Reglatoare a conștiinței**	**Omul nu re-produce realitatea în sine: Creativ-proiectivă a conștiinței**
Cunoaştere					
Activitate					
Sentiment					
Spirit, gândire;					
Stare lucidă					

5. Concluzii şi perspective

Modele explicativ-interpretative ale conștiinței care au atribuit şi vor participa la evoluarea noțiunii de Societate a conștiinței [Tod-09,10] sunt ***Modelele tradiționale:*** Modelul topic, Modelul dinamist şi Modelul constructivist şi Modelele actuale: Modelul psiho-cibernetic, Modelul psiho-umanist, Modelul psiho-cognitivist şi Modelul psiho-evolutionist.

Modelul topic: Conștiința este funcția sintetică prin care senzațiile sunt unite în reprezentări, ea este o „sinteză creatoare" ce are loc în zona conștiinței clare. Conștiința – după Henri Ey- are 3 caracteristici importante: (1) verticalitatea (care se referă la palierele ei constitutive); (2) facultativitatea (capacitatea conștiinței de a implica o pluralitate de varietăți supuse dispoziției şi poziției de arbitru al subiectului); (3) legalitatea (se referă la ordinea, forma de organizare a câmpului).

Modelul dinamist: Mulți autori aduc o viziune dinamică în definirea conștiinței. După opinia lui William James, conștiința se distinge prin 4 caracteristici esențiale: (1) fiecare „stare" tinde să se integreze unei conștiințe personale; (2) în orice conștiință personală stările sunt, întotdeauna, în curs de schimbare; (3) orice conștiință este sensibil continuă; (4) conștiință se interesează de anumite elemente şi se dezinteresează de altele, ea nu încetează de a le primi pe unele şi de a le respinge pe altele, deci de a opera selecții.

Modelul constructivist: Potrivit acestui model, conștiința apare ca o construcție sistematică în continuă mişcare.

Modelul psiho-cibernetic: Se porneşte de la premisa că reglarea de tip conştientă a comportamentului cuprinde, pe lângă mecanismele de tip feed-back, bazate pe evaluarea stărilor actuale ale personalității, şi mecanismele de tip feed-trough şi feed-before care presupun compararea interna a variantelor de răspuns şi testarea anticipată a acțiunilor şi stărilor viitoare.

Modelul psiho-umanist: Îşi are sursa în concepția originală lansată de psihologia umanistă. Mansell şi Kahan (1986) – pornind (a) de la premisa potrivit căreia modelul topografic al lui Freud este imprecis, iar modelul renovat este insuficient, ca şi (b) de la constatarea că cele 3 perspective de abordare a conştiinței: (1) comportamentalistă (practicate de behaviorism), (2) psihologistă (practicate de psihanaliză) şi (3) experiențială (practicate de psihologia experiențială) sunt reductioniste – propun un nou model de interpretare al conştiinței. Pentru ei, conştiința este „numele dat experienței unice a organismului pe care o personalizăm". Conştiința este experiența unui set de operații ale eului a cărei acțiune personalizată este aplicată.

Modelul psiho-cognitivist: Conştiința implică 2 procese cognitive: (a) înregistrarea şi selecția stimulilor din mediul înconjurător şi din mediul intern astfel încât percepțiile, datele amnezice şi cele reflexive sunt reprezentate cu acurateţe în conştiință; (b) controlul propriului corp şi al mediului aşa, încât suntem capabili să inițiem şi să ducem la bun sfârşit activitățile cognitive şi comportamentale, să reprezentăm în conştiință ca posibilități viitoare evenimentele care nu sunt prezente.

Modelul psiho-evoluționist: Este poate cel mai recent model. El se datorează unor noi tendințe din psihologie care încearcă să privească şi să explice psihicul şi diferitele lui componente şi funcții dintr-o perspectivă darwinistă, deci evoluționistă. Rolul evoluției în proiectarea minții tuturor ființelor, cu atât mai mult a minții umane, jalonează mai toate contribuțiile acestei noi perspective.

Unica frontieră a ştiinței de astăzi [Dra-00] o reprezintă trecerea de la ştiința structurală la ştiința structural-fenomenologică. Ştiința va renunța la principiul „Ştiința structurală este suficientă pentru a explica întreaga natură, cuprinzând viața, mintea şi conştiința" (A), adoptând, în prealabil, principiul „**Ştiința structurală este insuficientă şi incompletă pentru a explica întreaga existentă, inclusiv viața, mintea şi conştiința**" (B). Principiul (B) duce la necesitatea recunoaşterii unor **noi ingredienți fizici şi informaționali**, la o nouă fizică, la noi principii ale ştiinței, la o nouă viziune a **Societății conştiinței**. Ştiința structurală a atins deja frontiera care impune transformarea ei într-o ştiință integrativă [Dra-00], adică o ştiință care să îmbine structuralul şi fenomenologicul într-un tot.

În [Dra-00]: **Problema Societății conştiinței** va conduce şi la o importantă **frontieră pentru omenire. Începe să se dezvolte o ştiință a conştiinței, iar cunoaşterea naturii conştiinței ar putea avea mari implicații asupra societății.** Omul şi conştiința umană, cu toate progresele ştiinței, ale culturii şi efectelor religiilor care îndreaptă către bine şi nu către rău, nu au reuşit să creeze o adevărată civilizație, civilizația socio-umană.

Să observăm cu atenție ceea ce se întâmplă în zilele noastre. Descifrarea genomului uman (informație înmagazinată pe 80.000 de discuri compacte) si elucidarea relațiilor dintre gene şi efectelor lor în următorii, poate, 10 ani, va duce la stăpânirea de către societate, şi, sperăm, de către conştiința socio-umană, a **întregului fundament biologic al omului.** Modificarea acestuia, nu numai în scopuri medicale, printr-o evoluție controlată, de fapt auto-

controlată, ar putea duce la antrenarea caracteristicilor care determină trăsături favorabile unei conştiinţe superioare şi civilizaţiei socio-umane. S-ar putea atunci ca **societatea informaţională** care devine şi o **societate a cunoaşterii** să se transforme într-o **Societate a conştiinţei.** Aceasta este marea frontieră a omenirii determinată de **cunoaşterea conştiinţei prin ştiinţă.**

Dar lucrurile nu se opresc aici. Perspectiva creării unei **conştiinţe procesor cuantic** (**conscious quantum computer)** nu mai poate fi neglijată. Atunci, într-adevăr, ar putea apărea r**oboţi cu conştiinţă artificială** (care nu este nenaturală, ci numai creată de om).

Hans Moravec, amintit mai înainte, consideră că **inteligenţa roboţilor, chiar înainte de anul 2050, va depăşi cu mult inteligenţa oamenilor** [Mic-99]. Adept deschis al principiului (A), deşi are şi el dubii asupra acestuia, crede că simpla creştere a puterii de calcul şi a memoriei calculatoarelor va duce la apariţia conştiinţei fără precauţii speciale pentru a se produce qualia. Ceea ce principiul (B) exclude. Este însă interesantă următoarea sa afirmaţie: **„În acest caz, roboţii scientişti, produşi în masă şi deplin educaţi, lucrând ieftin, rapid şi tot mai eficient vor asigura ca cea mai mare parte a ceea ce ştiinţa va cunoaşte în 2050 să fi fost descoperită de progenitura noastră artificială".** Este posibil ca asemenea roboti, să le spunem cu ingredienţi cuantico-fenomenologici, să apară. Vor fi aceştia socio-umani? Sau vor prelua pe cont propriu evoluţia conştiinţei pe pământ şi în Univers? **Green consideră că dezvoltarea de calculatoare cuantice care se vor autoreproduce şi vor avea conştiinţă va fi următorul pas în procesul evoluţiei.**

În plus, globalizarea este determinată, astăzi, de **Internet** şi este însoţită de crearea unei reţele globale care va deveni ea însăşi o **reţea de inteligente artificiale** şi **în viitor cu noduri de inteligenţă artificială conştiente.** Ce fel de conştiinţă va avea o asemenea reţea? Green este de părere că se va pune problema unei simbioze a conştiinţei omului cu această conştiinţă a Internetului, prin crearea unui sistem ecologic care va duce la **o mare inteligenţă şi înţelepciune.** În fine, se va pune şi problema legăturii dintre aceste forme de conştiinţe şi Conştiinţa fundamentală a existenţei [Dra-03.1].

Richard Amoroso, care prevede, de asemenea, **apropierea de o eră a conştiinţei**, propune chiar o nouă rasă hominidă, care treptat să populeze planeta [Dra-03.2]. **Aceasta ar putea fi o transmutaţie a umanităţii**.

Necesitatea unei asemenea schimbări a omului prin toate mijloacele pe care le oferă şi le va oferi ştiinţa, dacă aceasta este şi **tendinţa Conştiinţei fundamentale, se va impune pentru ca binele să predomine asupra răului pe planeta noastră şi în Univers**.

Referinţe:

[1] http://ro.wikipedia.org/wiki/Informa%C5%A3ie
[2] Morals and Conscience in Society.
http://lifeskills.endlex.com/article/morals_in_society.html
[Ros-06.1] Ion Gh. Rosca, Bogdan Ghilic-Micu, Marian Stoica**.** *Informatica. Societatea informationala. E-serviciile*. Editura Economică, 2006, Bucureşti, 488 p.
[Ros-06.2] Ion Gh. Roşca. *Societatea cunoaşterii*. Editura Economică, 2006, Bucureşti, 336 p.
[Dra-03.1] Mihai Drăgănescu. *De la Societatea Informaţională la Societatea Cunoaşterii*. Editura Tehnica, 2003, Bucureşti, 244 p.

[Dra-03.2] Mihai Drăgănescu. *Cultura şi Societatea cunoaşterii*
http://www.racai.ro/~dragam/CULTURA&SC.pdf - - Cached
[Dra-01.1] Societatea informațională şi a cunoaşterii. Vectorii societății cunoaşterii (*The Information and Knowledge society. The Vectors of the Knowledge Society*), studiu pentru Proiectul SI-SC (Societatea Informațională – Societatea Cunoasterii) al Academiei Române, Bucuresti, 9 iulie 2001. http://www.academiaromana.ro/pro_pri/pag_com01socinf_tem.htm & http://www.racai.ro/INFOSOC-Project/
[Dra-01.2] Mihai Drăgănescu, *Societatea cunoaşterii,* Diplomat Club, 2001, Nr. 6, p1-2. www.racai.ro/~dragam.
[Dra-00] Mihai Drăgănescu, *Conştiința, frontieră a ştiinței, frontieră a omenirii,* comunicare la sesiunea Comitetului Român pentru Istoria şi Filosofia Ştiinței şi Tehnicii, Academia Română, 18 octombrie 2000, publicată în Revista de filosofie, XLVII, Nr.1-2, 2000, p. 15-22. http://www.racai.ro/~dragam/Constiinta.html
[Mic-99] James W. Michaels, *How New is the New Economy?* Forbes, October 11, 1999, p.47
[Tod-98] D. Todoroi, S. Nazem, T. Jucan, D. Micusha. *Transition To A Full Information* Society: Stage Development. Working Paper No. 98-2, UNO, Omaha, USA, March 1998, 38 p.
[Ulr-98] Ernst Ulrich von Weiszäcker, Amory B. Lovins, L.Hunter Lovins, *Factor patru. Dublarea prosperității prin înjumătățirea consumului de resurse,* Raport pentru Clubul de la Roma, traducere din limba germană, Bucureşti, Editura tehnică, 1998.
[Sto-97.1] Tom Stonier. *Information And The Internal Structure Of The Universe: An Exploration Into Information Physics*, 1997, http://www.flipkart.com/tom-stonier/02/07)
[Sto-97.2] Tom Stonier. Information and Meaning: An Evolutionary Perspective. http://www.amazon.com/Information-Meaning-Evolutionary-Tom-Stonier/dp/354076139X
[Dra-96]. Mihai Draganescu. *L'Universalité ontologique de l'information*. (Ontological Universality of Information), Préface et notes par Yves Kodratoff, prof., Université de Paris-Sud, Directeur de recherche au CNRS -Bucharest, Editura Academiei, 1996 http://www.racai.ro/books/draganescu/
[Tod-92] D. Todoroi. *Computer Science. The Adaptable Programming. The Basic Conceptions.* ASEM Press, Chisinau, 1992. 76 p.
[Kaf-90]. Menas Kafatos, Robert Nadeau, *The Conscious Universe*, Springer-Verlag, New York, 1990.
[Tod-09] Todoroi, D. *Muzica de la conştient la subconştient*. In: Conf. Internat., 24-25 sept, 2009, ASEM, Chişinău, (To be punlished).
[Tod-10] Todoroi, D., Todoroi, N., Micuşa, D. *Conştiința: definiții, caracteristici, funcții, modele, adaptabilitate*. In: Conf. St. Internat. „Modelare matematică, optimizare şi tehnologii informaționale", ATIC, 24-26 martie 2010, Part I, Part II. (To be published)

Annex 1:

(a) Accept differences in others. Too many people in this world make fun of others, whether they feel awkward with or unaccustomed to someone's clothing, hairstyle, style of speech, gait, name, or even serious work ethic or someone's point of view, to name a few. Some of the most famous of these examples include Galileo, as well as a religion that started due to someone whose beliefs differed from those of others. However, they should

remember the "Ugly Duckling" story. Hans Christian Anderson loved children, and in his stories, he was the ally of his protagonists, giving them what they wanted. For example, in the Match girl story, even though the girl dies at the end, he still managed to give that girl the gift of being happy, which was really what that Match girl wanted.

If you are willing to be patient with others and just accept them the way they are, it really will give you practice in being an anthropologist, for that is really all that anthropologists do. They study cultures. Some even study cultures that are not familiar to them. In doing so, you learn. It is often quite amazing and bewildering how people are willing to go off traveling to foreign lands in the hopes of learning about new customs and habits, but at the same time, ridicule, embarrass, tease, and ignore people in their home land just because they see something in them that is very different from themselves. Of course, you may want to ignore people who are rude to you and do not treat you fairly, but some people also do the same to people who may wear plastic frame glasses instead of the "in vogue" metal frame ones, or who enjoy wearing sports pants instead of jeans.

(b) Respond promptly to others. Do reply to other people's emails and phone calls no matter how busy you are. Even if you wish no more to deal with those people, you should still reply to them. You should then just not initiate any emails or phone calls in return. That way, people will probably be able to take the hint that you do not want to deal with them anymore. Even if they do not take the hint, you should always respond to someone. It is very rude, no matter how busy, to not respond. And do respond within a reasonably short period of time.

(c) Leave some "free" time. If you are too busy to reply to other people, it means that you have crammed too many things into your life and you should rethink and rework your schedule. You must always leave some empty time for emergencies to pop up, or just to have a good time. This time you can use just to enjoy yourself and the company of others.

(d) Care about others as if they were you. You should basically be a caring individual. By being a caring individual, you should be able to sense sadness in others if they feel sad, happiness in others if they feel happy, or loneliness in others if they feel lonely. In one word, you should be able to empathize how they feel. If you wish, you may want to aid them. If they are sad, you may want to comfort them. If they are happy, you may want to talk to them so that they can share in their joy. If they are lonely, then you may want to be with them. Having a sense of caring and a sense of companionship with fellow human beings and being able to really share those feelings with others, being really to able help others in many different ways-that is what really sets humans apart from other creatures.

This is not to ask you to superficially act like you care for others. Never act outwardly and do it through appearances on the surface. It should come from you heart, this sense of camaraderie with fellow human beings. We are all in the same boat. We are all here to live a productive, fulfilling life. We are all here to liked and loved.

(e) Treat everyone similarly. You should also try to treat others equally. Whether they are rich or poor, young or old, you should always be friendly towards others. Of course, you may not want to touch someone with leprosy, but in general, you should try to treat everyone else as equals. This is not to say that you should like everyone to the same extent, or that you should do favors for boisterous, arrogant people, but that you should generally speak to others in similar tones (try not to be insincere anytime; but if you do not have something nice to say to your enemy, then you should. as tradition states, say nothing). You should also be willing to lend a helping hand if required (just be careful though that you do not fall prey to people who are trying to cheat you). Another example of treating similar

people equally is that if you are a parent, you should treat all your children without favoritism. Perhaps it may be a bit difficult to do since all of us are subject to biases, but this is a weakness that can be easily overcome with some practice.

(f) Never engage in violent acts. You can always speak your way around a situation. You can always negotiate. You can always be willing to listen to other people's points of view.

(g) Have an inner sense of thankfulness. It is also immensely important to have a sense of gratitude. One should always remember the good things others have done for you. You may or may not want to repay them for their aid. However, you should always remember it. Do not be embarrassed to mention it frequently to that person who helped you. It's all right to say thank you. In fact, that phrase probably is never heard enough times in this world. (There are some people, though, who may not like to hear those words too often, for some strange reason). This sense of gratitude is important because it shows you where you came from, how you derived some of your current thought processes, or how you achieved some of your present greatness. It gives you your roots.

(h) Have a sense of commitment. Act consistently with your words. In other words, do what you say you will do. This is an extremely important concept, for it shows the integrity of your character. If even once you break your promise, others will have a negative impression about you and how seriously you take commitments. If there is a key assignment for you in the future, it is unlikely that others will feel that they can depend on you. They will likely delegate that assignment to someone else. So often people break their promises or take their commitments so lightly. Even if it had no negative consequences, doing what you say that you will do is one of the basic tenets that should be internalized by all human beings.

Do what you say you will do, for people will learn to trust you. They may give you important assignments, they may share secrets with you, they will depend on you.

UN ALGORITM ÎMBUNĂTĂȚIT DE CALCULARE A CHEILOR NESINTETIZATE

Conf. univ. dr. ***Vitalie COTELEA***

This paper focuses on a problem that occurs in the process of database design, that is keys generation. The problem of keys determination is known to be NP-complete for relation schemes. This is why a solution might be the problem size minimization which can be done by different approaches combination. Firstly, all dependencies that do not participate in new keys generation are eliminated. Secondly, those keys that don't participate in new keys generation are identified. Finally, is determined an order of application of functional dependencies over existent keys for new keys generation. All these processes reduce the size of the problem of searching of the unsynthesized keys and serve as base to obtain a polynomial algorithm for keys generation.

În acest articol, sunt examinate căile de îmbunătățire a algoritmului brut de cătare a cheilor nesintetizate descris în [1]. Precum e arătat în [2], schema relațională poate avea $max(|F|, \sqrt{|R_i|})!$ chei posibile, unde $|F|$ reprezintă numărul de dependențe funcționale,

iar $|R_i|$ numărul de atribute ce constituie schema. Prin urmare, această problemă face parte din clasa problemelor NP-complete [3] şi pentru soluționarea acesteia, se vede că nu poate fi găsit un algoritm de natură polinomială.

Singura cale este, deci, reducerea dimensiunii problemei. Ținând cont de faptul că, în algoritmul respectiv, cheile se formează din cheile deja existente, folosind dependențele funcționale, sunt formulate următoarele direcții de micşorare a spațiului de căutare:

1. Eliminarea acelor dependențe care nu contribuie la formarea cheilor noi.
2. Scoaterea din proces a acelor chei care nu mai pot fi utilizate pentru generarea unor chei noi.
3. Determinarea unei ordini de aplicare a dependențelor funcționale în construirea cheilor.

Este evident că procesele enumerate trebuie verificate la fiecare pas de generare a următoarei chei. Soluționarea acestor sarcini permite să se reducă esențial dimensiunile problemei de generare a cheilor nesintetizate.

1. Noțiuni preliminare

Pentru expunerea materiei sunt necesare unele noțiuni preliminare.

Fie este dată o schemă relațională $Sch(R,F)$, unde F este o mulțime de dependențe funcționale definite pe mulțimea de atribute R.

Pentru deducerea dependențelor funcționale, se va utiliza instrumentul derivația maximală [5].

$X \to Y \in F^+$ atunci şi numai atunci, când există derivarea dependenței $X \to Y$ în raport cu F ([5], consecința 3.1).

Dacă $X \to Y \in F^+$ şi X este determinantă pentru Y, în raport cu F, atunci pentru orice atribut A din $X-Y$ există în mulțimea F o dependență $V \to W$, folosită în derivarea dependenței $X \to Y$ în raport cu F, astfel că $A \in V$ [1].

Dacă $< X_0, X_1, ..., X_n >$ constituie derivarea maximală a mulțimii X în raport cu mulțimea de dependențe funcționale F, atunci $X \to X_i \in F^+$, $i = \overline{0n}$ ([5], lema 3.2).

Fie $F = F_1 \bigcup ... \bigcup F_n$ o mulțime neredundantă de dependențe funcționale împărțită în clase de echivalență. Să presupunem că $X \in PS(F_i)$ şi orice Y, unde $X \leftrightarrow Y$ în raport cu F. Atunci, există o parte stângă Z în $PS(F_i)$ astfel că $Y \to Z \in (F - F_i)^+$ ([4], lema 5.7).

2. Algoritmul de generare a cheilor nesintetizate

Pentru a îmbunătăți algoritmul de generare a cheilor nesintetizate descris în [1], mulțimea de dependențe reduse utilizată se va transforma într-o mulțime canonică, adică dependențele care vor avea mai mult de un atribut în partea dreaptă vor fi dezagregate (aplicând regula proiectivă), pentru a avea doar câte un atribut. Reamintim că o mulțime canonică de dependențe funcționale este o mulțime neredundantă, redusă în stânga, iar partea dreaptă a fiecărei dependențe constă dintr-un singur atribut [4].

În afară de aceasta, pentru fiecare dependență funcțională din F, se va schimba orientarea săgeții, astfel ca partea stângă a dependenței să devină partea dreaptă şi viceversa. Mulțimea obținută se va nota cu $\overline{F}$.

Atunci poate fi formulată următoarea lemă referitoare la mulțimea de dependențe $\overline{F}$.

Lema 1 ([6], lema 4.1). Dacă $X \to Y \in F^+$ şi X este determinantă a lui Y în raport cu F, atunci $Y \to X \in \overline{F}^+$.

Acum poate fi formulată următoarea teoremă.

Teorema 1 ([6], teorema 4.3). Fie K_i este o mulțime de chei posibile a schemei $Sch_i = (R_i, F)$ şi fie $PS(F_i) \subseteq K_i$. Dacă atributul A din R_i este primar în Sch_i, atunci există în K_i o cheie X, astfel că $X \to A \in (\overline{F} - \overline{F_i})^+$.

Următoarea afirmație este o consecință din teoremă.

Consecința 1([6], consecința 4.3). Fie $\overline{Z} = \bigcup X^+_{\overline{F}-\overline{F_i}}$, unde $X \in PS(F_i)$. Dacă Y este o cheie pentru schema $Sch_i = (R_i, F)$, atunci $Y \subseteq R_i \bigcap \overline{Z}$.

Fie $Z = \bigcup R^+_{F-F_i}$. Din teorema 1 şi consecința 1, urmează că numărul de dependențe care participă în algoritmul *CHEI*1 din [1] poate fi redus. Pentru generarea cheilor este suficient să se utilizeze acele dependențe $V \to W$ din $F - F_i$ pentru care are loc $V \supseteq Z \bigcap \overline{Z}$.

În afară de aceasta, dacă $X^+_{\overline{F}-\overline{F_i}} = X$, unde X este determinantă pentru R_i, atunci X nu poate forma chei noi pentru R_i. Astfel, în algoritmul *CHEI*1 poată fi introdusă verificarea acestei condiții cu scopul eliminării din mulțimea *DETsN* a determinantelor neproductive.

Teorema 1 formulează condiția necesară pentru ca un atribut A din R_i să fie primar. De aceea, pentru specificarea atributului *A,* aplicând algoritmul *CHEI*1 în *DETs* şi *DETsN*, este suficient să se acumuleze determinantele X pentru care are loc $X \to A \in (\overline{F} - \overline{F_i})^+$.

Acum se va examina ordinea în care vor fi aplicate dependențele funcționale pentru generarea cheilor.

Definiția 1 ([6], definiția 4.1). Fie F o mulțime minimală şi redusă de dependențe funcționale definite pe mulțimea de atribute R. Graful $G = (S, E)$ este un graf *PS*, dacă, în calitate de noduri, apar părțile stângi ale dependențelor funcționale, iar muchiile sunt perechi de noduri (V_i, V_j) ordonate, unde $V_i, V_j \in PS(F)$ şi muchia (V_i, V_j) porneşte din nodul V_i şi intră în nodul V_j dacă şi numai dacă pentru dependențele $V_i \to W_i$ şi $V_j \to W_j$ din F are loc $W_i \bigcap V_j \neq \varnothing$ sau $V_j \subset V_i$.

Cu această definiție sunt legate următoarele teoreme.

Teorema 2 ([6], teorema 4.2). Dacă $V_i \to V_j \in F^+$, atunci pe graful PS nodul V_j este accesibil din nodul V_i.

Teorema 3 ([6], teorema 4.3).**.** Fie Y_0 este determinantă pentru R în raport cu F şi fie că dependențele $V_1 \to W_1, ..., V_n \to W_n$ din F formează mulțimile $Y_{m \cdot n+i} = V_i \bigcup (Y_{m \cdot n+i-1} \bigcap \overline{V_i})$, unde $i = \overline{1,n}$, $m = 0,1,2,...$ Atunci $Y_{m \cdot n+i} = Y_{n+i}$ pentru $m = 2,3,...$.

Acum vom diviza mulțimea de noduri S în clase de echivalență $S_1, ..., S_m$, astfel că nodurile V_i şi V_j sunt echivalente atunci şi numai atunci când în graful G există un drum din V_i în V_j şi viceversa. Fie E_l reprezintă mulțimea de muchii, care conectează nodurile din S_l. Atunci graful $G_l = (S_l, E_l)$ va fi o componentă tare conexă a grafului G.

Din teorema 2 urmează că, dacă două dependențe $V_i \to W_i$ şi $V_j \to W_j$ aparțin unei clase de echivalență a mulțimii F, atunci părțile stângi ale acestora identifică noduri ale uneia şi aceleiaşi componente tare conexe a grafului G. Din păcate, afirmația inversă nu este corectă.

În continuare, se va defini asupra mulțimii $S^* = \{S_1,...,S_m\}$ o ordine parțială strictă: S_l precede S_k, dacă pentru $V_j \in S_l$ şi $V_i \in S_k$ există un drum din V_i în V_j.

Pe parcursul generării cheilor pentru schema $Sch_i(R_i, F)$ graful PS se construieşte în baza dependențelor funcționale $F - F_i$. Părțile stângi vor fi luate începând cu prima mulțime a secvenței ordonate. Aici pot fi două cazuri: componenta tare conexă conține doar un nod, sau conține mai multe noduri. În primul caz, selecția este univocă. În al doilea – trebuie să se determine ordinea în care vor fi examinate dependențele.

Dacă componenta tare conexă reprezintă un ciclu Euler, adică poate fi construit un drum care trece prin toate muchiile doar o singură dată. Fie secvența de noduri $< V_1, V_2, ..., V_m, V_1 >$ care începe şi se termină cu un nod arbitrar V_1 reprezintă un ciclu Euler. Nu este greu de observat că, în procesul de căutare a cheilor, pentru a evita pierderea lor (ținând cont de teorema 3), este suficient să fie folosite părțile stângi în următoarea ordine:

$$< V_m, V_{m-1}, ..., V_1, V_m, V_{m-1}, ..., V_1, V_m, V_{m-1}, ..., V_1 >.$$

Dacă, însă, componenta nu este un graf Euler, atunci aceasta poate fi adusă la un asemenea graf, folosind teorema 3.1.3 din [7], care spune că, pentru ca într-un graf conex orientat să existe un ciclu orientat ce ar conține toate muchiile, este necesar şi suficient ca, în orice nod, numărul de muchii care intră şi numărul de muchii care ies să fie acelaşi.

Se presupune acum componenta tare conexă G_l, care conține mai mult de un nod se lărgeşte până la un graf Euler şi se va începe construirea unui drum P dintr-un nod arbitrar al grafului G_l, fie V_1, continuându-l pe cât e posibil prin muchii noi. Deoarece, în fiecare nod, drumul trebuie să intre pe o muchie şi să iasă pe altă muchie, acest proces se va termina în nodul V_1. Dacă drumul P nu va conține toate muchiile grafului G_l, atunci fie $\overline{P}$ este un graf care reprezintă graful G_l din care au fost eliminate toate muchiile grafului P. Este evident că în graful $\overline{P}$ numărul de muchii care intră şi care iese din fiecare nod este acelaşi. Dar, întrucât graful G_l este tare conex, atunci în P trebuie să fie un nod V_i care este incident unor muchii din $\overline{P}$. În mod analogic, în $\overline{P}$ poate fi construit un drum P', care începe în V_i şi se termină în V_i.

Atunci, poate fi construit alt ciclu, care este concatenarea următoarelor consecutivități de muchii $P(V_1, V_i)$, P', $P(V_i, V_1)$. Dacă nu sunt antrenate toate muchiile grafului G_l, procesul continuă şi se termină când graful Euler este construit.

3. Aspecte algoritmice

Acum se va descrie algoritmul de generare a cheilor.

$CHEI2(F, R_i, K)$
  $K, DETs, DETsN := PS(F_i);$
  while $DEPs \neq \emptyset \;\&\; DETsN \neq \emptyset$ *do;*
    select next j *from* $DEPs$ *(adică* $f_j : V \to W \in (F - F_i)$*);*
    $DEPs := DEPs - \{j\}$; $DETsDEP_Curent := \emptyset$; $Flag := true$;
    while $DETsN \neq \emptyset$ *do;*
Lab : *select next* X *from* $DETsN$;
    if $X^+_{\overline{F} - \overline{F}_i} = X$ *then*

begin $DETsN := DETsN - \{X\}$ *; goto Lab ; end;*
if $V \not\subset X^{+}_{\overline{F}-\overline{F}_i}$ *then goto Lab ;*
$Flag := false$ *;* $S := V \cup (X - V^{+}_{F-F_i})$ *;*
for each $Z \in DETs$ *do; (începând cu* $Z = X$*)*
if $Z \subseteq S$ *then goto Lab ;*
endfor;
call $DETERMINANTA(F, S, Y)$ *;*
$DETsDEP_Cur := DETsDEP_Curent \cup \{Y\}$ *;*
$DETs := DETs \cup \{Y\}$ *;*
if $Y \subseteq R_i$ *then* $K := K \cup \{Y\}$ *;*
endwhile;
$DETsN := DETsN \cup DETsDEP_Curent$ *;*
if $NOT(Flag)$ *then* $Rang(j) := Rang(j) - 1$ *;*
if $Rang(j) = 0 \vee Flag$ *then* $\overline{F} := \overline{F} - \{\overline{f}_j\}$ *;*
endwhile;
end $CHEI2$.

Se va examina pe scurt schimbările care au avut loc în algoritmul de generare a cheilor. Lista *DEPs* se construieşte în baza componentelor tare conexe ale grafului *PS* pentru $F - F_i$ şi reprezintă o multimulțime, fiecare element al căreia indică o dependență din mulțimea $F - F_i$. În cazul când componenta tare conexă este trivială (constă dintr-un singur nod), atunci lista acesteia conține doar o singură referință la dependența, a cărei parte stângă reprezintă acest nod. Dar, dacă componenta tare conexă constă din mai multe noduri, atunci lista acesteia conține nu mai puțin de trei referințe la fiecare dependență, a cărei parte stângă identifică un nod, deoarece, precum s-a spus anterior, în acest caz, lista constă din concatenarea a trei cicluri Euler.

Tabloul *Rang* pentru fiecare dependență din $F - F_i$ indică numărul de referințe în lista *DEPs*.

$DETsDEP_Cur$ reprezintă mulțimea de determinante formate prin intermediul dependenței funcționale curente.

În algoritmul $CHEI2$, din raționamente de eficiență, F este o mulțime minimală şi redusă de dependențe funcționale. Prin urmare, ele pot să nu fie elementare, adică dependențele din $\overline{F}$ pot avea părți stângi constituite mai mult de un atribut. De aceea, calcularea închiderii mulțimii de atribute X în raport cu mulțimea de dependențe, care au în partea stângă doar câte un atribut, folosind dependențele din $\overline{F}$ se aplică construcția în formă de secvență de atribute $\overline{H} = < X_0, X_1, ..., X_n >$, unde

(1). $X_0 = X$;

(2). $X_i = X_{i-1} \cup Z$ (pentru $i = \overline{1,n}$), unde $Z = \cup_j W_j$ pentru orice dependență $V_j \to W_j$ din $\overline{F}$, care satisfac $V_j \cap X_{i-1} \neq \varnothing$ şi $W_j \not\subset X_{i-1}$;

(3). Niciun alt atribut nu face parte din X_i.

Se presupune că *DEPs*, *Rang* şi $\overline{F}$ nu sunt date de intrare pentru algoritmul *CHEI*2, ci sunt considerate în algoritm.

Fie elementul j selectat din *DEPs* indică dependența $V \to W$ din $F - F_i$ sub indexul j. Se verifică dacă este posibilă crearea determinantelor noi din cele din *DETsN* (de la început, în *DETsN* sunt stocate cheile sintetizate) apelând la dependența funcțională $V \to W$. Pentru fiecare determinantă din *DETsN* se calculează $X^+_{\overline{F}-\overline{F}_i}$. Dacă are loc egalitatea $X^+_{\overline{F}-\overline{F}_i} = X$, atunci X se elimină din *DETsN*, deoarece interacțiunea determinantei X cu orice dependență nu va da naştere altei determinante. Dacă $V \not\subset X^+_{\overline{F}-\overline{F}_i}$, atunci $X \subseteq V \bigcup (X - V^+_{F-F_i})$. Prin urmare, dependența $V \to W$ nu este aplicabilă pentru X. Dar dacă $V \not\subset X^+_{\overline{F}-\overline{F}_i}$ pentru orice determinantă X din *DETsN*, în tabloul *Rang* pentru dependența $V \to W$ se setează cu zero, iar dependența $W \to V$ se elimină din $\overline{F}$.

Dar, chiar dacă $V \subseteq X^+_{\overline{F}-\overline{F}_i}$, se poate întâmpla că $X \subseteq V \bigcup (X - V^+_{F-F_i})$, adică nu există nicio determinantă nouă. La prima confirmare, procesul verificării determinantei X se întrerupe şi se selectează din *DETsN* următoarea determinantă.

De aceea, fiecare determinantă Z din *DETs* este supusă verificării condiției, dacă aceasta se conține în $V \bigcup (X - V^+_{F-F_i})$. La primul răspuns afirmativ, procesul verificării determinantei X se întrerupe şi din *DETsN* se selectează următoarea determinantă.

Dacă pentru dependența dată $V \to W$ sunt examinate toate determinantele din *DETsN*, atunci valoarea *Rang* pentru această dependență se micşorează cu o unitate. În cazul când *Rang* pentru dependența dată devine egală cu zero, alter ego al acesteia, $W \to V$, se elimină din $\overline{F}$. Determinantele nou-create se transferă din *DETsDEP_Curent* în *DETsN*.

Îndată ce sunt examinate toate elementele din *DETs* sau *DETsN* a devenit vid, procesul de generare a cheilor a luat sfârşit.

Acum, se examinează algoritmul de construire a grafului *PS*. Graful este reprezentat în formă de listă de adiacență: pentru orice nod V se construieşte *ListAD*(V) – lista tuturor nodurilor în care intră muchii din nodul V.

Date de intrare:

F – o mulțime de dependențe funcționale definite pe mulțimea de atribute R.

Date de ieşire:

Graful *PS* pentru F

Structuri de date:

1. Atributele mulțimii R sunt reprezentate cu numere de la 1 la m.
2. Dependențele din F sunt numerotate cu numere de la 1 la n.
3. *PS*$[1:n]$, *PD*$[1:n]$ – tablouri, care conțin atributele părților stângi şi drepte, respectiv, ale dependențelor din F.
4. *ListaDEPs*$[1:m]$ un tablou, în care pentru orice atribut din R este prezentată lista dependențelor funcționale în ale căror părți stângi se găseşte.
5. *ListAD*$[1:n]$ – un tablou în care pentru orice nod notat cu o parte stângă a unei dependențe din F se indică lista de noduri în care pleacă muchiile.

6. $Contor1[1:n]$, $Contor2[1:n]$ – tablouri în care, pentru orice dependență funcțională, este indicat numărul de atribute în părțile stângi.

```
PS_Graf(F, ListAD)
1.    ListaDEPs := ∅; ListAD := ∅; Contor1, Contor2 := 0;
2.    for i = 1 to n do;
3.       for each j ∈ PS(i) do;
4.          ListaDEPs(j) := ListaDEPs(j) ∪ {i}; Contor1(i) := Contor1(i) + 1;
         endfor;
      endfor;
5.    for i = 1 to n do;
6.       Contor2 := Contor1;
7.       for each j ∈ PS(i) do;
8.          for each l ∈ ListaDEPs(j) do;
9.             Contor2(l) := Contor2(l) − 1;
10.            if Contor2(l) = 0 & i ≠ l then ListAD(i) := ListAD(i) ∪ {l};
            endfor;
         endfor;
11.      for each j ∈ PD(i) do;
12.         for each l ∈ ListaDEPs(j) do;
13.            if l ∈ ListAD(i) then ListAD(i) := ListAD(i) ∪ {l};
            endfor;
         endfor;
      endfor;
end PS_Graf.
```

În continuare, se va analiza algoritmul PS_Graf. Linia 1 se execută în $O(|F|)$ timp. Liniile 2-4 atribuie valorile inițiale pentru $ListaDEPs$, $Contor1$, $Contor2$ şi necesită $O(||F||)$ timp. În liniile 5-10, pentru un atribut dat, se găsesc părțile stângi care îl conțin. Nu este greu de văzut că complexitatea temporală a acestor linii este $O(||F||)$.

Pentru calcularea liniilor 11-13, de asemenea, se consumă un timp proporțional cu $||F||$. În acestea, pentru o dependență i dată, în $ListAD(i)$ se adaugă partea stângă a dependenței l, care satisface condiția $PD(i) \cap PS(l) \neq \varnothing$. Deoarece liniile 5-13 se execută pentru orice dependență din F, complexitatea temporală a algoritmului PS_Graf este $O(|F| \cdot ||F||)$.

Trebuie menționat că, în multe probleme, pe grafuri, alegerea formei de reprezentare a acestuia (matrice de adiacență, matrice de incidență, listă de adiacență) reprezintă un factor important în existența unui algoritm eficient. Pe de altă parte, trecerea de la o formă de reprezentare la alta este destul de simplă şi poate fi realizată în timp $O(|S|^2)$, unde $|S|$ reprezintă numărul de noduri ale grafului.

Algoritmul de determinare a componentelor tare conexe se bazează pe căutarea în adâncime şi este reprezentat în [8]. Complexitatea acestui algoritm este $O(max(|S|,|E|)$,

unde $|S|$ reprezintă numărul de noduri, iar $|E|$ – numărul de muchii. Aceeaşi complexitate temporală o are algoritmul de construire a ciclului Euler. Prin urmare (dacă este dat graful PS), construirea listei *ListaDEPs* necesită $O(max(|S|,|E|)$ timp. Aşadar, pregătirea *ListaDEPs* , *Rang* şi $\overline{F}$ necesită $O(|F|\cdot||F||)$ timp.

Referințe:

[1] Cotelea, Vitalie. *Un algoritm brut de căutare a cheilor nesintetizate*. Studia Universitatis, nr.2. În curs de apariție

[2] Zu C.T., Johnson D.T. *On the complexity of finding the set of candidate keys for a given set of funcțional dependencies.* – Information Processing Letters, 1976, V. 5, N. 4, p.100-101.

[3] Beeri, C.; Bernstein, P.A**.** *Computational Problems Related to the design of Normal Form Relations Schemes,* ACM Trans. Database Syst., V.4, N 1, p.30 … 59, March 1979.

[4] Maier, D. *The theory of relational database.* Computer Science Press, 1983, 637 p.

[5] Cotelea, Vitalie. *Baze de date relationale: proiectare logica*. Editura ASEM, Chişinău, 1997, 290 p.

[6] Modele şi algoritmi de proiectare logică a bazelor de date. Editura ASEM, Chişinău, 2009, 266 pag.

[7] Ore, O. Teoria grafov.- M.: Nauca, 1980, 336 p.

[8] Aho, Alfred V. Hopcroft, John E. and Ullman, Jeffrey D.. *The Design and Analysis of Computer Algorithms.* Addison-Wesley, Reading, MA, 1974, 470 p.

VI. STATISTICĂ ŞI MATEMATICĂ

ВЕРХНЯЯ ОЦЕНКА ДЛЯ ЧИСЛА ГИПЕРГРАНЕЙ *n*-МЕРНОГО ГИПЕРБОЛИЧЕСКОГО ТАЙЛА

Профессор, д-р ***Виталий МАКАРОВ,***
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова;
Конф. унив. д-р ***Владимир БАЛКАН****, МЭА*

In work it is shown that tile of non-tile-transitive tiling of the Lobachevsky space can have an arbitrarily large number hyperfaces.

In the review [4] among the unresolved questions the following is specified also: whether there is an upper (superior) bound for the number of faces of three-dimensional tile in monohedral tiling. Thus, a generalized construction of Boroczky's tiling us to prove the following theorem:

Theorem. *In monohedral non-tile-transitive (both face-to-face and non-face-to-face) tiling of n – dimensional Lobachevsky space Λ^n there is no global (i.e. some constant $c(n)$ depending only on n) upper bound of number of hyperfaces on n-dimensional hyperbolic tile, i.e. whatever number $L>0$ you can specify such tiling from considered classes, the tile which will be by number of hyperfaces, greater than L.*

Keywords and phrases: *upper bound theorem, monohedral (with a single isometric prototile); upper bound of number of hyperfaces on hyperbolic n-dimensional tile.*

В работе показывается, что тайл неправильного разбиения пространства Лобачевского может иметь сколь угодно большое число гиперграней. В работе авторов [3] указывалось, что «отмеченное свойство разбиение К.Берецкого пространства Лобачевского Λ^n будет полезно и при исследовании ряда других вопросов дискретной геометрии пространства Лобачевского». Дадим тому подтверждающий пример.

В обзоре [4] среди нерешенных вопросов указан и следующий: имеется ли верхняя оценка для числа граней трехмерного тайла в моноэдральном разбиении? Напомним терминологию, используемую в работе автора Долбилина Н.П. [4]. Многогранник называется тайлом, если из его копий можно собрать разбиение. Разбиение называется моноэдральным, если все его ячейки попарно конгруэнтны. Если (моноэдральное) разбиение – правильное, то его тайл называется стереоэдром. В первых двух определениях никаких ограничений на тип разбиения (правильность, нормальность) не накладывается.

Если этот вопрос рассматривать в классе *ненормальных* правильных разбиений *эвклидова* пространства E^3, то ответ на него можно найти еще в работе А.М. Заморзаева [2] (из контекста очевидна *n*-мерность конструкции). Если рассматривать этот же вопрос в классе *нормальных правильных* разбиений эвклидова пространства E^n, то, как отмечает сам автор [5], ответ тоже достаточно очевиден: оценка сверху числа

граней стереоэдра следует из основной теоремы Делоне-Сандаковой о нормальных правильных разбиениях эвклидова пространства [1]. В докладе [6] построено бесконечное множество федоровских групп трехмерного пространства Лобачевского. Из построения следует, по меньшей мере, счётность числа различных топологических типов многогранников (k-угольные призмы), каждый из которых счётным числом способов нормально и правильно разбивает пространство Лобачевского. Отсюда следует, что число граней у нормального правильного стереоэдра трехмерного пространства Лобачевского неограниченно. Из этого результата достаточно легко следует и неограниченность числа граней трехмерного ненормального стереоэдра пространства Лобачевского. Доказательство аналогичных рассуждений для некомпактных n-мерных кристаллографических разбиений Λ^n, как указано выше, достаточно сложно и неконструктивно.

Для класса *неправильных* разбиений n-мерного пространства Лобачевского Λ^n доказательство неограниченности числа гиперграней тайла проводится относительно легко и конструктивно, если использовать указанное выше обобщение конструкций К.Берецкого. Действительно, если мы будем подбирать сдвиг t вдоль прямой l так, чтобы в один куб «нижнего» разбиения проектировалась не звезда узла, а k-я корона куба «верхнего» кубильяжа (куб, ребро которого в $(2k+1)$ раз длиннее ребра куба исходного кубильяжа, на рис. 1 k=1), то очевидно, что полученный n-мерный обобщенный многогранник К.Берецкого такого разбиения будет иметь (за счет произвола выбора k) неограниченно большое число гиперграней.

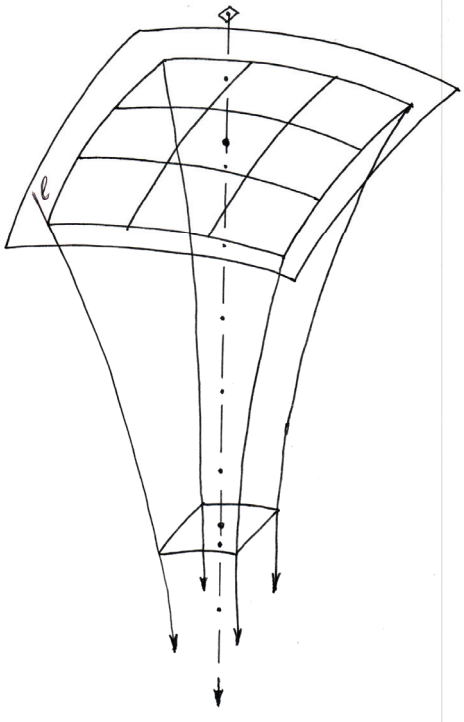


Рис. 1

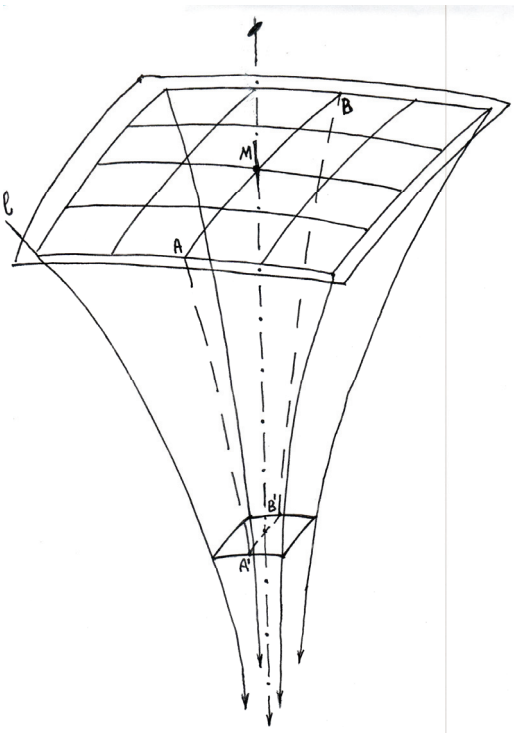


Рис. 2

Столь же очевидно, что аналогичный результат мы получим и в случае, если мы будем выбирать перенос t так, чтобы в куб «нижнего» разбиения проектировался бы

куб «верхнего» разбиения, составленный из k^3 геодезических кубиков этого разбиения, т.е. имеющий длину ребра в k-раз большую, чем длина ребра геодезического куба (см. рис. 2, k=4). Возьмем при этом k четным и разрежем тайл какой-нибудь одной гиперплоскостью его симметрии (напр. плоскостью $ABB'A'$ на рис. 2). Разнесём эту разрезку в каждый тайл орисферического слоя при помощи группы орициклических переносов, порожденной орициклическими переносами, определяемыми ребрами «нижнего» геодезического куба (т.е. фактически с помощью группы, изоморфной $(n-1)$-мерной группе параллельных переносов «нижней» орисферы). Если полученный орисферический слой мы размножим группой $<t>$, то получим ненормальное неправильное разбиение Λ^n. Число гиперграней у тайла этого ненормального неправильного разбиения Λ^n (как очевидно ввиду произвола выбора k) может быть сделано сколь угодно большим. Таким образом, обобщенная конструкция разбиения К.Берецкого нам позволила доказать следующую теорему:

Теорема. В моноэдральном неправильном (как нормальным, так и ненормальным) разбиении n-мерного пространства Лобачевского Λ^n не существует глобальной (т.е. зависящей только от n) оценки сверху числа гиперграней n-мерного тайла, т.е. каково бы ни было число $L>0$, можно указать такое разбиение из рассматриваемых классов, тайл которого будет иметь число гиперграней, большее чем L.

Отметим, наконец, что при n=2, т.е. на плоскости Лобачевского, доказательство разве что упрощается.

Работа поддержана грантом N. 08-01-00565 Р. Ф. Ф. И. и грантом N. 08-01-90102 Р. Ф. Ф. И. – Молдова.

Литература:

1. Делоне Б. Н., Сандакова Н. Н. *Теория стереоэдров.* Тр. МИАН СССР, т.64. М. 1961, с. 28-51.
2. Заморзаев А. М. *О ненормальных правильных разбиениях эвклидова пространства.* Докл. АН СССР, 1965, т.161, №.1, с.30-32.
3. Makarov V.S., Balcan V.V. *Asupra unei proprietati remarcabile a descompunerii K.Boroczky pentru spațiul Lobatchevski* Λ^n. Analele ASEM, Editia VII-a Ed. ASEM, Chisinau, 2009, p.434-437.
4. Долбилин Н.П. *Разбиение пространства на многогранники.* Труды II Всероссийской научной школы «Математические исследования в кристаллографии, минералогии, и петрографии». Апатиты: Изд-во «K&M» 2006, с.7-18.
5. Долбилин Н.П. *Локальная теория полиэдральных комплексов.* Труды III Всероссийской научной школы «Математические исследования в кристаллографии, минералогии, и петрографии». Апатиты: Изд-во «K&M» 2007, с.28-44.
6. Макаров В.С. *Об одном классе разбиений пространства Лобачевского*. Докл. АН СССР, 1965, 161, №2, с.277-278.

CRITERIUL EXISTENȚEI TOPOLOGIILOR CONEXE ÎN GRUPURI ABELIENE DIVIZIBILE

Conf. univ. dr. ***Pavel CHIRCU***

A criterion of existence of a connected group topology on a divizible abelian group is proved.

În prezenta lucrare sunt descrise grupurile abeliene divizibile ce admit topologii de grup conexe. Toate topologile considerate aici sunt de tip Hausdorf. Rezultatul respectiv a fost enunțat anterior în [1].

Prin $|X|$ se notează cardinalitatea mulțimii X.

Conform [2], fiecărui grup topologic G i se asociază un alt grup:

$\hat{G}=\{f \mid f:[0;1) \to G,\ \exists\ \ 0 = t_0<t_1< \ldots <t_n = 1,\ \exists\ g_1, g_2, \ldots, g_n, f(t) = g_i\ \forall t\in[t_{i-1}, t_i)\ \forall i=\overline{1,n}\}$.

Se verifică uşor că $\hat{G}$, în raport cu operația de adunare, definită de relația $(f+g)(t) = f(t) + g(t)\ \forall t\in[0;1)$, constituie un grup abelian. Mai mult decât atât, dacă B_0 este o bază de vecinătăți a elementului neutru în grupul G, atunci $\hat{G}$, considerat cu topologia în care mulțimile

$$W(V,\varepsilon)=\{h\in \hat{G} \mid \mu\{t\in[0;1) \mid h(t)\notin V\} < \varepsilon\}\ (V\in B_0, \varepsilon>0)$$

formează bază de vecinătăți ale elementului neutru din $\hat{G}$, reprezintă un grup topologic conex ($\mu(X)$ – măsura Lebegue a mulțimii X). Plus la aceasta $\left|\hat{G}\right| = max\left\{2^{\aleph_0}; |G|\right\}$.

Lema 1. Dacă A este un grup abelian divizibil, atunci $\hat{A}$ este de-asemenea un grup abelian divizibil.

Demonstrație. Fie $h\in\hat{A}$ şi m – natural, atunci există $t_0=0<t_1<t_2<\ldots<t_n=1$ şi $a_1, a_2, \ldots, a_n\in A$, astfel că $h(t)=a_i\ \forall t\in\left[t_{i-1}, t_i\right)\ \forall i=\overline{1,n}$. Deoarece A este divizibil, există $b_1, b_2, \ldots, b_n\in A$, astfel că $mb_i=a_i\ \forall i=\overline{1,n}$. Considerăm elementul $h_1\in\hat{A}$ definit prin $h_1(t)=b_i\ \forall t\in\left[t_{i-1}, t_i\right)\ \forall i=\overline{1,n}$. Atunci $mh_1=h$. Lema e demonstrată.

Lema 2. Dacă A este un p-grup abelian periodic, atunci $\hat{A}$ este de asemenea un p-grup periodic.

Demonstrație. Fie h un element arbitrar $\hat{A}$. Atunci există $t_0=0<t_1<t_2<\ldots<t_n=1$ şi $a_1, a_2, \ldots, a_n\in A$, astfel că $h(t)=a_i\ \forall t\in\left[t_{i-1}, t_i\right)\ \forall i=\overline{1,n}$. Deoarece A este un p-grup periodic, există $p^{k_i}\in N$, astfel că $p^{k_i}\cdot a_i=0$. Dacă $m=max\left(k_1, k_2, \ldots, k_n\right)$, atunci $\forall t\in\left[t_{i-1}, t_i\right)$, adică $p^m\cdot h(t)=p^{m-k_i}\left(p^{k_i}\cdot a_i\right)=p^{m-k_i}\cdot 0=0\ \ \forall i=\overline{1,n}$, adică $p^m h=0$. Lema e demonstrată.

Lema 3. Dacă H este un subgrup dens peste tot în G, atunci $\hat{H}$ este dens peste tot în $\hat{G}$.

Demonstrație. Fie $f\in\hat{G}$ şi o vecinătate U arbitrară a sa. Atunci există o vecinătate $V\in B_0$ şi $\varepsilon>0$, astfel că $f+W\left(V, \varepsilon\right)\subseteq U$. De-asemenea există $g_1, g_2, \ldots, g_n\in G$ şi $0=t_1<t_2<\ldots<t_n=1$, astfel că $f(t)=g_i\ \forall t\in\left[t_{i-1}, t_i\right)\ \forall i=\overline{1,n}$.

Deoarece H este dens peste tot în G, rezultă că $\forall\ i=\overline{1,n}$ există $h_i \in H$ cu proprietatea $h_i \in V + g_i$. Considerăm elementul $f_1 \in G$ dat de relația $f_1(t)=h_i\ \forall\ t\in\left[t_{i-1},t_i\right)\ \forall\ i=\overline{1,n}$. Evident că $f_1 \in \hat{H}$ şi $\forall\ i=\overline{1,n}$ şi $\forall\ t\in\left[t_{i-1},t_i\right)$

$$(f_1-f)(t)=f_1(t)-f(t)=h_i-g_i\in V+g_i-g_i=V,$$

adică $(f_1-f)(t)\in V\ \ \forall\ t\in[0,1)$. Atunci $\mu\{t\in[0,1)/(f_1-f)t\notin V\}=\mu(\emptyset)=0<\varepsilon$ şi deci $f_1-f\in W(V,\varepsilon)$. Deci $f_1\in fW(V,\varepsilon)\subset U$. Astfel, orice vecinătate U a unui element arbitrar f din G conține elemente din $\hat{H}$, adică $\hat{H}$ este dens peste tot în $\hat{G}$. Lema este demonstrată.

Lema 4. Fie $\{A_\alpha|\ \alpha\in\Omega\}$ – o familie de grupuri abeliene. Atunci $\left(\sum\limits_{\alpha\in\Omega}\oplus A_\alpha\right)^{\wedge}=\sum\limits_{\alpha\in\Omega}\oplus\hat{A}_\alpha$.

Demonstrație. Deoarece $\forall\ \alpha\in\Omega\ \ A_\alpha\subseteq\sum\limits_{\alpha\in\Omega}\oplus A_\alpha$, rezultă că $\hat{A}_\alpha\subseteq\left(\sum\limits_{\alpha\in\Omega}\oplus A_\alpha\right)^{\wedge}$ şi deci $\sum\limits_{\alpha\in\Omega}\hat{A}_\alpha\subseteq\left(\sum\limits_{\alpha\in\Omega}\oplus A_\alpha\right)^{\wedge}$. Să arătăm acum că $\sum\limits_{\alpha\in\Omega}\hat{A}_\alpha=\sum\limits_{\alpha\in\Omega}\oplus\hat{A}_\alpha$. Într-adevăr, dacă $h_{\alpha_1}+h_{\alpha_2}+\ldots+h_{\alpha_k}=0$ pentru $h_{\alpha_i}\in A_{\alpha_i}$, atunci $(h_{\alpha_1}+h_{\alpha_2}+\ldots+h_{\alpha_k})(t)=0\ \ \forall\ t\in[0,1)$, adică $h_{\alpha_1}(t)+h_{\alpha_2}(t)+\ldots+h_{\alpha_k}(t)=0\ \ \forall\ t\in[0,1)$. Deoarece $\forall\ j=\overline{1,k}\ \ h_{\alpha_j}(t)\in A_{\alpha_j}$, atunci, ținând cont că suma grupurilor A_α este directă, avem $h_{\alpha_j}(t)=0\ \ \forall\ t[0,1)$, adică $h_{\alpha_j}=0\ \ \forall\ j=\overline{1,k}$. Astfel am căpătat că $\sum\limits_{\alpha\in\Omega}\oplus\hat{A}_\alpha\subseteq\left(\sum\limits_{\alpha\in\Omega}\oplus A_\alpha\right)^{\wedge}$. Să demonstrăm acum incluziunea inversă.

Fie $h\in\left(\sum\limits_{\alpha\in\Omega}\oplus A_\alpha\right)^{\wedge}$. Atunci există $g_1,g_2,\ldots,g_n\in\sum\limits_{\alpha\in\Omega}\oplus A_\alpha$ şi $t_0=0<t_1<t_2<\ldots<t_n=1$, astfel că $h(t)=g_i\ \forall\ t\in\left[t_{i-1},t_i\right)\ \forall\ i=\overline{1,n}$. Astfel există $\alpha_1,\alpha_2,\ldots,\alpha_n\in\Omega$, încât avem reprezentările:

$$g_1=a_{\alpha_1 1}+a_{\alpha_2 1}+\ldots+a_{\alpha_k 1}$$
$$g_2=a_{\alpha_1 2}+a_{\alpha_2 2}+\ldots+a_{\alpha_k 2}$$
$$----------$$
$$g_n=a_{\alpha_1 n}+a_{\alpha_2 n}+\ldots+a_{\alpha_k n}$$

unde: $a_{\alpha_j i}\in A_{\alpha_j}\ \ \forall\ j=\overline{1,k}$ şi $\forall\ i=\overline{1,n}$.

Considerăm acum elementele $h_{\alpha_1},h_{\alpha_2},\ldots,h_{\alpha_k}$ date de relațiile $h_{\alpha_j}(t)=a_{\alpha_j i}\ \ \forall\ j=\overline{1,k}$ şi $\forall\ t\in\left[t_{i-1},t_i\right)\ \forall\ i=\overline{1,n}$. Atunci $\forall\ t\in\left[t_{i-1},t_i\right)\ (h_{\alpha_1}+h_{\alpha_2}+\ldots+h_{\alpha_k})(t)=\ h_{\alpha_1}(t)+h_{\alpha_2}(t)+\ldots+h_{\alpha_k}(t)=a_{\alpha_1 i}+a_{\alpha_2 i}+\ldots+a_{\alpha_k i}=g_i$. Deci $h_{\alpha_1}+h_{\alpha_2}+\ldots+h_{\alpha_k}=h$. Astfel, orice element din $\left(\sum\limits_{\alpha\in\Omega}\oplus A_\alpha\right)^{\wedge}$ aparține $\sum\limits_{\alpha\in\Omega}\oplus\hat{A}_\alpha$, adică $\left(\sum\limits_{\alpha\in\Omega}\oplus A_\alpha\right)^{\wedge}\subseteq\sum\limits_{\alpha\in\Omega}\oplus\hat{A}_\alpha$. Lema este demonstrată.

Lema 5. Pentru orice număr prim p $\left(Z(p^\infty)\right)^{\wedge}$ este algebric izomorf cu $\sum\limits_{2^{\aleph_0}}\oplus Z(p^\infty)$.

Demonstrație. În baza lemelor 1 şi 2 $\left(Z\left(p^{\infty}\right)\right)^{\wedge}$ este un *p*-grup periodic şi divizibil şi $\left|\left(Z\left(p^{\infty}\right)\right)^{\wedge}\right| = max\left\{2^{\aleph_0}, \left|Z\left(p^{\infty}\right)\right|\right\} = 2^{\aleph_0}$. Deci $\left(Z\left(p^{\infty}\right)\right)^{\wedge}$ este algebric izomorf cu $\sum_m \oplus Z\left(p^{\infty}\right)$ (a se vedea [3] p.125). Atunci $2^{\aleph_0} = \left|\sum_m \oplus Z\left(p^{\infty}\right)\right| = max\left\{m, \left|Z\left(p^{\infty}\right)\right|\right\} = max\left\{m, \aleph_0\right\}$. De unde rezultă că $m = 2^{\aleph_0}$. Lema este demonstrată.

Lema 6. Dacă $m, n \geq 2^{\aleph_0}$, atunci $\left(\sum_n \oplus Z\left(p^{\infty}\right)\right)^{\wedge}$ este algebric izomorf cu $\sum_n \oplus Z\left(p^{\infty}\right)$ şi $\left(\sum_m \oplus Q\right)^{\wedge}$ este algebric izomorf cu $\sum_m \oplus Q$.

Demonstrație. Deoarece $m \geq 2^{\aleph_0}$ $\left|\left(\sum_n \oplus Z\left(p^{\infty}\right)\right)^{\wedge}\right| = max\left\{2^{\aleph_0}, \left|\sum_n \oplus Z\left(p^{\infty}\right)\right|\right\} =$ $= max\left\{2^{\aleph_0}, n\right\} = n$. Însă $\left(\sum_n \oplus Z\left(p^{\infty}\right)\right)^{\wedge}$ este un grup periodic şi divizibil (conform lemelor 1 şi 2) şi are puterea *n*. Atunci el este algebric izomorf cu $\sum_n \oplus Z\left(p^{\infty}\right)$ (a se vedea [3] p.125).

Evident că $\left(\sum_m \oplus Q\right)^{\wedge}$ este un grup fără torsiuni şi, conform lemei 1, divizibil. Deci el este algebric izomorf cu $\sum_s \oplus Q$ (a se vedea [3] p.125). De-aceea $\left|\sum_s \oplus Q\right| = \left|\left(\sum_m \oplus Q\right)^{\wedge}\right| =$ $= max\left\{2^{\aleph_0}, \left|\sum_m \oplus Q\right|\right\} = max\left\{2^{\aleph_0}, m\right\} = m \geq 2^{\aleph_0}$. Rezultă că $s = m$. Lema este demonstrată.

Teorema. Un grup abelian divizibil admite topologie de grup conexă atunci şi numai atunci când cardinalitatea sa nu este mai mică decât puterea continuumului.

Demonstrație. *Necesitatea*. Dacă τ este o topologie conexă a grupului abelian divizibil *A*, atunci $\left(A, \tau\right)$, în calitatea sa de spațiu topologic conex, are cardinalitatea mai mare sau egală cu puterea continuumului (a se vedea [4]).

Suficiența. Fie *A* un grup abelian divizibil cu proprietatea $2^{\aleph_0} \leq |A|$. Conform [3] (p.125), *A* este o sumă directă de grupuri aditive ale câmpului de numere raționale *Q* şi *p*-grupuri cuaziciclice $Z\left(p^{\infty}\right)$, adică

$$A = \sum_m \oplus Q \oplus \sum_{p \in P} \oplus \left(\sum_{n_p} \oplus Z\left(p^{\infty}\right)\right).$$

Careva din numerele $m, n_p, p \in P$ este mai mare sau egal cu $2^{\aleph_0}$ (în caz contrar, ținând cont de teorema lui Konig, am avea:

$$|A| = m + \sum_{p \in P} n_p \leq \underbrace{2^{\aleph_0} + \ldots + 2^{\aleph_0}}_{\aleph_0 \; ori} < \left(2^{\aleph_0}\right)^{\aleph_0} = 2^{\aleph_0},$$

adică $|A| < 2^{\aleph_0}$, ceea ce contrazice ipoteza $|A| \geq 2^{\aleph_0}$).

Notăm $P' = \left\{ p \in P \,\middle|\, n_p \geq 2^{\aleph_0} \right\}$. Sunt posibile două cazuri:

1) $m \geq 2^{\aleph_0}$
2) $m < 2^{\aleph_0}$.

Examinăm cazul 1 şi considerăm grupul $B = \sum_{\alpha \in \Delta} \oplus Q_\alpha + \sum_{p \in P'} \oplus \sum_{\gamma \in \Gamma_p} \oplus Z_\gamma \left(p^\infty \right)$,

unde $Q_\alpha \cong Q$, $Z_\gamma \left(p^\infty \right) \cong Z\left(p^\infty \right)$, $\forall \alpha \in \Delta$, $\forall \gamma \in \Gamma_p$ şi $|\Delta| = m$, $\left| \Gamma_p \right| = n_p$, $\forall\, p \in P'$. Fie T – grupul rotațiilor cercului considerat cu topologia obişnuită, indusă din topologia planului de coordonate, care este algebric izomorf cu $\sum_{2^{\aleph_0}} \oplus Q \oplus \sum_{p \in P} \oplus Z\left(p^\infty \right)$. Atunci există un omomorfizm injectiv *f* al grupului *B* în grupul

$$C = \sum_{\alpha \in \Delta} \oplus \mathrm{T}_\alpha \oplus \sum_{p \in P'} \oplus \sum_{\gamma \in \Gamma_p} \oplus \mathrm{T}_{p\gamma} \ ,$$

unde $\mathrm{T}_\alpha \cong \mathrm{T}_{p\gamma} \cong \mathrm{T}$, $\forall \alpha \in \Delta \ \forall\, p \in P' \ \forall \gamma \in \Gamma_p$ astfel că $f\left(Q_\alpha \right) \leq \mathrm{T}_\alpha$, $f\left(Z_\gamma \left(p^\infty \right) \right) \leq \mathrm{T}_{p\gamma}$. Aici grupul *C* este considerat cu topologia indusă din topologia produsului topologic al spațiilor $\mathrm{T}_\alpha, \mathrm{T}_{p\gamma}$ $\forall \alpha \in \Delta \ \forall\, p \in P' \ \forall \gamma \in \Gamma_p$. Deoarece $f\left(Q_\alpha \right)$ este dens peste tot în T_α, iar $f\left(Z_\gamma \left(p^\infty \right) \right)$ este dens peste tot $\mathrm{T}_{p\gamma}$, rezultă că $f(B)$ este dens peste tot în *C*.

Atunci, conform lemei 3 $\left(f(B) \right)^\wedge$, este dens peste tot în $\hat{C}$. În baza lemelor 4 şi 6 şi ținând cont de faptul că *B* este izomorf cu $f(B)$, rezultă că $\left(f(B) \right)^\wedge$ este algebric izomorf cu *B*. Fie $\alpha_1 \in \Delta$. Deoarece T_{α_1} este algebric izomorf cu $\sum_{2^{\aleph_0}} \oplus Q \oplus \sum_{p \in P} \oplus Z\left(p^\infty \right)$, atunci, în baza lemelor 4 şi 5, rezultă că $\left(\mathrm{T}_{\alpha_1} \right)^\wedge$ este algebric izomorf cu $\sum_{2^{\aleph_0}} \oplus Q \oplus \sum_{p \in P} \oplus \left(\sum_{2^{\aleph_0}} \oplus Z\left(p^\infty \right) \right)$. Dar $\forall\, p \in P \setminus P' \ \left| n_p \right| < 2^{\aleph_0}$ şi deci rezultă că $\left(\mathrm{T}_{\alpha_1} \right)^\wedge$ conține un subgrup de forma $H = \sum_{p \in P \setminus P'} \oplus \left(\sum_{n_p} \oplus Z\left(p^\infty \right) \right)$. Atunci $\left(f(B) \right)^\wedge \oplus H \cong f(B) \oplus H$ este algebric izomorf cu grupul *A*. Deci putem considera că $\left(f(B) \right)^\wedge \leq A \leq \hat{G}$. Deoarece $\left(f(B) \right)^\wedge$ este conex şi conform lemei 3, dens peste tot în $\hat{C}$, rezultă că *A,* în topologia indusă din $\hat{C}$, este un grup topologic conex. Astfel, în acest caz, grupul *A* admite topologie de grup conexă.

Examinăm acum cazul 2 şi considerăm grupul

$$B = \sum_{p \in P'} \oplus \left(\sum_{\gamma \in \Gamma_p} \oplus Z_\gamma \left(p^\infty \right) \right),$$

unde: $P' = \left\{ p \in P \,\middle|\, n_p \geq 2^{\aleph_0} \right\} \neq \varnothing$ şi $Z_\gamma \left(p^\infty \right) \cong Z\left(p^\infty \right)$ $\forall$ $\gamma \in \Gamma_p$ iar $\left| \Gamma_p \right| = n_p$. Atunci există un omomorfizm injectiv *f* al grupului *B* în grupul

$$C = \sum_{p \in P'} \oplus \left(\sum_{\gamma \in \Gamma_p} \oplus \mathrm{T}_{p\gamma} \right),$$

unde $\mathrm{T}_{p\gamma} \cong \mathrm{T}$, $\forall\, p \in P' \ \forall \gamma \in \Gamma_p$ astfel că $f\left(Z_\gamma \left(p^\infty \right) \right) \leq \mathrm{T}_{p\gamma}$. Aici grupul *C* este considerat cu topologia indusă din topologia produsului topologic al spațiilor

$T_{p\gamma}$ $\forall p \in P' \ \forall \gamma \in \Gamma_p$. Deoarece $f\left(Z_\gamma\left(p^\infty\right)\right)$ este dens peste tot în $T_{p\gamma}$, rezultă că $f(B)$ este dens peste tot în *C*.

Atunci, conform lemei 3 $\left(f(B)\right)^\wedge$, este dens peste tot în $\hat{C}$. În baza lemelor 4 şi 6 şi ținând cont de faptul că *B* este izomorf cu $f(B)$, rezultă că $\left(f(B)\right)^\wedge$ este algebric izomorf cu *B*. Există $p_1 \in P$, încât $\left|\Gamma_{p_1}\right| \geq 2^{\aleph_0}$ şi fie $\gamma_1 \in \Gamma_{p_1}$. Atunci, în baza lemelor 4 şi 5 $\left(T_{p_1\gamma_1}\right)^\wedge$, este algebric izomorf cu $\sum_{2^{\aleph_0}} \oplus Q \oplus \sum_{p\in P} \oplus \left(\sum_{2^{\aleph_0}} \oplus Z\left(p^\infty\right)\right)$. Deoarece $m < 2^{\aleph_0}$ şi $\forall p \in P \setminus P'$ $\left|n_p\right| < 2^{\aleph_0}$, rezultă că $\left(T_{p_1\gamma_1}\right)^\wedge$ conține un subgrup de forma $H = \sum_m \oplus Q \sum_{p\in P\setminus P'} \oplus \left(\sum_{n_p} \oplus Z\left(p^\infty\right)\right)$. Atunci $\left(f(B)\right)^\wedge \oplus H \cong f(B) \oplus H$ este algebric izomorf cu grupul *A*. Deci, putem considera că $\left(f(B)\right)^\wedge \leq A \leq \hat{G}$. Deoarece $\left(f(B)\right)^\wedge$ este conex şi, conform lemei 3, dens peste tot în $\hat{C}$, rezultă că *A,* în topologia indusă din $\hat{C}$, este un grup topologic conex. Astfel, şi în acest caz grupul *A* admite topologie de grup conexă.

Bibliografie:

1. П.И. Кирку. *Делимые абелевы группы, допускающие связные топологизациии, Топологическая алгебра, Тезисы лекций и научных сообщений Республиканской школы.* Кишинев, Штиинца, 1988, с.37,38.
2. S. Hartman, I. Micyelsky. *On the imbedding of topological groups into connected topological groups.* Colloq. Math., 5, 1958, p.167-169.
3. Л. Фукс. *Бесконечные абелевы группы.* Мир, Москва, 1974.
4. П.С. Александров. *Введение в теорию множеств и общую топологию.* М.: Наука, 1977.

ASPECTE METODOLOGICE ALE ECONOMETRIEI

Prof. univ. dr. ***Ion PÂRȚACHI***

„Pour moi, enseigner, c`est comprendre;
Nous maîtrisons, bien mieux des notions que nous cherchons
à transmettre, c`est le meilleur test de notre propre compréhension"
Jean Marc Levy Leblond

Modalitatea de prezentare a econometriei (în optica economiştilor) urmăreşte două obiective: înțelegerea, fie şi intuitivă, a metodelor prezentate, posibilitatea de aplicare a metodelor, în mod corect, inclusiv interpretarea deplină a rezultatelor obținute (inclusiv a rezultatelor oferite de pachetele de programe frecvent axate pe astfel de metode).

Studiul proceselor economice presupune existența de statistici privind o serie de indicatori meniți să definească ansamblul economic în tot ceea ce are caracteristic. În majoritatea cazurilor, informațiile sunt culese pentru un eşantion, deoarece anumite cauze obiective şi subiective fac imposibilă obținerea de informații pe întreaga colectivitate.

Cercetătorul trebuie să fie complet edificat asupra categoriilor economice care acționează în cadrul sistemului economic. Este necesar ca cercetătorul să cunoască o serie de aspecte care se cer clarificate în etapa de elaborare a modelului. De exemplu, sfera de cuprindere a variabilelor economice, factorii economici şi extraeconomici care intervin în domeniul analizat, aspectele de ordin financiar, administrativ, psihologic, care pot să-şi aducă un aport la evoluția fenomenului, de asemenea, se cer cunoştințe aprofundate în domeniul statisticii pentru rezolvarea unor probleme, precum definirea formei liniei de regresie, cuantificarea variabilelor, evitarea, de la bun început, a unor vicisitudini de ordin statistic.

Econometria, conform savantului S.Aivazean (14, p.17), reprezintă o disciplină ştiințifică de sine stătătoare, care reuneşte totalitatea rezultatelor teoretice, procedeelor, metodelor şi modelelor, destinate ca, pe baza (i) teoriei economice, (ii) statisticii economice şi măsurilor economice, (iii) instrumentarului matematico-statistic, să ofere o expresie cantitativă concretă legităților generale (calitative), determinate de teoria economică.

Esența econometriei constă anume în sinteza economiei, statisticii economice şi matematicii. Fiecare cercetare se desfăşară în cadrul unui anumit model sau sistem de modele de o construcție rațională, care pun în evidență principalele laturi ale procesului supus modelării, din mediul economic ce ne înconjoară, prin eliminarea elementelor neesențiale.

În procesele economice există un nucleu de moştenire, care trebuie păstrat şi îmbunătățit, deschizând drum pentru un nou avânt. Se cere înțeles că nimic nu se petrece în economie întâmplător, de aceea, pe deplin se justifică aplicarea concepției matematico-euristice în analiza concretă a datelor statistice, mai ales a datelor stocastice ale econometriei. W. Leontieff a dat o argumentare conceptuală a aplicației legilor generale şi legităților naturii, societății şi tehnicii în econometrie: „Pentru a aprofunda fundamentul sistemului nostru analitic, este necesar, fără a şovăi, de ieşit peste limitele fenomenelor economice, la care ne mărgineam până acum". Problema cunoaşterii fundamentale a proceselor de producere duce, neapărat, la domeniul ştiințelor inginereşti. Academicianul S. Şatalin, în prefața la lucrarea lui W.Leontieff (15),, menționa că „...el nu face practică fără teorie şi argumentare metodologică ştiințifică".

Perceperea realității prin intermediul unui model o întâlnim şi la Tudorel Andrei şi Regis Bourbonnais (1, p.21): De la lumea reală la spațiul mental, apoi la modelul econometric.

Se ştie că teoria economică nu este utilă, dacă nu poate fi testată, iar econometria este anume ştiința care testează teoria economică, econometria este procesul de adaptare a modelelor statistico-matematice cu date economice şi sociale reale, ea este ştiința care foloseşte teoria economică şi metodologia statistică pentru a analiza datele din perioadele de timp anterioare, pentru a face recomandări cu privire la politicile cantitative ce trebuie urmate de decidenți. Dacă econometria este după Hendry (6), „aproximarea ştiințifică ce vizează compararea aspectelor economice ale conduitei umane", atunci este necesar de a aborda, în prealabil, unele întrebări generale ale metodei ştiințifice. Prima problemă constă în cunoaşterea realității dacă economia adoptă bine o aproximare ştiințifică şi în ce măsură poate contribui econometria la acest fapt.

Aşadar, analiza econometrică poate fi motivată prin necesitatea îmbunătățirii înțelegerii noastre despre cum funcționează economia şi alte domenii adiacente. Este foarte important a înțelege că econometria utilizează datele de selecție în raport cu variabilele observabile, pentru a studia relațiile economice, adică relațiile funcționale dintre variabilele economice.

Un studiu econometric începe cu formularea unei ipoteze teoretice despre relația dintre mărimile considerate, a unui model bazat pe teoria economică. Teoria economică indică o mulțime de relații deterministe între variabile, care, ulterior, sunt transformate în relații econometrice, ea sugerează, în general, relațiile care interesează, dar nu sugerează magnitudinea cantitativă a efectelor cauzale, de aceea, cadrul conceptual pentru analiză trebuie să furnizeze atât răspunsuri numerice, cât şi o indicație asupra preciziei acestor răspunsuri.

Un studiu econometric presupune:

- *existența prealabilă a unei teorii economice privind fenomenul, procesul sau sistemul economic* cercetat, pe baza căreia se construieşte modelul economic, care reprezintă formalizarea ipotezelor teoriei economice cu privire la fenomenul, procesul sau sistemul investigat;
- *posibilitatea aplicării metodelor inducției statistice* la verificarea ipotezelor teoriei economice; construirea modelului econometric şi rezolvarea acestuia.

Orice studiu econometric presupune prezența datelor pentru analiză, iar calitatea studiului va fi determinată de datele disponibile pentru studiu.

Problema este că foarte rar dispunem de datele exacte de care avem nevoie pentru a examina modelul, iar dacă le avem, ele pot fi din măsurări imprecise obținute, iar, uneori, ipotezele făcute despre proprietățile stocastice ale modelului pot să nu se întâlnească la datele observate şi, în acest, caz metodele de estimare şi inferență pot fi greşite.

Econometria permite confruntarea dintre predicția unei teorii cu realitatea. Totuşi, o dificultate suplimentară survine atunci când predicțiile teoriilor economice sunt, cum a recunoscut-o Haavelmo (7), de natură probabilistă din cauza „factorilor perturbatori": diversitatea şi complexitatea comportamentelor individuale şi erorilor de măsură în variabile. Principiul de informare nu poate fi ,deci, simplu aplicat în cazul când întotdeauna e posibil să i se impute din întâmplare un test negativ. Se convine atunci să-l completeze cu o regulă suplimentară , ştiind că evenimentele cu o înaltă improbabilitate sunt interzise. Aceasta presupune că observarea trebuie să aducă cu sine respingerea teoriei. O astfel de regulă de decizie poate duce la erori. E posibil, în primul rând, de a respinge, din greşeală, o teorie, ceea ce statisticienii numesc eroare de speța întâi. Dar de asemenea e posibil să se accepte din greşeală o teorie. E vorba de o eroare de speța a doua. Această regulă de decizie este rezultată din metoda lui Neuman şi Pearson ce se află în inima teoriei clasice a testelor.

Testele econometrice permit evaluarea teoriilor economice. Dar cum să definim o teorie bună? Mai întâi, ea este coerentă, pe măsură ce o teorie incoerentă este incompatibilă cu toate evenimentele posibile şi ea nu poate, deci, să fie infirmată. O bună teorie este, de asemenea, cea mai generală posibilă. Se vorbeşte aici de o recunoaştere a principiului conform căruia progresul ştiințific e caracterizat prin apariția noilor teorii care le înglobează, pe precedentele. Ele sunt capabile de a explica nu numai aceleaşi fapte ca şi vechile teorii, dar şi unele noi. E posibil, în egală măsură, de justificat generalitatea unei teorii făcând apel la principiul lui Popper, în cazul când o teorie este generală , domeniul ei de aplicație este mare şi, în conescință, ea comportă riscul de a fi infirmată. În final, o bună teorie este simplă în cazul când această simplitate constituie sinonim de precizie în predicții şi, deci, ridică posibilitatea testului. Conform tezei lui Duhem-Quine, respingerea unei teorii poate fi provocată de specificarea rea a unei ipoteze auxiliare care e necesară la formularea unei teorii. Astfel, teoria venitului permanent răspunde nu numai la o ipoteză principală, şi anume aceea a unui consumator maximizând în timp o funcție de utilitate sub o constrângere bugetară, dar în egală măsură, răs-

punde şi la o ipoteză auxiliară referitoare la gradul de buna funcţionare a pieţei de credit. În consecinţă, în caz de refutare, originea problemei nu poate fi localizată cu certitudine. Cercetătorul care apără teoria venitului permanent modifică ipoteza auxiliară introducând constrângeri privind lichiditatea sau modificând atitudinea consumatorului faţă de riscul penibil al veniturilor viitoare. Natural că aceste strategii de cercetare, calificate imunizante, nu pot fi utilizate la nesfârşit existând riscul de eliminare totala.

Pe scurt, dacă econometria este un instrument puternic de informare, nu trebuie de căzut în capcana infirmaţionismului naiv, unde un singur test negativ înlătură o teorie. Din contra, ar trebui privilegiată o versiune sofisticată a infirmaţionismului unde numai repetarea eşecurilor condamnă o teorie.

Rolul esenţial al econometriei rezidă într-o muncă asiduă, deoarece se cere estimarea valorilor parametrilor fără a apela la validitatea modelului. Dacă se întâlnesc dificultăţi empirice, se caută date noi sau se transformă în aşa mod, încât se sfârşeşte prin obţinerea unei ecuaţii conform modelului teoretic.

E vorba de o reacţie a raportului la metodologia lui Popper (12) în condiţiile în care refutarea nu mai prezintă o preocupare a econometriei.

Această apropiere (aproximare) a econometriei intră în criză în anii ’70. Pe de o parte, pe plan empiric, marile modele macroeconometrice de inspiraţie keynesiană, s-au adeverit a fi incapabile de a face previziuni corecte. Pe de altă parte, pe plan teoretic, li se reproşează acestor modele ignorarea comportamentelor individuale.

Dintre criticile cele mai pertinente se remarcă:

1) reprezentarea anticipaţiilor;
2) critica lui Sims; ipoteze teoretice şi de cauzalitate;
3) funcţia de reacţie a autorităţilor şi critica lui Lucas;
4) modele economice cu regimuri multiple.

Reprezentarea anticipaţiilor rezultă în cadrul modelelor economice; anticipările sunt reprezentate prin combinaţii de valori. Anticipaţiile sunt de următoarel tipuri:

a) Naïve = se bazează pe extrapolarea unor valori, în prezent, pentru valori viitoare.
b) Adaptative = se bazează pe modele economice ale căror erori au fost corectate.
c) Extrapolative = variaţiile curente sunt prelungite în perioada viitoare.
d) Raţionale = considerate cele mai bune previziuni.

Anticiparea raţională a unei variabile endogene depinde de valorile anticipate ale variabilei exogene ce o determină. În cazul politicii monetare de expansiune, în cazul în care ea a fost anticipată, creşterile preţurilor şi ale salariilor sunt, de asemenea, anticipate, iar în momentul în care ea are loc, regulile de politică monetară vor rămâne neschimbate.

Critica lui Sims, ipotezele teoretice şi de cauzalitate rezultă, în construirea modelului care pleacă de la decizia autorităţilor care este considerata ca o variabila de politică economică de tip exogen, în sensul că nu se încearcă explicarea comportamentului acestora. Sims a remarcat că ipotezele folosite de modelator influenţează structura şi rezultatele modelului. El propune renunţarea la ipotezele teoretice, importante fiind legăturile de cauzalitate dintre variabilele economice si introduce un nou concept: „ inovaţia unei variabile”. Acest concept se defineşte ca parte din evoluţia unei variabile ce nu este influenţată de activităţi trecute. Cu ajutorul ei, se poate calcula efectul decalat sau instantaneu asupra variabilelor în cadrul şocurilor economice.

Modelul variabilelor foloseşte teoriile lui Sims (13) referitoare la inovaţii. Acestea sunt considerate funcţii decalate unele faţă de celelalte şi nu se face distincţie între tipul varia-

bilelor (exogene sau endogene).Acest model este de tip cutie neagră, în sensul descrierii într-o manieră structurală a comportamentelor agenților economici, iar precizia estimărilor pe termen scurt este destul de mare.

Lucas a observat că neluarea în seamă a funcției de reacție a autorităților are efecte negative asupra comportamentului agentului economic, dar şi asupra economiei naționale. Agentul economic trebuie să-şi creeze modele cu ajutorul cărora pot estima politicile promovate de autorități, deciziile lor fiind în aceste condiții foarte apropiate de situațiile reale. Spre exemplu: dacă agenții economici cunosc că, în următoarele perioade, va avea loc o creştere a prețurilor îşi vor ajusta propriile politici prin măsuri restrictive asupra costurilor. În funcție de politica monetară promovată de autoritatea centrală, agenții economici îşi vor structura viitoarea politică de investiții şi creşteri salariale. Astfel, „critica lui Lucas" exprimă ideea conform căreia utilizarea modelelor econometrice tradiționale, pentru a simula efectele schimbărilor politicilor economice, este incorectă în condițiile în care agenții dotați cu anticipații raționale doresc să-şi modifice comportamentul la reacția schimbărilor regulilor jocului. Ca rezultat, apare o instabilitate a parametrilor modelului.

Față de această situație, reacția econometricienilor este dublă. Pe de o parte, accentul se deplasează de la tehnicile de estimare spre testele econometrice (lucrările lui Hendry (6,7)). Ceea ce înseamnă că cadrul popperian este afirmat cu forță. Pe de altă parte, a apărut o tehnică de estimare mai generală permițând de a lua în considerație ipoteza anticipațiilor raționale, e vorba de metoda momentelor generalizate a lui Hansen, care impune erorilor de anticipare de a fi independente de variabile care au servit la formarea acestor anticipații (ipoteza ortogonalității).

Controversele în econometrie sunt deplasate. Astfel, una din disputele actuale ține de importanța relativă a teoreticianului şi a econometricianului. Într-o viziune tradițională, teoreticianul are prioritate. În particular el trebuie să distingă variabilele endogene, formate în model, variabile exogene exterioare modelului. Totuşi, această poziție a fost criticată de către Sims care apără teza conform căreia caracterul exogen al unei variabile trebuie să alcătuiască obiectul testului (test de cauzalitate). Econometricianul trebuie să elaboreze structura economiei, care mai apoi, să fie interpretată de către teoretician. Această poziție rămâne minoritară în profesie.

Actualmente, se observă o dezvoltare foarte rapidă a microeconometriei indusă de disponibilitățile bazelor de date încrucişate. Aceasta permite o mai buna respectare a principiului individualismului metodologic, care stă la baza economiei neoclasice. Dar una din marile dificultăți, cu care se confruntă modelatorii, ține de tratarea heteroscedasticității agenților. Econometria panel care combină dubla dimensiune temporală şi în cuplu instantaneu oferă, instrumentele necesare pentru tratarea ei. Microeconometria ține, în egală măsură, de alegerile individuale care se exprimă prin variabilele calitative (Heckman şi McFadden, 11). În general, se asistă la un câştig de interese pentru tehnicile de estimare (estimatori forte, neparametrici,...)

Econometria ca metodă de cunoaştere are limitele sale. Dar cunoaşterea trebuie să meargă până la aceste limite, pentru ca să le depăşească prin alte metode. Adesea, depăşirea acestor limite nu mai poate fi făcută cu metode cantitative, ci numai pur raționale sau chiar numai intuitiv. De aceea, considerăm cunoaşterea econometrică a fenomenelor economice ca fiind o etapă sau o treaptă în procesul cunoaşterii. Chiar dacă, în multe cazuri, această metodă nu rezolvă, ci dimpotrivă creează sau mai precis descoperă contradicții şi fisuri în cunoaşterea noastră, ea ne oferă tocmai prin aceasta enorm de mult. Lumea se prezintă în fața economistului cu totul altfel înainte şi după studiul econometriei.

Locul econometriei în aproximarea ipotetico-deductivă

Concepția modernă științifică datorează mult lucrărilor lui Popper (12), care a participat la repunerea modelului „verificaționist" al științei secolului XIX. Conform acestui model, studiul științific trebuia să debuteze prin observarea fără prejudecăți a faptelor şi să insereze regulile generale sau teoriile pornind de la evenimente particulare. E vorba de un procedeu mintal care se indică sub numele de inferență inductivă. Ipotezele teoretice astfel construite trebuie, mai apoi, verificate comparând implicațiile lor empirice cu realitatea. Chiar dacă acest demers va fi în acord cu opinia comună asupra științei, totuşi, el este fals. Un raționament logic elementar este suficient pentru a demonstra că un demers inductiv nu este semnificativ în măsura în care nu deduce logic o propoziție ce are o valoare universală pornind de la observații particulare, de asemenea, numeroase.

Dacă utilizarea metodei inducției nu permite demarcarea științei de „non-știință", care alt criteriu de demarcare permite? Conform metodologiei de informare a lui Popper, teoriile sunt științifice, dacă ele însele şi predicțiile lor sunt, cel puțin în principiu, infirmabile. Morala acestui raționament este acea că un bun demers științific trebuie să pornească de la ipoteze şi să le combine pentru a construi teorii. Din aceste teorii, se vor deduce afirmații care pot prin observații să fie testate şi apoi respinse. Din această aproximare a explicației științifice care indică numele modelului ipotetico – deductiv, concludem următoarele implicații principale:

- Există o asimetrie fundamentală între aprobare şi negare, între verificare şi infirmare. Logic nu e posibil de afirmat că o teorie e adevărată pe măsura ce testele nu pot fi aplicate decât pe un eşantion. Din contra, un test negativ infirmă logic, cel puțin în principiu, o teorie.
- Nu există fapte brute (neprelucrate). Faptele nu au o semnificație decât printr-o prismă teoretică. Aceasta înseamnă că toate faptele sunt purtătoare de teorii. Astfel, dintr-un ansamblu infinit, se selectează, unele informații pornindu-se de la un *a priori* teoretic.

Conform tezei de simetrie, explicația şi predicția sunt două fețe ale aceleaşi medalii. A explica un eveniment însemnă, pornind de la un model teoretic , de a fi capabil de a prezice retrospectiv acest eveniment. Trebuie totuşi de remarcat faptul că în economie, previziunile sunt, de cele mai multe ori pur calitative. Adică se prevede sensul variației unei variabile fără a fi capabil de a prezice amploarea sa.

Metodologia lui Popper apără teza conform căreia o teorie economică nu este științifică decât dacă ea interzice unele evenimente. Observarea acestor evenimente conduce deci la infirmarea modelului teoretic. Iar Mitchell şi Koopmans consideră că teoriile sunt simplificatoare. Conformarea lor cu faptele este problematică şi este posibil ca aceleaşi fapte să fie compatibile cu multe teorii. Mitchell este, deci, părtaşul „măsurilor fără teorii". Koopmans, dimpotrivă apără poziția conform căreia numai teoria poate permite înțelegerea originii fenomenelor economice, faptele fără o teorie nefiind inteligibile.

Samuelson susține ideea conform căreia o „teoremă nu este operațional semnificativă" în măsura în care se implică restricții la mărimile măsurabile. Violarea acestor restricții duce la respingerea teoremei. În final, Friedman (3) apără metoda lui Popper, deoarece el susține ideea conform căreia validitatea a unei teorii se sprijină pe compararea predicțiilor cu realitatea. Ipotezele în economie conțin deseori variabile neobservabile, spre exemplu, preferințele agenților, confruntarea cu realitatea nu este deci posibilă. Se poate vorbi de o reformulare a principiului lui Popper, conform căruia numai predicțiile rezultate dintr-o

teorie trebuie supuse la încercarea faptelor. În final, e posibilă interpretarea ideii lui Friedman, în sensul că cele mai bune teorii sunt cele mai abstractizate şi deci, într-un sens, cele mai irealiste, ceea ce înseamnă că o bună ipoteză trebuie extrasă din cazuri concrete observate pentru a cuprinde fenomene mai generale.

Modelul econometric ca orice alt model economic reflectă anumite relații economice fundamentale, însă, nu poate cuprinde realitatea economică în întreaga sa complexitate. Modelul econometric oferă o imagine schematizată a trăsăturilor esențiale, considerate de cercetători, de aici şi importanța majoră a teoriei economice pentru reuşita modelării. Înțelegerea ştiințifică a teoriei economice permite selectarea variabilelor esențiale, stabilirea relațiilor de interdependență. În procesul modelării econometrice estre necesară formalizarea legăturilor dintre categoriile economice definite mai întâi ca variabile de model. În aşa fel se alcătuieşte modelul calitativ al fenomenului procesului, model care se fixează sub formă de diagrame de fluxuri. Interdependențele dintre fenomene se descriu sub forma unor ecuații, iar parametrii variabilelor caracterizează structura legăturii dintre variabile.

Relațiile economice devin econometrice prin adăugarea unei componente aleatorii. Această componentă aleatorie este necesară, deoarece comportamentul agenților economici este adesea determinat, printr-un număr mare de factori, pe care modelul nu îi poate cuprinde.

Modelele economice se bazează pe o presupunere rațională, urmărind optimizarea unui obiectiv. Ipotezele de optimizare ajută la soluționarea modelelor, care într-o mare măsură, explică realitatea. În timpul perioadei de studiu, modelarea economică presupune că se respectă ipoteza de *caeteris paribus, adică celelalte mărimi sunt presupuse neschimbate.*

Modelul econometric este format din două componente, prima reprezentată de modelul economic, care specifică variabila rezultat şi variabilele explicative, iar cea de-a doua specifică elementele statistice ale relației de studiu, în particular proprietățile statistice ale variabilelor aleatorii din relație. Modelul econometric are o serie de trăsături specifice în ceea ce priveşte metodologiile de elaborare, construcția şi structura, baza informațională, modul de determinare a parametrilor . Din punct de vedere istoric şi logic, modelarea econometrică a evoluat din aplicațiile în economie ale calculelor de regresie şi corelație.

*Estimarea modelului presupune c*alcularea valorilor numerice ale tuturor parametrilor necunoscuți din model folosind datele observabile (din model).

A estima modelul înseamnă a determina o funcție de datele de observație, numită estimator, despre care se doreşte să se verifice anumite condiții: să fie fără deplasare, să satisfacă un anumit criteriu (minimizarea sumei pătratelor erorilor estimate sau maximizarea funcției de verosimilitate), să fie de varianță minimă, să fie convergentă, adică să se apropie de valoarea reală a parametrului când numărul de observații devine foarte mare. Estimând modelul se testează dacă o variabilă are un efect specific asupra altei variabile. Estimarea este necesară şi pentru a face predicții asupra unei variabile.

Inferența statistică constă în folosirea estimațiilor de parametri, calculate din datele de selecție, pentru a testa ipoteze despre valori numerice ale parametrilor necunoscuți ai populației, şi pentru a face predicții care descriu comportamentul ei. Succesul construcției modelelor nu constă în colectarea procedurilor mecanice şi de rutină, ci mai degrabă reprezintă o artă care cere un larg câmp de cunoştințe; şi anume această artă se învață din practică, împreună cu colegi talentați şi exemple "semnificative".

O idee larg răspândită e şi faptul că econometria, într-o oarecare măsură, nu şi-a ținut promisiunile inițiale şi, astfel, valoarea rezultatelor empirice din literatură e foarte dubioasă.

Această situație nu ar trebui să surprindă, ținând cont de faptul că econometricianul lucrează cu calculatorul, programe specializate, iar realitatea practică rămâne de o parte. Anume, pentru a nu inunda piața rezultatelor cu cercetări dubioase, este necesară ameliorarea calității procesului, precum și cea a pregătirii practicienilor din domeniu.

Originile și obiectivele proiectelor de cercetare pot fi la fel de variate și numeroase, precum grupurile și persoanele care se aventurează în cercetarea econometrică: începând de la un absolvent care își caută temă pentru o teză, până la un grup implicat într-un proiect public sau privat de construire a unui model de anvergură. În orice caz, este important de a spune că, în toate cazurile, claritatea și precizia obiectivelor trebuie să fie absolut necesare, neuitând că revizuirile sunt posibile pe întreg parcursul cercetării.

Când se începe cercetarea, o primă întrebare, care apare, sunt datele, care sunt foarte strâns legate de specificarea modelului: specificarea modelului are implicații majore asupra datelor necesare, și invers, limitarea datelor poate duce la reducerea domeniului de specificări posibile.

O altă întrebare este cea a specificării inițiale a modelului, care trebuie să fie cu una sau mai multe ecuații. Astfel, specificarea cuprinde o listă a variabilelor explicative, relația funcțională ce leagă variabilele explicative de cea dependentă, și proprietățile aleatorii ale termenilor de perturbare. Teoria economică tratează, în esență, situații de echilibru, ceea ce complică mult definirea componentelor specificării unui model, scopul cercetătorului fiind de a găsi legătura între aceste componente care să-i lase sentimentul de a fi găsit un ansamblu "rațional" de rezultate.

Procesul de interacțiune între date și specificare mai este numit și "extragerea datelor", sau cercetarea specificărilor. Cele două extreme ar fi: valoarea nulă a rezultatelor finale, prin folosirea neadecvată a datelor, și găsirea modelului adecvat căutându-l printr-o procedură corect definită. În primul caz, pericolul apare atunci când teoria e săracă și nu oferă destule indicații cercetătorului, care, combinată cu dorința editorilor de a publica rezultate semnificative, duce la adevăruri ireale, ce nu țin de o descriere a economiei. Cea de a doua extremă o constituie cazul ideal pentru un economist, cu condiția că rezultatele modelului mai trebuie supuse anumitor criterii, precum cel al varianței reziduale, al coeficienților modelului, al proprietăților perturbației, al stabilității relației…

Întreg procesul de cercetare – construcția unui model prin alegerea adecvată a datelor, specificarea modelului, controlul tuturor criteriilor – nu reprezintă decât o parte din științele sociale, iar, fără această rutină, economia nu ar mai face parte din aceste științe, căci lumea – obiectul și subiectul economiei – este în veșnică mișcare și dezvoltare, producând cunoștințe care au menirea de a fi cunoscute, și aceasta doar prin prisma judecății, a încercării, a greșelilor.

Metodologia studiilor econometrice clasice se compune din 4 etape:

1) construcția modelului teoretico-matematic al fenomenului economic studiat (cu metodele economiei matematice: dependențe funcționale între variabilele modelului + constante necunoscute — parametri);
2) construcția modelului econometric (specificarea modelului teoretic: funcții stocastice explicite + caracteristicile teoretice a priori asupra mărimilor parametrilor funcției);
3) colectarea datelor asupra variabilelor modelului, estimarea parametrilor și validarea semnificației acestora (prin tehnicile statisticii matematice);
4) dacă modelul este invalidat, se trece la revizuirea lui (prin întoarcerea la una din etapele precedente).

De altfel: se poate căuta un model (și) mai adecvat, sau se folosește modelul existent la diverse predicții și la evaluarea politicilor economice. În concluzie, se poate reține ideea

că metoda econometriei este metoda modelării sau metoda modelelor. Modelul econometric - expresie formală, inductivă, a unei legități economice, reprezintă un mijloc de cunoaştere a unui obiect economic, iar modelarea econometrică este o metodă care conduce la obținerea de cunoştințe sau informații noi privind starea, structura şi evoluția unui proces sau sistem economic.

Realitatea economică se referă la procese sau obiecte ce trebuie cercetate şi este prezentată sub formă agregată. Studiile cantitative folosesc modele matematice stabilind legături între relație şi variabilele economice. Problema care apare, însă, este că nu se încearcă reconstituirea modelului pentru date reale şi la nivelul economiei naționale. Econometria încearcă să depăşească abordările prostatistice, folosind o serie de mecanisme şi legături între variabile. În cazul analizelor microeconomice, nu se realizează doar studiul economiei întreprinderii, ci şi comportamentul agentului economic. Caracterizarea erorilor, în cadrul modelelor economice, se realizează folosind legea de distribuție Gauss–Laplace cu legea distribuției normale. Valoarea erorilor trebuie să se încadreze în jurul valorii 0.

Econometria se ocupă de dezvoltarea şi aplicarea metodelor statistice pentru a studia economia, folosind metode ştiințifice, însă, date observabile. Analiza de regresie este cea mai importantă metodă statistică aplicată în econometrie. Aceasta se datorează şi faptului că econometricienii nu pot folosi experimente controlate. Pentru a estima regresiile liniare se utilizează cea mai veche metodă - metoda celor mai mici pătrate. În ultimul timp, a devenit foarte cunoscută şi metoda verosimilității maxime.

O clasă importantă de modele neliniare include modelele folosite pentru a estima o ecuație unde variabila dependentă este calitativă. Pentru modelele cu o singură ecuație pot fi aplicate: serii de timp, serii transversale (cross-sectional) sau date panel. Pentru soluționarea cazurilor când variabila dependentă este cauza unor schimbări ale mai multor variabile explicative sau variabilele care nu sunt incluse în model influențează ambele tipuri de variabile, s-au dezvoltat metode de estimare a ecuațiilor simultane, care aplică modele cu variabile instrumentale.

Tratarea pur teoretică a econometriei, din păcate, nu pune la dispoziția unui cercetător toate mijloacele necesare pentru o cercetare aprofundată a materiei.

Modelarea macroeconomică pare ideal utilă pentru a realiza o combinare justă între analiza tipică a unui diagnostic conjunctural maturizat. Modelul odată construit funcționează conform unui algoritm informatizat care asigură convergența rapidă şi precisă a iterațiilor.

Decepțiile înregistrate în utilizarea practică a modelelor rezida in subaprecierea lor comparativ cu ambițiile inițiale, care au prezidat construcția. În urma experienței, analiştii s-au mulțumit de o reprezentare mult mai modesta de comportamente economice decât specificațiile asociate concepției macroeconomice complete de tip neokeynesian.

Modelul este un mijloc de reconstruire a trecutului care propune o descompunere a traiectoriei observate între dinamica endogenă moştenită a condițiilor inițiale, impactul stocurilor exogene şi transformarea comportamentelor tradiționale.

Criticile referitoare la modelarea economică includ:

- atribuirea nu întotdeauna justificată către o teorie sau alta;
- folosirea unor metode economice simpliste;
- incertitudini şi divergențe referitoare la rezultatul obținut;
- amplitudinea erorilor de previziune şi numărul mare de corecții aplicate pentru a se obține rezultate apropiate de realitate.

Pentru a concluziona, vă vom prezenta mai jos cele 10 reguli ale econometriei aplicate propuse de Kennedy (10):

Regula nr. 1: Utilizați bunul simț şi teoria economică
Regula nr. 2: Nu încercați să răspundeți corect la o întrebare greşită.
Regula nr. 3: Cunoaşteți contextul, adică informați-vă de calitatea de colectare a datelor.
Regula nr. 4: Examinați datele.
Regula nr.5: Rămâneți simplu în analiză. Nu confundați cu simplist.
Regula nr.6: Prezentați clar rezultatele analitice.
Regula nr.7: Fiți riguros şi nu influențați alegerea tehnică şi / sau un eşantion de tranzacții pe baza rezultatelor aşteptate/ cercetare.
Regula nr. 8: Fiți pregătiți la compromise.
Regula nr. 9: Nu confundați semnificația statistică şi relevanța economică.
Regula nr. 10: Recurgeți la teste de robustețe.

Modelele econometrice reprezintă modalități importante de analiză şi previziune, dar în anumite limite. Modelele de echilibru contribuie la dezvoltarea econometriei fie pentru firme particulare, fie la nivelul economiei naționale ele sunt instrumente indispensabile pentru analiza şi previziunea economică, dar este bine să le cunoaştem limitele. O utilizare prea încrezătoare a acestor modele poate fi periculoasă din multiple motive şi destul de des vedem cum echipe de modelatori se mulțumesc să comenteze tabele cu rezultate fără să le interpreteze critic.

Bibliografie:

1. Andrei, T., Bourbonnais, R., (2008), *Econometrie*, Bucureşti, Ed. Economică.
2. Blaug, M. (1992), *TheMethodology of Economics Or How Economists Explain*, Cambridge University Press, Cambridge, U.K.
3. Friedman, M. (1953), *The methodology of positive economics*, in 'Essays in Positive Economics', University of Chicago Press, Chicago, Illinois, pp. 3–53.
4. Greene, W. H. (2007), *Econometric Analysis*, Londra, Ed. Pretince Hall.
5. Hendry, D. F. et Morgan, M. S. (1995), *The Foundations of Econometric Analysis, Cambridge University Press,* Cambridge, U.K.
6. Hendry, D. F. (1995),*Le rôle de l`économétrie dans l`économie scientifique* in d`Autumne A.& J.Cartelier , L`economie devient-elle une science dure ?, Paris: Economica.
7. Haavelmo, T. (1944), *The Probability Approach in Econometrics,* Econometrica,12,1-118.
8. Jaba, E., Jemna, D. (2006) *Econometrie* , Iaşi, Ed. SEDCOM LIBRIS.
9. Johnston, J., (1998) *Methodes econometriques* , Paris, Ed. Economica.
10. Kennidy, P. (2002), *Sinning in the Basement: What ae the Rule The Ten Commandments of Applied Econometrics*, Jurnal of Economic Surveys 16(4), 569-589.
11. McFadden D., (1981) *Econometric Models for Probabilistic* Choice in Manski C.& D. McFadden Structural Analysis of discrete Data with Econometric Application, Harvard University Press, Cambridge.
12. Popper, K. (1968), *The Logic of Scientific Discovery*, revised edn, Harper Torchbooks, New York.
13. Sims, C.A. (1980): "*Macroeconomics and Reality*", *Econometrica* 48, 1-48
14. Айвазян, С. А. (2001) *Основы эконометрики*, М.:Из.-тво ЮНИТИ-ДАНА.
15. Леонтьев, В. (1990) *«Экономические эссе: Теории, исследования, факты и политика»*, М.: Политиздат.

INSTRUMENTE CONTEMPORANE DE MĂSURARE A CORUPȚIEI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Conf. univ. dr. ***Viorica RUSU***
Lect. sup. univ. master ***Alina ȚARIGRADSCHI***

Corruption is one of the most serious problems the Republic of Moldova is facing in its efforts to build a mature democracy and a functional economy. Corruption has succeeded in penetrating all spheres of Moldova's economy, politics and social. The consequences of corruption have a negative effect of the development of the country in general.

Statistics is a scientific discipline which comes with tools and methods for handling the corruption phenomenon, using techniques of observation, processing and statistical analysis. This article presents detailed calculations of corruption in Moldova, based on international methodology of monitoring corruption, and analysis of statistical indicators of corruption level for the 2007-2008 years.

Cuvinte-cheie: *Corupție, Indicele de Percepție a Corupției, Barometrul Global al Corupției, Barometrul de Opinie Publică, mita medie, mita totală*

Fenomenul ***corupție*** a fost întotdeauna în obiectivul studiilor din partea specialiştilor. Corupția este, probabil, cel mai vechi fenomen social, care s-a dezvoltat treptat în societatea umană şi a atins apogeul odată cu apariția statalității. Istoria demonstrează că anume acest fenomen a fost un catalizator al diferitelor evenimente, ce au stagnat, iar în alte cazuri, dimpotrivă, au stat la baza dezvoltării societății.

Ca sursă principală a corupției rămâne a fi mentalitatea persoanei, dorința ei de a se evidenția, voința de a avea putere şi surse materiale, de a-şi asigura o viață mai bună. Anume aceste scopuri provoacă persoana la diferite acțiuni care, din punct de vedere moral, nu sunt acceptate de societate. În acelaşi timp, societatea deseori acceptă astfel de acțiuni din partea statului sau a unor indivizi, sub pretextul „necesităților sociale" [2].

Aşadar, corupția este un fenomen social negativ, care rezidă în folosirea de către persoane a funcției deținute şi a posibilităților legate de aceasta în scopul obținerii ilicite a unor venituri, bunuri materiale sau a altor foloase şi avantaje personale [2]. Corupția porneşte de la ascunderea realității cu scopul de a obține rezultate la care nu se poate ajunge promovând adevărul şi continuă prin introducerea unui sistem de clientelism, de promovare a rudelor, prietenilor, aliaților politici (aşa-numitul cumătrism şi nepotism). Indiferent de faptul cum se manifestă, activ sau pasiv, *corupția are întotdeauna câteva componente* [1]:

- penală – vizibilă şi sancționabilă;
- de ilegalitate – sancționabilă, dar greu de dovedit;
- de imoralitate, mereu prezentă, dar care practic nu este posibil a fi pedepsită.

Oricât de paradoxală ar părea expresia „corupție acceptată de societate", la moment, în Republica Moldova, putem vorbi anume despre o astfel de formă a corupției. Toate sondajele efectuate în țara noastră, începând cu sfârşitul anilor '90, confirmă faptul că majoritatea populației a participat nemijlocit sau s-a confruntat cu acte de corupție [3]. De asemenea, putem confirma că în majoritatea cazurilor persoanele acceptă actele de corupție la care au participat, considerându-le unicul mijloc de soluționare a problemelor. Cel mai alarmant este faptul că în R. Moldova corupția a devenit o realitate de toate zilele, în care este antrenată întreaga societate.

Această afirmație este argumentată de rezultatele măsurării corupției, efectuate atât de organizațiile guvernamentale, cât şi cele non-guvernamentale. Măsurarea corupției este o componentă esențială a politicilor anti-corupționale, implementate la nivel național şi regional. Măsurarea corupției în sine este un puternic instrument al politicii de implementare: rezultatele examinărilor atrag atenția societății la acest pericol şi provoacă presiune asupra autorităților.

Având în vedere dezvoltarea coaliției globale împotriva corupției, există o cerere tot mai mare de furnizare a unor analize de profunzime cu privire la cauzele şi consecințele acesteia, folosind deopotrivă mijloace cantitative şi calitative. Responsabil pentru aducerea la îndeplinire a acestor analize este Departamentul de Politici şi Cercetare al „Treansparency International (TI) Global", care coordonează politici şi instrumente de cercetare complementare.

Cei mai importanți indicatori folosiți de TI Global sunt [5]:

- Indicele de Percepție a Corupției (IPCr), care clasează peste 150 de țări în funcție de gradul în care este percepută existența corupției în rândul oficialilor şi politicienilor;
- Barometrul Global al Corupției (BGC) – sondaj de opinie ce măsoară percepția publicului larg a corupției şi experiențele oamenilor legate de acest fenomen;
- Indicele Plătitorilor de Mită (IPM) – sondaj care evaluează oferta de corupție în tranzacțiile de afaceri internaționale, predispoziția companiilor din țările puternic industrializate de a folosi mita în afara țărilor de origine.

Între cele trei tipuri de indicatori, diferențele se plasează în special în zona persoanelor – subiecte ale sondajelor, precum şi în cea a sferei în care se manifestă corupția cercetată. Astfel, în timp ce IPCr evaluează nivelurile de percepție a corupției în sectorul public, din perspectiva experților rezidenți şi nerezidenți, IPM prezintă opiniile exprimate de experți ai mediului de afaceri asupra tendinței companiilor din principalele țări exportatoare de a da mită în străinătate, adică asupra „ofertei" de corupție, iar BGC prezintă viziunea publicului larg asupra corupției, în special din perspectiva experienței individuale (corupția „mică").

La baza calculării acestor indicatori stă sondajul statistic. *Sondajul* este o formă de cercetare statistică, realizată pe baza unei părți reprezentative din populația (colectivitatea generală) studiată. Cercetarea prin sondaj se desfăşoară în două etape:

- prima etapă, în care se culeg şi se prelucrează date statistice de la unitățile colectivității generale, care au fost incluse în eşantion, din care rezultă indicatori derivați: mărimi relative, mărimi medii, indici etc., care descriu statistic eşantionul folosit;
- a doua etapă, în care indicatorii obținuți prin prelucrarea datelor din eşantion se extind, cu o anumită probabilitate, asupra întregii colectivități în scopul caracterizării acesteia din punct de vedere statistic.

În prezent, în Republica Moldova sunt calculați doar Indicele de Percepție a Corupției (IPCr) şi Barometrul Global al Corupției (BGC). Indicele Plătitorilor de Mită (IPM) nu se determină, deoarece Moldova nu îndeplineşte condiția de a fi lider în export regional sau mondial.

Pentru o înțelegere mai bună a statisticilor curente ale celor doi indicatori de măsurare a corupției utilizați în R. Moldova, vom prezenta o scurtă notă metodologică de calculare şi interpretare a acestora, şi anume:

I) Indicele de Percepție a Corupției „Transparency International Global" (IPCr)[5]:

- Nivelul IPCr pentru anul curent înglobează informații pentru ultimii doi ani de analiză (de exemplu: pentru IPCr 2008, s-au folosit sondaje referitoare la anii 2007 şi 2008);

- IPCr global este calculat pe baza datelor prezentate de 13 surse, executate de 11 instituții independente. Toate sursele măsoară fenomenul corupției în ansamblu (frecvența şi/ sau volumul mitei) în sectorul public şi în sfera politicului şi cuprind un clasament al țărilor (evaluări a mai multor țări);
- Pentru a determina media unei țări, se operează o standardizare printr-o tehnică de „corespondență a funcțiilor de repartiție" (matching percentiles technique). Aceasta foloseşte pozițiile de țară, prezentate de fiecare sursă. Metoda este eficientă, pentru a combina surse cu distribuție diferită. Deşi există o anumită pierdere de informație, metoda permite ca toate sursele să se încadreze pe scala de punctaj, folosită de IPCr – între 0 şi 10;
- Ulterior se operează o transformare *beta* asupra tuturor punctajelor. Astfel se măreşte abaterea standard pentru toate țările incluse în IPCr, evitându-se procesul prin care aplicarea tehnicii de corespondență a funcțiilor de repartiție produce o abatere standard mai mică de la an la an;
- Apoi se calculează media tuturor valorilor corespunzătoare unei țări, pentru a determina punctajul acesteia;
- Punctajul IPCr şi poziția de țară sunt prezentate alături de numărul de surse folosite, limitele superioare şi inferioare de încadrare, abaterea standard şi intervalul de încredere pentru fiecare țară;
- Intervalul de încredere este calculat printr-o metodologie *bootstrap* (non-parametrică), care permite formularea de inferențe pe marginea preciziei rezultatelor. Ulterior se stabileşte un interval de încredere de 90%, unde există o probabilitate de 5% ca valoarea să fie mai mică sau mai mare decât intervalul de încredere;
- Cercetările au arătat că probabilitatea de acoperire fără deplasare (unbiased), pentru intervalul de încredere, este mai mică decât valoarea sa nominală de 90%. Acuratețea estimărilor prezentate în intervalul de încredere creşte cu numărul surselor folosite: pentru 3 surse, 65,3%; pentru 4 surse, 73,6%; pentru 5 surse, 78,4%; pentru 6 surse, 80,2%; pentru 7 surse, 81,8%;
- Per ansamblu, siguranța datelor este demonstrată de gradul înalt de corelație între surse. În această privință au fost executate testele de corelație Pearson şi Kendall, care au dat rezultate medii de 0,78 şi, respectiv, 0,63;
- IPCr ar trebui interpretat ca un clasament al țărilor, cu o scală de punctare de la zero (atunci când în țară nivelul corupției este foarte înalt) la 10 (atunci când nivelul corupției este foarte jos).

II. Barometrul Global al Corupției [5] prezintă rezultatele unui sondaj de opinie, realizat în rândul membrilor gospodăriilor casnice, ce măsoară percepția publicului larg asupra corupției şi experiențele oamenilor, legate de acest fenomen. Barometrul colectează opiniile publicului despre cele mai corupte elemente ale sectorului public, aspecte ale vieții (viața de familie, mediul de afaceri sau cel politic), cele mai afectate de corupție, precum şi despre acțiunile întreprinse de guverne pentru a lupta împotriva corupției.

Pentru fiecare țară inclusă în cercetare este ales un eşantion reprezentativ. Respondenții sunt bărbați şi femei cu vârste de peste 15 ani. Interviurile sunt realizate fie „față-în-față", fie prin telefon sau Internet (în special în țările dezvoltate). În Republica Moldova chestionarele sunt completate direct de către respondenți.

Sondarea opiniei publice, în toate țările, este realizată de către „Gallup International" pentru „Transparency International", ca parte a studiului „*Voice of the People*". Includerea sau

excluderea unei țări din Barometru depinde, în principiu, de „Gallup International" şi rețeaua sa de asociați, însă, în unele cazuri, sondajele de țară au fost realizate de către filiale naționale ale TI sau alte organizații.

Barometrul Global al Corupției are o acoperire globală. Sondajul, în baza căruia acesta se calculează, este realizat în peste 60 de țări. Din aceste țări face parte şi R. Moldova. Cercetarea de teren este realizată în fiecare an, în perioada iunie-septembrie. În sondaj sunt înregistrate variabile demografice, de exemplu: vârsta, educația, venitul/gospodăriea, ocupația, regiunea.

Neconcordanțele privind eşantionul folosit într-o țară (de exemplu, uşoare corecții în privința proporțiilor pe grupe de vârstă, sex etc.) sunt supuse unei ponderări prealabile, pentru a obține un eşantion reprezentativ la nivel național (sau un eşantion reprezentativ pentru universul utilizat, dacă acesta nu este populația totală). Apoi datele pentru fiecare țară sunt ponderate în raport cu populația relevantă (universul). De exemplu, în țările în care este intervievată doar populația urbană, aceasta este ponderată în raport cu populația urbană totală.

Codarea datelor şi controlul calității, precum şi o analiză preliminară a datelor este realizată de „Gallup International". Raportul complet al TI asupra Barometrului Global al Corupției este realizat de către Departamentului de Politici şi Cercetare al Secretariatului internațional al TI. Marja de eroare standard pentru sondaje este recomandată de a fi de +/-4.

Dacă să ne referim la nivelulrile înregistrate de cei doi indicatori prezentați mai sus, atunci constatăm că în 2008 Indicele de Percepție a Corupției (IPCr), care a fost calculat în pentru 180 de țări, a plasat Moldova pe locul 112 în topul celor mai corupte state, cu un scor de 2,9 puncte (vezi tabelul 1). Scorul IPCr este mai mic de 3, ceea se semnalizează o corupție nestăpânită şi conform clasificării Băncii Mondiale, este un stat cu nivel redus de venituri. Indicatorul IPCr ne denotă că instituțiile publice ale R. Moldova sunt puternic compromise.

Potrivit IPCr 2007, Republica Moldova a înregistrat un scor de 2,8 puncte, plasându-se pe locul 113 din 180 țări incluse în clasament. Pentru comparație: în anul 2005, țara noastră, cu un punctaj de 2,9 s-a plasat pe locul 95 din 159 de țări, iar în anul 2006, cu un punctaj de 3,2 – pe locul 81 din 163 de țări. Aceasta semnifică un regres în domeniul prevenirii şi combaterii corupției, comparativ cu perioada precedentă [4].

Tabelul 1

CSI: Indicele de Percepție a Corupției 2008, comparativ cu 2007, puncte

POZIȚIA	ȚARA	IPC_R 2008	IPC_R 2007
68	GEORGIA	3,9	3,4
110	ARMENIA	2,9	3,0
112	MOLDOVA	2,9	2,8
137	UKRAINA	2,5	2,7
145	KAZAHSTAN	2,2	2,1
149	RUSIA	2,1	2,3
151	BELARUS	2,0	2,1
157	TAJIKISTAN	2,0	2,1
159	AZERBAIJAN	1,9	2,1
167	KÎRGÎSTAN	1,8	2,1
168	TURKMENISTAN	1,8	2,0
169	UZBEKISTAN	1,8	1,7
MEDIA		2,3	2,4

*Sursa:*http://www.transparency.md/index.php?option=com_content&task=view&id=336&Itemid=48)

Comparativ cu punctajul acumulat de către statele-membre ale CSI, în anul 2008, R. Moldova s-a situat pe locul 3, fiind devansată de Georgia (3,9) şi Armenia (2,9).

În țările-membre ale Uniunii Europene maximele IPCr 2008 au fost înregistrate în Danemarca (9,3) şi Suedia (9,3), iar minimele – în România (3,8) şi Bulgaria (3,6). În baza acestui punctaj, putem spune că cel mai mic nivel al corupției în UE a fost înregistrat în Danemarca şi Suedia, pe când cele mai corupte țări-membre ale Uniunii Europene sunt România şi Bulgaria.

Potrivit Barometrului Global al Corupției (BGC), estorcarea de mită afectează mai grav familiile sărace. Acesta, în 2007, denotă că în Republica Moldova sectoarele şi instituțiile cele mai afectate de corupție sunt: poliția, evaluată cu 4,1 puncte (BGC se evaluează la o scară de la 1 la 5, unde 1 semnifică deloc corupt, iar 5 – extrem de corupt), serviciile medicale (3,8 puncte), partidele politice, de rând cu judiciarul (3,7 puncte), legislativul (3,6 puncte). După acestea, printre alte sectoare mai afectate de corupție, urmează în ordine descrescătoare: businessul/sectorul privat, evaluat cu 3,5 puncte, sistemul de educație (3,3 puncte), birourile de înregistrări şi autorizații (3,2 puncte), autoritățile de colectare a taxelor şi impozitelor (3,1 puncte).

Conform Barometrului Global al Corupției 2007, în cazul R. Moldova, 30% din respondenți au spus că au plătit mită pentru a obține servicii. 48% dintre ei consideră că eforturile guvernului în lupta cu corupția sunt ineficiente, 37% – eficiente, 15% – nici eficiente, nici ineficiente. În opinia a 63% din respondenți, în următorii trei ani corupția va creşte, 21% – va fi aceeaşi, 16% – va descreşte.

Tabelul 2

Impactul corupției asupra diferitor sectoare şi instituții din RM comparativ cu nivelul mediu înregistrat în țările parte componentă a BGC (puncte)

Sectorul/instituția	Nivelul mediu al corupției (în 2006 - 62 țări) (în 2007 - 60 țări)		Nivelul mediu al corupției în RM	
	anul 2006	anul 2007	anul 2006	anul 2007
Partidele politice	4.0	4.0	3.7	3.7
Parlamentul/organul legislativ	3.7	3.6	3.7	3.6
Mediul de afaceri/Sectorul privat	3.6	3.5	3.7	3.5
Poliția	3.5	3.6	4.1	4.1
Sistemul judiciar /Justiția	3.5	3.4	3.9	3.7
Mass-media	3.3	3.3	3.2	2.8
Colectarea taxelor şi impozitelor	3.3	3.3	2.7	3.1
Serviciile medicale	3.1	3.2	3.8	3.8
Sistemul de educație	3.0	3.0	3.6	3.3
Armata	3.0	2.9	3.0	2.6
Utilitățile publice	3.0	3.1	2.3	2.4
Birourile de Înregistrări şi eliberare a autorizațiilor	2.9	3.0	3.1	3.2
ONG-urile	2.9	2.9	2.7	2.4
Organizațiile religioase	2.8	2.8	2.2	2.2

Sursa: http://www.transparency.md/index.php?option=com_content&task=view&id=336&Itemid=48

Pe lângă Barometrul Global al Corupție, în Republica Moldova s-a mai efectuat un studiu național, Barometrul de Opinie Publică, ce reflectă impactul fenomenului corupției asupra societății, conform căruia în topul celor mai importante probleme cu care se confruntă la momentul respectiv Moldova este şi corupția (aprilie 2008). Pentru această cercetare a fost ales un eşantion de 1105 persoane cu vârsta de la 18 ani şi mai mult, în cazul gospodăriilor casnice, respectiv 514 unități de business, eşantionul fiind stratificat şi probabilist. Drept criterii de stratificare au fost alese 12 regiuni geografice, pe baza unităților administrativ-teritoriale, mediu rezidențial (urban-rural). Eşantionul este reprezentativ la nivel național, cu eroare maximală de ±3% pentru eşantionul gospodăriilor casnice şi de ±4,4% în cazul oamenilor de afaceri [3]. Conform acestei cercetări, indicele ce reflectă gradul de preocupare sau îngrijorare a respondenților față de problemele legate de corupție este într-o creştere lentă, dar stabilă, evoluând de la 17%, în martie 2002, la 25,5%, în octombrie 2008. Mai mult, în octombrie 2008, fenomenului corupției i-a fost acordată o mai mare atenție decât criminalității (10,3%), foamei (9,7%), răspândirii bolilor (15,9%) sau lipsei încălzirii în perioada rece a anului (5,9%). Aceasta se datorează, în mare parte, abordării frecvente a fenomenului corupției în mass-media şi capacității reduse a populației de a delimita actele de corupție de alte infracțiuni.

Un alt indicator notoriu, utilizat în studiile de coruptibilitate este mita medie, care prezintă valoarea medie a mitelor plătite în diferite domenii/instituții în perioada cercetată. Conform studiului Barometrului de Opinie Publică, realizat de „Transparency International Moldova", în anul 2008, cele mai mici valori ale mitei medii, plătite de businessmeni în anul de analiză, au fost la birourile de paşapoarte (133 lei) şi inspecțiile anti-incendiare (246 lei), iar cele mai mari – la instanțele de judecată (5744 lei), eliberarea autorizațiilor de construcție (5318 lei), vamă (3074 lei). La gospodăriile casnice, cele mai mici valori ale mitei medii s-au înregistrat în inspectoratul energetic (108 lei) şi oficiile stării civile (111 lei), iar cele mai mari – la instanțele de judecată (2489 lei) şi la eliberarea vizelor (1929 lei) [3].

În baza celor expuse anterior, putem concluziona că corupția este un fenomen social negativ, care distruge democrația, buna guvernare şi stopează creşterea economică a statului şi a întregii societăți [2]. Acest fenomen este, probabil, cel mai vechi fenomen social, care afectează vast toate statele lumii, în special cele în curs de dezvoltare, printre care se numără şi R. Moldova. Fiind o problemă transnațională, corupția a devenit obiectul de preocupare la cel mai înalt nivel al politicii mondiale [2].

Ca şi toate statele lumii, Republica Moldova nu a putut evita acest fenomen prejudicios, chiar din contra, el a devenit un fenomen acceptat de societate, majoritatea populației participând nemijlocit sau confruntându-se cu acte de corupție. Pentru a avea o viziune clară despre acest fenomen şi a cunoaşte nivelul lui, corupția este monitorizată în R. Moldova atât de organizații non-guvernamentale, cât şi de organizații guvernamentale. Nivelul corupției plasează R. Moldova printre ultimele locuri, ceea se semnalizează o corupție nestăpânită şi, conform clasificării Băncii Mondiale, aceasta este un stat cu nivel redus de venituri. Tot aici putem menționa că instituțiile publice naționale sunt puternic compromise. Analizând Indicele de Percepție a Corupției în dinamică, putem spune că pe parcursul ultimilor ani, R. Moldova a înregistrat un regres în domeniul prevenirii şi combaterii corupției. Analiza unui alt indicator important, Barometrul Global al Corupției, ne denotă faptul că majoritatea instituțiilor statale sunt afectate de corupție, printre cele mai afectate numărându-se poliția, serviciile medicale, partidele politice, sistemul judiciar, legislativul.

Conform datelor estimate, valoarea totală a mitelor plătite, în anul 2007, a atins aproximativ suma de un miliard de lei [3]. Aceste sume demonstrează cât de profund a pătruns acest fenomen în societatea noastră.

O mulțime de factori influențează acest fenomen negativ şi evident că corupția nu poate să dispară, deoarece factorul uman joacă rolul principal şi permanent va exista motivarea pentru a acționa în interes personal, dar, totuşi, cu acest fenomen periculos trebuie de luptat.

Nu există țări condamnate apriori la o corupție cronică de proporții şi Republica Moldova nu constituie o excepție de la această regulă. Pentru a avea un viitor prosper, o societate dezvoltată, corupția trebuie combătută până la un nivel acceptabil, care nu va pune în pericol societatea.

Bibliografie:

1. Avram M., Gurin V., Donciu A. (2005), *Depistarea, cercetarea şi calificarea infracțiunilor de corupție*, Editura ARC, Chişinău
2. Heidenheimer A.J.&Johnston M. (2002), *Political corruption: concepts & contexts*, Transaction Publisher
3. Raport național (2008): *Progrese şi perspective în reprimarea corupției*, Chişinău
4. Transparency International Moldova (2008), *Măsurăm corupția 3: de la sondaj la sondaj,* Chişinău
5. Surveys and Indices, disponibil on-line la http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices

Redactare şi corectură: Galina Cotelea (secţ. 1, 6);
Constantin Crăciun (secţ. 3, 5);
Valentina Solovei (secţ. 2, 4);
Natalia Ivanov (secţ. 1-6, l. rusă);
Ludmila Rurac (secţ. 1-6, l. engl.).

Rectificare computerizată: Natalia Ivanov,
Tatiana Vais

Redactor tehnic: Vitalie Spînachi

Semnat pentru tipar 17.08.10
Coli de tipar 49,00. Coli editoriale 31,50.
Tiraj 30 ex.
Tipografia Departamentului Editorial-Poligrafic al ASEM