Academia de Ştiinţe a Moldovei

INCE

INSTITUTUL NAŢIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE

Ministerul Economiei al Republicii Moldova

ANALELE
Institutului Național de Cercetări Economice

Ediția a IV-a / nr. 2, 2014

ISSN 1857-3630
ISBN 978-9975-4326-6-5

Chişinău, 2014

CZU 33+316(082)=135.1=161.1
I-57

Analele Institutului Național de Cercetări Economice – publicație recomandată pentru editare de către Consiliul Ştiinţific al INCE, proces verbal nr.3 din 21.05.2014.

COLEGIUL DE REDACȚIE:
Redactor-şef:
Alexandru STRATAN, doctor habilitat, conferențiar universitar (INCE, Republica Moldova)
Redactor-şef adjunct:
Gheorghe ILIADI, doctor habilitat, profesor cercetător (INCE, Republica Moldova)
Redactor ştiinţific:
Tudor BAJURA, doctor habilitat, conferențiar universitar (INCE, Republica Moldova)

Membrii:
Altînbec MOLDAŞEV, doctor habilitat, profesor universitar (Kazahstan)
Sandor J. ZSARNOCZAI, doctor, profesor universitar (Ungaria)
Emil DINGA, doctor, profesor universitar (România)
Ceslav CIOBANU, doctor, profesor universitar (SUA)
Elena PĂDUREAN, doctor (România)
Mihail FIODOROV, doctor (Rusia)
Camelia GAVRILESCU, doctor (România)
Euphrasia Susy SUHENDRA, doctor, profesor universitar (Indonezia)
Ercean UYGUR, doctor, profesor universitar (Turcia)
Iulia ABUHOVICI, doctor (Belarus)
Tudor CIUMARA, doctor, conferențiar cercetător (România)
Natalia RAD, doctor, conferențiar universitar (Ucraina)
Iulia LUPU, doctor, conferențiar cercetător (România)
Nicolai SAHAȚKHII, doctor habilitat, profesor universitar (Ucraina)
Ionel LEONIDA, doctor, conferențiar cercetător (România)
Ileana ANASTASE, doctor (România)
Pavel MOVILEANU, doctor habilitat, Doctor Honoris Cauza (UASM, Republica Moldova)
Tatiana MANOLE, doctor habilitat, profesor universitar (INCE, Republica Moldova)
Olga GAGAUZ, doctor habilitat, conferențiar cercetător (INCE, Republica Moldova)
Valeriu DOGA, doctor habilitat, profesor universitar (INCE, Republica Moldova)
Angela TIMUŞ, doctor, conferențiar cercetător (INCE, Republica Moldova)
Vadim MACARI, doctor, conferențiar cercetător (INCE, Republica Moldova)
Victor MOROZ, doctor, conferențiar cercetător (INCE, Republica Moldova)
Anatolii ROJCO, doctor, conferențiar cercetător (INCE, Republica Moldova)
Galina SAVELIEVA, doctor (INCE, Republica Moldova)

RECENZENȚI ŞTIINȚIFICI:
Galina ULIAN, doctor habilitat, profesor universitar (USM, Republica Moldova)
Alexandru GRIBINCEA, doctor habilitat, profesor universitar (ULIM, Republica Moldova)
Victor MOCANU, doctor, conferențiar universitar (AŞM, Republica Moldova)

REDACTORI LITERARI:
Redactor-şef: **Iulita BÎRCĂ**
Redactare, machetare computerizată: **Andrian SCLIFOS**
Redactor tehnic: **Nadejda TÎMBUR**
Designer copertă: **Alexandru SANDULESCU**

Analele INCE constituie o publicație ştiințifică anuală, elaborată în baza rezultatelor investigațiilor institutului din domeniile: economie, finanțe, statistică şi sociologie. Publicația este recomandată tuturor celor interesați de problemele socio-economice şi financiare actuale, inclusiv: doctoranzilor, studenților la specialitățile sus-numite, specialiştilor din domeniile respective etc.

Preluarea textelor editate în revista „Analele INCE" este posibilă doar cu acordul autorului. Responsabilitatea asupra fiecărui text publicat aparține autorilor. Opinia redacției nu coincide totdeauna cu opinia autorilor.

© Institutul Național de Cercetări Economice, 2014

Adresa redacției: Complexul Editorial, INCE, MD-2064,
or. Chişinău, str. Ion Creangă, 45. **tel**.: +373-22-50-11-30, **fax.**: +373-22-50-74-37-94
web: ince.md/ro/complexul-editorial/; **e-mail:** bircaiulita@mail.ru

Ediția a IV-a / nr. 2, 2014

CUPRINS

ECONOMIE

ALEXANDRU STRATAN
Cu privire la unele mecanisme economice de susținere a agriculturii: aspecte pro şi contra……. 6

ЛИГИТА ШИМАНСКЕНЕ, КАРОЛИС РАМАНАУСКАС
Типология организационной культуры и проблемы диагностики на примере предприятия логистики……. 11

LUDMILA TĂBĂCARU, ALEXANDRU GRIBINCEA, RAISA DUŞCOV
Perspectivele dezvoltării economiei Uniunii Europene în anul 2014 şi în viitorul apropiat…….. 20

ЖИЛИНСКАС ВИТАУТАС ЙОНАС, ЖИЛИНСКАС ЖИЛВИНАС
Перспективы гармоничного развития туризма в регионах Литвы…….. 28

TUDOR BAJURA
Piața produselor alimentare: starea actuală şi tendințele dezvoltării……. 34

АКУЛАЙ ЕЛЕНА, ИСАКОВА НИНА
Влияние иностранной собственности на показатели деятельности предприятий…… 36

ALEXANDRU GRIBINCEA, IULITA BÎRCĂ, ALIONA DANILIUC
Dezvoltarea e-turismului şi perspectivele lui……. 40

PANTELEMON FRĂSINEANU
Monitoringul consumului de gaze pe piața Republicii Moldova prin contorizarea inteligentă……. 45

DANAIA BEȚIVU
Dezvoltarea croazierelor fluviale în Uniunea Europeană……... 51

ALEXANDRA NOVAC, NATALIA VINOGRADOVA
Identificarea aglomerărilor economice în Republica Moldova…….. 55

IURIE CHIRINCIUC
Viziune strategică asupra metamorfozei teoriei comportamentului organizațional în condițiile Noii Economii Globale…….…… 60

FINANȚE

ION MOROZNIUC, TATIANA IAȚIŞIN
Bugetul de Stat – element primordial în dezvoltarea finanțelor publice……... 67

RODICA PERCIUN, OVIDIU VOICU
Evoluția modalităților de abordare a calității produselor şi serviciilor…….. 71

IVAN LUCHIAN
Armonizarea versus competiție fiscală în Uniunea Europeană…….. 76

LAURA AFTENI, ANGELA TIMUŞ
Constrângerile în administrarea taxei pe valoarea adăugată şi obiectivele de armonizare la cerințele Uniunii Europene…… 80

TATIANA COLESNICOVA, ION MOROZNIUC
Piața financiară – instituție cheie pentru atragerea investițiilor..... 84

ION POTLOG
Tendințele internaționale ale dezvoltării parteneriatelor public-private…… 92

MARIANA COLESNIC, MOCANU NATALIA
Analiza formării şi derulării mecanismului de impozitare în sectorul agrar din Republica Moldova… 97

OVIDIU VOICU
Considerații generale privind definirea calității produselor şi serviciilor…….. 105

POLITICI SOCIALE. DEMOGRAFIE

АДЕЛЕ АСТРОМСКЕНЕ, ЯДВИГА РАМАНАУСКЕНЕ
Стимулирование инициативы предпринимательства и улучшение мотивации труда сельского населения Литвы……..……... 111

АНАТОЛИЙ РОЖКО, ЗОЯ СТРЕМЕНОВСКАЯ
Классификация домохозяйств по продолжительности пребывания их в состоянии бедности… 120

ЯКОВЕНКО АЛЛА КАЗИМИРОВНА, ШАПОВАЛ АНТОН ПАВЛОВИЧ
Демографическое состояние стран в контексте социологической рефлексии……... 126

GHEORGHE CĂLCÎI
Religia – instituție socială…….. 133

OLGA PENINA
Mortalitatea excesivă în Republica Moldova……. 142

NELLI RODIONOVA, XENIA COTLEAROVA
Migrația de muncă şi urmările ei social-economice…….. 148

ECONOMIE

CU PRIVIRE LA UNELE MECANISME ECONOMICE DE SUSȚINERE A AGRICULTURII: ASPECTE PRO ŞI CONTRA

ALEXANDRU STRATAN, Profesor, INCE

Politicile agricole trebuie să ofere posibilități de a rezolva unele probleme agricole (evaluarea impactului de monopol, active de producție utilizate; alocări pentru tehnologii agricole; politici comerciale, monetare şi de mediu; exporturi şi importuri etc.). În acest scop, în prezentul articol, autorul se concentrează asupra mecanismelor economice, cum ar fi: suportul prețurilor, prețul garantat, cumpărarea intervențională, subvenționarea prețurilor, subvenționarea factorilor de producție, creditarea preferențială, programe etc., care ar putea ajuta funcționarea eficientă a agriculturii. Politica agricolă liberală (în țările sărace) trebuie să fie combinată cu cea intervenționistă.

Cuvinte cheie: *bariere netarifare, credit subvenționat, dumping, politici agricole, preț, subvenții.*

Agricultural policies have to offer possibilities to solve some agricultural issues (evaluating the impact of monopoly, used productive asset; allocations for agricultural technologies; commercial, price and environmental policies; exports and imports etc.). To this end, in the article below, the author focuses on the economic mechanisms, such as price support, guaranteed price, interventional purchasing, price subsidizing, subsidizing of productive factors, preferential crediting, set-aside program etc., that could help the efficient functioning of agriculture. The liberal agricultural policy (in poor countries) has to be combined with the interventional one.

Keywords: *non-tariff barriers, subsidized credit, dumping, agricultural policies, price, subsidies.*

JEL Classification: Q11, Q14, Q18

Introducere. Politicile agricole reprezintă modalități de soluționare a unor probleme din agricultură (evaluarea impactului monopolului, monopsonului, a factorilor de producție utilizați, alocări pentru tehnologiile agricole, politici comerciale, de prețuri, ecologice, legate de consumul alimentar, de export, de import). Politicile sunt elaborate şi aplicate în practică în scopul asigurării funcționării agriculturii în regim de „homeostază". Unele aspecte ale problematicii în cauză (maximizarea utilității individuale sau colective) le găsim la Maurice Dobb [1, p.134-152]. Arrow şi Scitovski echivalează politicile agricole cu economia bunăstării, „teoria prin intermediul căreia economiştii şi cei care formulează politicile economice aleg sau ar trebui să aleagă între politici alternative şi între instituții bune şi mai puțin bune" [2, p.97].

Rezultate şi discuții. Statul, în vederea ***susținerii prețului majorat*** al pieței, intervine peste nivelul prețului de echilibru P^* al cererii şi ofertei, avantajând producătorii agricoli şi dezavantajând consumatorii, contribuabilii (fiindcă susținerea necesită costuri bugetare). În consecință, cererea descreşte, oferta creşte. Cu alte cuvinte, prin creşterea prețului de la P^* la P_2, $P_2>P^*$, $P_2-P^*=\Delta P>0$, cererea s-a micşorat de la AP^* până la A_2P_2 (fig.1), reducerea cuantificată constituie:

$\Delta V^{(d)} = -\frac{V_0}{P_0}(P_2 - P^*) = -\frac{V_0}{P_0}\cdot\Delta P$; $\Delta V^{(s)} = \frac{V_3}{P_3}P_2 - V_3 - \frac{V_3}{P_3}P^* + V_3 = \frac{V_3}{P_3}(P_2 - P^*)$. Susținerea creşterii prețului de la P^* (preț de echilibru) la $P_2>P^*$, $P_2-P^*=\Delta P>0$, a contribuit la creşterea ofertei cu $\Delta V^{(s)} = \frac{V_3}{P_3}(P_2 - P^*) = \frac{V_3}{P_3}\cdot\Delta P$.

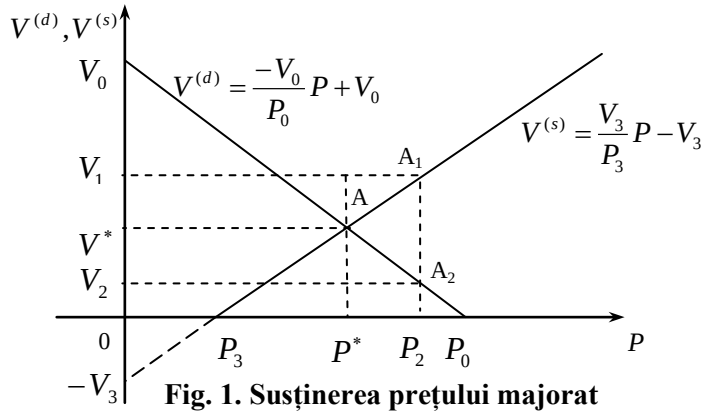


Fig. 1. Susținerea prețului majorat

În cazul unei politici liberalizate fără intervenția statului, agricultura cu specificul său este sortită regresului. Criza economică din anii 1929-1933 a afectat economiile în ansamblu, dar mai cu seamă cele care erau preponderent agrare. Virgil Madgearu concluzionează: „Scăderea continuă a exporturilor produselor agricole ale țărilor agrare atrage după sine – ca o consecință directă – reducerea importurilor lor. Aceasta se traduce în fapt printr-o diminuare corespunzătoare a exporturilor țărilor industriale, ceea ce duce la creşterea şomajului în aceste țări. Caracterul depresiunii actuale a economiei mondiale fiind determinat de criza agricolă, iar dereglarea economiei europene fiind condiționată de criza pe care o traversează țările agricole europene exportatoare, însănătoşirea trebuie să înceapă prin forța lucrurilor cu țările agricole" [3]. Transmiterea poverii provocate de criză pe umerii agricultorilor a contribuit la adâncirea sărăciei acestora şi, ca atare, la incapacitatea lor de a fi parteneri comerciali cu industriaşii.

Guvernul, conform politicii agricole, poate ***susține prețurile*** unor produse la un nivel peste cel de echilibru, convenabil producătorilor agricoli şi acceptabil consumatorilor. Efectul intervenției guvernamentale de susținere a prețurilor poate fi cuantificat. Cunoscând efortul (cheltuielile din bugetul de stat) poate fi determinată eficiența. La prețul de echilibru P^*, cererea $V^{(d)}$ şi oferta $V^{(s)}$ sunt echilibrate (Figura 1). Guvernul susține prețul $P_2>P^*$ care generează o scădere a cererii de la V^* la V_2 şi o creştere a ofertei de la V^* la V_1. Susținerea prețului $P_2>P^*$ a costat bugetul $\Delta B = -(V_1 - V_2)(P_2 - P^*)$. Efectul sumar constituie: $(\Delta V^{(d)} + \Delta V^{(s)} + \Delta B)$. Deci, intervenția guvernului în vederea susținerii prețului pieței interne peste nivelul prețului de echilibru al cererii şi ofertei avantajează producătorii agricoli; consumatorii interni vor fi dezavantajați. Vor fi defavorizați toți contribuabilii (consumatorii dublu); susținerea prețului necesită costuri considerabile. Bunăstarea societății pe termen scurt se reduce, pe termen lung – creşte. Similar, poate fi examinat şi cazul susținerii prețului sub cel de echilibru. O astfel de economie este specifică sistemelor economice de regim totalitar.

Un mecanism economic deosebit îl constituie cazul în care prețul real al pieței interne este ***garantat,*** dar şi condiționat de programele de creditare sau de stocare a producției. Fermierului agricol i se acordă credit. Dacă prețul real (P) al pieței interne depăşeşte prețul garantat $P^{(G)}$, stabilit de către stat, producătorul agricol comercializează produsul pe piață şi rambursează creditul cu dobânda respectivă; dacă prețul real (P) este mai mic decât cel garantat $P^{(G)}$, atunci producătorul agricol livrează produsul respectiv statului, la prețul garantat de susținere pentru acoperirea datoriei agricultorului. Acest mecanism economic implică un cost bugetar determinat de diferența prețului curent față de cel garantat. Prețul garantat peste cel de echilibru este în defavoarea consumatorilor.

În cazul ***subvenționării prețului***, producătorii agricoli beneficiază de o compensație de mărimea ($P^{(G)}$-P) (Figura 2). Prețul de echilibru P^* pentru consumatori se menține conform pieței. Pentru producător, însă, se acordă un supliment egal cu $\Delta P = P^{(G)}-P^*$. Bunăstarea consumatorilor nu este afectată; producătorul majorează oferta de materie primă agricolă de la cea de echilibru V^* la $V_1^{(s)}$, adică cu $\Delta V^{(s)} = (V_1^{(s)} - V^*)$; cererea rămâne fără modificări.

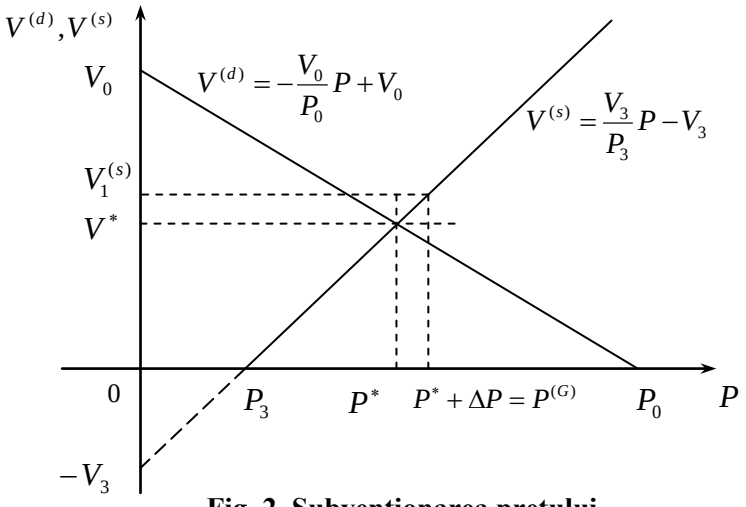


Fig. 2. Subvenționarea prețului

Subvenționarea factorilor de producție reduce costul marginal al acestora, favorizează creşterea ofertei de produse agricole. Un asemenea mecanism economic contribuie la utilizarea ineficientă factorilor de producție. Totul ce este ieftin, se foloseşte de către producător irațional (alocarea mai puțin eficientă a resurselor de producție în urma intervenției).

Un mecanism economic defectuos este ***acordarea creditului subvenționat.*** Acesta este un program de redistribuire a veniturilor nu întotdeauna justificat: unii producători, în dependență de diverşi factori subiectivi, beneficiază de aceste credite, alții nu. Acest mecanism afectează selectarea producătorilor viabili, contribuie la reducerea productivității medii, reduce disponibilitatea de credite pentru alte sectoare ale economiei, contribuie la creşterea ratei dobânzii, respectiv, la micşorarea investițiilor, la creşterea şomajului. Programul de credit subvenționat are şi alte efecte: permite cumpărări de pământ agricol, deci concentrarea pământului în unități mari. Concentrările factorilor de producție prin intermediul subvenționării creditelor pot deriva efecte pozitive (dacă managementul este performant) sau negative.

Mecanismul de susținere a prețurilor peste nivelul prețului mondial este complementat, frecvent, cu măsuri de limitare a producției prin *aplicarea* ***programului set-aside*** (terenuri necultivate) sau contingentarea ofertei de produse agricole. Un alt mecanism economic constă în ***susținerea exportului prin subvenții***. Dacă prețurile interne sunt egale cu cele mondiale, cuantumul exportului va fi nesemnificativ.

Există o varietate de politici comerciale, dintre care menționăm politica liberului schimb şi protecționismul. În perioada postbelică, politica comercială a fost cea a comerțului liber, în sensul că susținea pe plan teoretic reducerea obstacolelor în calea trecerii mărfurilor şi serviciilor dintr-o țară în alta. Politica de liber schimb economic dezavantajează țările mai slab dezvoltate. Ansamblul de măsuri care vizează protecția pieței naționale de concurența mărfurilor de import constituie politica protecționistă. Protecționismul există la nivelul tuturor statelor. Aici este necesară realizarea unei distincții între protejarea justificată a economiei naționale față de mărfurile ieftine de import şi protecționismul comercial constituit din restricții artificiale prin favorizarea unor parteneri şi defavorizarea altora.

În cadrul politicii comerciale există multe pârghii (instrumente) economice, inclusiv tarifele vamale, care îndeplinesc câteva funcții: fiscală (devin o sursă de venit la buget); protecționistă (favorizează producătorul național); de negociere (se pot sau nu face concesii tarifare). Taxele vamale, chiar de urmăresc diferite scopuri, sunt impozite indirecte impuse de către stat asupra mărfurilor care trec frontiera. Taxa vamală funcționează eficient [4, p.213], dacă „îndeplineşte o serie de premise, dintre care cele mai importante sunt: consumatorul să poată opta pe baza considerentelor de ordin comercial şi de calitate între aprovizionarea de la intern sau de import, prețurile interne să fie corelate cu cele internaționale, iar cursul de schimb al monedei naționale să fie real".

Pentru țările mici taxele vamale au o importanță deosebită. Prețul mărfii de import nu poate creşte cu cuantumul taxei vamale. Scopul taxei vamale este de a proteja economia națională. Deci, se acceptă (poate chiar se doreşte) o creştere a prețului intern al bunului produs în țară, în vederea contribuirii la sporirea potențialului productiv. Însă, după cum afirmă R.Cannes şi R.Jones [5, p.235-238], nivelul optim al taxei vamale, exprimat ca o fracțiune a prețului plătit exportatorului, depinde de elasticitatea ofertei străine. Cu cât oferta străină este mai elastică, cu atât nivelul taxei vamale optime este mai înalt. Când oferta străină este infinit elastică şi oferită la un preț internațional fix, exportatorii nu pot fi determinați să reducă prețul, deci, prețul intern al bunului importat creşte cu întreaga valoare a taxei vamale. În acest caz, perceperea unei taxe vamale va afecta țara importatoare, deci taxa vamală optimă este zero.

Anumite obstacole în calea comerțului internațional le constituie barierele netarifare. M.Rainelli afirmă că acestea prezintă „altele decât cele tarifare, care distorsionează fluxul liber al bunurilor la trecerea frontierelor naționale" [6, p.83]. Acestea cuprind o varietate întreagă de instrumente, unele acționând puternic asupra fluxurilor de mărfuri, altele doar accidental; iar unele dintre acestea au efecte greu de cunoscut şi aproape imposibil de evaluat. Multe dintre barierele netarifare au şi alte efecte, decât cele economice, care au o importanță mai mare şi, din această cauză, pot fi justificate, în ciuda costurilor ridicate pe care le comportă. O definiție reuşită a barierelor netarifare o găsim la N. Sută în [7, p.34]: „un sistem de măsuri şi reglementări de politică comercială (publice sau private) care împiedică, limitează sau deformează fluxul internațional de bunuri şi servicii şi care au ca principal scop apărarea pieței interne de concurența străină şi/sau echilibrarea balanțelor de plăți".

Într-o primă clasificare realizată de GATT (Acordul General pentru Tarife şi Comerț) [8, p.84], barierele netarifare sunt împărțite în cinci mari categorii: *bariere care implică o limitare cantitativă directă a importurilor; barierele netarifare care implică indirect limitarea importurilor prin mecanismul prețurilor; barierele netarifare care decurg din formalitățile vamale şi administrative privind importurile; barierele*

netarifare care derivă din participarea statului la activitățile comerciale; barierele netarifare care decurg din standardele aplicate produselor importate şi celor indigene.

Metode de limitare cantitativă a importurilor din anumite țări, la anumite grupe de produse şi pentru anumite perioade de timp, sunt contingentele de import. „Contingentele de import sunt plafoane maxime cantitative sau valorice, admise la importul anumitor produse (sau grupe de produse), pe o perioadă de timp determinată (de regulă, un an). Acțiune a de plafonare a importurilor anumitor produse sau grupe de produse poartă denumirea de contingentare" [9, p.87].

Contingentele de import pot fi împărțite în două mari categorii [5, p.91]: contingente globale – stabilite sub forma unor plafoane maxime la importurile anumitor produse, fără a se face distincție pe țări de proveniență a acestora; contingente bilaterale – stabilite sub forma unor plafoane maxime la importul unor produse dintr-o anumită țară de proveniență.

O formă de discriminare internațională prin intermediul prețurilor o constituie dumpingul. În literatura de specialitate [6], dumpingul apare sub mai multe forme: *dumpingul de „pradă", dumpingul persistent, dumpingul sporadic*.

Un alt instrument al politicii comerciale sunt licențele de import, barieră netarifară prin care se limitează volumul importurilor. Licențele de import pot fi: automate, fără restricții cantitative la import; neautomate, pentru administrarea restricțiilor cantitative la import (ele pot fi globale şi individuale, cu sau fără precizarea țării de proveniență a importurilor, a plafonului maxim al importurilor).

La export există „înțelegeri oficiale sau neoficiale care intervin între anumite state, prin care țara exportatoare, la cererea sau sub presiunea țării importatoare, este de acord să-şi reducă exporturile unui produs sau grupe de produse până la un anumit nivel şi pentru o perioadă determinată de timp" [10, p.97]. De astfel de bariere se folosesc, de regulă, țările industrial puternic dezvoltate şi, prin urmare, consecințele negative ale acestei autolimitări le suportă țările sărace.

Din cadrul barierelor netarifare mai fac parte subvențiile şi taxele compensatorii, forme indirecte de protecție a producătorului local. Compensațiile pot fi acordate atât în cazul exportului, cât şi importului. Pe termen lung, această politică are un impact pozitiv pentru ramurile purtătoare de progres tehnologic şi un impact negativ pentru ramurile ce se află în declin.

Concluzii. Politica agricolă (în țările sărace) liberalistă trebuie combinată cu cea intervenționistă. Nu pot exista politici agricole recomandabile. Acestea se cer a fi corelate cu politicile agricole ale țărilor industrial dezvoltate (corelate, dar nu copiate), cu posibilitățile bugetului de stat, precum şi cu potențialul financiar al consumatorilor. Costul politicilor agricole, în mare măsură, depinde de elasticitatea cererii, ofertei (de valoarea parametrilor curbelor cererii, ofertei) în raport cu prețurile, cu veniturile consumatorilor. În această ordine de idei putem conchide: cererea şi oferta trebuie exprimate prin ecuații de regresie în raport cu prețul de pe piața internă; din multitudinea mecanismelor economice urmează a fi selectate acele măsuri pentru care pierderea de bunăstare ar fi minimă; pentru fiecare mecanism economic examinat trebuie calculată elasticitatea, efectele pe termen scurt şi cele pe termen lung; dacă elasticitatea cererii coincide cu cea a ofertei, atunci se aplică subvenționarea directă a producătorului; dacă elasticitatea consumatorului este redusă, atunci mai eficientă va fi măsura de limitare a cotei ofertante; mecanismele economice de subvenționare a prețurilor şi a exporturilor sunt de eficiență diferită (mai eficientă este a doua formă de subvenționare); produsele substituibile trebuie analizate separat, pentru acestea pot exista alte măsuri economice; pentru lanțul tehnologic vertical (producătorii agricoli – procesarea materiei prime – comerțul) trebuie analizată redistribuirea veniturilor şi pierderilor pentru toți participanții; pentru fiecare produs urmează a fi determinate cuantumurile marginale ale prețurilor şi cantităților.

Produsele agricole, în volumul schimburilor comerciale internaționale, constituie numai 10 la sută. Însă, agricultura niciodată nu a fost exclusă din GATT. Inițial, Piața Comună a Uniunii Europene era un importator net de produse agricole. Reglementările preferențiale, restricțiile cantitative, prețurile minime la import, prelevările variabile la import, sprijinul intern subvenționat, subvențiile la export, intervenția pe piață prin agențiile statului, au determinat creşterea randamentelor şi a producțiilor. Sectorul agrar a devenit excedentar, s-a transformat într-un potențial exportator net de produse agricole. După realizarea acumulărilor productive suficient de mari, agricultura UE ar putea urma calea SUA, care şi-au reformat treptat propriul sistem de susținere a agriculturii şi a exporturilor agricole prin reducerea suportului direct; au contribuit la reducerea treptată – până la lichidare – a măsurilor de protecție a producătorilor agricoli. Actualmente, se mai mențin plățile acordate pe suprafață sau pentru un număr fix de capete de animale (politica UE) şi plățile compensatorii specifice politicii agricole americane.

Referințe bibliografice

1. DOBB, M. *Welfare Economics and Economics of Socialism*. Cambridge: Cambridge University Press, 1969.
2. ARROW, K.J., SCITOVSKI, T. *Readings în Welfare Economics* (American Economic Association). London: Allen&Unwin, 1969. 734 p. .
3. MADGEARU, V.N. L'Europe agricole devant la Societe des Nationshttp [accesat 19 noiembrie 2014]. Disponibil: www.icr.ro/bucuresti/l-autre-langue-notre-in-french-28-2006/l-europe-agricole-devant-la-societe-des-nations.html.
4. VASILE, I., CONSTANTINESCU, A. *Practica vamal-tarifară contemporană*. Bucureşti: IEM, 1995. 213 p.
5. CAVES, R. JONES, R. *World Trade and Payments: an Introduction*. 7th Edition. New York: Harper Collins Publishers Inc.,1996. 784 p.
6. RAINELLI, M. *Le commerce international*. Paris: La Découverte, 1988. ISBN 9782707117601.
7. SUTĂ, N. *Comerț internațional şi politici comerciale contemporane*. Bucureşti: Ed. All, 1995.
8. UNITED NATIONS CONFERENCE FOR TRADE AND DEVELOPMENT. *Directory of Import Regimes. Part II: Description of Import Regimes, Section A: OECD*. New York, 1994. 137 p. ISBN 92-1-112341-0
9. CHACHOLIADES, M. *International Economics*. Singapore: McGraw-Hill Publishing Company, 1990.
10. POMFRET, R. *International Trade: An Introduction to Theory and Policy*. Oxford: Press Ltd., 1991. ISBN 9781557861047

Recomandat spre publicare:11.11.2014

ТИПОЛОГИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ И ПРОБЛЕМЫ ДИАГНОСТИКИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ЛОГИСТИКИ

ЛИГИТА ШИМАНСКЕНЕ[1], проф. др.,
Клайпедский университет, Литва
КАРОЛИС РАМАНАУСКАС, докт.,
Клайпедский университет, Литва

An organizational culture (OC) unites all the types of the company activities and all the relationships and makes the personal to be focused and productive. It creates the external company‘s picture and forms its brand, developed relationships with suppliers, clients and partners. An organizational culture helps to concentrate effort into the main strategic sphere according the mission of the company. It will be difficult to find a company which would not be willing to have a strong organizational culture. The chosen research theme‘s relevant correlation to the growth of competition and continuously growing demands of consumers (customers). An organizational culture is one of possible factors which increase the worth the value of a company. In the service sector, an OC is an additional potential for any organizations development. It may increase an economic and social effectiveness. Therefore technologies for an OC‘s improvement have to be analyzed in detail according to the direction set. In this context an OC‘s formation method increase the importance for organizational managers. ***The research object*** *– the organizational culture of the forwarding company. The research aim – after analyzing the date of empirical research in the forwarding company to define its present and desired organizational culture, and on the basis of scientific literature analysis to define the newest organization values. The diagnosis was performed by applying internationally recognized methodology following. In order to prepare the research date analysis there was applied and systematically approach metalized and comparison expert evaluation method. To perform organizational company's culture diagnosis there was applied K. S. Cameron and R. E. Quinn (1999) OC‘s Organizational Culture Assessment Instrument OCAI. To research date there was chosen quantitative research method – a questionnaire. According to the performed research, there was created a present profile of the company and to set organizations values. On their basis new organizational culture is being created and a company’s ability to manage change more effectively in the future.*

Key words*: an organizational culture, a typology of an organizational culture, diagnosis of organizational culture, a forwarding company.*

Организационная культура (ОК) объединяет все виды деятельности и взаимоотношений предприятия, создавая целенаправленный и продуктивный коллектив. Она создает внешний образ предприятия, формирует его имидж, определяет отношения с поставщиками, клиентами и партнерами. Трудно было бы найти организацию, которая не хотела бы иметь сильную организационную культуру. Только сильная организационная культура может создать социальную и экономическую сферу, которая обеспечила бы наилучшую производительность, успех организации и лояльность ее сотрудников. ***Актуальность*** *выбранной для исследования темы сообщается с ростом конкуренции и постоянно растущими потребностями потребителей (заказчиков). Организационная культура – один из возможных факторов, которые повышают ценность организации. В секторе услуг ОК является дополнительным потенциалом развития любой организации, которого использование может значительно увеличить ее экономическую и социальную эффективность. Это требует исчерпывающего анализа технологий использования и изменения (улучшения) организационной культуры в заданном направлении. В этом контексте методы формирования ОК руководителям организаций приобретают все большее значение. Объект исследования – организационная культура предприятия логистических услуг.* ***Цель исследования*** *– основываясь на анализе данных эмпирического исследования ОК предприятия, определить его сегодняшнею и предпочитаемую организационную культуру, для диагностики которой использована на международном уровне признанная методология; на основе анализа научной литературы установить предпочитаемые новые организационные ценности.*

[1] © ***ЛИГИТА ШИМАНСКЕНЕ, ligita.simanskiene@gmail.com***

***Методика исследования**. В ходе анализа данных исследования используются методы систематического подхода, детализации и сравнения. Для диагностики ОК предприятия использована методика К. С. Кэмерона и Р. Е. Куинна [9] (Organizational Culture Assessment Instrument, OCAI). Для получения эмпирических данных применен количественный метод исследования в форме анкетного опроса.*

По данным исследования диагностированы сегодняшний и предпочитаемый профили ОК предприятия, на основании которых при формировании новой организационной культуры, ожидается реализация способности предприятия эффективно управлять изменениями в будущем.

***Ключевые слова:** организационная культура, типология организационной культуры, диагностика организационной культуры, логистика.*

JEL Classification: Z1, Z10, Z13, Z19

Введение. Организационная культура (ОК) объединяет все виды деятельности и взаимоотношений предприятия, создавая целенаправленный и продуктивный коллектив. Она создает внешний образ предприятия, формирует его имидж, определяет отношения с поставщиками, клиентами и партнерами. ОК помогает сосредоточить усилия на основных стратегических направления развития предприятия в соответствии с его миссией. Трудно было бы найти организацию, которая не хотела бы иметь сильную ОК. Только сильная ОК может создать социальную и экономическую среду, которая обеспечила бы наилучшую производительность, успех организации и лояльность ее сотрудников.

Зарубежные исследователи Р. Паскаль и М. Миллман [4] выяснили, что за последние двадцать лет самые преуспевающие фирмы США не обладали ни одним из базовых традиционных преимуществ для достижения успеха в бизнесе. Их успех определялся ценностями компаний, фирменными правилами и заповедями, заботой об общем понимании целей, т. е. эффективно сформированной ОК.

В последнее время наблюдается значительное усиление интереса к вопросам ОК не только со стороны ученых и исследователей, но и со стороны основателей бизнеса и руководителей компаний. Поэтому развитие методологии оценки и формирования организационной культуры выступает как современная научная проблема, имеющая важное социально-экономическое значение, что определяет актуальность темы настоящего исследования.

Исследованию теоретических и практических проблем диагностики, оценки и формирования ОК посвящены работы отечественных и зарубежных исследователей. Среди них К. С. Кэмерона и Р. Е. Куинна [12], Е. Шейна [11], Аксеновской Л. Н. [1], Тюриковой, М. [9] и имена других исследователей. Значительный вклад в решение проблем эффективности изменений, инновационной деятельности и управления объектами сложных социально-экономических проблем внесли ученые А. Сейлюс [14], Р. Закарявичюс [18], Л. Шиманскене [15; 16], Л. Шиманскене и Т. Тарасявичюс [17]. Зарубежные ученые К. С. Кэмерон и Р. Е. Куинн [12], Е. Н. Шейн [11], В. И. Маслоу [6], Л. Н. Аксеновская [1] и другие разработали современную теорию социальных и экономических отношений, сформулировали и обосновали концептуальные характеристики ОК.

Нельзя не согласиться с мнением, что культура организации является одним из ее особенно ценных ресурсов и может стать важным источником конкурентных преимуществ. Известно, например, что в сервисных организациях (таких как туризм, рестораны, отели, авиакомпании) вежливость, доброта и спонтанное желание помочь клиенту определяет в немалой степени успех [7].

Кроме того, в современном мире мультикультурализм становится обычной частью жизни любой организации. Например, в больших международных компаниях распространенной является ситуация, когда по истечению определенного времени их сотрудники делегируются выполнять обязанности в другую страну. Кроме того отечественные компании являются членами международных корпораций или сами покупают иностранные компании. Все такие явления создают очень специфические проблемы управления. Как координировать работу людей разных национальностей, религий, обычаев? Как координировать работу учреждений, расположенных в разных регионах и обеспечить их целостность? Как формировать карьеру международных менеджеров? Как управлять другими подразделениями организации? Это только часть вопросов, которые должны сегодня задать себе менеджеры. Стоит отметить, что эти проблемы возникают не

только в международном контексте. Это, наконец, легко заметить, какие различия между людьми из разных районов страны, хотя все они при надлежат к одной нации.

ОК является ресурсом, который не только трудно однозначно определить, но также нелегко причислить ему с достаточной уверенностью и определенные эффекты, и условия. Трудно, например, одновременно решить, в какой степени на поведение сотрудников организации влияет культура, и в какой – формальные правила. Среди специалистов уже давно существует, и до сих пор нерешенный, спор, касающийся вопроса, в какой степени культура является естественным творцом эволюции человеческого общества, и в какой ее можно сознательно «проектирвать» и «конструировать» в процессе управления. Практика управления требует однако и осведомленности о влиянии культуры на функционирование организации, и навыков ее использования для достижения целей, к которым организация сознательно стремится.

Действительно, трудно переоценить важность влияния ОК на результаты деятельности организации. Что хорошо, а что плохо в каждом коллективе понимается по-своему, однако опыт организаций, которые добились определенных успехов, явно демонстрирует особое значение этого ресурса. Кроме того, опираясь на этот опыт можно утверждать, что выделяемые на развитие культуры ресурсы — это не затраты, а продуманные инвестиции.

Цель исследования – основываясь на анализе данных эмпирического исследования ОК предприятия, определить его сегодняшнею и предпочитаемую ОК, для диагностики которой использована на международном уровне признанная методология; на основе анализа научной литературы установить предпочитаемые новые организационные ценности.

Методика исследования. В ходе анализа данных исследования используются методы систематического подхода, детализации и сравнения, экспертной оценки. Для диагностики ОК предприятия использована методика К. С. Кэмерона и Р. Е. Куинна [12] (Organizational Culture Assessment Instrument, OCAI). Для получения эмпирических данных применен количественный метод исследования в форме анкетного опроса.

Организационной культуры диагностика и способы ее изменения. В научной литературе довольно много определений понятия ОК. Однако, как и другие концепции организации и управлении, концепция ОК не имеет универсального определения. Встречаются различные функциональные определения в области культуры, которые сформулированы в соответствии с конкретными задачами исследования, однако общего общепризнанного определения культуры нет. Определения концепции ОК, предлагаемые представителями различных концептуальных направлений, этот феномен характеризует по-разному (табл. 1).

Таблица 1

Определения концепции организационной культуры

Автор	Определение понятия организационной культуры
Cameron, K. S., Quinn, R. E., 1999	Ценности и убеждения, определяющие содержание отношений организации с окружающей средой
Schein, E., 2002	Сложный, ставший нормальным мышления и действий способ, которого в определенной степени придерживаются все сотрудники организации и который усваивают и хоть частично используют новички, чтобы стать »своими» членами команды
Šimanskienė L., 2008	Организационная культура – это своего рода идеология, с помощью которой достигаются цели. Суть ее в том, что при использовании определенных символов, при развитие определенных ценностей и норм, отражаются общие положения всех членов организации о том, как необходимо работать в организации, чтобы она процветала, и были бы удовлетворены потребности всех ее членов
Аксеновская Л.Н., 2008	Способ программирования системы отношений, важных для членов организации, процесс и результат, позволяющий обеспечить жизнеспособность организации, благодаря разработке и внедрению соответствующих когнитивных и поведенческих моделей
Занковский, А. Н., 2010	Интегрированная система, которая существует для придания смысла и результату, и процессу деятельности, создания различных типов взаимодействия и их реализации, которая должна постоянно развиваться и быть воспроизводимой через это взаимодействие

Конечно же, это не полный список определений ОК, но это дает некоторые основания полагать, что во многих случаях, ОК рассматривается с функциональных или рационалистических позиций. Кроме того, лидирующие позиции среди множества различных определений занимают категории ценностей и поведенческой норм. Таким образом, обобщая анализ ОК в теоретическом отношении можно сказать, что организационная культура – это убеждения, ценности, нормы и правила поведения, отношения, внешние атрибуты, которые применяют и признают сотрудники организации при определении поведенческих ориентаций, через которые организация движется к успеху.

Культура объединяет все действия и все отношения внутри организации и за ее пределами, она создает образ организации, помогает сосредоточить усилия на ключевых стратегических направлениях, создает социально-экономическое поле, что обеспечивает высокую производительность работника, лояльность и приверженность, в конечном счете создает благоприятные условия для успеха организации. Люди делают и саму организацию, и ее продукты и услуги уникальными. Одним из ключевых моментов является использование скрытых человеческих резервов, поиск уникальных качеств каждого сотрудника и их использование для пользы организации.

Основной целью диагностики ОК является разработка инструментов и системы для принятия решений по управлению в свете нынешних проблем, связанных со стратегическими целями бизнеса, а также для прогнозирования потенциала организации в условиях изменения ситуации. Диагностика ОК помогает комплексно оценить эффективность бизнес-процессов и взаимодействия их сотрудников. Диагноз культуры также необходим для планирования изменений самой культуры. Очень важен качественный отбор аспектов организации, которым должно быть уделено особое внимание при диагностике ОК, и поиск лучших способов ее оценки. В литературе можно найти различные подходы к этим вопросам.

Анализ ряда отечественных и зарубежных исследований в области ОК показывает, что больше всего противоречий в отношении содержания этого феномена обусловлено тремя вопросами. Первый, как точно определить организационную культуру (вопросы концепции); второй, каковы измерения максимально точно определяют культуру (вопросы измерения), и в-третьих, какой инструмент (средства) используются для ее измерения (вопросы средств).

Методология исследования. В научной литературе предоставляется ряд шкал, которые позволяют измерить ОК количественно и сосредоточиться на одних или других признанных сотрудниками нормах, взглядах и ценностях. Однако по мнению Д. Моцумото [7] ограничения этих способов оценки заключаются в том, что они оценивают культуру на уровне отдельных сотрудников, не учитывая влияния национальной культуры и ОК отдельных подразделений. По мнению ученого до сих пор не было методов, которые охватили бы все три уровня ОК (индивидуальный, интраорганизационный и интерорганизационный). В период 1997-1998 г. появились совместные работы Д. Мацумото и К. Колвина, в которых представлен новый многоуровневый метод исследования ОК, позволивший преодолеть ограниченность предыдущих исследований. Тем не менее, по мнению К. С. Камерона и Р. Е. Куинна [12], налучший способ для анализа основных ценностей и убеждений – это использование процедур анализа сценариев, которые отражают степень реакции респондентов на важность этих сценариев для культуры их организации. Эти сценарии играют роль намеков (советов) как эмоциональных, так и познавательных свойств, которые способствуют выявлению основных атрибутов культуры. Респонденты, например, могут и не знать самых важных атрибутов культурны до тех пор, пока они не будут видеть намек, включенный в сценарий анкеты [10].

На международном уровне признанная методика американских ученых К. С. Камерона и Р. Е. Куинна [12] основана на количественной оценке ОК, т. е. использовании ряда вопросов относительно шести важнейших аспектов организации. Кроме того, используя методику конкурирующих ценностей (OCAI, англ. *Organizational Culture Assessment Instrument*) ОК можно анализировать на нескольких уровнях. Например, в поле зрения ученых оказываются культурные ценности, которые определяют поведение в организации не только на индивидуальном, но и интраорганизационном уровене, а это сближает ее с ОК многоуровневым профилем. В настоящее время методика конкурирующих ценностей имеет очень высокий спрос среди практиков. Как уже упоминалось, вопрос измерения (наряду с вопросами определений и мер) считается одним из наиболее важных и дискуссионных моментов концепции ОК. По утверждению К. Камерона и Р. Куинна, имеются два типа измерений: содержательный и образцовый. Содержательные измерения отнесятся к тем культурным аспектам организации, которые должны играть роль намеков в сценариях [9], помогая

сотрудникам различать культурные ценности своей организации. Образцовые измерения связаны с профилем ОК, который определяется с помощью балльной оценки по определенной методике.

К. Камерон и Р. Куинн [12] предложили шесть измерений, которые в совокупности отражают фундаментальные ценности ОК. К ним относятся: 1) доминантные характеристики, или определения того, на что организация похожа в целом; 2) стиль лидерства в организации; 3) управление наемными работниками, или стиль, который определяет отношение к рядовым работникам, и характеристика условий труда; 4) связующая сущность организации, или механизмы, способствующие интеграции людей в единое целое; 5) стратегические акценты; 6) критерии успеха, показывающие, как определяется победа и что именно поощряется и вознаграждается. По словам К. Камерона и Р. Куинна, этот набор не является полным, но достаточный, чтобы адекватно определить тип ОК. Поэтому, получив ответы сотрудников организации на вопросы по содержательному измерению, можно установить культуру или же комбинацию культур, которая составляет ее основу.

Методика К. Камерона и Р. Куинна [12] имеет форму опросника. Опросник состоит из двух частей, каждая из которых требует отдельных ответов на шесть пунктов. Каждый пункт предназначен для характеристики определенных аспектов организации, например таких как стиль управления или как устанавливаются в ней критерии успеха. Оценка респондентами проводится по четырем вариантам, каждый из которых соответствует одному из культуры типов (клан, адхократия, бюрократия и рынок). Процесс оценки прост: среди этих четырех вариантов респондент должен распределить 100 баллов, давая наибольшее количество баллов той альтернативе, которая более всего соответствует его организации.

В первой части опросника респондент характеризует нынешнюю – культуру организации – то, как в ней обстоят дела на момент опроса. Во второй части он характеризует желаемое положение вещей – культуру своей компании, какой он хотел бы её видеть в будущем. Таким образом, оценивается одновременно нынешняя и желаемая организационная культура. Результаты отображаются в особой системе координат – профиле организационной культуры. Оси координат – стрежневые ценности организационной культуры (гибкость и дискретность, и стабильность и контроль; внутренний фокус и интеграция, и внешний фокус и дифференциация). Каждый квадрант соответствует определенному типу культуры (рис. 1), а координаты точек рассчитываются как среднее арифметическое оценок, проставленных респондентами каждому типу культуры (отдельно для имеющейся и желаемой). Такое графическое представление удобно и наглядно, профиль организационной культуры позволяет максимально быстро оценить одновременно нынешнюю и предпочитаемую культуру, а также и их соотношение.

Рис. 1. Макет профиля организационной культуры

Источник: Составлен авторами по K. S. Cameron, R. E. Quinn [12].

Диагноз ОК позволяет организациям выявить свои преимущества и недостатки, ресурсы и потенциальные возможности, показывает, какие элементы системы управления игнорируются, забываются или недооцениваются. Кроме того, диагноз организации – это очень полезная работа для обдумывания совершенствования управления и развития управленческих навыков у руководителей и менеджеров.

На основе анализа теории, можно сделать вывод, что ОК является объектом развития и изменения на протяжении всей жизни организации. Процесс диагностики ОК является достаточно сложным, так как необходимо проанализировать целый ряд факторов: окружающею среду, мотивацию, стрессовые ситуации и т. д. На формирование ОК и ее уровень влияют эмоциональные навыки руководителей/лидеров. При развитии социальных и психологических характеристик эмоционального интеллекта (ЭИ) руководителя происходят изменения в его поведении, формируются новые методы взаимодействия с окружающей средой. Происходит коррекции модели управления взаимодействия, которая в конечном итоге приводит к изменениям в организационной культуре.

Результаты эмпирического исследования

Исследование проводилось в «VPA Logistics» в августе-сентябре 2014 г. Компания была основана в 1996 г. В Клайпедском порту как ЗАО «V. Paulius & Associates». Профессиональная работа и инновационные решения помогли организации вырасти от одного склада-морозильника для хранения до многофункционального логистического терминала. В настоящее время работает два распределительных терминала, сотрудники являются профессионалами своего дела. Они работают старательно, удовлетворяют потребности каждого клиента и находят лучшие современные логистические и складские решения. Деятельность компании очень широкая:

1) *хранение*. Склады построены и оборудованы в соответствии с самыми современными технологиями. Их высота 10 м., оборудованы новейшей централизованной системой охлаждения, имеется 65 ворот загрузки с подъездами для автотранспорта и железной дорогой, которые соединяют терминал с портом и со всем миром. Внедрена эффективная система управления складами и безопасностью для обеспечения защиты и контроля грузов. Клиенты имеют возможность через интернет контролировать остатки хранящихся грузов, зайдя на «VPA Logistics» сайт.

2) *пересылка*. Благодаря своим партнерам и дочериным предприятиям предоставляется полный пакет логистики и экспедирования, который экономит время клиентов и снижает затраты. Таможня и ветеринарные посты терминала позволяют быстрое и эффективное обслуживание клиентов: заполнение различных документов, временные процедуры хранения, международное страхование грузов в соответствии со всеми требованиями всех вовлеченных сторон: грузоотправителей, перевозчиков, таможенных, терминалов, портов и т. д.;

3) *агентирование*. Отдел агентирования судов предоставляет следующие услуги: представительствует судовладельцев, оформляет портовые документы по прибытию и выбытию различных типов судов, координирует погрузочные работы, обеспечивает корабли запасами, продуктами питания, электричеством, питьевой водой и бункерами, организует транспорт и заказывает отели, меняет экипаж и организует медицинскую помощь, выполняет доставку запасных частей и оборудования;

4) *контейнеровка*. В сотрудничестве с основными локальными и глобальными контейнерными линиями, перевозит грузы всех типов морскими контейнерами из порта в порт, и от двери до двери, страхует грузы дополнительным страхованием, предоставляет услуги таможенного посредничества, выполняет транзитные, импортные и экспортные процедуры, консультирует клиентов по передвижению морских контейнеров и сопутствующих услуг, выполняет транспортные услуги в и из Исландии, Дании, Норвегии, Германии, Фарерских островов, Гренландии и др.

В исследовании приняли участие все «VPA Logistics» менеджеры, а также более осведомленные в деятельности компании работники администрации. Всего участвовало в исследовании 32 респондента.

После обработки эмпирических данных было установлено, что в исследуемой организации доминирует клановый тип ОК (31,2). Соответственно в организации преобладает адхократии (19,1), рынка (23,0) и иерархический (26,7) типы ОК. Эти результаты позволяют утверждать, что в организации сильно выражена командная работа, большое внимание уделяется работникам, сплочённый коллектив, сотрудники участвуют в деятельности организации, большое внимание

уделяется моральному климату сотрудников. В организации преобладает дружественная рабочая среда. Профиль ОК компании представлен графически на рисунке 2.

Как показано на рисунке 2, существующая ОК ориентирована в левом верхнем поле. Это показывает, что организации характерна гибкость и индивидуальность, а также внутренний контроль и интеграция. Эти характеристики ОК создают довольно положительные условия для организации адаптации к современным динамическим изменениям в окружающей среде и способствуют процессам модернизации и развития.

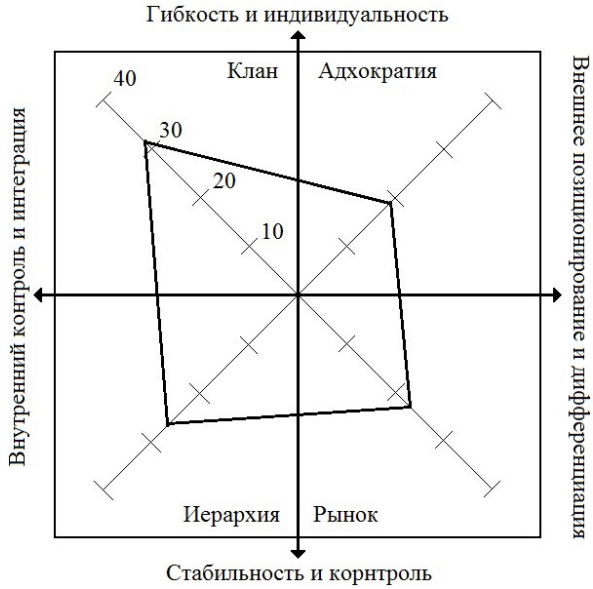


Рис. 2. «VPA Logistics» существующий профиль организационной культуры

На следующим этапе исследования по OCAI методике был установлен предпочитаемый профиль ОК предприятия. В результате анализа данных исследования установлено, что предпочитаемый (желаемый) тип ОК предприятия должен быть ориентирован на развитие кланового (35,0) и рынка (26,3) типов культуры, а также адхакратического (рис. 3). Существование иерархического (16,9) типа ОК желательно уменьшать, так как этому типу свойственны строгие правила, высокий уровень подчинённости, деперсонализация. Поэтому, организации следует настоятельно избегать формализации и структурирования. Политика организации должна быть менее формальной.

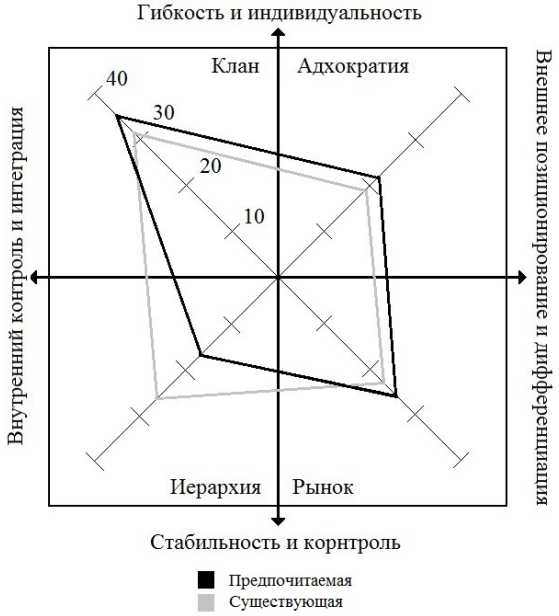


Рис. 3. «VPA Logistics» существующий и предпочитаемый профиль организационной культуры

Как показано на рисунке, по мнению респондентов, развитию кланового типа ОК должно уделяться больше внимания и в дальнейшем, типы ОК адхократии и рыка также по мнению респондентов необходимо укреплять, а иерархический тип следует ослаблять. При сравнении существующего и предпочитаемого профилей ОК наибольший разрыв наблюдается типа иерархии (9,8). Согласно OCAI методики, разрыв в 10 баллов можно рассматривать как основу для будущих изменений.

В результате анализ существующего и предпочитаемого типов ОК установлены значительные различия, которые указывают на необходимость изменений в организации. Можно предположить, что сотрудниками организации изменения ОК прежде всего воспринимается как возможность достичь современных инновационных изменений, иметь возможность к ним адаптироваться, расти и развиваться. Использование OCAI инструментов оценки ОК позволяет подробно рассматривать содержание феномена ОК, проанализировать отдельно каждую ее деменцию. Необходимо заметить, что составление профиля ОК особенное значение имеет на первом этапе разработки и изменения стратегии развития организации. При разработке новой стратегии организации, необходимо построить и новую модель ОК, поскольку стратегия может потерять свое значение если ее цели не будут соответствовать ОК.

Основу ОК составляют ценности, которые служат указателем для разработки соответствующих норм и форм поведения в организации. Ценности, которые разделяют и декларируют авторитетные сотрудники организации, становятся той основой, от которой зависит сплоченность коллектива, формируются общие взгляды и действия, а это значит, создаются благоприятные условия для достижения поставленных целей организации. По мнению ученых [2, 3, 8], силу ОК определяют в основном два таких важных фактора как степень принятия сотрудниками организации основных ее ценностей и степень их преданности этим ценностям. Для поддержки сложившейся в организации системы культурных ценностей, необходимо постоянно оказывать влияние на формирование ценностных ориентаций сотрудников для максимального сближения их с ценностями самой организации. Несомненно, что для успешного развития организации в условиях изменения ее окружающей среды, постоянно увеличивающейся конкуренции, необходимы инновационные разработки и успешное их внедрение. Инновационные разработки являются основой в формировании ОК, направленной на достижения удовлетворенности и сотрудников организации, и ее партнеров и клиентов. Поэтому ценности организации должны не только декларироваться и разделяться, но и внедряться в ее повседневную деятельность, а также поддерживаться и мотивироваться руководством организации. Только в таком случае, можно сформировать ОК, которая будет ориентирована на достижение поставленных целей. В этой связи организации необходимо развивать и достигать разделения сотрудниками таких ценностей: экономии времени и пунктуальности; ориентации на будущее; открытости к инновациям и уверенности в своих возможностях; контроля и решения экономических и социальных проблем; высокой оценки постоянного обучения и развития компетенций; чувства справедливости; прогнозирования и планирования действий для достижения намечаемых целей в общественной и личной жизни. Именно развитие и разделение таких ценностей в организации послужат носителями, влияющими на формирование ОК, направленной на достижение целей организации.

Выводы

1. Роль ОК в организации чрезвычайно важна и многоаспектна, поэтому исследователи в этой области по-разному оцениваются ее роль как управленческого инструмента. Однако практически все исследователи солидарны во мнении в отношении ее компонентов, которые определяют сущность ОК – это совокупность материальных, духовных и социальных ценностей, созданных и создаваемых сотрудниками организации в процессе трудовой деятельности и отражающих неповторимость, индивидуальность данной организации.

2. Диагноз ОК позволяет организациям выявить их преимущества и недостатки, раскрыть ресурсы и потенциальные возможности. Кроме того, диагноз ОК – это очень полезная работа для обдумывания совершенствования управления и развития управленческих навыков у руководителей и менеджеров. В ходе диагноза может быть получена уникальная возможность влиять на будущее организации.

3. В исследуемой организации преобладает клановый тип ОК (31,2). Соответственно в организации преобладает адхократии (19,1), рынка (23,0) и иерархический (26,7) типы ОК. Это говорит о том, что для организации характерна гибкость и индивидуальность, а также внутренний контроль и интеграция. Эти характеристики ОК создают довольно положительные условия для

адаптации организации к современным динамическим изменениям в окружающей среде и способствуют процессам модернизации и развития.

4. Для дальнейшего успешного развития организации в условиях постоянного изменения окружающей среды, растущей конкуренции, предпочтительно развитие следующих организационных ценностей: экономии времени и пунктуальности; ориентации на будущее; открытости к инновациям и уверенности в своих возможностях; контроля и решения экономических и социальных проблем; высокой оценки постоянного обучения и развития компетенций; чувства справедливости; прогнозирования и планирования действий для достижения намечаемых целей организации и ее сотрудников. Успешное развитие и разделение таких ценностей в организации послужило бы стимулом для улучшения ОК и полноценного использования потенциала развития сотрудников и организации.

Литература

1. АКСЕНОВСКАЯ, Л.Н. Социально-психологическая модель организационной культуры: концепция, методология, технология изменений: автореферат на соискание ученой степени доктора психологических наук. Москва, 2008 [accesat 27 august 2014]. Disponibil: http://www.psy.msu.ru/science/autoref/doc/axenovskaya.pdf
2. АХМАЕВА, Л.Г. Модель формирования организационной культуры, направленной на инновации. В: Материалы 21-ой Всероссийской научной конференции молодых ученых и студентов. Выпуск 2. Москва, 2006, с. 128.
3. ГОРЦЕВСКАЯ, Е.А. Экономические аспекты формирования организационной культуры предприятий и бизнес-групп. В: Вестник Южно-Российского Государственного Технического Университета (Новочеркасского Политехнического Института). 2011, № 1, сс. 149-153.
4. ГУЛЕЙ, И.А. Формирование и развитие организационной культуры в инновационной среде. В: Современные исследования социальных проблем. 2011, № 3, том 7 [accesat 26 septembrie 2014]. Disponibil: http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-i-razvitie-organizatsionnoy-kultury-v-innovatsionnoy-srede
5. ЗАНКОВСКИЙ, А.Н. Современное состояние исследований корпоративной культуры: от идеальных моделей к реальности. В: Организационная среда XXI века: психологические, педагогические и социологические аспекты: I международная научно-практическая конференция, 26 мая 2010. Москва, 2010, сс. 231-237.
6. МАСЛОВ, В.И. *Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры*. Москва: Финпресс, 2004. 288 с. ISBN 5-8001-0044-6.
7. МАЦУМОТО, Д. *Психология и культура*. Санкт-Петербург: Прайм-Еврознак, 2002. 416 с. [accesat 25 septembrie 2014]. Disponibil: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/Mats/17.php
8. НОВИКОВ, П.А. Формирование организационной культуры как фактора развития инновационной деятельности компании. В: Молодёжь и наука: сборник материалов VIII Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых учёныхх, посвященной 155-летию со дня рождения К.Э. Циолковского. Красноярск, 2012 [accesat 15 septembrie 2014]. Disponibil: http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s005/s005-165.pdf
9. ТЮРИКОВА, М. Разработка методики оценки и формирования организационной культуры коммерческого предприятия: автореферат кандидатской диссертации по экономике. Санкт-Петербург, 2008 [accesat 7 septembrie 2014]. Disponibil: http://www.dissers.ru/avtoreferati-kandidatskih-dissertatsii-ekonomika/a306.php
10. ШАКУРОВА, А.В. Феномен «организационная культура» (ОК): проблема диагностики. В: Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия Социальные науки. 2006, № 1, сс. 128-136.
11. ШЕЙН, Э.Х. *Организационная культура и лидерство: построение эволюция совершенствование*. Санкт-Петербург: Питер, 2002. 336 с.
12. CAMERON, K.S. QUINN, R.E. Diagnosing and Changing Organizational Culture. Reading, MA: Addison Wesley, 1999 [accesat 22 octombrie 2014]. Disponibil: http://competingvalues.com/competingvalues.com/wp-content/uploads/2009/07/A-Process-for-Changing-Organizational-Culture.pdf
13. KOŹMIŃSKI, A.K., JEMIELNIAK, D., LATUSEK, D. Współczesne spojrzenie na kulturę organizacji. In: E-mentor. 2009, nr. 3 (30) [accesat 22 mai 2014]. Disponibil: http://www.e-mentor.edu.pl/artykul/index/numer/30/id/648
14. SEILIUS, A. *Organizacijų tobulinimo vadyba*. Klaipėda: KU leidykla, 1998. 264 p.
15. ŠIMANSKIENĖ, L. *Organizacinės kultūros formavimas*. Klaipėda: KU leidykla, 2002. 201 p.
16. ŠIMANSKIENĖ, L. Organizacinės kultūros poveikis organizacijų valdymui. In: Vadybos mokslas ir studijos - kaimo verslų ir jų infrastruktūros plėtrai. 2008, nr. 15 (4), pp. 175-180.
17. ŠIMANSKIENĖ, L., TARASEVIČIUS, T. Organizacinės kultūros ir vadovų tipų sąsajos. In: Management theory and studies for rural business and infrastructure development. 2010, nr. 20 (1), pp. 146-153.
18. ZAKAREVIČIUS, P. *Pokyčiai organizacijose*: *priežastys, valdymas, pasekmės*. Kaunas: VDU leidykla, 2003. 174 p. ISBN 9955-530-58-8.

Recomandat spre publicare: 17.10.2014

PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII ECONOMIEI UNIUNII EUROPENE ÎN ANUL 2014 ŞI ÎN VIITORUL APROPIAT

LUDMILA TĂBĂCARU, drd., ULIM
ALEXANDRU GRIBINCEA[1], dr.hab., prof.univ., ULIM
RAISA DUŞCOV, drd., ULIM

În anul 2013, economia Uniunii Europene a continuat să se confrunte cu probleme grave. La sfârşitul anului, PIB-ul grupului de integrare nu a crescut, iar în zona euro se remarcă din nou o scădere, deşi aceasta a fost mai lentă în comparație cu anul 2012.
Cuvinte cheie: *economie, Uniunea Europeana, PIB, zona euro, integrare.*

In 2013, the EU economy continued to face serious problems. At the end, the group integration GDP has not increased, and in the euro area was again a decrease, although it was slower compared with 2012.
Key words: *economy, European Union, GDP, euro area, integration.*

JEL Classification: F0, F01, F15, F59

Introducere. Îngrijorări serioase în UE sunt provocate de situația socială, în primul rând, de creşterea continuă a şomajului, mai ales în rândul tinerilor. În general, fiecare al nouălea angajat din UE a fost deja şomer. În acelaşi timp, o amenințare considerabilă pentru stabilitatea integrării regionale continuă contrastele între țările membre. De exemplu, în anul 2013 peste un sfert din populația economic activă din Grecia şi Spania erau şomeri, iar în anul 2014 situația nu se va îmbunătăți. În schimb, în Germania, Austria şi Luxembourg rata şomajului este sub 6%. Mulți experți din Germania vorbesc serios despre situația iminentă în "ocuparea deplină". În unele sectoare ale economiei germane se observă deja lipsa de personal.

Totuşi, la sfârşitul anului 2013 au încetat discuțiile despre criza de integrare în UE. În vara anului 2013 în Uniunea Europeană au avut loc noi expansii teritoriale, UE-28, Croația devenind membru al UE. În 2014, în zona euro se aşteaptă aderarea Letoniei (membră UE din 2004). Dacă analizăm situația din UE, putem constata, că economia țărilor UE din zona euro şi din afara zonei euro – diferă. Criza financiară recentă a afactat într-o măsură mai mare yona euro. Toate acestea fac tot mai îndepărtată perspectiva de integrare în Uniunea Economică şi Monetară este nu numai a Marii Britanie, Suediei şi Danemarcei, dar, de asemenea, şi alte țări din Europa Centrală şi de Est, inclusiv Polonia.

Unele intrigi în jurul perspectivelor de solidaritate europeană a persistat până la sfârşitul lunii septembrie 2013, în legătură cu campania electorală pentru alegerile în Bundestag-ul german – locomotiva de dezvoltare economică şi integrare politică în UE. Cu toate acestea, partidul creat în ajunul "Alternative pentru Germania" nu a depăşit pragul de 5% la votare. În schimb, actualul cancelar a condus CDU/CSU şi şi-a consolidat, în mod considerabil, sprijinul electoral. Astfel, din cauza înfrângerii fostului partener de coaliție – partidul liberal FDP – Angela Merkel va trebui să formeze un guvern de "mare coaliție" cu social-democrații.

Cu toate acestea, aproape toți experții aşteaptă o creştere a ajutoarelor din Germania şi din Europa, în general, pentru țările problematice din sudul Europei. În acelaşi timp, continuă eforturile de reformare a sistemului bancar şi a sectorului financiar în ansamblu pe UE. În anul 2014, va spori disciplina fiscală a țărilor-membre probabil numai în Franța şi una sau două țări mici pot avea un deficit bugetar mai mare decât cel din 2013. Concomitent, în limitele de 3% a stipulărilor de la Maastricht se mențin doar Germania, Austria, Luxembourg, Estonia şi Finlanda – posibil Belgia şi Italia.

Perspectivele dezvoltării economiei Uniunii Europene. Către finele anului 2013 se observă o înviorare economică în majoritatea țărilor UE, astfel încât estimările pentru 2014 sunt optimiste. Devierea în estimare nu este prea mare, indică că economia UE depăşeşte zona de turbulență. Totodată, Comisia Europeană nu împărtăşeşte optimism față de Grecia, care estimează o accelerare a creşterii PIB-ului în 2014. Conform aprecierilor Comisiei Europene, dezvoltarea evenimentelor în Grecia va fi posibilă datorită reducerii consumului personal pe fonul creşterii exporturilor nete. În plus, în UE se estimează intrarea Greciei în cadrul cerințelor de la Maastricht privind deficitul bugetar şi reducerea deficitului bugetar, raportat

[1] ***Alexandru GRIBINCEA, agribincea@mail.ru***

la PIB. În opinia noastră, o evaluare mai realistă o dau instituțiile economice europene independente, cum ar fi Institutul Kiel pentru economia mondială (Christian-Albrechts-Universität zu Kiel), care prezice, în 2014, o scădere în continuare a PIB-ului Greciei cu 1% şi păstrarea deficitului bugetar mai mare de 3% din PIB.

Problema Greciei constă, în opinia noastră, în absența unor condiții pentru îmbunătățirea balanței de plăți de durată din cauza lipsei competitivității economiei naționale. Grecia, tradițional, a avut sold negativ a balanței de plăți. Soldul negativ al comerțului cu bunuri, atât cu partenerii din UE, cât şi cu țările terțe, determină deficitul balanței de plăți. Comerțul cu servicii, în primul rând pe seama turismului şi serviciilor de transport Grecia va fi în stare să atingă echilibrul pozitiv semnificativ, nu va acoperi, însă, soldul negativ al comerțului cu bunuri.

Măsurile anti-criză au permis deja, în anul 2012, reducerea, în mod semnificativ, a soldului negativ. Însă, Grecia nu a izbutit sporirea exporturile de servicii – reducerea s-a datorat deficitului de comerț cu bunuri. În mod clar, un factor negativ pentru dezvoltarea turismului receptor în Grecia este situația socio-politică dificilă în țară cauzată de criza economică profundă. În 2013, experții europeni se uitau cu mare optimism la perspectivele pentru sectorul turismului din Grecia ca un motor al economiei naționale. Cu toate acestea, nu trebuie să uităm că succesul Greciei în acest sector economic este, în mare parte, urmare a rezultatelor nu a politicii anti-criză, ci a situației nefavorabile din țările concurente mediteraneene – de la situația economică dificilă în Cipru, ca o continuare a dezvoltării crizei din zona euro – cu toate acestea Grecia are motive pur interne vizând dinamica economică nefavorabilă, consecințele negative ale Primăverii arabe.

Exportatorii de produse din Grecia, tot mai mult, devin un furnizori de produse cu valoare adăugată redusă pe pieţele externe, inclusiv din prelucrarea materiilor prime importate. Schimbări mici pozitive se remarcă în industria constructoare de maşini, depăşind multiplu exporturilor de produse petroliere, în mare parte, în afara UE. Importurile Greciei au scăzut, în principal, din cauza reducerii livrărilor din țările UE. În consecință, ponderea UE în Comerțul cu produse a Greciei s-a redus semnificativ. Din cauza protecționismului UE în agricultură, Grecia cumpără carne şi produse lactate de la partenerii din grupul de integrare, care, în mod clar, nu reduc soldul negativ al comerțului cu bunuri. Grecia, în condițiile crizei, reduce importurilor de echipament industrial, automobile şi bunuri de larg consum din UE. Acest lucru se datorează, în primul rând, scăderii veniturilor populației greceşti şi a puterii de cumpărare. În condițiile de şomaj extrem de ridicat este dificil să ne aşteptăm la alt scenariu. Reducerea cererii interne are impact negativ asupra dinamicii PIB-lui. Cu toate acestea, se pare că, în 2014, problema greacă va fi pe locul secund în UE. Îmbunătățire generală a condițiilor economice va face mai puțin dureros sprijinul pentru Grecia pentru partenerii din UE. Situația din această țară, precum şi în alte țări mici, cu probleme – ca Cipru, va fi susținută cu ajutor străin şi reformele vor continua lent ca şi cele pan-europene, în aşa mod pentru a nu destabiliza întreaga economie a zonei euro.

Principalul accent în UE se va deplasa spre sporirea competitivității globale a grupului de integrare ca un tot întreg. Acest obiectiv va fi realizat, după cei doi vectori – perfecționarea condițiilor de comerț şi investițiile cu partenerii-cheie – începând de la SUA, accelerarea tranziției către o economie de inovare şi de creştere a ocupării forței de muncă printr-o utilizare mai eficientă a fondurilor în cadrul noului Plan financiar pentru perioada 2014-2020 (tratatele bilaterale UE-SUA (TAFTA), UE-Canada (CETA), UE-Maghreb etc.). Ideea de a crea o zonă de comerț liber – Tratatul de Liber Schimb (TTIP) între SUA şi UE, a existat mult timp. Cel puțin în ultimele două decenii, ocazional, se discuta intensiv la nivel de experți. Periodic, SUA şi UE semnau documente, care trebuiau să stimuleze noi etape ale integrării economice transatlantice. Un eveniment important a fost constituirea, în aprilie 2007, a Consiliului Economic Transatlantic. Uniunea Europeana ezită să încheie un acord de liber schimb cu China, unul dintre cei mai importanți parteneri comerciali ai UE, însă intenționează să înceapă negocieri pentru a încheia astfel de acorduri cu Statele Unite şi Japonia, a anunțat un înalt oficial european [10]. Scopul constă în reducerea costurilor tranzacțiilor. Este important să subliniem că nu este vorba despre un acord de liber schimb în sensul clasic al cuvântului, între Uniunea Europeană şi SUA, actualmente comerțul lor reprezintă doar 4% din bunurile supuse taxelor. Profitul pentru economie este de aşteptat din reducerea birocrației şi barierele netarifare – inclusiv în servicii, armonizarea legislației şi standardelor pentru produsele industriale şi alimentare, transparența reglementării comenzilor guvernamentale. Mari speranțe sunt puse pe componenta investițională a relațiilor bilaterale.

Drept impuls pentru intensificarea negocierile privind un acord de liber schimb între SUA şi UE a devenit criza economică globală, precum tărăgănarea în timp a negocierilor multilaterale în cadrul OMC, pe care liderii din principalele țări încearcă să le armonizeze elastic prin dezvoltarea unei rețele de acorduri bilaterale. Volumul schimburilor comerciale dintre Uniunea Europeană şi Statele Unite reprezintă o treime

din totalul comerțului la nivel mondial. O dată cu înființarea celei mai mari zone de schimb comercial din lume, cu cel puțin 800 de milioane de consumatori, PIB-ul celor doi parteneri va creşte cu trei procente. Datele sunt furnizate de Institutul pentru Studii Economice din München, cu precizarea că valorile sunt medii, deci pot cunoaşte diferențieri în funcție de zonă. Restul lumii include economiile emergente şi în curs de dezvoltare din Asia, Africa şi America Latină. Dar nici partenerii comerciali tradiționali ai Americii de Nord sau ai Europei nu vor fi complet scutiți de efectele negative. Cele mai puternice efecte ar putea fi resimțite de Canada şi Mexic. Acolo PIB-ul ar putea scădea cu 7 până la 9 procente. Actualul Tratat de Liber Schimb NAFTA, valabil între cele două state şi Washington, va fi anulat o dată cu intrarea în vigoare a noului Tratat de Liber Schimb (TTIP). Şi alți parteneri, precum Chile şi Australia, ar resimți efectele negative, ca şi în Asia, unde mai toate statele se vor confrunta cu o diminuare a creşterii economice, între 0,5 şi 2,5 procente [12].

Cu toate acestea, în vederea creării unei zone de liber schimb între UE şi SUA, există multe obstacole. Nu a dispărut concurența acerbă între parteneri transatlantici în construcții de avioane (unde se cer diferite aliaje metalice din aluminiu şi titan care să asigure aeronavelor rezistență mecanică, greutate redusă, stabilitate la temperaturi ridicate şi rezistență la coroziune), în care companiile mari beneficiază de sprijin de stat şi se plâng în mod regulat la OMC. Întrebări majore în UE apar din cauza reducerii protecționismului în agricultură şi alte sectoare – de exemplu, industria de film francez. Având în vedere rigiditatea negociatorii din ambele părți, nu putem aştepta rezolvarea în mod rapid a problemei.

În general, din partea UE se observă o schimbare majoră a paradigmei TTIP. Liberalizarea comerțului şi investițiilor este privită ca o modalitate de a revitaliza economia țărilor-UE, în special în zona euro. În acest sens, ca parteneri preferabil sunt selectate țările OCDE, în timp ce până la mijlocul anilor 2000 – UE ducea negocieri, în mod evident, cu partenerii mai slabi economic, impunând unele condiții proprii de liber schimb. Primul exemplu de noul format a fost un acord de liber schimb cu Coreea de Sud, semnat în toamna anului 2011, după trei ani de negocieri. Un factor extrem de important a fost finalizarea cu succes în octombrie 2013 după patru ani de negocieri privind comerțul, semnarea acordului economic cu Canada, care oferă acord de liber schimb cu acest important partener comercial ca UE. În acelaşi timp, acest acord, care va intra în vigoare în Canada, va elimină tarifele la peste 99% pentru produse în comerțul cu UE. Mai mult, acordul creează condiții pentru continuarea procesului de liberalizare a comerțului cu servicii şi a investițiilor reciproce în Canada şi UE.

UE şi Japonia au decis începerea negocierilor pentru un acord de liber schimb. Se insistă asupra faptului, că Japonia şi UE reprezintă împreună circa 30% din economia mondială şi 40% din comerțul mondial. Acord care se va referi nu doar la barierele vamale şi non-tarifare asupra bunurilor şi serviciilor, dar şi la investiții, piețe publice şi proprietatea intelectuală. Autoritățile de la Bruxelles anticipează că un acord de liber schimb cu Japonia poate avea o contribuție de 0,6-0,8% la PIB-ul UE, a cărei economie este marcată de austeritate bugetară şi recesiune.

Schimburile comerciale dintre UE şi Japonia sunt în ascensiune. Japonia reprezintă a treia economie mondială ca mărime, schimburile comerciale având o lungă tradiție ca domeniu predominant în cadrul relațiilor dintre UE şi Japonia. În 2012, Uniunea Europeană a reprezentat cel de al treilea partener comercial al Japoniei, ca importanță, fiind destinatarul a 9% din exporturile acesteia. UE reprezintă, ca mărime, a doua sursă de importuri a Japoniei, după China. De asemenea, piața japoneză se situează pe locul al şaselea în clasament după mărimea piețelor de export ale Uniunii Europene. În 2012, exporturile UE către Japonia au atins cifra de 55 miliarde de euro. În acelaşi an, importurile UE din Japonia s-au cifrat la 64 miliarde de euro.

Actualmente, există reglementări discriminatorii, norme diferite sau restricții pentru contractele publice, iar eliminarea barierelor non-tarifare va constitui "cheia negocierilor". UE a identificat 31 de astfel de bariere, sub forma unor norme de siguranță şi de omologare, în sectoare precum automobile, transporturi feroviare, medicamente şi alimentație. Japonia speră, la rândul ei, la facilitarea accesului produselor sale pe piața europeană, în special în sectoarele strategice, precum cel auto şi al electronicelor. Statul nipon vrea să ajungă din urmă Coreea de Sud care dispune deja de un acord de liber schimb cu UE, din vara anului 2011, şi a permis accesul uşor pe piața automobilelor şi smartphone-urilor, pe care le produce. Constructorii auto europeni, probabil, vor fi reticenți ca Bruxelles-ul să accepte solicitările japoneze, întrucât consideră că au fost dezavantajați de acordul cu Coreea de Sud [8, 5].

Acordul de liber schimb între Uniunea Europeană (UE) şi Republica Coreea este benefic, prin care partenerii se angajează să elimine progresiv taxele şi contingentele de import pentru importul şi exportul de

produse industriale şi agricole. De asemenea, aceştia instituie o liberalizare progresivă a serviciilor şi a investiţiilor.

Acordul are ca obiective, în special:

- eliminarea taxelor pentru exportatorii europeni de produse industriale şi agricole;
- îmbunătăţirea accesului pe piaţă pentru furnizorii de servicii din UE;
- eliminarea restricţiilor netarifare din sectorul electronic, farmaceutic şi al materialelor medicale;
- îmbunătăţirea accesului pe piaţă pentru constructorii de automobile din UE;
- îmbunătăţirea accesului la contractele de achiziţii publice;
- protecţia drepturilor de proprietate intelectuală;
- consolidarea dreptului concurenţei;
- îmbunătăţirea transparenţei;
- promovarea dezvoltării durabile;
- un sistem eficient şi rapid de soluţionare a litigiilor.

Alt element al Acordului constă în eliminarea măsurilor tarifare şi netarifare în comerţul bilateral. UE şi Republica Coreea vor elimina progresiv taxele vamale aplicate schimburilor de mărfuri. Această liberalizare se va aplica unei liste de mărfuri. În plus, partenerii nu pot stabili alte tipuri de restricţii la import sau export. Totuşi, aceştia pot prevedea măsuri sanitare şi fitosanitare menite să protejeze viaţa şi sănătatea persoanelor, animalelor şi plantelor. În conformitate cu principiile Organizaţiei Mondiale a Comerţului (OMC), partenerii vor reduce la minimum efectele acestor măsuri asupra dezvoltării schimburilor comerciale [3].

Totodată, negocieri similare UE continuă cu India şi cu mai multe ţări ASEAN (Singapoure, Malaezia, Vietnam, iar din 2013 cu Thailanda). Negocierile comerciale cu Singapoure, care au început în anul 2010, s-au finalizat cu succes prin semnarea acordului în 2013, cu toate acestea, negocierile de investiţii sunt încă în curs de desfăşurare cu alte ţări ASEAN privind liberalizarea investiţiilor. Printre cei mai mici parteneri se pot disting: Maroc şi alte ţări din Orientul Mijlociu, precum şi un şir de ţări din America Latină şi Africa de Sud.

În acest context, dezvoltarea relaţiilor UE cu Rusia, unul dintre partenerii-cheie "parteneri strategici" al grupului de integrare în domeniul comerţului şi al investiţiilor actualmente nu prezintă progrese, dar din ce în ce mai mult şi mai mult poartă un caracter simbolic.

Programul specific UE „Cooperare" vizează, în principal, stimularea cooperării între diverşii actori din domeniul cercetării în vederea punerii în aplicare a tehnologiilor şi cunoştinţelor spre beneficiul societăţii europene. Acesta va permite un răspuns mai eficace la provocările sociale, economice, de mediu şi industriale actuale şi viitoare.

Unul dintre principalele obiective ale celui de-al şaptelea Program-cadru este transformarea Europei în principalul pol ştiinţific şi tehnologic mondial. În această privinţă, programul ştiinţific „Cooperare" prevede susţinerea cooperării dintre universităţi, ramuri industriale, centre de cercetare şi organe publice de decizie, atât în cadrul Uniunii Europene, cât şi la nivel mondial.

Acest program specific cuprinde 9 teme, ce corespund domeniilor esenţiale din aria cunoaşterii şi tehnologiei, unde se va pune problema susţinerii cooperării transnaţionale pentru a răspunde provocărilor sociale, economice, de mediu şi industriale:

- sănătatea;
- alimentaţia, agricultura şi biotehnologia;
- tehnologiile informaţiei şi comunicării;
- nanoştiinţele, nanotehnologiile, materialele şi noile tehnologii de producţie;
- energia;
- mediul (inclusiv schimbările climatice);
- transporturile (inclusiv cele aeronautice);
- ştiinţele socioeconomice şi umaniste;
- securitatea şi spaţiul.

În termeni bugetari, suma estimată necesară pentru punerea în execuţie a programului specific se ridică la 32 413 milioane de euro pentru perioada cuprinsă între 1 ianuarie 2007 şi 31 decembrie 2013.

Primul Summit Academic CELAC – UE continuă, aducând împreună peste 650 de rectori, cadre universitare şi cercetători din aproape 300 de instituţii de învăţământ din America Latină, Caraibe şi Uniunea Europeană, precum şi autorităţi politice ale acestor regiuni.

În plus, la Summit-ul Academic au participat foşti preşedinţi din Chile – Aylwin Patricio – şi Republica Dominicană – Leonel Fernandez, care au subliniat importanţa integrării celor două regiuni în domenii diverse precum educaţia.

Reprezentanţii mediului academic vor înmâna, în mod oficial, concluziile forumului educaţiei miniştrilor de externe din America Latină, Caraibe şi Uniunea Europeană.

Din comitetul universitar vor face parte Rectorul Universităţii Centrale şi preşedintele Comitetului de Onoare al Primului Summit Academic CELAC – UE: Rafel Rosell, secretarul general al Institutului din America: Helene Harter şi directorul executiv Celare: Hector Casanueva.

Principalele puncte ale declaraţiei se referă la:

- dezvoltarea unui spaţiu euro-latino-american de învăţământ superior, ştiinţă, tehnologie şi inovare prin crearea condiţiilor de reglementare şi financiare necesare;
- consolidarea integrării sistemelor de învăţământ superior;
- promovarea integrării sistemelor de cercetare ştiinţifică şi inovare;
- promovarea colaborării dintre instituţiile de învăţământ superior şi relaţiile lor cu societatea şi piaţa muncii [6].

Peisajul cercetării mondiale evoluează rapid, ponderea ţărilor BRIC în totalul cheltuielilor pentru cercetare şi dezvoltare la nivel mondial dublându-se în perioada 2000-2009. Probleme, precum schimbările climatice, securitatea alimentară sau combaterea bolilor necesită tot mai mult un efort de cercetare concertat la nivel internaţional. Europa îşi poate maximiza excelenţa bazei ştiinţifice şi a industriilor inovatoare doar fiind deschisă spre cooperarea internaţională şi spre cele mai bune minţi din lume. Prin urmare, Comisia Europeană a prezentat astăzi o nouă strategie pentru dezvoltarea cooperării internaţionale în domeniul cercetării şi inovării. Strategia propune o concentrare mai accentuată a cooperării asupra priorităţilor strategice ale UE, cu menţinerea, în acelaşi timp, a tradiţionalei deschideri spre participarea ţărilor-terţe la cercetarea din UE. Este vorba nu doar despre abordarea provocărilor mondiale, ci şi despre creşterea atractivităţii Europei ca centru de cercetare şi inovare şi despre sporirea competitivităţii industriale.

Tabelul 1

Ponderea cheltuielilor totale Global R & D, %

	2012	**2013**	**2014**
America (21)	34,5	34,0	33,9
SUA	32,0	31,4	31,1
Asia (20)	37,0	38,3	39,1
Japonia	10,5	10,5	10,2
China	15,3	16,5	17,5
India	2,7	2,7	2,7
Europa (34)	23,1	22,4	21,7
Germania	6,1	5,9	5,7
Restul lumii (36)	5,4	5,3	5,3

Sursa: http ://www .battelle .org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf?sfvrsn=4

Comisarul european pentru cercetare, inovare şi ştiinţă, Máire Geoghegan-Quinn, a declarat: „A munci pe cont propriu nu este o opţiune în domeniul cercetării şi inovării. Este esenţial ca Europa să colaboreze cu partenerii internaţionali pentru a avea acces la noi resurse de cunoaştere şi pentru a aborda provocările mondiale. La fel ca programele-cadru care l-au precedat, Orizont 2020 va fi deschis spre participanţi din întreaga lume. Deschiderea garantează o cooperare reciproc avantajoasă cu partenerii cheie internaţionali ai Europei, înseamnă asistenţă pentru ţările în curs de dezvoltare şi contribuie la accesul Europei la pieţe noi şi emergente” [11].

O cincime dintre proiectele de cercetare ale UE implică deja cel puţin un partener din afara UE. De exemplu, prin Parteneriatul dintre ţările europene şi cele în curs de dezvoltare privind studiile clinice (EDCTP), 14 state membre ale UE, Elveţia, Norvegia şi 47 de ţări din Africa Subsahariană colaborează, în prezent, la obţinerea unor noi medicamente şi vaccinuri pentru combaterea HIV/SIDA, a malariei şi a tuberculozei [11].

Noua strategie va fi implementată mai ales prin Orizont 2020, programul de finanţare al UE pentru cercetare şi inovare care este lansat în 2014, precum şi prin iniţiative comune cu statele membre ale UE.

Pe lângă faptul că Orizont 2020 este întru totul deschis spre participarea internațională, o serie de acțiuni bine țintite, desfășurate împreună cu parteneri şi regiuni cheie, se vor concentra asupra provocărilor sociale şi asupra tehnologiilor generice şi industriale.

De asemenea. se vor elabora programe multianuale de cooperare cu parteneri UE şi regiuni cheie în scopul stimulării cooperării internaționale şi al orientării mai precise a acesteia. Strategia necesită, de asemenea, îmbunătățirea dialogului despre politici cu partenerii UE, precum şi o mai bună culegere de informații, ca parte a programului „Observator" pentru Cercetare şi Inovare care a fost propus. În plus, Uniunea Europeană încerca să îşi sporească influența în cadrul organizațiilor internaționale relevante.

Uniunea Europeană este lider mondial în domeniul cercetării şi inovării, cheltuind 24% din sumele cheltuite pentru cercetare la nivel mondial şi realizând 32% dintre publicațiile de mare impact şi 32% dintre cererile de brevete, deşi populația UE reprezintă numai 7% din populația lumii [2].

Programele UE pentru cercetare sunt deschise spre participanți de pe întreaga planetă. În prezent, 6% dintre participanții la Al şaptelea Program-Cadru pentru cercetare (PC7) provin din țări-terțe. Acțiunile Marie Curie, care finanțează mobilitatea şi formarea cercetătorilor, sprijină participanți din 80 de țări diferite. Consiliul European pentru Cercetare (CEC), care finanțează cercetătorii, indiferent din ce parte a lumii provin, pentru a face cercetare de vârf în Europa, a lansat o campanie pentru atragerea unui număr mai mare de participanți din țări-terțe. Serviciul ştiințific intern al Comisiei, Centrul Comun de Cercetare (JRC) păstrează, de asemenea, legături strânse în domeniul cercetării cu organizațiile din întreaga lume.

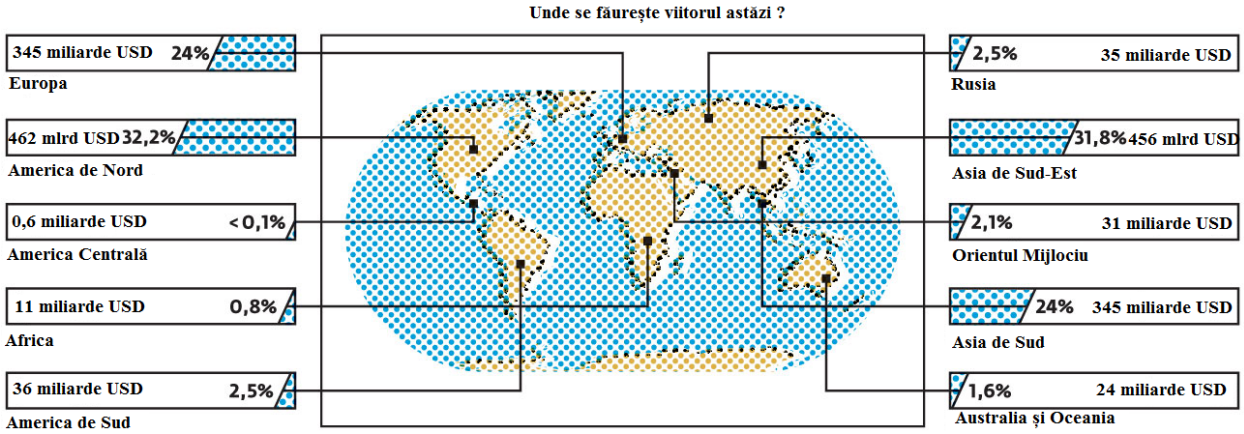


Fig. 1. Contribuția regiunilor în bugetul economiei mondiale

Noua strategie UE se va baza pe o dublă abordare. Prin deschiderea generală a programului Orizont 2020 spre cooperarea internațională, cercetătorii europeni vor avea libertatea să coopereze cu omologii lor din țări-terțe pe teme alese de ei înşişi. Toate acestea vor fi completate de activități bine orientate, în cadrul cărora se vor stabili cooperări pe anumite teme şi cu parteneri clar identificați. De asemenea, strategia va promova principiile internaționale comune din domeniul cercetării şi inovării, precum integritatea cercetării, conştientizarea componentei de gen şi accesul liber, pentru a oferi comunității mondiale a cercetării şi inovării condiții de concurență echitabile în domeniul cooperării internaționale. Un alt obiectiv al strategiei este ca cercetarea şi inovarea să contribuie mai pregnant la politicile externe ale Uniunii. Din doi în doi ani, Comisia va prezenta un raport privind progresele realizate.

Tabelul 2

Rating-ul țarilor lumii după cheltuieli în C-D, 2012

Locul	Țara	Cheltuieli (%)	Locul	Țara	Cheltuieli (%)
1	Israel	4.40	12	Singapore	2.43
2	Finlanda	3.88	14	Franța	2.25
3	Coreea de Sud	3.74	16	Belgia	1.99
4	Suedia	3.40	18	Canada	1.80

Locul	Țara	Cheltuieli (%)	Locul	Țara	Cheltuieli (%)
5	Japonia	3,36	21	China	1,70
6	Danemarca	3,06	22	Norvegia	1,69
7	Elveția	2,99	23	Luxembourg	1,63
8	SUA	2,90	29	Italia	1,26
9	Germania	2,82	52	**Republica Moldova**	**0,53**
10	Austria	2,75	53	Cipru	0,50
11	Islanda	2,64	55	România	0,47

Sursa: UNESCO Institute for Statistics, 2012, http://www. uis. unesco.org/.

Cercetarea este o competență partajată cu statele membre. Construind pe bazele create prin activitatea Forumului strategic pentru cooperare ştiințifică şi tehnologică internațională, se va crea un parteneriat puternic.

Tabelul 3

Investițiile în domeniul cercetării-dezvoltării, % PIB, comparativ cu UE

Indicatori	UE		Republica Moldova	
	2008	2020	2008	2020
Investiții în C-D, % PIB	1,9	3,0	0,6	1,5

Sursa: http://www .asm. md/galerie/StrategieCD.pdf.

Cantitatea finanțării sectorului rus de cercetare-dezvoltare se priveşte bine (circa 38 miliarde USD): sume apropiate se alocată în Marea Britanie (39 miliarde USD), Taiwan (27 miliarde USD), Italia (26 miliarde USD) şi Canada (25 miliarde USD). În acelaşi timp, în comparație cu finanțarea totală pe care o primesc cercetătorii, China (243 miliarde USD), Germania (100 de miliarde USD), Japonia (152 miliarde USD) şi SUA (454 miliarde USD), cifrele din Rusia, România şi Republica Moldova nu par chiar atât de semnificative şi suficiente.

Tabelul 4

Evoluția numărului cercetătorilor din CD în Republica Moldova

Anul	**2009**	**2010**	**2011**
Doctori habilitați (nr. total)	418	450	441
Doctori în ştiințe (nr. total)	1398	1453	1450

Sursa: http://www.asm.md/galerie/StrategieCD.pdf

După numărul de personal angajat cu normă întreagă, Rusia ocupă locul 4, cedând Chinei (1404 mii), SUA (1253 mii), Japoniei (657 mii). Aceste cifre constituie indicator al potențialului ştiințific enorm al Chinei, SUA, Japoniei şi Rusiei. Cu toate acestea, punerea sa în aplicare necesită o finanțare, a cărei valoare este, în mod clar, inferioară față de cei mai importanți indicatori ai unor state.

Pe unitate de populație (pe cap de locuitor), finanțarea C-D populației din Rusia, în 2012 s-au ridicat la 265USD. Desigur, această finanțare este superioară pe cap de locuitor din China (180 USD), dar semnificativ mai mică decât în SUA (1443 USD), Germania (1224 USD), Japonia (1190 USD), Canada (711 USD) şi Marea Britanie (614 USD) şi este comparabilă cu performanța de Ungaria (294 USD), Polonia (205 USD) şi Slovacia (213 USD).

Pentru cercetarea fundamentală în 2012, Rusia a cheltuit 0,17% din PIB, fiind comparabil cu cea din Polonia (0,2%), Ungaria (0,23%) şi Grecia (0,19%). Cele mai multe cheltuielile în domeniul ştiinței dintre toate țările le face Olanda (0,64%), Islanda (0,58%), Danemarca (0,54%). SUA şi Japonia au alocat aproximativ acelaşi procent din PIB (0,46 şi 0,42%, respectiv).

În ceea ce priveşte activitatea de brevetare internațională, exprimată prin numărul de brevete, acordate de către oficiile de brevete din "triadă", în 2011. Rezultate mai modeste au unele țări, cum ar fi: Ungaria (34

de brevete), Noua Zeelandă (39 de brevete) şi Singapore (74 de brevete). Liderii în acest indicator apare Japonia (13239 de brevete), Statele Unite ale Americii (12505 brevete) şi Germania (5031 de brevete). În China, numărul de brevete, acordate de către Biroul "triadei", în 2011, s-au ridicat la 909.

Tabelul 5

Repartizarea cercetătorilor ştiinţifici conform tipului organizaţiei la 1 ianuarie 2012

Tipul organizaţiei	Cercetători ştiinţifici, unităţi			
	Numărul total	Doctori habilitaţi	Doctori în ştiinţe	Cercetători ştiinţifici până la 35ani
Total	3366	441	1450	986
inclusiv				
Membrii instituţionali	1486	207	663	404
Membrii de profil, total	1880	234	787	582
inclusiv				
din instituţii de învăţământ superior	977	124	456	337
din instituţii de ramură	903	110	331	245

Sursa: http://www.mf.gov.md/files/files/Acte%20Legislative%20si%20Normative/CBTM/2013- 2015/ Anexa %2015% 20 Stiinta .pdf

Concluzii. O altă prioritate este politica de competitivitate a UE pentru creştere economică durabilă şi crearea de noi locuri de muncă. Cu toate acestea, este evident că principalele eforturi în aceste domenii ar trebui să fie întreprinse la nivelul statelor membre – UE şi poate fi realizată numai prin măsuri corective. Totodată, capacitatea financiară şi managerială a fiecărei ţări variază foarte mult în grupul de integrare, ţările cele mai de succes economic, în 2014, din nou, vor avea cele mai bune oportunităţi în UE pentru a spori competitivitatea în economia globală.

Criza din economia europeană s-a finalizat în 2013, creşterea în UE-28 va fi la nivel nul, iar în zona euro – o uşoară scădere de 0,4%. Economia Europei va creşte în 2014, în opinia noastră cu 1,1%, în timp ce UE-28 – cu 1,4%. Creşterea va fi observată în aproape toate economiile naţionale din Uniunea Europeană. Astfel, economia europeană, în opinia noastră, va înceta să mai fie o sursă de risc pentru "valul doi" al crizei în economia globală.

Referinţe bibliografice

1. ГАЛИМОВ, Э. В науке нам уже не догнать Америку. В: Московский комсомолец. 2014, № 26452, 12 февраля, с. 19.
2. ГОРОДНИКОВА, Н.В., ГОХБЕРГ, Л.М. и др. *Индикаторы науки: 2014*: статистический сборник. Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая щкола экономики», 2014. 400 с. ISBN 978-5-9904918-3-0.
3. Acordul de liber schimb cu Republica Coreea [accesat 22 iulie 2014]. Disponibil: http:europa.eu/ legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/asia/rx0032_ro.htm
4. Strategia cercetării-dezvoltării a Republicii Moldova pînă în 2020 [accesat 7 august 2014]. Disponibil: http://www.asm.md/galerie/StrategieCD.pdf
5. EU-Japan relations and the 21st EU-Japan Summit. Tokyo, 2013, 19 november [accesat 12 august 2014]. Disponibil: http: www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/139596.pdf
6. Declaraţia de la Santiago – despre cooperarea academică în domeniul învăţământului superior, ştiinţă, tehnologie şi inovare. 2013, 26 ianuarie [accesat 22 iulie 2014]. Disponibil: http: www.isla.eu.com/2013/01/declaratia-de-la-santiago-despre-cooperarea-academica-in-domeniul-invatamantului-superior-stiinta-tehnologie-inovare/
7. Strategia sectorială de cheltuieli în domeniul ştiinţei şi inovării, pe anii 2013-2015 [accesat 14 august 2014]. Disponibil: http:www.mf.gov.md/files/files/Acte%20Legislative%20si%20Normative/CBTM/2013-2015/Anexa%2015%20 Stiinta.pdf
8. UE şi Japonia au decis începerea negocierilor pentru un acord de liber schimb. 2013, 25 martie [accesat 14 august 2014]. Disponibil: http: www.romanialibera.ro/actualitate/international/ue-si-japonia-au-decis-inceperea-negocierilor–pentru-un-acord-de-liber-schimb-297142
9. Перспективы развития экономики ЕС в 2014 году [accesat 15 septembrie 2014]. Disponibil: http: www.webeconomy.ru/index. php?page=cat&cat=mcat&mcat=136&type=news&newsid=2143
10. Japonia UE acord liber schimb [accesat 12 septembrie 2014]. Disponibil: http: www.ziare.com/articole/japonia+ue+acord+liber+schimb
11. 2014 Global R&D Funding Forecast. 2013, december [accesat 12 septembrie 2014]. Disponibil: http: www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf?sfvrsn=4
12. GEHRKE, M., KÜHNEL, A. Liber schimb între UE şi USA - săracii plătesc. 2014 [accesat 16 august 2014]. Disponibil: http: www.dw.de/liber-schimb-%C3%AEntre-ue-%C5%9Fi-usa-s%C4%83racii-pl%C4 %83tesc/a-17532321

Recomandat spre publicare: 22.08.2014

ПЕРСПЕКТИВЫ ГАРМОНИЧНОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНАХ ЛИТВЫ

ЖИЛИНСКАС ВИТАУТАС ЙОНАС*[1]*,
ЖИЛИНСКАС ЖИЛВИНАС
Клайпедский университет, Литва

Благодаря экономическим, социальным, культурным и политическим аспектам процесса глобализации, туризм стал ведущей отраслью хозяйства во многих странах мира.

По данным Всемирной туристской организации (UNWTO), для 83 проц. стран всего мира туризм является одним из пяти важнейших секторов, генерирующих доходы.

В последние годы довольно интенсивно туристический бизнес развивается и в Литве. Однако все более актуальным становится вопрос его гармоничного развития.

***Целью** исследования является определение перспектив возможных направлений гармоничного развития туризма в регионах Литвы.*

***Ключевые слова:** туризм, гармоничное развитие, регионы.*

Due to economic, social, cultural and political aspects of globalization, tourism has become the leading sector of economy in many countries. According to the World Tourism Organization (UNWTO), for 83 percent countries throughout the world tourism is one of the five major sectors that generate income.

In recent years, rather intensive tourist industry is developing in Lithuania. This aspect of entrepreneurship enters into the deep corners of the underdeveloped regions of the country. However, all the more pressing becomes the question of its harmonious development.

***The aim of the study** is to identify possible areas of future harmonious development of tourism in the regions of Lithuania.*

***Key words:** tourism, sustainable development, regions.*

JEL Classification: L80, L83, F43

Благодаря экономическим, социальным, культурным и политическим аспектам процесса глобализации, туризм стал ведущей отрослью хозяйства во многих странах мира.

По данным Всемирной туристской организации (UNWTO), для 83 проц. стран всего мира туризм является одним из пяти важнейших секторов, генерирующих доходы, для 38 проц. – туризм является основным источником загранвалюты [4]. А также прогнозируется, что до 2020 г. культурный туризм увеличится на 10-15 проц., а экотуризм – на 25-30 проц. [8].

В последние годы довольно интенсивно туристический бизнес развивается и в Литве. Здесь он преобритает большую значимость для развития регионов как в экономическом, так и в социально-культурном плане. Именно эта сфера предпринимательства проникает в глубокие уголки слабо развитых регионов страны.

Однако все более **актуальным** становится вопрос его *гармоничного развития*, т.е. большую значимость приобритают не только традиционные – финансово-экономические – параметры оценки хозяйственной деятельности в сфере туризма, но и экологические, социальные и культурные последствия. Иначе говоря, очень важной становится этико-социальная ответственность туристического бизнеса в Литве.

Объект – проблемы гармоничного развития туризма в регионах Литвы.

Цель исследования – определить перспективы возможных направлений гармоничного развития туризма в регионах Литвы.

Современное понятие ***гармоничного туризма*** *(Sustainable Tourism),* как в теории, так и в практике, иллюстрирует применение стратегии гармоничного развития экономики в сфере туризма [10]. В 1995 г. на Международной конференции по теме гармоничного туризма, состоявшейся в Испании [9], была выдвинута предпосылка, что *гармоничное развитие туризма включает в себя*:

[1] ***© ЖИЛИНСКАС ВИТАУТАС ЙОНАС***

1) его долгосрочную экологическую приемлемость; 2) финансово-экономическую жизнеспособность; 3) справедливость по отношению к местным сообществам с этико-социальной точки зрения.

Сегодня туризм, как мировая индустрия, приобрел "трехмерную основу" развития *("triple bottom line"),* которая наложила *экономическую, социальную и экологическую ответственность*. Инвестиции в туристический бизнес с опорой на его "трехмерное" развитие позволят обеспечить *высокое качество* туристического продукта [10].

Важно отметить то, что оценивая развитие туризма как ***процесс*** или ***физическое развитие***, его можно идентифицировать как *физические изменения*, которые обусловлены увеличением интереса и потоков туристов. А также можно выделить ***3 уровня развития туризма как процесса*** [5]**:**

1) путешественники "находят" местность, которая не была подготовлена для обслуживания туристов и не трактовалась как туристская зона;

2) увеличение потоков туристов инициирует желание регламентировать данную зону как туристскую. Переход на данный уровень развития туризма возможен при условии стабильных туристических потоков;

3) туризм становится регламентированной сферой деятельности в данной зоне.

К тому же, на каждом уровне развития туризма как процесса можно выделить основные ***фазы*** *(этапы)*, которые гипотетически отождествляемы со *стадиями жизненного цикла* определенной местности [5] (рис.1)**:**

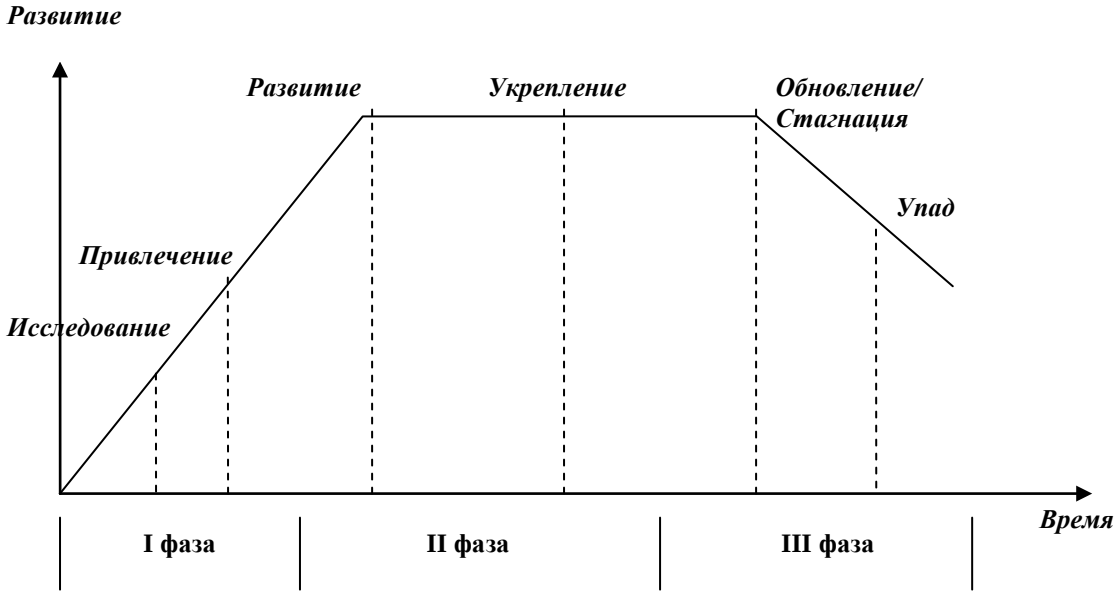


Рис. 1. Гипотетическая модель жизненного цикла посещаемой туристами местности

По Единому Программному документу – ЕПД (*BPD*) [3], Литва формируется в экономическом пространстве стран юго-восточного побережья Балтийского моря и Ср. Европы и расположена в стратегическом месте с географической точки зрения. Основными рынками заграничного туризма для Литвы являются Германия, Латвия, Польша, Россия, страны Скандинавии и Великобритания. К тому же, историческое развитие сформировало культурно-этнические связи между Литвой и ее выходцами из других стран (России, Германии, Польши, Израиля, США). Эти связи стали предпосылками развития международного туризма в региональном контексте.

SWOT анализ гармоничного развития туризма в регионах Литвы

Стремясь к гармоничному развитию туризма в регионах Литвы, необходимо оценить влияющие на него положительные и отрицательные факторы. Идентификация отрицательных факторов позволит объективно их оценить и устранить или хотя бы уменьшить влияние, а положительных – наметить перспективы гармоничного развития туризма. Поэтому был произведен анализ гармоничного развития туризма посредством SWOT метода (см. табл.1).

Таблица 1

SWOT анализ гармоничного развития туризма в регионах Литвы

Сильные стороны *(Strengths)*	***Слабые стороны*** *(Weaknesses)*
1. Благоприятное географическое положение 2. Своеобразный и обильный потенциал туристических ресурсов 3. Малоурбанизированный и живописный пейзаж 4. Богатое историческое наследие 5. Культурные традиции, праздники, обычаи 6. Относительно невысокие цены туристических услуг 7. Относительно низкое загрязнение почвы, воды и воздуха 8. Дружелюбные, гостеприимные люди 9. Создание новых рабочих мест 10. Увеличивающийся интерес местной администрации и населения в возможности предоставления туристических услуг	1. Сильное влияние климатической сезонности 2. Несформирован имидж страны 3. Объекты культурного наследия плохо пеподготовлены для посещений и/или не используются 4. Слабая информационная и знаковая система объектов 5. Недостаточная профквалификация администрации и обслуживающего персонала 6. Дополнительные сложности прибытия туристов Восточного рынка (нужна виза) 7. Недееспособность обслужить большой поток туристов 8. Неразвита инфраструктура для инвалидов 9. Недостаток финансовых ресурсов 10. Баръер общения с туристами из-за плохого знания загран. языков 11. Недостаточная бизнес-мотивация местных жителей 12. Консерватизм местных жителей
Возможности *(Opportunities)*	***Угрозы*** *(Threats)*
1. Международные связи, развитые благодаря членству в ЕС 2. Более глубокое понимание жителей в предпринимательстве и в важности туризма 3. Использование предлагаемых возможностей Структурных фондов ЕС 4. Уменьшившаяся привлекательность некоторых туристических регионов Европы и Азии 5. Увеличившийся интерес к краткосрочным поездкам 6. Возможность развивать продажу экологичных продуктов 7. Развитие технической и социальной инфраструктур 8. Информирование, обучение местных жителей	1. Возможность ухудшения качества среды 2. Возможность проявления неблагоприятного имиджа Литвы 3. Неумение использовать туристские ресурсы страны 4. Возрастающая международная конкуренция 5. Эммиграция местных жителей 6. Низкий уровень понятия местных жителей о значении среды и экологии 7. Постепенное исчезновение уникального деревенского пейзажа 8. Большие потоки туристов могут отрицательно повлиять на самобытные традиции деревенских жителей

На основе проведенного SWOT анализа, можно выделить следующие **группы факторов потенциала развития туристического бизнеса в Литве:**

- географические факторы – Литву пересекающие международные транспортные потоки и огромные близлежащие туристические рынки;

- природные факторы – Литва обладает относительно высоким природным потенциалом для развития туризма: побережье Балтийского моря длинной 90 км и морской природный комплекс в прибрежной зоне; акватория Куршского залива с уникальной и когнитивно-привлекательной дельтой реки Нямунас; леса, занимающие 32 проц. территории страны (2091,2 тыс. ha); естественные и малоурбанизированные ландшафты с уникальной городской структурой и культурным комплексом наследия [8]; 5 национальных и 30 региональных парков; а также туристический интерес представляют 130 охраняемых заповедников, 353 памятника природы и 194 парка, которые можно использовать в развитии *экотуризма* [7]. В настоящее время курортный статус имеют четыре курорта республиканского значения: Бирштонас, Друскининкай, Паланга и Неринга. Приоритетными

рынками терапевтического, *курортного туризма* являются Германия, Беларусь, Польша, Израиль и Россия;

- культурные факторы – многие туристические культурные ресурсы страны внесены в список объектов всемирного наследия UNESCO: старый город Вильнюса (1994 г.), Куршская коса (2000 г.), археологическая местность Кернавес (2004 г.), геодезическая дуга Струве (2005 г.). В Литве около 25 тысяч объектов являются объектами культурного наследия, и более 7000 – охраняемыми объектами культурного наследия. На сегодняшний день осталось около 900 поместий, примерно 300 парков, 55 сохранившихся этнографических деревень. Деревянные особняки и этнографическое наследие села – уникальное и особенное явление не только для Литвы, но и для европейского культурного пространства [8];

- факторы информационной инфраструктуры – осуществляя Национальную программу модернизации связи, улучшается и совершенствуется имеющаяся сеть связи, что способствует лучшему развитию туристического бизнеса;

- факторы самобытности – многие годы Литва была закрытым государством, поэтому сейчас она стала своеобразным открытием для туристов, которых привлекает природа, культура и даже реликвии социализма (например, Парк Грутаса под Друскининкай);

- региональные факторы – наибольшим потенциалом развития туризма обладают такие основные туристические центры, как: города *Вильнюс, Каунас, Клайпеда и Шяуляй*, приморские курорты *Паланга и Неринга*, оздоровительные (минеральные) курорты *Бирштонас и Друскининкай*. Территориальная концентрация рекреационных и культурных ресурсов позволяет выделить следующие регионы, обладающие наиболее благоприятными условиями развития туризма:

1) Вильнюсско-Тракайский регион;
2) юго-восточный регион озер и лесов (Зарасай, Молетай, Игналина);
3) приморский регион;
4) регион Жемайтийских возвышенностей;
5) туристская зона реки Нямунас.

Используя все вышеупомянутые факторы можно создавать и совершенствовать продукты ***активного досуга, экотуризма, культурного, курортного, деревенского*** и ***этнотуризма***. Из-за того, что большую часть территорий, привлекающих туристов, составляет почва низкой производительности, это способствует развивать альтернативную сельско-хозяйственную деятельность – *деревенский туризм, традиционные ремесла, коневодство.* А также в последнее время все больше фирм продают не товары и услуги, а ***уникальный опыт***, который может приобрести каждый клиент лично. ***Данная альтернативная деятельность создает предпосылки решения острой проблемы занятости населения в регионах.***

Концептуализация развития туризма связана с гипотетическим формированием **платформ туризма**, где присутствуют различные взгляды на влияние развития этой сферы деятельности.

Пропагандистская платформа *(advocacy platform)* (1950-1960 гг.) особо акцентировала экономическую пользу и выделяла такие основные положительные аспекты как: возможность генерировать большими доходами в загранвалюте; возможность выбора профзанятости; возможность развития стран с ограниченными ресурсами, нужными для промышленности и сельского хозяйства; возможность стимуляции развития других отраслей.

Предупреждающая платформа *(cautionary platform)* (1980-е года) согласна с тем утверждением, что развитие туризма несет экономическую пользу, но в первую очередь, крупным туристическим корпорациям. Местное население получает только малую часть доходов от сферы туризма. Данная негативная тенденция очевидна в развивающихся странах, на территориях которых обосновались турфирмы крупных корпораций. Туризм здесь определен как причина серьезных нарушений местной экосистемы или даже полного ее уничтожения, разрушения социальных структур и обесценивания традиций местного сообщества.

Платформа адаптации *(adaptancy platform)* (1990-е года) утверждает, что туризм является *"ни хорошим, ни плохим"*. Акцентируется то, что нужно обратить внимание на потребности и стремление местного населения пользоваться теми же ресурсами, что и туристы, гарантировать местным жителям социальную защищенность. Иначе говоря, *развитие туризма должно быть социально ориентировано*, предоставляя местным жителям большую ответственность, сохраняя и развивая культурные ресурсы, обеспечивая жизнедеятельность социального обмена между местными и туристами.

Научная платформа *(knowledge-base platform)* туризм трактует как современный феномен, способствующий путешествовать миллионы людей, и это явление называет *„целостным“*. На наш взгляд, влияние развития туризма целесообразно оценивать *целостно* с позиций всех вышеперечисленных платформ.

К тому же, анализируя ***платформы туризма*** и приняв во внимание *экономический, экологический и социокультурный* аспекты, можно выделить две друг другу противоположные концепции туризма: ***“грубого”*** *(hard tourism)* и ***“мягкого”****(soft tourism)* (рис. 2):

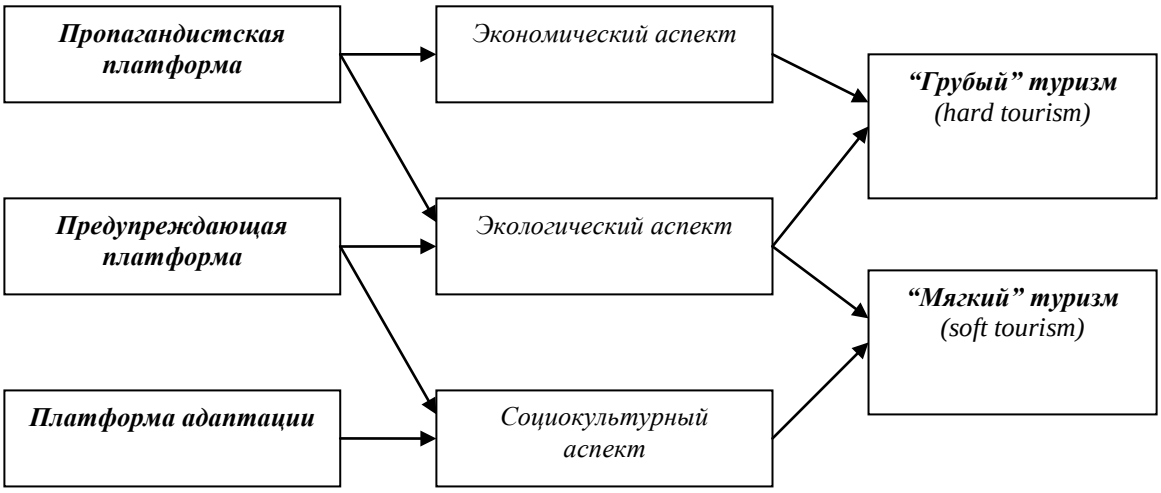


Рис. 2. Гипотетическая модель развития методик исследования туризма

Следует отметить, что обе концепции как “грубого”, так и “мягкого” туризма, не отрицают существования одна другой, а только акцентируют ***дифференциацию туристов***, принимая во внимание критерии, влияющие на туристский выбор: *форма туризма, время путешествия, решение путешествовать, поведение, потребность в информации, приобретенный опыт во время путешествия, характер вербального общения.*

Анализируя мировой опыт развития туризма и опираясь на зарубежную научную литературу [2, 6, 1], предлагаются следующие возможные действия для Литвы, способные трансформировать ***“грубый” туризм*** *(hard tourism)* в ***“мягкий”*** *(soft tourism)*:

1) более рационально организовать распределение региональных туристских маршрутов;

2) стимулировать региональное развитие туризма только в том случае, если это приносит желаемую экономическую выгоду местным жителям;

3) сохранить контроль над тур. объектами в руках местных субъектов;

4) осуществить маркетинг тур. объектов, акцентируя их уникальность и подчеркивая разностороннюю поддержку для сохранения их подлинности;

5) финансировать честный и ответственный туристский маркетинг в регионах;

6) пользоваться преимуществами искусственно создаваемых центров досуга;

7) обеспечить лучшую профессиональную подготовку специалистов, работающих в сфере туризма. Мировой опыт также показывает, что уже практически сформировалась такая отдельная специальность как *сотрудник по гармоничному туризму (sustainable tourism officer)*. По мнению авторов, наличие таких специалистов в Литве даст большую конкурентноспособность стране на мировом рынке в сфере туризма;

8) информировать местных жителей о туристах и их проблемах, тем самым минимизируя непонимание между местными и туристами. Такие информационно-эдукационные программы должны проводиться планированно и систематизировано.

Выводы

1. На основе SWOT анализа были выявлены положительные и отрицательные факторы гармоничного развития туризма в регионах Литвы. Идентификация отрицательных факторов

позволила объективно их оценить, а положительных – определить перспективы гармоничного развития туризма в регионах страны.

2. Региональные факторы в развитии сектора туризма занимают все большее место в мировой экономической литературе. В переходных, как и в развитых, экономиках факторы, влияющие на развитие туризма, могут быть различными: природные, культурные, географические, региональные, самобытности и информационной инфраструктуры. Они оказывают сильное воздействие на эффективное использование потенциала сектора туризма и на конкурентоспособность страны на международном рынке.

3. В условиях глобализации важно использовать потенциал региональных факторов для формирования пакета качественных туристических товаров и услуг, что позволит обеспечить долгосрочные потоки туристов. К тому же, немаловажную роль в развитии туризма играет соседство регионов с регионами других государств. Это отражает всеобщие тенденции развития международного туризма и дает выбор альтернативных действий для перспективного развития общих туристических проектов.

Referințe bibliografice

1. GARTNER, W.C. *Tourism Development*. London: John Wiley and Sons, 1996. 350 p.
2. KRIPPENDORF, J. *The Holiday Makers: Understading the Impact of Leisure and Travel*. London: Butterworth-Heineman, 1987. 160 p.
3. LIETUVOS RESPUBLIKOS FINANSŲ MINISTERIJA. Lietuvos 2004-2006 m. bendrasis programavimo dokumentas. 2004 [accesat 22 septembrie 2014]. Disponibil: http://www.smm.lt/uploads/lawacts/docs/436_7991ced4fc119dea773a5f3bda4b50ad.pdf
4. Lietuvos turizmo plėtotės strategija iki 2015 m. 2002 [accesat 16 septembrie 2014]. Disponibil: www.lrti.lt/veikla/turizmo_strat.doc
5. LIGEIKIENĖ, R.A. *Turizmo įmonės marketingo planavimas*. Caunas: KK LC, 2005. 71 p.
6. MATHESON, A., WALL, G. *Tourism: Economic, Physical and Social Impacts*. London: Longman Higher Education, 1982. 208 p.
7. NAVICKAS, V., MALAKAUSKAITĖ, A. Lietuvos turistinio įvaizdžio vertinimo algoritmas. In: Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos. 2007, nr. 1 (8), pp. 187-191.
8. SOCIALINĖS IR EKONOMINĖS PLĖTROS CENTRAS, VŠĮ. Nacionalinė turizmo plėtros 2007-2010 m. programa: galimybių studija. Vilnius, 2006 [accesat 16 septembrie 2014]. Disponibil: http://www.tourism.lt/lt/dokumentai/ntpp/NTPP%20studija%20ir%20tyrimas.htm#_Toc163534614
9. Sustainable Tourism: conference proceeding. Lanzarote, Canary Islands. 1995, april [accesat 14 august 2014]. Disponibil: http://www.gdrc.org/uem/eco-tour/charter.html
10. VASILJEVAS, A. Turizmo verslas subalansuotos plėtros kontekste. In: Tiltai, Priedas. 2002, nr. 10, pp. 267-275.

Recomandat spre publicare: 05.08.2014

PIAȚA PRODUSELOR ALIMENTARE: STAREA ACTUALĂ ŞI TENDINȚELE DEZVOLTĂRII

TUDOR BAJURA*[1]*, dr.hab., prof., INCE

Sistemul capitalist de activitate economică este eficient, dar instabil. Perioadele de creştere spectaculoasă a volumelor de producție, de obicei, sunt urmate de perioade de descreştere nu mai puțin alarmante. Lipsa stabilității derutează producătorii de mărfuri, aduce pagube enorme unora dintre ei. De aceea, analiza şi prognozele de dezvoltare economică a mărfurilor (serviciilor) devine o problemă foarte actuală, a cărei soluționare va permite investitorilor să argumenteze minuțios deciziile manageriale privind volumele, asortimentul, costurile etc. ale produselor şi/sau serviciilor pe care le oferă spre vânzare.

Cuvinte cheie: *piața produselor alimentare, cerere, ofertă, tendințe, prețuri de piață, asortiment, consum, producție agricolă, procesarea materiei prime agricole, biocombustibil.*

The capitalist system is effective but unstable. The spectacular increase periods of production volumes usually are followed by the periods of decrease no less alarming. Lack of stability confuses goods manufacturers and brings some of them enormous damage. Therefore the analysis and forecasts of the economic development of goods (services) is a very actual problem, whose solution will allow investors to argue thoroughly the management decisions concerning the volumes, assortment, costs, etc. of the products and / or services that they offer for sale.

Key words: *food market, demand, supply, trends, market prices, assortment, consumption, agricultural production, agricultural raw processing, biofuel.*

JEL Clasification: Q1, H2, L10, L23, L29, O30, Q1, Q16

Introducere. Împreună cu piața resurselor energetice, piața produselor alimentare constituie unul dintre cele mai importante, dar şi fluctuante, fragmente ale mecanismului general de gospodărire de piață. Nu va fi de prisos să subliniem că aceste fragmente au o conotație specifică, atât economică şi socială, cât şi politică.

Spre deosebire de piața energetică care este gestionată, preponderent, de structuri instituționale, de obicei, de cel mai înalt rang, piața produselor alimentare face parte din îngrijirile cotidiene ale fiecărui individ în parte. Deosebirile dintre aceste două piețe continuă la nivel local, regional şi global.

Tendințele moderne ale pieței produselor alimentare. Vorbind despre tendințele moderne ale pieței produselor alimentare pe plan mondial, este necesară identificarea factorilor principali care influențează activ această piață, după cum urmează:

1. Creşterea permanentă şi relativ dinamică a populației globale, care, în prezent, numără în jur de 7,5 miliarde de oameni, iar, în 2050, se preconizează să atingă cifra de 9 miliarde;
2. Majorarea puterii de cumpărare a cumpărătorilor principali de pe piața produselor alimentare datorită, în primul rând, creşterii veniturilor şi consumurilor în țările asiatice (India şi China fiind exemple indiscutabile);
3. Creşterea volumului de producție a biocombustibililor, inclusiv a biogazelor, etanolului, biodieselului etc.;
4. Creşterea volumului deşeurilor agro-alimentare, în special, la etapa transportării, păstrării, prelucrării materiei prime agricole, dar şi la etapa de consum. Potrivit FAO (Food and Agriculture Organisation), pierderile şi reziduurile alimentare în lanțul de la producător la consumator reprezintă o treime din producția agricolă totală;
5. Expunerea producției agricole (în majoritatea cazurilor, în aer liber) la condițiile climaterice tot mai defavorabile, precum sunt secetele, grindina, înghețuri timpurii de toamnă sau de târzii primăvară etc.;
6. Lipsa investițiilor pentru combaterea riscurilor naturale şi, în mod deosebit, pentru creşterea productivității muncii, randamentului pământului agricol, calității şi competitivității producției obținute etc.

Pe plan regional şi local, lista factorilor, care influențează piața agro-alimentară, este mult mai lungă.

Din retrospectiva tendințelor mondiale ale pieței agro-alimentare este de menționat faptul că pe parcursul secolului al XX-lea, cu unele excepții, conjuncturа a fost favorabilă pentru cumpărători. De exemplu, prețul de piață al grâului la principalele burse agricole a scăzut, în secolul trecut, de la 300 dolari SUA la aproximativ 100 dolari pentru o tonă [1]. Prețurile de piață la multe alte produse ago-alimentare s-au manifestat după aceeaşi traiectorie.

Chiar dacă, la sfârşitul secolului trecut, aproape 1 miliard de oameni au suferit de malnutriție şi subalimentație, au fost auzite aprecieri superoptimiste, precum că problema alimentară este soluționată la nivel mondial, că s-a produs o „revoluție verde" etc.

Situația s-a schimbat brusc la începutul secolului curent, când prețurile au manifestat o creştere rapidă, ajungând la apogeu în anii 2007-2008, şi au provocat o criza socio-economică de proporții, consecințele căreia se

[1] ***TUDOR BAJURA, bajuraiefs@rambler.ru***

resimt şi în prezent.

Pe lângă un şir întreg de fenomene negative, creşterea preţurilor la produsele agro-alimentare au stimulat extinderea operativă a suprafeţelor de cultivare şi, consecutiv, creşterea volumelor ale principalelor produse agricole. Chiar dacă au fost constatate unele recidive de creştere a preţurilor (aftershock), indicele general al preţurilor de consum, în prezent, este sub nivelul ultimilor 4 ani şi se prognozează că, în viitorul apropiat, va rămâne la acest nivel.

Din numărul total de factori de influenţă asupra preţurilor de piaţă ale produselor agro-alimentare creşterea demografică şi, în special, creşterea puterii de cumpărare şi a volumului de consum al populaţiei sunt prioritare.

Pe plan mondial, creşterea dinamică, în următoarele decenii, a volumului de consum al celor mai sofisticate categorii de produse alimentare (carne, lapte, uleiuri, fructe, legume etc.) necesită un volum de producţie corespunzător.

Este de menţionat, că cele mai solicitate produse alimentare care predomină piaţa mondială sunt produsele bogate în proteine, vitamine şi grăsimi vegetale. Şi mai important este faptul că, spre deosebire de culturile cerealiere, precum sunt grâul, orzul, porumbul, etc., ale căror preţuri au devenit, în ultimii ani, cele mai instabile, preţurile produselor bogate în proteine, vitamine, grăsimi şi glucide sunt relativ stabile, neînregistrând creşteri sau descreşteri spectaculoase.

Pe plan regional, zonele de export ale produselor agro-alimentare se remarcă a fi America Latină şi America de Nord, iar cele mai importante zone de import, la acest capitol, sunt ţările asiatice şi cele africane. Unele prognosticurile arătă că Asia, în mai puţin de 10 ani, va deveni cel mai mare importator, în indicatori absoluţi, iar Africa va predomina la capitolul creşterii ritmurilor importurilor de produse agro-alimentare.

După cum se observă, majoritatea ţărilor europene rămân într-o poziţie, relativ, neutră în ceea ce priveşte raportul dintre import-export al produselor alimentare, inclusiv al materiei prime agricole. Pentru R M regula generală o constituie exportul produselor agricole cu valoare adăugată sporită şi/sau industrial prelucrată, ceea ce înseamnă că în calitate de criteriu principal de dezvoltare a comerţului extern cu astfel de produse este nevoie să se ia în consideraţie factorul creşterii puterii de cumpărare şi a capacităţii de consum al cumpărătorilor potenţiali.

Pentru materializarea practică a acestor intenţii sunt necesare investiţii enorme în tehnologii, mai ales, dacă este vorba de producerea cărnii, laptelui, peştelui, legumelor, fructelor, în stare proaspătă de consum sau industrial prelucrate. Deocamdată, putem constata numai faptul realizărilor spectaculoase în ceea ce priveşte producerea şi comercializarea uleiului vegetal de floarea soarelui, rapiţă şi soia. Ocupând, în total, aproximativ 24,5% din suprafeţele însămânţate, aceste trei culturi contribuie cu 42,1% din exportul total pe grupe: „Produse vegetale" „Grăsimi şi uleiuri animale sau vegetale" [2].

Tendinţă de creştere a volumelor de export al produselor alimentare susmenţionate, pe parcursul ultimilor ani, au manifestat creştere permanentă independent de existenţa sau inexistenţa embargourilor de diferite genuri din partea autorităţilor respective din Federaţia Rusă. Prin urmare, produsele calitative şi de valoare înaltă sunt permanent solicitate pe piaţă.

Perspectivele de dezvoltare a pieţei alimentare. Reieşind din analiza efectuată, putem constata că, pe termen lung, perspectivele de dezvoltare a pieţei alimentare regionale şi mondiale vor constitui:

- Creşterea volumului absolut şi relativ al consumului de produse alimentare de înaltă calitate, în stare proaspătă şi/sau procesată, bogate în proteine, vitamine, grăsimi vegetale, glucide etc.;
- Creşterea în ritmuri accelerate a produselor cu conţinut sărac de calorii;
- Diversificarea produselor alimentare prin aplicarea tehnologiilor moderne în domeniul geneticii, prin aplicarea tehnologiilor industriale noi de procesare a materiei prime agricole, de păstrare, ambalare, transportare etc.;
- Globalizarea pieţei agro-alimentare prin unificarea asortimentului de produse, egalarea (chiar şi modestă) a preţurilor, liberalizarea circulaţiei de mărfuri etc.;
- Creşterea stabilităţii şi, ca urmare, diminuarea volatilităţii preţurilor prin apariţia mecanismelor şi instrumentelor noi de organizare a comerţului cu produse alimentare.

În aceste condiţii, ***asigurarea securităţii alimentare***, atât la nivel naţional, regional, cât şi mondial, va deveni mai accesibilă, inclusiv, şi în ţările în curs de dezvoltare. Totodată, este necesară soluţionarea unui şir de probleme importante, precum, mai întâi de toate, este crearea infrastructurii adecvate, dar şi susţinerea financiară a proiectelor de stat, formarea profesională a resurselor umane etc.

Referinţe bibliografice

1. MAZOYER, M., ROUDART, L. *Istoria agricultorilor din lumea întreagă*. Trad. din lb. fr. Chişinău: Ed Muzeum, 2009. 559 p.
2. BIROUL NAŢIONAL DE STATISTICĂ. *Anuarul statistic al Republicii Moldova = Статистический ежегодник Республики Молдова = Statistical yearbook of the Republic of Moldova 2013*. Chişinău: Statistica, 2013. 556 p. ISBN 978-9975-4068-4-0.

Recomandat spre publicare: 16.07.2014

ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

ЕЛЕНА АКУЛАЙ*[1]*, докт. экон.,
исследователь конф., НИЭИ
НИНА ИСАКОВА, канд.экон.наук, ст.н.с.,
ЦИПИН НАН Украины

Politica de stat de dezvoltare a afacerilor poate fi de succes, în cazul, în care aceasta ține cont de specificul anumitor grupe de întreprinderi. În articol este expus rezultatul cercetării, care a permis de a identifica, care grupe de întreprinderi într-o măsură relativ mai mare asigură creşterea principalilor indicatori economici. Abordarea este realizată în baza rezultatelor chestionării antreprenorilor, realizată în cadrul Institutului Național de Cercetări Economice al Academiei de Ştiințe a Moldovei (INCE). Corelațiile cantitative identificate au arătat, că întreprinderile, în capitalul cărora este prezentă proprietatea străină, semnificativ mai frecvent sunt orientate spre creşterea principalilor indicatori rezultativi ai afacerilor.

Cuvinte cheie: *antreprenoriat, grupe de întreprinderi, capital străin, investiții, creştere economică.*

Public policy for business development can be successful if it takes into account the specifics of individual groups of enterprises. The article presents the results of a study that allowed to reveal, what groups of enterprises relatively more ensure a growth of important economic indicators. The approach was implemented based on the results of a survey of entrepreneurs conducted by the National Institute of Economic Research of the Academy of Sciences of Moldova (INCE). The identified quantitative interrelations showed that enterprises with foreign ownership in their capital were significantly more frequently oriented to growth of main business indicators.

Key words: *entrepreneurship, groups of enterprises, foreign capital, investment, economic growth.*

Государственная политика развития бизнеса может быть успешной, если она учитывает специфику отдельных групп предприятий. В статье изложены результаты исследования, позволившего выявить, какие группы предприятий относительно в большей степени обеспечивают рост важных экономических показателей. Подход реализован на базе результатов опроса предпринимателей, проведенного в Национальном институте экономических исследований Академии наук Молдовы (INCE). Выявленные количественные взаимосвязи показали, что предприятия, в капитале которых присутствует иностранная собственность, значительно чаще ориентированы на рост основных результатных показателей бизнеса.

Ключевые слова: *предпринимательство, группы предприятий, иностранный капитал, инвестиции, экономический рост.*

JEL Classification: F21, L26, O4, P3

Введение. Сектор предпринимательства не является гомогенным, он состоит из разных групп предприятий, которые нуждаются в дифференцированной поддержке. С точки зрения государственной политики, важно, прежде всего, выделять те группы предприятий, которые имеют потенциал экономического роста и ориентированы на быстрое и долгосрочное развитие.

Впервые доказательства наличия групп МСП, определяющих рост важных экономических показателей, были представлены одним из родоначальников исследования сектора МСП, американским ученым Дэвидом Бёрч. Анализируя показатели деятельности предприятий США за ряд лет (1969-1976), он вычленил группы тех, которые играли наиболее значимую роль в создании рабочих мест. Результаты исследования показали, что в указанный период около 60% всех рабочих мест в США было создано фирмами с 20 и менее работниками, и менее 15% – большими компаниями (свыше 500 сотрудников) [2].

В статье рассмотрены результаты исследования, позволившего аргументировано, на основе количественного анализа, выявить, какие группы предприятий относительно в большей степени обеспечивают рост важных экономических показателей.

[1] ***© АКУЛАЙ ЕЛЕНА, e-mail: eaculai@yandex.com***

Предлагаемый подход основывается на результатах опроса предпринимателей. В рамках проекта, выполненного в Национальном институте экономических исследований Академии наук Молдовы [1] была разработана анкета, посредством которой в 2013г. проведен опрос 304 предпринимателей. В выборке были представлены предприятия из 30 районов, АТО Гагаузии, мун. Кишинэу и Бэлць. Обработка данных анкет осуществлялась с помощью пакета прикладных программ SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), упрощающего расчет необходимых показателей и построение таблиц. Все таблицы и рисунки, приведенные в статье, разработаны на базе опроса авторами.

В соответствии с анкетой, предпринимателям предлагалось отметить изменение 5 основных показателей деятельности их предприятий в период 2011-2013гг.: чистые продажи, прибыль, количество работников, инвестиции в оборотные средства, инвестиции в основные средства.

Соответственно, респонденты указывали, по каким показателям в течение последних двух лет был обеспечен рост, по каким – снижение, либо изменения отсутствовали, или опрашиваемый не знал ответа. Анкеты с ответами «не знаю» исключались из обработки.

В качестве результатного показателя, отражающего нацеленность предприятия на экономический рост, авторами был **выбран показатель увеличения инвестиций в основные средства**. Выбор указанного показателя обусловлен тем, что он в наибольшей степени отражает ориентацию предприятия на долговременное экономическое развитие.

Респонденты следующим образом отметили изменение показателя инвестиций в основные средства в период 2011-2013гг. (Таблица 1):

29,9% - рост инвестиций;

33,6% - сохранение уровня инвестиций;

36,5% - снижение инвестиций.

Таблица 1

Изменение инвестиций в основные средства в 2011-2013гг., % респондентов

VAR110

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	82	27,0	29,9	29,9
	2	92	30,3	33,6	63,5
	3	100	32,9	36,5	100,0
	Total	274	90,1	100,0	
Missing	System	30	9,9		
Total		304	100,0		

Чтобы оценить, какие группы предприятий в наибольшей степени влияют на увеличение инвестиций, была использована их **классификация в зависимости от наличия в собственности иностранного капитала**. Выбор указанной группировки обусловлен тем, что участие иностранного капитала в собственности предприятий, по предположению авторов, обеспечивает условия для долговременного развития. Присутствие иностранного капитала может означать не только привлечение финансовых ресурсов, но и приобретение опыта работы в рыночных условиях, возможно, доступ к новым технологиям и выход на внешние рынки.

Результаты обработки анкет с помощью программы SPSS, представленные в форме таблиц (Crosstabulation), продемонстрировали, что относительно чаще рост инвестиций был отмечен на предприятиях с иностранным капиталом (42,9% предприятий этой группы). Среди предприятий, основанных исключительно на национальном капитале, увеличение инвестиций имело место только на 29,1% экономических агентов (Рис.1). Таким образом, было выявлено, что наличие иностранного капитала в собственности предприятий позитивно повлияло на рост инвестиций в основные средства.

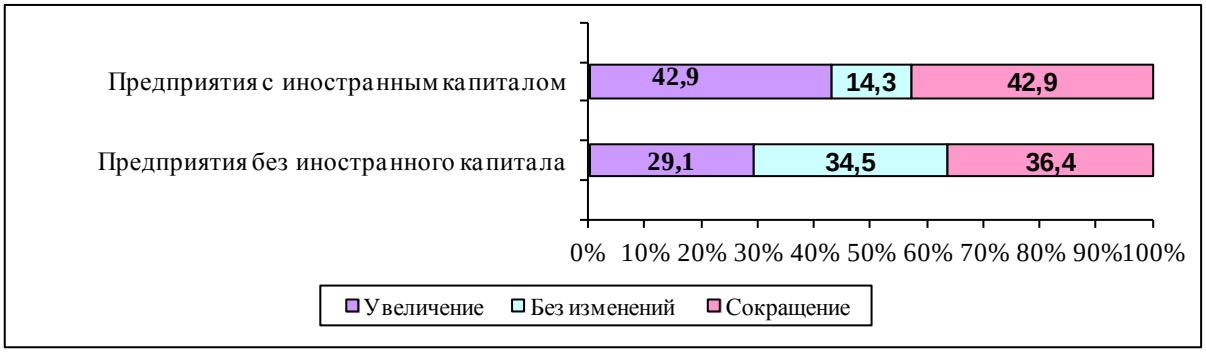


Рисунок 1. Изменение показателя инвестиций в основные средства, в зависимости от наличия в собственности иностранного капитала

При сопоставлении тенденций изменения показателя инвестиций в 2011-2013гг. и последующий период (2013-2015гг.) отмечены позитивные ожидания предпринимателей. В частности, на увеличение показателя инвестиций в основные средства в 2011-2013гг. указали 29,9%, а в 2013-2015гг. рост показателя ожидают 48,4% респондентов (Таблица 2).

Таблица 2

Ожидаемое изменение инвестиций в основные средства, 2013-2015гг., % респондентов

VAR111

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	105	34,5	48,4	48,4
	2	67	22,0	30,9	79,3
	3	45	14,8	20,7	100,0
	Total	217	71,4	100,0	
Missing	System	87	28,6		
Total		304	100,0		

Влияние формы собственности на результаты деятельности предприятия было проанализировано и в отношении других результатных показателей. Расчеты показали, что предприятия с иностранным капиталом относительно в большей степени влияют на рост почти всех выбранных результатных показателей. На рост инвестиций в оборотные средства указали 42,9% предприятий с иностранным капиталом; на рост количества работников – 26,7%; на рост прибыли – 20,0%. Для предприятий, созданных без участия иностранной собственности, аналогичные показатели составляют, соответственно, 28,1; 14,2 и 15,8%. Только в отношении чистых продаж тенденция противоположна. Обобщенные данные, характеризующие изменение основных результатных показателей в зависимости от наличия иностранного капитала в собственности предприятий, представлены в Таблице 3.

Таблица 3. Изменение основных результатных показателей в зависимости от наличия иностранного капитала в собственности предприятий, % респондентов

Основные результаты	**Участие иностранного капитала в собственности предприятий**					
	Наличие иностранного капитала			**Отсутствие иностранного капитала**		
	Увеличение, %	**Без изменений,%**	**Сокращение, %**	**Увеличение, %**	**Без изменений,%**	**Сокраще-ние,%**
Инвестиции в оборотные средства	**42,9**	14,3	42,9	**28,1**	33,5	38,4
Количество работников	**26,7**	33,3	40,0	**14,2**	45,6	40,1
Прибыль предприятия	**20,0**	26,7	53,3	**15,8**	22,6	61,7
Чистые продажи	**20,0**	40,0	40,0	**23,7**	26,3	50,0

Выводы. Проведенные расчеты показали, что наличие в собственности предприятий иностранного капитала позитивно влияет на основные показатели их деятельности – инвестиции, количество работников и прибыль. Полученные результаты могут быть полезны, прежде всего, органам публичного управления, занимающимся разработкой политики, которые должны владеть информацией о том, какие результаты достигаются определенными группами предприятий.

Referințe bibliografice

1. ACULAI, E. *Perfecționarea politicii de dezvoltare a întreprinderilor mici şi mijlocii şi consolidarea parteneriatului între business şi organele administrației publice. Etapa a. 2013: Cercetarea procesului de creare a parteneriatului public-privat, identificarea factorilor, evaluarea formelor şi direcțiilor de dezvoltare a acestuia*: raport ştiințific. Chişinău, 2013. 201 p.
2. *Современные классики теории предпринимательства*: Лауреаты Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса (1996-2010). Москва: НИУ-ВШЭ. Изд. дом ВШЭ, 2013. 526 с. ISBN 978-5-7598-0942-5.

Recomandat spre publicare: 24.10.2014

DEZVOLTAREA E-TURISMULUI ŞI PERSPECTIVELE LUI

ALEXANDRU GRIBINCEA*[1]*, dr. hab., prof. univ., USM
IULITA BÎRCĂ, cercet. şt. stagiar, INCE
ALIONA DANILIUC, dr., USEM

***Turismul electronic**, altfel numit **e-turism,** înseamnă activitățile din sectorul **turismului** prin Internet. „Este din ce în ce mai reductor a vorbi astăzi de e-turism, în asemenea măsură turismul şi noile tehnologii sunt consacrate inexorabil a se îndrepta totalmente spre **un turism numeric şi conectat**" [1]. Pentru utilizatori (persoanele care au drept de folosință), e-turismul oferă mijloace de pregătire, de organizare şi de rezervare a acestor călătorii via **Internet**: identificarea destinației, achiziționarea transportului, elaborarea itinerarului, rezervarea cazării, schimb de informații cu alți internanți [2].*

***Cuvinte cheie:** turismul electronic, Internet, cazare, tehnologii noi, călătorie.*

***The electronic tourism**, otherwise called e-tourism, means tourism sector activities through the Internet. "It is increasingly geared to speak today of e-tourism, such as tourism and new technologies are devoted entirely to move inexorably towards **a digital and connected tourism**" [1]. For users (people who have the right of use), e-tourism provides a means of preparation, organization and booking of these trips via **Internet**: identify the destination, purchase transport, itinerary development, the booking, exchange of information with other internal [2].*

***Key words:** e-tourism, Internet, accommodation, new technology, travel.*

JEL Classification: L83, L86, L89

Introducere. Apărut în anul 1998, e-turismul este, în prezent, un mod de promovare şi de rezervare inevitabil în sectoarele de *turism* şi de *călătorie*. Utilizatorii şi consumatorii de e-turism sunt indicați de universul marketingului ca turişti în linie.

Perspectivele dezvoltării e-turismului. Sectorul e-turismului reuneşte, astăzi, numeroşi actori ai sectorului turistic, precum şi persoane noi care intră ca *pure play* (*actori simpli*):

- Companii turistice. *Agenții de călătorie* în linie, prestatori hotelieri, *companie aeriană*, feroviară sau de navigație.
- Ediție şi publicație: *ghid de călătorie*, reviste, bloguri de călătorie („infomedieri", site-uri internet specializate în informații privind călătoria), site pentru opiniile călătorilor (Tripadvisor, Vinivi, Holiday-check, Zoover, Trivago) şi, din ce în ce mai frecvent, rețelele sociale în care sunt create grupe sau pagini dedicate, unde primesc comentarii de la membri.
- Tehnologii: *comparatori ai prețurilor, agregatori, promotor de căutare şi metamotor* specializat în călătorie, organe de planificare a itinerarelor, gestiunea *e-reputației*.
- Software sau extensiuni software: acestea vor completa în curând funcțiile de bază ale PMS de hoteluri pentru a propune altele, precum gestiunea de canale (AvailPro, Bookassist, Fastbooking, Reservit, Micros/Siteminder…).
- Actorii instituționali: *oficii de turism*, CRT (Comitetul regional de turism), CDT ministerul, observatori.
- M-turismul şi declinația asupra aparatelor mobile (smartphone, tablete, GPS portabile sau ambarcate) şi e-Turismului. Multe saloane şi conferințe sunt dedicate e-Turismului, printre care putem cita:
- Întâlniri ale e-Turismului instituțional la Pau în octombrie [3].
- Călătorie în mediile de informare [4].
- Turismul Professionals meeting (TPM) la sierra (Valais) – Suedia, în decembrie [5].
- Conferința Guy Raffour din iunie (Paris).
- De asemenea, alte conferințe sunt organizate de Phocuswright [6] şi Eyesfor Travel [7] în afara saloanelor ITB la Berlin, în martie, şi la WTM la Londra, la fel, la ENTER o conferință anuală propusă de către IFITT [8], desfăşurată în limba engleză.

[1] ***Alexandru GRIBINCEA, agribincea@mail.ru***

Companii turistice şi vânzare de călătorii. În anul 2008, potrivit unei anchete Mediamétrie/NetRating pentru FEVAD [9], 56% de internanți, care au călătorit în ultimele 12 luni, utilizează Internetul pentru a procura sau rezerva o călătorie. După un alt studiu, întreprins de Benchmark Group, 20% din cheltuielile de călătorie în Franța sunt realizate prin Internet.

Cu privire la întrebuințări şi produsele cumpărate, o anchetă a *Journal du Net,* publicată în 2009 [11], vădeşte că francezii utilizează actorii e-Turismului, în principiu, pentru a rezerva bilete de avion (45%) sau cazare (33%). Ei apreciază, în special, Internetul pentru a găsi şi rezerva o cameră pentru oaspeți sau un loc.

Planificarea unei călătorii în linie durează, în medie, 18,1 săptămâni, dintre care 2,6 consacrate căutării şi rezervării unui produs. *Produsul de convertire* urmează pentru căutarea via unui promotor mai elevat în sectorul de vânzare a călătoriei decât pentru alte sectoare (4,8%) [12].

Agenții de călătorie. Piața de agenții de călătorie pe Internet este divizată între agențiile istorice, încercând să se situeze pe web şi agențiile *pure play*. Clasamentul stabilit de FEVAD, în 2013 [13], plasează următoarele agenții în fruntea palmaresului de audiențe franceze în trimestrul 2 al anului 2013:

- *Voyages-sncf.com* – 7,7 milioane VU/lună.
- *Astminute.com* – 1,7 milioane VU/lună.
- *eDreams* – 1,6 milioane VU/lună.
- *Opodopodo* – 1,593 milioane VU/lună.
- *Călătorie Privată* (site e-comerț de *vânzări private)* – 1,567 milioane VU/lună.

Dacă analizăm situația din punctul de vedere al modelelor „e-Turism", este necesar să se adauge următoarele site-uri, de obicei pentru trimestrul 2 din anul 2013:

- Booking.com – 4,475 milioane VU/lună.
- Air France – 2 milioane VU/lună.
- Accor Hotels – 1,432 milioane VU/lună.

Totodată, este surprinzător, că EXPEDIA şi TRIPADVISOR nu apar în clasamentul FEVAD.

Agențiile de călătorie în linie tind spre *diversificare*, permițând cumpărarea şi rezervarea multor tipuri de produse turistice: transport aerian, hotel sau restaurant elegant, rezervare pentru automobil, şederi. Unii tind mai mult către *specializare*, astfel ca Laterooms.com, care îşi începe drumul pe piața franceză către anii 2000 şi care se specializează în cazare, pentru a propune o ofertă mai completă decât generaliştii.

Potrivit cabinetului Raffour Interactif [14], 89% dintre agențiile de călătorii din Franța consideră, că Internetul este determinat în economia turismului şi operează schimbări în profunzime în structura ofertei şi cererii turistice. Începând cu 2004, piețele agențiilor tradiționale erau deja în cădere (eşec), în special, cu privire la emiterea şi eliberarea biletelor [15]. De fapt, agențiile tradiționale, mai puțin pregătite pentru noile practici web, sunt întotdeauna devansate de agențiile *pure play* care au adoptat rapid practicile de marketing inerente Internetului.

Cazare şi prestatori de hoteluri. De menționat, că 84% de turişti (toate originile confundate) îşi selectează hotelul prin Internet [16]. Totuşi, se pare că web să fie utilizat, mai ales, într-o optică informațională, întrucât 59% din rezervări mai sunt acceptate la telefon [16].

Majoritatea proprietarilor de case şi hoteluri (cu excepția marilor grupuri hoteliere, precum *Accor)* se întorc, din punct de vedere logic, spre marile platforme de distribuție (Expedia, Vinivi, Voyages-SNCF, Booking.com, Planetourism.net, eBookers, Travelocity, Hotel.com, Opodo, HRS şi multe altele) pentru a pune în evidență ofertele lor, eventual a pune la zi disponibilitățile lor şi a permite rezervarea pentru clienți [17]. Cu toate acestea, importanța comisiilor solicitate de agențiile în linie este un element favorizant în crearea de centrale de rezervații de către oficiile de turism. Se observă, de asemenea, un progres al rezervațiilor efectuate direct pe site-urile hotelurilor (Studii anuale ale Institutului Suedez al Turismului) [18]. Potrivit chiar însuşi acestui studiu, contractele telefonice şi e-mail sunt departe de mijloacele utilizate pentru a rezerva o cameră.

Transportatoare. Transportoarele aeriene fusese pionierii gestiunii de rezervări via platformele electronice, cu GDS (*Global Distribution Systems* – Sisteme de Distribuție Globală), utilizate pentru prima dată de *American Airlines*. Primele site-uri web ale companiilor aeriene au venit pe la mijlocul anilor '90, mai întâi cu companiile americane. La început – cu scop informativ, ele au integrat în mod rapid rezervarea în linie, apoi *biletul electronic*, generalizat din 2008. Companiile *low cost* s-au sprijinit pe Internet pentru a reduce costurile lor de distribuție şi de funcționare [19].

Comisia Europeană a audiat 137 de site-uri web ale companiilor aeriene, în 2007, în scopul de a favoriza ameliorarea acestor site-uri şi dispariției practicilor abuzive (publicitație neadevărată, concurență neloială). Acest audit a antrenat ameliorarea a 115 site-uri studiate [20].

Editare şi publicare. 77% de francezi utilizează Web ca sursă principală de informare pentru a se pregăti de călătoria lor.

Ghiduri de călătorii electronice. Universul editării cu privire la călătorii şi a *ghidurilor turistice* a intrat cu succes pe Web, în special, ghidurile istorice, cum sunt: *Guide du Routard* (Ghidul Routard), *Lonely Planet* (Planeta Lonely) şi *Guides de charme* (Rivages), (Ghidurile farmecului), (De țărm), care câştigaseră deja încrederea lectorilor pe hârtie. Strategia lor este cea de complementaritate între Web şi producătorii care le imprimă [21]. În timp ce Web este utilizat cu anticiparea călătoriei, nimic nu înlocuieşte, deocamdată, cartea care se strecoară în rucsac, cu toate inițiativele ghidurilor de călătorii privind mobilul existent.

Fig. 1. Procesul tehnologic de recepție şi perfectarea rezervării în hotel
Sursa: Cercetările autorilor.

Numeroase inițiative asupra conținutului turistic informațional sunt furnizate de către actorii independenți, internanți via blog-uri sau forumuri, sau companii cuplând vânzarea de produse cu informare.

Comunități şi web 2.0. Un anumit număr de site-uri *Web 2.0* au apărut în scopul de a federaliza comunitățile călătoriilor: *CounchSurfing*, VoyageForum, Uniterre… Prezența blogurilor, forurilor şi carnetelor de călătorie, generând produsul conținutului de către internanți, influențează pregătirea de călătorie şi folosințele legate de aceasta, în special via schimbul de păreri şi sfaturi, 8,5% de internanți declară, că consultă opiniile altor internanți în scopul pregătirii călătoriei lor [22].

În alte cazuri, internanții caută să stabilească legături direct cu comunitățile locale, fără a trece pe la actorii clasici de turism, făcând apel, de exemplu, la rețeaua internațională de salutări de bun sosit!, circulația *turismului participativ*, care reinventează raporturi între vizitatori şi populațiile vizitate într-o participare noncomercială, a cărei expansiune este în esență dreptul la posibilitățile de a stabili legătura ofertelor prin Internet.

Tehnologii. Domeniul turismului în linie a văzut apariția noilor tehnologii de însoțire a internantului în pregătirea sa de călătorie, în special, în sectoarele de *cartografie* şi de *indexare*. Adoptarea de smartphone este, de asemenea, o sursă a numeroase aplicații turistice care, deseori, au recurs la geolocalizare. Într-o măsură mai puțin importantă, realitatea amplificată este utilizată pentru a ghida turiştii şi călătorii. Tratamentul limbajului natural (NLP) cuplat la tehnici de inteligență artificială generează o nouă formă de asistență disponibilă pe PC, dar, totodată, pe smartphone.

Cartografie şi geolocalizare. *Cartografia* joacă un rol important în sectorul e-Turismului, deoarece hărțile, instrument indispensabil la pregătirea unei călătorii, devin numerice şi asociate cu alte servicii. Într-o măsură anume, cartografia în linie este o problematică a e-Turismului, imediat după ce aceasta este asociată la noi folosințe de consultare asupra informațiilor turistice. Actorii de turism dezvoltă, astfel, categorii adiționale care permit poziționarea *punctelor de interes* pe o hartă. Poate fi vorba de itinerare, de cazări, de atragere turistice sau culturale…

Realitate amplificată. Principiul *realității amplificate* îşi găseşte aplicare în sectorul turismului: dotat cu un mobil conectat la Internet, utilizatorul beneficiază de experiență de vizită îmbogățită [23].

Metamotoare de căutare, comparatoare. Sectorul e-Turismului concentrează un anumit număr de *comparatoare ale prețului*, agregatoarelor şi metamotoarelor de căutare specializate în călătorii şi turisme. Pentru majoritatea este vorba de *start ups*. Aceste societăți reunesc cataloagele multor site-uri de vânzare, însă, nu vând nici un produs. Ele recuperează datele formulate pe site-uri ale căror informații le publică (preț şi disponibilități, de exemplu) şi redirecționează utilizatorul spre platforma de vânzare sau de rezervare.

În acest domeniu, cei mai mari trei promotori de căutare din lumea accidentală au lansat, la finele anului 2011 [24], un standard care permite îmbogățirea rezultatelor de căutare, adăugând elemente, precum: localizarea, evaluările naturii şi ale serviciilor oferite. L'Open Travel Alliance (OTA) suportă această inițiativă.

Acest tip de instrument pricepe să clarifice piața de rezervare a călătoriei în linie [25] şi nu oferă decât o singură interfață adăugând împreună ofertele de pe site-urile de vânzare. Nici un instrument nu este, totuşi, complet exhaustiv pe cele 40.000 site-uri de vânzare de călătorie existente [25] în 2010.

Concluzii. ***E-turism*** („e-tur") este un termen cu ajutorul căruia se poate descrie cum trebuie utilizată tehnologia electronică pentru a obține informații cât mai utile pentru îmbunătățirea relațiilor de afaceri dintre partenerii care participă la tranzacții comerciale cu produse/servicii turistice.

Nevoia pentru „e-tur" ne ajută să economisim timpul prețios în tranzacțile comerciale din domeniul turismului, o mai bună desfăşurare a tranzacțiilor. Cu alte cuvinte, „e-turismul" facilitează viața. Majoritatea problemelor sunt legate de securitatea e-turismului. Alte probleme vizează aspectele financiare, psihologice şi sociale, de adaptare la noile tendințe ale tehnicii şi tehnologiei, diferitele nivele de dezvoltare economică dintre țări etc. Rezolvarea unora dintre aceste probleme depinde de cadrul legislativ al fiecărei țări, de politica şi filosofia fiecărei entități şi de nivelul de educație pe care îl au locuitorii, consumatorii fiecărei țări şi entități.

Având drept suport rețeaua Internet şi, eventual, şi utilizarea unor pachete de programe software specifice, e-turismul a avut şi are avantaje şi beneficii pentru firme, consumatorii individuali şi societate.

O mare parte a tranzacțiilor, realizate cu ajutorul sistemului electronic, sunt legate de sistemul de comunicare internațional, care este cunoscut şi sub denumirea de INTERNET.

e-turismul oferă o multitudine de servicii:

- world wide web (www) este serviciul prin care se oferă şi se obțin informații din toate domeniile turismului şi consumatorilor;
- e-mail (electronic mail) – poşta electronică pentru comunicare;
- F.T.P. (file transfer protocol) – serviciul de transfer al fişierelor de la un calculator numit Host la alt calculator numit Guest. Acest transfer se poate realiza gratis sau contracost;
- discuții în direct (grupuri de ştiri) – serviciu prin care se poate participa la conversații pe INTERNET pe o anumită sau diverse teme. Singura condiție este ca utilizatorii INTERNET să fie în timp real în fața unui calculator;
- e-turismul oferă produse/servicii turistice contracost prin intermediul magazinelor virtuale.

Complexitatea „e-tur" este dată de faptul că agențiile sunt virtuale, ceea ce implică posibilitatea de a transfera banii de la turist în banca entității turistice virtual şi, respectiv, modalitatea practică de a presta serviciul nemijlocit turistului. În Occident şi SUA, o comandă este satisfăcută instantaneu. Practic, dacă comanda este făcută, turoperatorul, cu care turistul are un contract, verifică şi goleşte cartea de credit a clientului. Din valoarea depusă pe cartea de credit se scade suma necesară pentru cumpărarea produsului/serviciului.

Evenimentele din ultimii ani în lumea tehnologiei informației au avut un impact major asupra tuturor actorilor de pe această piață şi au influențat turismul în lume şi economia mondială. Această evoluție are un

impact major asupra economiilor, în ceea ce priveste crearea de noi entități, diversificarea celor existente si, în special, asupra potențialului pieței forței de muncă şi a gradului de ocupare a acesteia în viitor.

Referințe bibliografice

1. BRUC, M. L'etourisme est mort! Le tourisme numérique est SoLoMo (Social-Local-Mobile). 2011, 4 juillet [accesat 8 septembrie 2014]. Disponibil: blog-etourisme.com
2. 5 étapes du comportement d'un voyageur en ligne. Adviso. 2009, 6 juillet [accesat 12 iulie 2014]. Disponibil: http://www.adviso.ca/blog/2009/07/06/5-etapes-du-comportement-dun-voyageur-en-ligne/
3. Rencontres du eTourisme [accesat 18 septembrie 2014]. Disponibil: http://rencontres-etourisme.fr/
4. Voyage en multimédia [accesat 12 octombrie 2014]. Disponibil: http://www.salon-etourisme.com/
5. TpM - Tourism Professionals meeting [accesat 18 septembrie 2014]. Disponibil: http://etourism-monitor.ch/tpm/de/content/tourism-professional-meeting-tpm
6. PhocusWright at ITB [accesat 4 august 2014]. Disponibil: http://www.phocuswright.com/phocuswright-at-itb
7. Travel distribution summit Europe [accesat 9 septembrie 2014]. Disponibil: http://events.eyefortravel.com/travel-distribution-summit-europe/
8. International Federation for IT and Travel&Tourism [accesat 4 septembrie 2014]. Disponibil: http://www.ifitt.org/
9. Les internautes et le e-tourisme en France. In: Journal du Net. 2008, 21 juillet.
10. E-tourisme, une affaire qui monte. In: Libération. 2009, 1er juillet.
11. France: Le marché du tourisme en ligne [accesat 14 august 2014]. Disponibil: http://fr.slideshare.net/MadagascarTourisme/le-march-du-tourisme-en-ligne
12. Conférence Infopresse e-tourisme: un bilan, Karine Miron. 2009, 27 may [accesat 14 august 2014]. Disponibil: http://conferences.infopresse.com/detail/2014/12/03/tourisme
13. Top 5 des «Agences de Voyages» en ligne les plus visitées en 2013 [accesat 22 mai 2014]. Disponibil: http://blog.lkconseil.com/2013/10/le-top-5-des-agences-de-voyages-en-ligne-les-plus-visitees-en-france-au-2eme-trimestre-20123/
14. Les grandes évolutions du tourisme dans les 10 ans à venir, vues par les agents de voyage. Cabinet Raffour. 2009 [accesat 8 septembrie 2014]. Disponibil: http://www.raffour-interactif.fr/site_ri/ventes/BDC_EVOLUTIONS_en_ligne.pdf
15. L'Impact des NTIC sur l'industrie touristique. 2004, janvier [accesat 8 septembrie 2014]. Disponibil: e-sens.ch
16. 84% des touristes choisissent leur hôtel sur Internet. In: Cyberpresse.ca. 2009, 17 juillet [accesat 22 mai 2014]. Disponibil: www.djazairess.com/fr/elwatan/132252
17. Le boom de l'e-tourisme: une aubaine à saisir pour des hôteliers bien préparés? In: Marketing-professionnel. 2009, 1er juin
18. Distribution channels in Swiss Hotels - 2010 [accesat 8 septembrie 2014]. Disponibil: www.slideshare.net
19. Compagnies low cost: plongée au cœur de leur business model. In: Journal du Net. 2006, 18 avril.
20. EUROPEAN COMMISSION. Consumer Affairs, Airline Sweep. 2007 [accesat 22 mai 2014]. Disponibil: http://ec.europa.eu/consumers/enforcement/sweep/index_en.htm
21. Routard.com: un panaché réussi d'éditorial et de communauté [accesat 22 mai 2014]. Disponibil: http://www.etourisme.info/le-routardcom-un-panache-reussi-d-editorial-et-de-communaute/
22. Avis et blogs de voyage: comment sont-ils consommés et utilisés? In: Journal du Net. 2007, 1er décembre.
23. La réalité augmentée au service de l'expérience client. 2009, 21 octobre [accesat 22 mai 2014]. Disponibil:http://veilletourisme.ca/2009/10/21/la-realite-augmentee-au-service-de-l%E2%80%99experience-client/
24. Standards organization [accesat 22 mai 2014]. Disponibil: standards.org.
25. Comment les comparateurs d'agences de voyage en ligne tirent-ils leur épingle du jeu face à la crise. 2009, 30 mars [accesat 22 mai 2014]. Disponibil: http://www.veilleinfotourisme.fr/comment-les-comparateurs-d-agences-de-voyage-en-ligne-tirent-ils-leur-epingle-du-jeu-face-a-la-crise--46590.kjsp
26. PESTUŞCO, N. *Întreprinderea virtuală ca forma inovativă de organizare amicului business în contextul economiei informaționale*: teză de doctor în economie. Chişinău: ULIM, 2013. 184 p.

Recomandat spre publicare: 11.07.2014

MONITORINGUL CONSUMULUI DE GAZE PE PIAȚA REPUBLICII MOLDOVA PRIN CONTORIZAREA INTELIGENTĂ

PANTELEMON FRĂSINEANU*[1], *drd., UTM

Contoarele mecanice şi electromecanice vechi sunt înlocuite cu contoare electronice. Măsurarea automată permite o abordare cu totul nouă pentru măsurare, prelucrare, transferul, de gestionare a operațiunii şi a datelor. Această punere în aplicare este o descoperire care va permite executarea de control inteligent de gestionare a cererii de energie şi introducerea de aplicații de contorizare inteligentă şi funcționalitate pentru rețelele energetice viitoare. Contorul inteligent stabileşte nu numai o măsurare directă şi transparentă între furnizor şi consumator, dar oferă şansa finală de a alege furnizorul.

Cuvinte cheie: *consum de gaze, piață, contoare inteligente, consumatori, beneficii.*

Measurement utilities undergoing a revolution, old mechanical and electromechanical counters are replaced by electronic meters. Automatic measurement allows a completely new approach for measuring, processing, transfer, management of the operation and data. Such implementation is a breakthrough that will allow execution of intelligent management control of energy demand and the introduction of smart metering applications and functionality for future energy networks. Smart meter not only establishes a direct and transparent measurement between supplier and consumer, but it gives final chance to choose their supplier.

Key words: *gas consumption, market, smart meters, consumers, benefit.*

JEL Classification: L95, L90, M31, P46

Introducere. Conform Strategiei energetice a Republicii Moldova, către 2020, complexul energetic va fi unul competitiv şi eficient, care va asigura toți consumatorii cu resurse energetice (RE) calitative, în mod accesibil şi fiabil. În Republica Moldova se prevede implementarea Directivelor şi Regulamentelor, care formează Pachetul Energetic III, aprobat în 2009, ce este primită ca o inițiativă legislativă, care urmăreşte îmbunătățirea concurenței pe piețele de energiei electrice (EE) şi gazului natural (GN); separarea proprietății între companii, privind producția, transportul şi furnizarea energiei; reducerea emisiilor de carbon pe întregul lanț valoric al energiei şi liberalizarea piețelor de EE şi GN în această zonă.

Măsurarea consumului utilităților trece printr-o revoluție, încât vechile contoare mecanice şi electromecanice se înlocuiesc cu contoare electronice. Aceste contoare electronice, combinate cu comunicații „low cost" şi software, sunt capabile să permită o abordare total nouă de măsurare, prelucrare, transfer, gestionare şi utilizare automată a datelor de măsurare; gestionarea automată a contorului; comunicarea bidirecțională de date cu contoare; oferă informații semnificative şi la timp util a consumului la părțile relevante şi sistemele lor; suportă servicii care îmbunătățesc eficiența energetică a consumului de energie şi sistemului energetic; permit reducea costurilor de citire a contoarelor, pentru operatorii de rețea care doresc să-şi pregătească rețeaua pentru viitor; permit introducerea noilor servicii pentru clienți; permit economisirea de energie şi a țintelor de eficiență; asigură creşterea gradului de conştientizare, reducere a consumului şi costurilor de energie.

Implementarea contoarelor inteligente. Unul dintre aspectele-cheie ale acestui pachet legislativ este implementarea contoarelor inteligente pe piețele de EE şi GN. În ceea ce priveşte piețele de GN, pachetul recomandă pregătirea unui plan de implementare a sistemelor de contorizare inteligentă, fără recomandare privind un termen-limită. Majoritatea țărilor din Europa Occidentală au adoptat o politică de reglementare a introducerii contoarelor inteligente în câteva țări ale Europei, precum sunt: Spania, Italia, Franța, Polonia etc. Au demarat deja proiecte de implementare, motivarea fiind beneficiile pe care le generează acest fenomen al progresului tehnic.

Introducerea contoarelor inteligente este posibilă, doar dacă calculele economice, privind argumentarea proiectului, dovedesc că implementarea va fi fezabilă.

Considerăm oportună implementarea contoarele inteligente şi pe piața de gaze a Republicii Moldova, inclusiv, în activitatea SRL „Bălți-gaz", distribuitorului regional de GN la nordul țării pentru care propunem

[1] ***©PANTELEMON FRĂSINEANU***

implementarea începând cu 2014. Estimarea dimensiunii pieței contoarelor inteligente ține de numărul consumatorilor: în primul rând, vorbim de cei casnici. La întreprinderea analizată, numărul lor constituia în 2012 – 57250 oameni, din care 62,4% locuiesc în spații locative cu multe apartamente, iar 37,6% – în case individuale.

Contorizarea inteligentă ne va ajuta să facem față provocărilor ce țin de liberalizarea pieței, prin folosirea eficientă a capacităților operaționale şi sporirea eficienței managementului operațional. Costurile de implementare a contoarelor, a contorizării inteligente sunt pe seama întreprinderilor. În aşa fel, „Bălți gaz" trebuie să asigure instalarea, verificarea, reparația şi înlocuirea echipamentelor de măsurare a GN instalate la consumatorii casnici, evidența GN la intrare în rețelele de distribuție, citirea echipamentelor de măsurare a GN la toți consumatorii, instalațiile cărora sunt conectate la rețelele de distribuție şi transmiterea furnizorilor şi consumatorilor a datelor, privind volumele consumate de fiecare consumator în parte şi/sau volumelor de GN distribuite altor furnizori sau distribuitori.

Conform Regulamentului cu privire la modul de măsurare a GN în scopuri comerciale operatorul rețelei de distribuție, consumatorul, în scopul transmiterii la distantă a indicațiilor echipamentului de măsurare, trebuie să asigure accesul pentru instalarea în punctele de măsurare comercială a echipamentelor/accesoriilor, necesare fără a fi afectată corectitudinea măsurării. Conform p. 27 echipamentul electronic de măsurare trebuie să memoreze valorile înregistrate timp de cel puțin 35 de zile, fără ca exactitatea de măsurare a acestuia să fie afectată, şi trebuie să asigure citirea indicațiilor, atât pe loc, cât şi la distanță prin sistemul automatizat de citire şi de prelucrare a datelor.

Contorul inteligent este un contor de utilități cu procesor electronic încorporat şi capacități de conectare la rețea. Acesta combină contorizarea electronică cu un terminal de comunicare programabil, care poate interacționa cu mai multe rețele şi dispozitive. În funcție de aceasta, se disting trei tehnologii şi fiecare cu propriile sale funcții şi caracteristici:

1. AMI (eng. advanced metering infrastructure) – infrastructură contorizării inteligente, care include contoare capabile să comunice în ambele direcții, între clienți, furnizori şi operatori. Tehnologia AMI poate înlesni citirea de la distanță a contoarelor şi acest schimb de informații cu clientul poate îmbunătăți comportamentul de consum, deoarece îl poate face să ia măsuri pentru eficientizarea consumului de energie. Pentru introducerea acestei tehnologii pe piața energetică, inclusiv, pe piața GN, contoare inteligente nu sunt îndeajuns, este nevoie şi de alte atribute.
2. AMM (eng. advanced metering management) – implementarea managementului contorizării inteligente;
3. AMR (eng. automated meter reading) – citire la distanță a contoarelor - citire automată a contoarelor, care comunică într-o singură direcție; oferă posibilitatea de a citi contoarele în mod automat şi de la distanță, fără a fi nevoia de deplasare pe teren a angajaților.

Sistemele de contorizare inteligentă sunt formate din trei niveluri – (1) infrastructura IT – IT Infrastructure, (2) comunicarea - Communications area şi (3)contoarele inteligente - Smart meters area, unde contoarele inteligente se pot conecta şi cu dispozitive din rețeaua casnică (fig. 1).

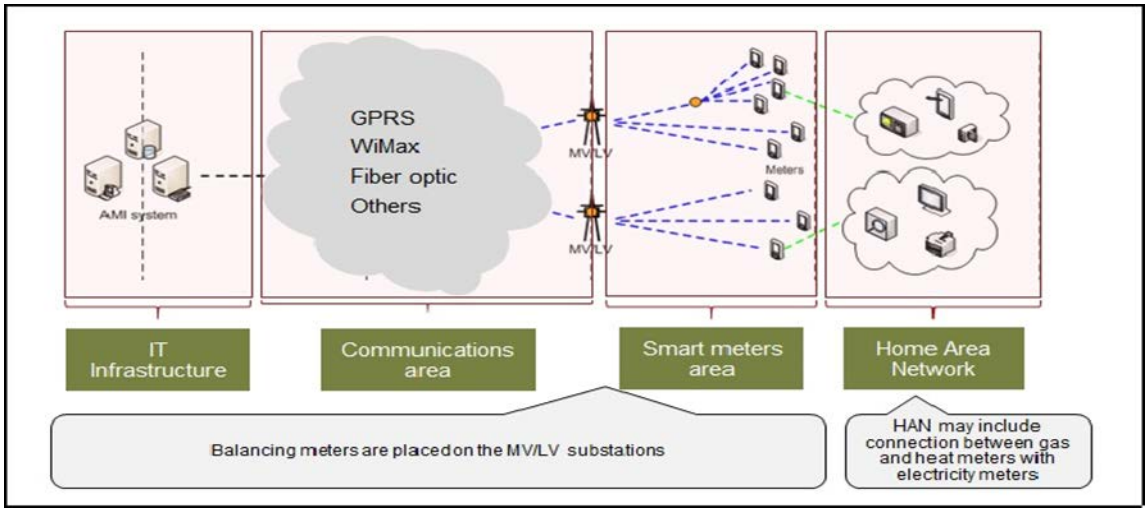


Fig. 1. Structura generală a contorizării inteligente

Sistemele şi infrastructura IT – primul nivel sau baza – sistemului de contorizare inteligentă şi principala sa caracteristică este modularitatea, răspândită în întreaga bază de date, managementul datelor de contorizare şi interfața cu utilizatorul. Zona de comunicare asigură interfața dintre infrastructura IT şi contoarele inteligente prin orice rețea, fie este un distribuitor de EE, fie de GN. În funcție de prezența concentratorilor de date, ca elemente de legătură, există câteva tehnologii de comunicare. Concentratorul de date face legătura dintre contoare şi sistemele IT, însă dacă acesta nu există, legătura se face direct sau printr-o combinație a celor două nivele, caz în care un concentrator de date intervine numai în anumite conexiuni, în funcție de caracteristicile rețelei, iar conexiunile suplimentare dintre contoare şi dispozitivele casnice şi alte contoare sunt realizate. O variantă de comunicare fără element de legătură este potrivită anume pentru piețele GN.

Contoarele inteligente sunt doar o parte a infrastructurii de contorizare, făcând conexiunea între primele două nivele ale sistemului şi rețeaua casnică. În cazuri avansate, rețeaua casnică include mai mult de un dispozitiv instalat la domiciliul clientului. Rețeaua casnică face parte din structura, mai avansată, a rețelei inteligente, şi în cazul unei posibile introduceri a contoarelor inteligente va trebui să se țină cont de extinderea, pe viitor, a acestei infrastructuri la rețele inteligente mai avansate, inclusiv, rețeaua casnică. Pe lângă contoarele inteligente obişnuite, care pot fi de mai multe feluri, însă se practică de obicei IAC– infrastructura avansată de contorizare, va fi nevoie, în funcție de necesități, de o infrastructură de elemente de legătură care conține un contor de echilibrare, folosit ca o interfață de control între contoarele instalate la domiciliul clientului şi programul central.

Existența unui contor de echilibrare este importantă mai ales în țările unde pierderile comerciale de rețea sunt mari, deoarece acesta va identifica cu precizie zona în care au loc astfel de pierderi, analizând diferența dintre energia transmisă la consumator şi consumul înregistrat. Contoarele inteligente formează doar prima parte, stadiul inițial (front-end) al contorizării consumului de energie. Pe lângă ele, sistemul de back-end înglobează şi el câteva componente importante, cum ar fi module de conversie şi analiză a datelor pentru procesarea informației contorizate, de acceptare a datelor şi de asigurare a calității; nivelul de integrare a datelor şi de distribuție, împreună cu nivelul de back-end de evaluare şi procesare a datelor, inclusiv facturare, management al contoarelor, gestionarea informației introduse, portal pentru clienți. Legătura dintre sistemele de front-end şi back-end se face prin canalele şi modulele de comunicare, responsabile de transferul şi consolidarea datelor. Există două structuri de comunicare: structura ierarhică, care constă dintr-un concentrator folosit între contoarele inteligente şi sistemul central, mai numită „structura de comunicare cu elemente de legătură", şi în funcție de infrastructură şi costuri, comunicarea se poate face, atât prin conexiune cu fir, cât fără fir.

Structura de comunicare directă, unde comunicarea are loc direct între sistemele de contorizare şi contoare, care în funcție de infrastructura existentă, se poate face, atât prin conexiuni fără fir, cât şi cu fir. Soluția dată mai este numită „structura de comunicare fără elemente de legătură".

În cazul modelului cu infrastructură comună de comunicație, contoarele de GN trebuie să fie conectate direct la infrastructura de contorizare a energiei electrice, cu ajutorul diferitelor tehnologii, cum ar fi M-Bus sau WiFi. De aici, datele privind consumul de energie electrică, gaze naturale sunt transmise la aplicația centrală a operatorului de distribuție a energiei electrice, care transmite la rândul lui datele legate de consumul de GN către operatorii de distribuție relevanți.

Contoarele inteligente sunt, de obicei, considerate ca fiind „inteligente – smart" deoarece, față de contoarele obişnuite au mai multe funcții, care le permit operatorilor să comunice cu aceste contoare în ambele sensuri şi cu ajutorul lor datele pot fi citite de la distanță, dar şi transmise în direcție inversă şi pe lângă toate contorul poate fi operat fără nevoia de deplasare la domiciliul clientului, capacitate cu mult mai avansată față de dispozitivele AMR-automated meter reading, introduse în ultimii ani la scară largă în mai multe țări.

Implementarea contorizării inteligente oferă o gamă largă de beneficii de-a lungul întregului lanț valoric al industriei energetice – de la producători, operatori de transport şi de sistem, şi operatori de distribuție până la furnizori de energie şi consumator (tab.1).

Tabelul 1

Beneficiile contorizării inteligente în lanțul valoric al industriei energetice

Beneficii evaluate			
cantitative		**calitative**	
1.	Reducerea costurilor de citire a contoarelor	**1.**	Posibilități de vânzare de noi produse
2.	Reducerea pierderilor comerciale (la EE / la GN)	**2.**	Beneficii pentru furnizor
3.	Reducerea pierderilor tehnice	**3.**	Beneficii pentru consumator
4.	Reducerea costurilor operaționale la distribuție	**4.**	Scăderea emisiilor de CO2
5.	Reducerea întreruperilor	**5.**	Amânarea investițiilor în capacități de transport
6.	Amânarea investițiilor în sistemul de distribuția	**6.**	Detectarea anomaliilor la puterea contractată
7.	Reducerea defectării echipamentelor / utilajelor	**7.**	Îmbunătățirea parametrilor de calitate ai rețelei
8.	Scăderea costurilor la energie electrică / gaze naturale	**8.**	Reducerea costurilor de implementare a contorizări inteligente, asociată cu alte planuri de investiții
	Scăderea costurilor de restaurare		

Distribuirea beneficiilor între părțile interesate:

Beneficiile pentru consumatori se poziționează pe următoarele:

- creşterea conştientizării privind consumul de GN şi optimizarea consumului, ceea ce va duce şi la micşorarea costurilor.
- citirea contoarelor şi facturarea cu o mai mare acuratețe, precum şi reclamații puține;
- sistemele tarifare inovatoare;
- calitatea îmbunătățită a serviciilor prestate;
- reducerea costurilor şi a întârzierilor la intervenții;
- facilitatea de schimbare a furnizorilor – ceea ce duce la o concurență crescută, la prețuri mai competitive şi servicii de o calitate mai bună;
- creşterea concurenței între furnizori, deoarece vor putea oferi contracte personalizate şi servicii cu valoare adăugată;
- posibilitatea de gestionare a consumului, întrucât contorizarea inteligentă le poate permite consumatorilor să controleze de la distanță dispozitivele aflate în locuință, beneficiu care necesită investiții suplimentare în funcționarea rețelei inteligente, cum ar fi furnizarea unui afişaj la domiciliu sau a unei platforme electronice pentru a oferi informații referitoare la consum.

Beneficii pentru întreprinderi, în urma implementării contorizării inteligente, constituie:

- venituri suplimentare în urma oferirii de servicii personalizate;
- reducerea costurilor generate de centrele de asistență telefonică pentru clienți;
- accelerarea procesului de schimbare a furnizorilor prin automatizarea citirilor contoarelor, de la citire la facturare;
- calitate şi frecvență mai bună a datelor de facturare;
- diminuarea reclamațiilor, legate de facturare pentru că aceasta se bazează pe consumul real, nu pe cel estimat, astfel că aceste reclamații pot fi soluționate pe internet;
- venituri suplimentare în urma diferitelor servicii de management al energiei;
- posibilitatea diminuării neachitărilor, deoarece contorizarea inteligentă permite deconectarea de la distanță a clienților când este nevoie.

Beneficii pentru societate – reducerea emisiilor de dioxid de carbon, sulf şi oxid de azot, ca rezultat al reducerii pierderilor de GN, reducerea consumului şi la cel de vârf de sarcină, reducerea numărului de vehicule necesare pentru deplasarea la punctele de consum.

Beneficiile din reducerea costurilor de implementare a contorizării inteligente, asociată cu alte planuri de investiții rezultă din asocierea planurilor de investiții cu implementarea contorizării inteligente, poate scădea nevoia de investiții viitoare în scopul înlocuirii unor elemente învechite ale rețelei, printr-o stabilire

mai corectă a priorităților. Costurile de implementare a contorizării inteligente sunt întotdeauna mai uşor de cuantificat şi de atribuit fiecărei părți interesate (decât beneficiile).

Astfel, putem constata, că implementarea în zona de deservire, a contoarele inteligente pentru citirea la distantă a datelor, privind consumul de gaze la consumatorii casnici este eficace. În conformitate cu proiectul Metodologiei de calculare, aprobare şi ajustare a tarifelor reglementate la GN, operatorii de distribuție sunt cei care vor suportă partea cea mai mare a costurilor, inclusiv, de achiziționare a contoarelor inteligente şi accesoriilor lor; serviciile terților privind instalarea sistemelor de asigurare a mentenanței contoarelor inteligente.

Tabelul 2

Beneficiile implementării contoarelor inteligente în cadrul „Bălti – Gaz”

Beneficiile	Factorii de influență
Reducerea costurilor cu citirea contoarelor	Numărul mediu anual de citiri ale unui contor
Reducerea pierderilor comerciale de gaz	Nivelul pierderilor comerciale
	Procentul de creştere a tarifelor de distribuție pentru acoperirea pierderilor din rețeaua de distribuție
Reducerea pierderilor tehnice de gaz	Cantitatea medie anuală ce nu este înregistrată în contorul inductiv
Reducerea costurilor de exploatare ale distribuitorilor	Numărul de conectări/deconectări de contoare/zi/ angajat
	Costului forței de muncă în costul total al conectărilor
Investițiile în capacități de distribuție amânate	Prețul de cumpărare al contorului tradițional de gaz
Reducerea costurilor cu gazul natural	% de gaz natural care poate fi mai bine prognozat din cauza reducerii pierderilor

Din analiza efectuată în totalmente, privind implementarea contoarelor inteligente, s-a determinat că schimbarea întregului sistem este cea mai costisitoare parte, cu costuri mai mari decât achiziția contoarelor în sine şi astfel, instalarea unui contor inteligent de gaze, costurile cumulate se ridică la 140 euro. În continuare propunem nomenclatorul indicatorilor luați în calculul costurilor, privind implementarea contoarelor inteligente în zona de deservire a SRL „Bălti – Gaz” (tab. 3).

Tabelul 3

Cheltuielile de implementare a contoarelor inteligente în cadrul „Bălti - Gaz”

	Indicatorii	U. m.	Valoarea indicatorilor
1.	Numărul de consumatori casnici (la 31.12.2012)	consumatori	57250
2.	Verificarea periodica a contoarelor de gaze	ani	5
3.	Numărul contoarelor supuse controlului periodic	unități	6361=57250/9
4.	Costul contorului inteligent inclusiv instalarea	lei /contor	1416,67
5.	Valoarea totală a investiții privind contoarele inteligente	mii lei	9011,4 =6361*1416,67
6.	Investiții medii la un consumator	lei/consum	157,40 =9011,4/57250
7.	Perioada de amortizare a contoarelor inteligente	ani	9
8.	Uzura contoarelor inteligente	mii lei	1001,27 =9011,4/9
9.	Uzura medie la un consumator	lei	17,49
10.	**Total cheltuieli cu privire la instalarea sistemelor şi programelor de întreținere (WiFi, WiMAX, fibră optică)**	mii lei	**3604,57**
11.	Cheltuieli privind instalarea sistemelor şi programelor atribuite unui contor	lei /contor	566,67 =3604,57/6361
12.	Perioada de amortizare a sistemelor şi programelor de întreținere	ani	15
13.	Amortizarea activelor nemateriale	mii lei	240,3 =3604,57/15
14.	Amortizarea medie la un consumator	lei/consum	4,20 =240,3 / 57250
15.	**Total cheltuieli de amortizare cu privire la instalarea contoarelor inteligente**	mii lei	**1241,6 =1001,27+240,3**
16.	**Total cheltuieli la instalarea contoarelor inteligente**	mii lei	**4846,17 = 3604,57+1241,6**

Tabelul 4

Planificarea cheltuielilor totale de modernizare a monitoring-ului asigurării cu GN

Indicatorii	U. m.	Valoarea indicatorilor
1.Reducerea costurilor de muncă cu citirea contoarelor		782,5 = 7042,9 / 9
2.Costul deconectărilor (demontarea/montarea echipamentului de măsurare)	mii lei	97,8
3. Costul pierderilor comerciale pe perioada	mii lei	63,0
4. Consumuri şi cheltuieli privind schimbul contoarelor rebutate	mii lei	3450,9
5. Uzura, privind schimbul contoarelor rebutate	mii lei	383,4 = 3450,9 / 9
Total cheltuieli amânate	**mii lei**	**4394,2**

După cum observăm, cheltuielile totale de implementare a contoarelor inteligente constituie, în modalitatea prognozată, 4846,17 mii lei. Calculele efectuate privind subiectul dat a arătat că consumurile şi cheltuielile amânate în cadrul întreprinderii pentru perioada de implementare în 9 ani în medie ar constitui 4394,2 mii lei, tab. 4. Deci, vedem că, se necesită mai multe investiţii cu 451,97 → (4846,17 - 4394,2), decât suma eliberată din circulaţie de la scoatere din uz a contoarelor clasice, însă implementarea propusă este de lungă durată şi cu multe avantaje pentru consumatorii contemporani.

Implementarea contorizării inteligente în domeniul GN, necesita o mare efort, dat fiind faptul că toate acestea pot fi compromise, în cazul când nu sunt alese materiale necesare şi de calitate. Este important să ţinem cont şi de faptul că, pot exista alte venituri şi costuri care vor fi suportate nu neapărat pentru instalarea contoarelor inteligente, însă acestea se vor poziţiona ca costuri de susţinere a investiţiilor în contorizarea inteligentă. La fel, în funcţie de condiţiile iniţiale alese la moment pentru analiza cost-beneficiu a implementării contoarelor inteligente pentru Bălţi-Gaz, rezultatele pot fi diferite:

- în funcţie de zona amplasării – localităţi urbane/rurale, sector individual sau multietajat;
- în funcţie de puterea de cumpărare şi consum – de exemplu, media consumului din sectorul particular depăşeşte de 1,76 ori (897,4m3/510,3m3) pe cea din case multe-etaj;
- în funcţie de preţurile de procurare a GN depinde valoarea pierderilor comerciale şi tehnice.

Contorul inteligent nu doar stabileşte o legătură corectă şi transparentă între distribuitor – furnizor şi consumator, dar dă şansă consumatorului final de a-şi alege furnizorul, cea ce corespunde prevederilor Directivelor şi Regulamentelor Pachetul energetic III. Procesul de implementare a contoarelor inteligente va fi de lunga durată, însă implementarea lui este un progres care va permite executarea unui control inteligent a managementului cererii de energie sau introducerea aplicaţiilor de contorizare inteligentă şi a funcţionalităţii reţelelor energetice pentru viitor.

Referinţe bibliografice

1. Hotărârea cu privire la procedura verificării reglementare contoarelor de gaze instalate la consumatorii casnici: nr. 171 din 04.01.2005. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2005, nr. 13-16, art. 26.
2. Hotărârea referitor la Regulamentul cu privire la modul de măsurare a gazelor naturale in scopuri comerciale: nr. 385 din 12.08.2010. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2010, nr. 211-212, art. 750.
3. Hotărârea cu privire la instalarea echipamentului de măsurare a gazelor naturale: nr. 293 din 08.07.2008. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2008, nr. 127-130, art. 370.
4. STRATAN, A. *Eficientizarea funcţionării sectorului agrar al Republicii Moldova: reflecţii, probleme, sugestii*: monografie. Chişinău: Tipografia A.Ş.M., 2007. 272 p. ISBN 978-9975-62-187-8.
5. TONU, V., ŢULEANU, C. *Transportul gazelor naturale combustibile:* monografie. Chişinău: Universitatea Tehnică a Moldovei, 2006. 498 p.
6. Contorizarea inteligentă în România. 2012, 3 septembrie [accesat 05 noiembrie 2013]. Disponibil: http://ru.scribd.com/doc/126371441/Studiu-Smart-Metering

Recomandat spre publicare: 04.09.2014

DEZVOLTAREA CROAZIERELOR FLUVIALE ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

DANAIA BEȚIVU*[1]*, drd., INCE

Râurile majore ale Terei au constituit, încă, din antichitate, fundal pentru călătorii. În 450 î.e.n., Herodot pomeneşte despre plimbările pe Nil, pe partea piramidelor. În prezent, râurile constituie resurse turistice semnificative furnizând situri cu valoare culturală şi istorică, peisaje pitoreşti şi oportunități de recreere, dar şi suport pentru organizarea croazierelor fluviale.

Acest articol urmăreşte analiza literaturii de specialitate pentru a identifica originile şi cursul evolutiv al croazierelor fluvialE în Uniunea Europeană.

***Cuvinte cheie**: croaziere fluviale, dezvoltare, Uniunea Europeană, râu, turism, turism fluvial.*

Earth's major rivers have constituted the travel background since ancient times. In 450 BC, Herodotus mentions about the sailing on the Nile to see the pyramids. Currently, the rivers are significant tourist resources providing sites with cultural and historical value, scenic landscapes and recreational opportunities, and support for the organization of river cruises.

This article aims to analyze the specialized literature to identify the origins, evolutionary course and the current state of river cruises in the European Union.

***Key words:** river cruises, development, European Union, river tourism, river.*

JEL Classification: L83, Q26

Introducere. Râurile au ocupat, dintotdeauna, un loc central în istoria omenirii, încă de la apariția primelor civilizații. Istoria europeană este strâns legată de râurile Rin, Dunăre, Loire, Tamisa ş.a. Râurile europene au început să fie utilizate pentru transportul de mărfuri şi pasageri, odată cu ocupația romană, iar apoi, furnizând apă potabilă şi câmpii aluvionare pentru agricultură, au permis stabilirea aşezărilor umane pe malurile lor, dând naştere, ulterior, marilor centre urbane europene.

Pe lângă furnizarea principalelor elemente necesare vieții, râurile majore ale Terei au constituit, încă, din antichitate, fundal pentru călătorii. În 450 î.e.n., Herodot pomeneşte despre plimbările pe Nil, pe partea piramidelor. În prezent, râurile constituie resurse turistice semnificative, furnizând situri cu valoare culturală şi istorică, peisaje pitoreşti şi oportunități de recreere, dar şi suport pentru organizarea croazierelor fluviale.

Noțiuni conceptuale. Noțiunea de croazieră a apărut în 1835, în articolul *Către turişti,* din ziarul britanic Shetland Journal, care propunea cititorilor o excursie imaginară din Scoția, în jurul Islandei şi a Insulelor Feroe şi continua cu plajele Spaniei. Potrivit lui Janet Marquez, conceptul de croazieră a căpătat sensul de activitate turistică în anii 1880.

Nu există o definiție exactă sau oficială pentru croazieră. Dicționarul explicativ al limbii române defineşte croaziera ca fiind o călătorie de agrement pe mare, la bordul unei nave [1]. Dicționarul Cambridge defineşte croazieră ca fiind o călătorie de agrement, pe o navă de mare, pe parcursul căreia se vizitează mai multe destinații [2]. Unii specialişti consideră că o croazieră este o călătorie oceanică, efectuată în scopuri de recreere şi agrement, pe parcursul căreia nava de croazieră revine la destinația inițială [4]. Această definiție exclude, în mod evident, acele nave care pleacă şi acostează în porturi diferite, şi exclude, de asemenea, acei pasageri care părăsesc traseul. Pentru Cartwright şi Baird definiția croazierei este o chestiune de motivație. Călătorul de pe un liner tradițional are ca scop parcurgerea din punctul A în punctul B, în timp ce călătoria pe o navă a unui croazierist face parte din pachetul de vacanță [3, p. 1].

În accepțiunea noastră, croaziera este o călătorie turistică pe apă, la bordul unei nave mari, unde sunt prevăzute locuri de cazare, precum şi alte facilități specifice unui hotel, care poate să înceapă şi să se termine fie în acelaşi port, fie în porturi diferite şi să aibă escale prestabilite. În funcție de tipul de corpurile de apă de suprafață pe care se desfăşoară deosebim croaziere oceanice, maritime, fluviale şi lacustre.

Croazierele fluviale sunt călătorii de-a lungul cursurilor acvatice – râuri, fluvii şi canale, făcând, de obicei, escale în porturile de pe traseul prestabilit.

[1] ***DANAIA BEȚIVU, danaverdes@yahoo.com***

După Douglas Ward, o croazieră fluvială reprezintă viața în ritmuri lente, navigând de-a lungul râurilor şi canalelor în liniște, bucurându-te de peisaj, cu oportunități abundente de explorare a oraşelor şi satelor riverane de pe traseu. Este o experiență de calmare supremă, un antidot la presiunile lumii contemporane, într-un cadru confortabile, fără agitație şi pretenții, cu mâncare bună şi companie plăcută [5, p.15].

Croaziere fluviale diferă de cele oceanice şi maritime. Navele de croazieră fluvială sunt nave lungi şi înguste, adaptate la podurile şi ecluzele, deseori, de mici dimensiuni şi învechite, cu capacitatea de 90 – 240 de pasageri [8].

Dezvoltarea croazierelor fluviale în Uniunea Europeană. Inventarea motorului cu aburi şi utilizarea lui la construcția mijloacelor de transport a dat un avânt puternic dezvoltării turismului. Maşina cu aburi permite traversarea fluviilor puternice, dar incomode, ale Europei. Prima cursă regulată lega Köln-ul de Mainz pe Rin în 1827.

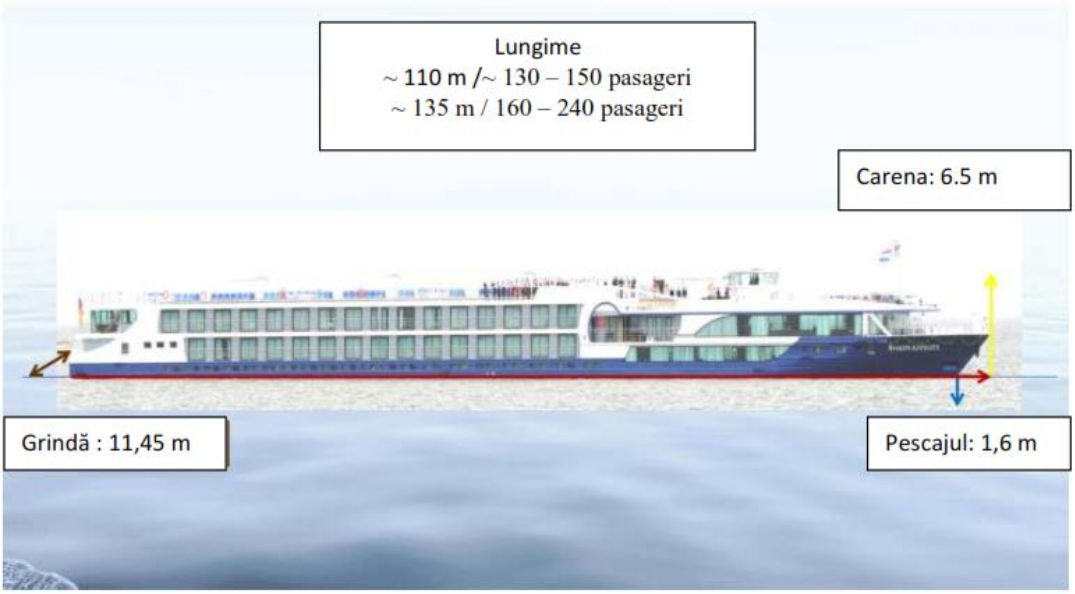


Fig. 1. Navă tipică pentru croaziere fluviale

Sursa: [8].

În 1829, a fost înființată prima întreprindere privată de nave cu aburi pe Dunăre. În 1880, compania vieneză DDSG a devenit, cel mai probabil, cea mai mare companie fluvială din lume, expansiunea sa fiind permisă de amenajările solide ale teritoriului dunărean, în special, de canalul Vienei şi corectarea Porților de Fier dintre Serbia şi România, de astăzi. Aceasta deținea 200 de nave cu aburi, propriul şantier naval şi o mină de cărbune, precum şi locuri de escală.

Progresul tehnologic care a permis intensificarea navigației pe apele interioare europene, dar şi factorii afectivi au condus ca, în a doua jumătate a secolului al XIX-lea, sectorul privat să organizeze croaziere fluviale.

În perioada interbelică şi a celor două războaie mondiale, dezvoltarea croazierelor a stagnat, până în 1950, reintrând în plină forță, datorită eforturilor companiilor care activau pe Rin şi investițiilor americane. Investitorii şi specialiştii în domeniu se stabilesc în metropolele din Olanda, Elveția germanică şi chiar SUA, iar companiile de închiriere se concentrează în regiunile din jurul Londrei.

Centrul de greutate al activității croazieriste europene era în regiunea Frankfurt pe Main, dar a convers în trei direcții, pe Rin, la Amsterdam şi la Strasbourg, pe Dunăre, la Budapesta.

În 1969, la Toulouse, a fost înființată, de către jurnalistul britanic Michael Streat, compania Crown Blue Line – prima companie de închiriere a penişelor de mici dimensiuni, în forma sa modernă, cu o ofertă de 8 penişe mici. În 2000, compania Crown Blue a fost cumpărată de compania First Choice Holidays PLC Activity, având în patrimoniu peste 700 de penişe mici repartizate în 29 baze, în 15 regiuni europene [7].

Activitatea croazieristă pe fluviile europene atinge apogeul în anii 1980, după ce în 1975, la Strasbourg, Gérard Schmitter, proprietarul unui restaurant pe malul Rinului, a înființat întreprinderea

CroisiEurope, fiind primul operator european de croaziere fluviale. În 2004, CroisiEurope a transportat 155.000 de pasageri cu 24 de nave. Pe lângă destinațiile clasice precum sunt râurile Rin, Elba şi Dunăre, compania practică incursiuni maritime între Guadalquivir şi Guadiana (frontiera fluvială între Andaluzia şi Algarve), şi între Veneția şi Po. În prezent, numărul companiilor de croaziere fluviale europene a crescut (Figura 2).

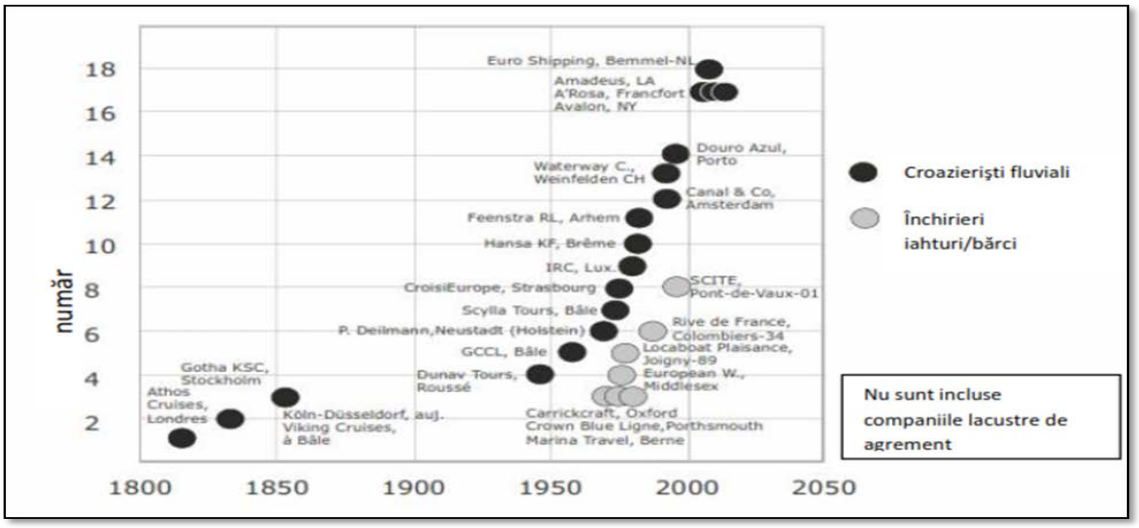


Fig. 2. Principalele companii de croaziere fluviale din Europa

Sursa: [7, p.1].

În ultimii ani, a sporit interesul pentru această activitate de turism. Croazierele fluviale înregistrează, în prezent, o creştere spectaculoasă a numărului de pasageri, cu ~ 10% anual, potrivit Christine Duffy, director executiv al companiei Cruise Line International Association, iar în Germania, numărul de turişti pe croazierele fluviale, în 2006, a crescut cu 168% față de anul 1996.

Echipamentul care susține activitatea croazieristă pe rețeaua fluvială europeană este reprezentat de aproximativ de 260 nave de croazieră fluvială.

În 2012, în Uniunea Europeană, au fost vândute aproximativ 840 000 pachete turistice de croazieră fluvială. Cei mai mulți turişti pe râurile europene sunt de origine germană, SUA, britanică şi franceză (Figura 3). Pachetul turistic tipic de croazieră fluvială, în Uniunea Europeană, costă între 2000 şi 4000 euro per turist, filiera fiind, astfel, considerată activitate turistică de lux.

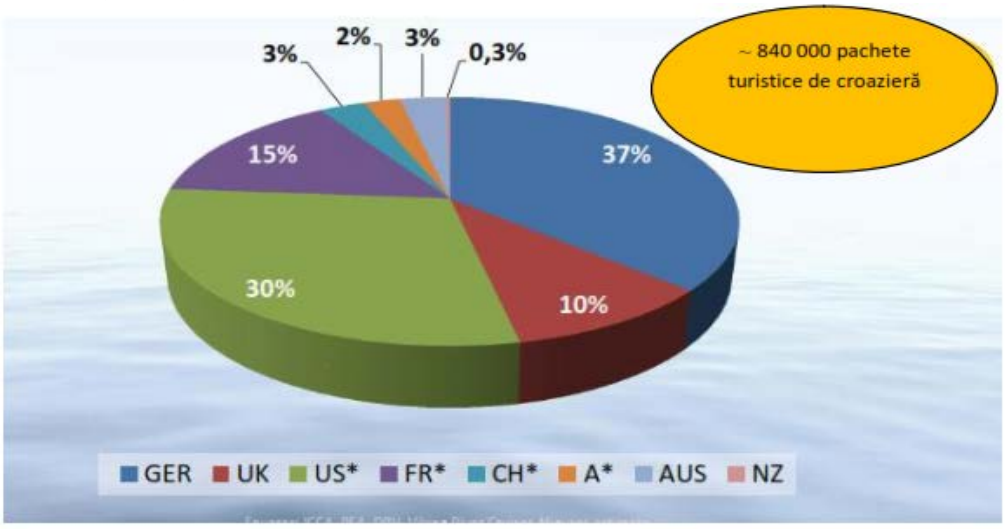


Fig. 3. Originea turiştilor croazierişti pe râurile Uniunii Europene, în 2012

Sursa: [8].

În 2012, cheltuielile turiştilor antrenați în croaziere fluviale din Uniunea Europeană au constituit aproximativ 1,8 miliarde euro, dintre care 1,3 miliarde euro reprezintă cheltuieli pentru pachetele turistice propriu-zise, iar restul 0,5 miliarde euro sunt cheltuieli indirecte, în porturi [8].

Rezultatele obținute de sectorul croazierelor fluviale au condus la investiții în infrastructura turistică fluvială a Uniunii Europene de 1,1 miliarde euro, în 2013-2014.

Tendințele actuale ale turismului de croazieră fluvială, în Uniunea Europeană, reprezintă diversificarea activităților turistice din timpul călătoriei, în pachete turistice de croazieră fluvială fiind incluse activități precum ciclismul, vizitarea obiectivelor gastronomice şi oenologice etc., dar şi echiparea şi îmbunătățirea navelor în vederea diminuării impactului negativ asupra mediului.

Concluzii. Croazierele fluviale europene:

- Includ activități turistice secundare precum ciclismul, vizitarea obiectivelor turistice riverane sau din imediata proximitate a zonelor riverane, etc.
- Aria de manifestare a croazierelor fluviale se extinde pe râurile ce nu fac parte din axele clasice precum sunt Po, Douro etc.

Croazierele fluviale europene au un impact socio-economic pozitiv, fiind susceptibile de o dezvoltare durabilă.

Referințe bibliografice

1. Croazieră [accesat 19 noiembrie 2014]. Disponibil: http://dexonline.ro/definitie/croazier%C4%83
2. English definition of “cruise” [accesat 19 noiembrie 2014]. Disponibil: http://dictionary.cambridge.org/dictionary/british/cruise
3. BARTOLOME GREENWOOD, A., BARRON, P. Issues determining the development of cruise itineraries: A focus on the luxury market [accesat 19 noiembrie 2014]. Disponibil: https://espace.library.uq.edu.au/view/UQ:8860/Cruise_paper_Upd.pdf
4. DOUGLAS, N., DOUGLAS, N. *The Cruise Experience. Global and regional issues in cruising*. Frenchs Forest, N.S.W.: Pearson Education, 2004. 247 p. ISBN 1862505128.
5. DOUGLAS, W. *Insight Guid:e to Great River Cruises of Europe&The Nile*. Sevierville, 2006. 368 p. ISBN 978-9812583970.
6. HILL, C. What’s behind the river-cruise boom, rev. In: Market Watch. 2013, 1 feb. [accesat 19 noiembrie 2014]. Disponibil: http://www.marketwatch.com/story/whats-behind-the-river-cruise-boom-2013-02-01
7. WOESSNER, R. Le tourisme fluvial. 2006 [accesat 19 noiembrie 2014]. Disponibil: http://geographie-woessner.apr-strasbourg.org/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=425
8. THE EUROPEAN RIVER CRUISE ASSOCIATION. Sustainable Tourism in the River Cruising Sector. 2012, 16 may [accesat 26 noiembrie 2014]. Disponibil: www.ebcd.org/pdf/presentation/215-Mr._Grammerstorf.pdf

Recomandat spre publicare: 02.10.2014

IDENTIFICAREA AGLOMERĂRILOR ECONOMICE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

ALEXANDRA NOVAC, dr., INCE
NATALIA VINOGRADOVA[1], dr., conf. cercet., INCE

Etapa inițială de identificare a clusterelor constă în cercetarea proceselor de concentrare a activităților economice, sau aşa-numitelor aglomerări economice. Există mai multe metode statistice care se utilizează pentru a identifica aglomerările economice. În articol, autorii au studiat câteva din ele: coeficientul localizării, indicele Herfindahl-Hirschmann, coeficientul Gini, indicele Ellison şi Glaeser. De asemenea, autorii au implementat una din aceste metode (şi anume, coeficientul de localizare) pentru a determina gradul de specializare a raioanelor din Republica Moldova. Ca urmare, au fost validate câteva industrii, la nivelul raioanelor din Republica Moldova, care au un grad mai înalt de specializare.

La baza acestui articol stau rezultatele intermediare ale unui studiu realizat în cadrul proiectului pentru tinerii cercetători „Identificarea oportunităților şi obstacolelor pentru integrarea întreprinderilor în clustere în Republica Moldova" (cu cifrul 13.819.18.08A), finanțat de Academia de Ştiințe a Moldovei.

Cuvinte cheie: *aglomerare economică, cluster, întreprindere, asociere, Republica Moldova.*

The initial stage of clusters' identification is the investigation of the processes of concentration of economic activity, or so-called economic agglomerations. There are several statistical methods, which are used to identify economic agglomerations. In the article, the authors have studied some of them: the coefficient of localization, Herfindahl-Hirschmann index, Gini coefficient, Ellison and Glaeser index. Also, the authors have applied one of these methods (coefficient of localization) to determine the rate of specialization of the districts of the Republic of Moldova. As a result, at the district level of Moldova there were validated some industries, which have a relatively higher degree of specialization.

The basis of this paper is constituted of interim results of a study under the project for the young researchers "The Identification of Opportunities and Obstacles for the Enterprises' Integration into Clusters in the Republic of Moldova" (code 13.819.18.08A), financed by the Academy of Sciences of Moldova.

Key words: *economic agglomeration, cluster, enterprise, association, the Republic of Moldova.*

JEL Classification: O25, O38

Metodologii de indentificare a aglomerărilor economice. Principala întrebare care apare în analiza proceselor de concentrare a activităților economice sau aşa-numitelor aglomerări economice este însăşi dovada existenței acestor procese, identificarea factorilor stimulatori, evaluarea efectelor de aglomerare care apar în economia unei regiuni sau țări. D.R.Davis, D.E.Weinstein [2] au găsit dovezi econometrice privind existența unei anumite forțe de aglomerare, aşa-numitul "efect de piață internă". J. Haaland şi alții [7] au arătat că relațiile cauzale ciclice joacă un rol statistic semnificativ în explicarea localizării producerii în Europa. K.Midelfart-Knarvik şi F.Steen [10] au demonstrat econometric că legăturile directe şi indirecte funcționează în anumite industrii norvegiene. S.Redding şi A. Venables [11] au elaborat un model de geografie economică, folosind date pentru diferite state, şi au găsit dovezi ale existenței forțelor de aglomerare.

Literatura de specialitate prevede câteva metode statistice utilizate pentru identificarea concentrațiilor în distribuția spațială a unui fenomen, care pot fi aplicate pentru o serie de probleme economice, cum ar fi identificarea aglomerărilor economice de tip cluster.

Printre acestea se numără:

1) coeficientul localizării,
2) indicele Herfindahl-Hirschmann,
3) coeficientul Gini,
4) indicele Ellison şi Glaeser ş.a.

Coeficientul de localizare a fost definit de E.M.Hoover în 1936 [8] şi reprezintă gradul de specializare a unei regiuni într-o anumită industrie. Coeficientul de localizare este calculat drept rata de utilizare totală a

[1] ***© Vinogradova Natalia, natalia.vinogradova01@gmail.com***

sectorului în regiunea dată în relație cu rata de utilizare totală a sectorului în tot arealul geografic vizat. Coeficientul de localizare egal cu 1 demonstrează că regiunea dată nu este specializată în acest sector. Coeficientul de localizare egal cu 1.5 demonstrează că sectorul dat este reprezentat cu o cotă de utilizare mai mare cu 50 de puncte în regiunea dată decât rata utilizării sectorului la nivelul tuturor regiunilor. Aceasta indică faptul că regiunea este specializată în sector [4].

Indicele Herfindahl-Hirschmann este indicele de concentrare a pieței, adică a măsurii în care un număr mic de întreprinderi reprezintă o mare parte a pieței. Indicele Herfindahl-Hirschmann este utilizat ca un indicator posibil al puterii de piață sau al concurenței dintre întreprinderi. El măsoară gradul de concentrare a pieței, prin însumarea pătratelor cotelor de piață ale tuturor întreprinderilor din sector.

Coeficientul Gini este o măsură folosită mai ales pentru a reprezenta disproporțiile în distribuire. Este definit prin raportul de valoare între *0* şi *1*, valoarea *0* indicând egalitatea perfectă, iar valoarea *1*- inegalitatea maximă. [6]. Spre exemplu, coeficientul Gini privind ocuparea reflectă gradul de distribuție inegală a angajaților pe genul de activitate analizat în raport cu populația. Calcularea coeficientului Gini privind ocuparea forței de muncă poate fi realizată conform formulei:

$$Gini = (1/2n^2\bar{y})\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n}\left|y_i - y_j\right|, \quad (1)$$

unde, y_i şi y_j – indicatorii de ocupare a forței de muncă pe genuri de activitate *i* în fiecare regiune, $\bar{y}$ – valoarea medie a ocupării forței de muncă pe țară, *n* – numărul regiunilor.

Indicele Ellison şi Glaeser de asemenea se utilizează pentru a determina localizarea şi aglomerarea. Autorii acestui indice pentru determinarea nivelului de co-aglomerare a două ramuri *i* şi *j* utilizează următoarea formulă:

$$\gamma_{ij}^{c} = \frac{\sum_{m=1}^{M}(s_{mi} - x_m)(s_{mj} - x_m)}{1 - \sum_{m=1}^{M} x_m^2}, \quad (2)$$

unde, *m* – indicatorul regiunii geografice, s_{mi} – ponderea persoanelor ocupate în ramura *i* a regiunii *m*, x_m – mărimea agregată a regiunii *m*, exprimată ca pondere a persoanelor ocupate în toate ramurile industriale ale regiunii [5].

G. Ellison şi E.L.Glaeser au arătat că, în cazul în care întreprinderile dintr-o ramură sunt distribuite aleatoriu pe teritoriu cu probabilitatea *xa*, atunci valoarea estimată a acestei evaluări va fi zero. O valoare pozitivă a indicelui reflectă un nivel mai mare de concentrare teritorială decât ar fi fost în mod aleatoriu. Indicele Ellison-Glaser are un şir de variații. Cele mai cunoscute dintre acestea sunt: indicele Maurel-Sedillot [9], Rosenthal-Strange [12], Devereux-Griffith-Simpson [3] ş.a.

Identificarea aglomerărilor economice în R. Moldova. Pentru determinarea gradului de specializare a raioanelor din Republica Moldova într-o anumită industrie, autorii au folosit coeficientul localizării, unul din cei mai frecvent utilizați coeficienți în asemenea scopuri.

Formula de calculare a coeficientului localizării este:

$$CL = \frac{\frac{n_{A,R}}{N_R}}{\frac{n_{A,T}}{N_T}}, \quad (3)$$

unde:

$n_{A,R}$ – numărul persoanelor angajate în firme din industria A, în regiunea R,

N_R – numărul tuturor persoanelor angajate în firme localizate în regiunea R,

$N_{A,T}$ – numărul persoanelor angajate în firme din industria A la nivel național,

N_T – numărul total al persoanelor angajate la nivel național.

Pe baza acestei metode, o industrie este considerată a avea un grad ridicat de specializare într-o anumită regiune dacă coeficientul localizării calculate pentru un anumit raion este mai mare sau egal cu 1,5.

Datele Biroului Național de Statistică a Republicii Moldova au permis de a obține valoarea indicatorilor numărului mediu de personal pe fiecare din raioane pentru următoarele genuri de activitate economică:

1. Agricultura, economia vânatului şi silvicultura (codul CAEM A)
2. Industria extractivă (codul CAEM C)
3. Industria prelucrătoare (codul CAEM D)
4. Energie electrică şi termică, gaze şi apă (codul CAEM E)
5. Construcții (codul CAEM F)
6. Comerț cu ridicata şi cu amănuntul; reparația autovehiculelor, motocicletelor, a bunurilor casnice şi personale (codul CAEM G)
7. Hoteluri şi restaurante (codul CAEM H)
8. Transporturi şi comunicații (codul CAEM I)
9. Activități financiare (codul CAEM J)

Aplicând calculele după formula descrisă anterior, autorii au obținut următoarele valori ale coeficientului localizării (Tabelul 1):

Tabelul 1

Valoarea coeficientului localizării pe genuri de activitate economică şi raioane (anul 2012)

Raioane	Agricultura, economia vînatului si silvicultura	Industria extractiva	Industria prelucratoare	Energie electrică şi termică, gaze şi apă	Constructii	Comerț cu ridicata şi cu amănuntul; reparația autove-hiculelor etc.	Hoteluri şi restaurante	Transporturi şi comunicații	Activitati financiare
	Coeficientul localizarii								
Municipiul Chişinău	0,2	0,5	0,9	0,7	1,1	1,1	1,2	1,3	1,4
Nord									
..Municipiul Bălți	0,2	0	1,7	2,2	1	1	0,9	0,6	0,6
..Briceni	4,5	3,4	0,3	0	1	0,8	0,3	0,6	0,2
..Dondușeni	3,9	-	0,2	6,9	0,5	0,5	0,3	0,2	0
..Drochia	3,3	-	0,7	0,3	0,8	0,9	1	1,1	0,3
..Edineț	2,8	7	0,7	2,3	0,6	0,8	0,5	0,4	0,3
..Fălești	3,2	-	1,3	0,2	0,6	0,8	0,1	0,3	0,6
..Florești	2,6	1,6	1,4	2,5	0,8	0,6	0,3	0,7	0
..Glodeni	5	1,8	0,4	0,9	0,6	0,6	1	0,3	0
..Ocnița	3,7	9,7	0,2	0,6	0,4	0,9	0,3	0,5	1,3
..Rîşcani	4,3	1,5	0,6	0,8	0,6	0,7	0,4	0,5	0,2
..Sîngerei	3,8	-	0,9	0,3	0,5	0,8	0,7	0,3	0,1
..Soroca	2,4	6,2	1,9	0,8	0,6	0,6	0,8	0,3	0,3
Centru									
..Anenii Noi	3,1	5,2	1	0,7	0,7	0,8	0,4	0,7	0,1
..Călărași	0,9	-	1,6	0,9	1,2	0,9	0,4	0,4	0,3
..Criuleni	2,2	4,8	0,8	0,5	1,4	0,8	1,1	0,6	0,3
..Dubăsari	4,6	2	0,5	0,1	0,4	0,6	2,4	0,1	-
..Hîncesti	2,4	0,2	0,7	0,6	1,4	1,1	0,5	0,6	0,2
..Ialoveni	0,9	1,8	1,2	2	1,7	1,2	0,4	0,7	0,4
..Nisporeni	0,9	-	1,5	0,5	1	0,9	0,2	1	0,3
..Orhei	1,6	6,2	1,1	2	0,8	0,9	1	0,4	0,7
..Rezina	1,5	5,2	1,3	0,1	1,3	1,1	0,2	0,6	-
..Străşeni	1,7	5,8	1	0,3	1,2	1,1	1,1	0,8	0,2
..Şoldăneşti	3,8	0,3	0,8	0,4	0,7	0,7	-	0,3	-
..Teleneşti	3,6	1,5	0,5	0,3	1	0,8	0,8	0,2	0,1
..Ungheni	1,5	0,6	1,7	1,7	0,5	0,7	0,7	0,5	0,2

Sud									
..Basarabeasca	3,7	-	0,6	0,4	0,3	0,8	0,6	0,5	-
..Cahul	2,3	-	1,1	1,3	0,8	0,9	0,5	0,4	0,4
..Cantemir	5,3	-	0,8	0,3	0,5	0,4	0,2	0,1	0,2
..Căuşeni	2,8	0,9	0,9	0,5	0,7	0,9	0,2	0,6	0,4
..Cimişlia	2,9	-	1	2,1	1	1,1	0,3	0,1	0,2
..Leova	3,4	-	0,6	0,8	1	0,9	0,6	0,1	-
..Ştefan Vodă	5	-	0,5	2,4	0,7	0,4	0,4	0,2	0,2
..Taraclia	2,6	0,2	0,9	2,2	0,8	0,7	0,3	1,5	0,1
U.T.A Găgăuzia	2,3	0,1	1,3	1,5	0,6	0,9	0,7	0,3	0,3

Sursa: Elaborat de autori în baza datelor din Banca de date statistice BNS.

Concluzii şi recomandări

Astfel, potrivit calculelor, se pot valida la nivel de raioane câteva industrii care au un grad mai înalt de specializare în anumite raioane. Printre acestea menționăm:

- Majoritatea raioanelor au un grad înalt de specializare în *agricultură*. Printre ele, gradul cel mai înalt îl dețin raioanele: **din regiunea de dezvoltare Nord** – raioanele Glodeni (5,0), Briceni (4,5), Râşcani (4,3), Donduşeni (3,9), Sângerei (3,8); **din regiunea de dezvoltare Centru** – raioanele Dubăsari (4,6), Şoldăneşti (3,8), Teleneşti (3,6); **din regiunea de dezvoltare Sud** – raioanele Cantemir (5,3), Basarabeasca (3,7).
- *Industria prelucrătoare* are un grad înalt de specializare în regiunile de dezvoltare Nord şi Centru: în unele raioane ca Soroca (1,9), mun. Bălți (1,7), Ungheni (1,7), Călăraşi (1,6), Nisporeni (1,5).
- *Industria extractivă* are un grad înalt de specializare în regiunile de dezvoltare Nord şi Centru: în raioane ca Ocnița (9,7), Soroca (6,2), Orhei (6,2), Străşeni (5,8), Anenii Noi (5,2), Rezina (5,2), Briceni (3,4), Edineț, Floreşti, Glodeni, Râşcani, Dubăsari, Ialoveni.
- *Construcții* – raionul Ialoveni (1,7)

În municipiul Chişinău coeficientul localizării nu este mai mare sau egal cu 1,5 pe nici una dintre activitățile analizate mai sus.

Datele prezentate pot servi drept bază pentru efectuarea unei analize calitative mai ample şi mai detaliate a aglomerărilor economice, inclusiv de tip clusterial, în Republica Moldova.

Referințe bibliografice

1. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. Banca de date statistice [accesat 20 septembrie 2014].
   Disponibil: http://statbank.statistica.md/pxweb/Database/RO/databasetree.asp
2. DAVIS, D.R., WEINSTEIN, D.E. Market access, economic geography, and comparative advantage: an empirical test. In: Journal of International Economics. 2003, no. 59, pp. 1-23 [accesat 20 iulie 2014]. Disponibil: http://www.columbia.edu/~drd28/geo3.pdf
3. DEVEREUX, M.P., GRIFFITH, R., SIMPSON, H. The geographic distribution of production activity in the UK. In: Regional Science and Urban Economics. 2004, no. 34, pp. 533-564 [accesat 20 iulie 2014]. Disponibil: http://econoca.unica.it/public/downloaddocenti/devereux%20et%20al%20RSUE%202004.pdf
4. GUȚU, C. *Elaborarea modelelor de dezvoltare regională prin formarea clusterelor. Elaborarea mecanismelor şi metodelor de stimulare a creşterii economice şi reducere a sărăciei şi de îmbunătățire a calității vieții*: raport ştiințific. Chişinău, 2009. 174 p.
5. ELLISON, G., GLAESER, E.L., KERR, W.R. What Causes Industry Agglomeration? Evidence from Coagglomeration Patterns. In: American Economic Review. 2010, no. 100, june, pp. 1195-1213 [accesat 20 iulie 2014].
   Disponibil: http://www.people.hbs.edu/wkerr/ellison_glaeser_kerraer10_coagglomeration.pdf
6. Gini coefficient. The lecture article on Princeton University Web-page [accesat 20 iulie 2014]. Disponibil: https://www.princeton.edu/~achaney/tmve/wiki100k/docs/Gini_coefficient.html
7. HAALAND, J., KIND, H., MIDELFART-KNARVIK, K., TORSTENSSON, J. What determines the

economic geography of Europe? [accesat 20 iulie 2014]. Disponibil: http://www.nhh.no/Files/Filer/institutter/sam/Discussion%20papers/1998/19.pdf
8. LU, Zh., FLEGG, T., DENG, X. Regional specialization: a measure method and the trends in China. 2011, 1 november [accesat 20 iulie 2014]. Disponibil: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/33867/1/Regional_Specialization_Ue_A_Measure_Method_and_the_Trends_in_China.pdf
9. MAUREL, F., SEDILLOT, B. A measure of the geographic concentration in french manufacturing industries. In: Regional Science and Urban Economics. 1999, no. 29, pp. 575-604 [accesat 20 iulie 2014]. Disponibil: http://www.krutikoff.narod.ru/Activities/NSS2011/MaurelSedillot1999RegSciUrbanEcs.pdf
10. MIDELFART-KNARVIK, K., STEEN, F. Self-reinforcing agglomerations? An empirical industry study. In: Scandinavian Journal of Economics. 1999, no. 101 (4), pp. 515-532 [accesat 20 iulie 2014]. Disponibil: http://folk.uio.no/karenmi/scientificpublications_files/MidelfartSteen-SJE1999.pdf
11. REDDING, S., VENABLES, A.J. Economic geography and international inequality. In: Journal of International Economics. 2004, no. 62, pp. 53-82 [accesat 20 iulie 2014]. Disponibil: http://www.princeton.edu/~reddings/pubpapers/WincJIE2004.pdf
12. ROSENTHAL, S.S., STRANGE, W.C. The determinants of agglomeration. In: Journal of Urban Economics. 2001, no. 50, pp. 191-229 [accesat 14 iulie 2014]. Disponibil: http://www.krutikoff.narod.ru/Activities/NSS2011/RosenthalStrange2001jUrbanEcs.pdf

Recomandat spre publicare: 15.08.2014

VIZIUNE STRATEGICĂ ASUPRA METAMORFOZEI TEORIEI COMPORTAMENTULUI ORGANIZAȚIONAL ÎN CONDIȚIILE NOII ECONOMII GLOBALE

IURIE CHIRINCIUC*[1]*, drd., competitor, ASEM

Evoluția teoriei comportamentului organizațional şi-a conturat unele fațete evidente, mai ales, în contextul abordării perspectivelor de dezvoltare a afacerilor contemporane. Tiparele vechi de conducere a organizațiilor au suferit metamorfoze importante sub impactul factorilor specifici NEG. La nivel teoretic, comportamentul organizațional poate fi delimitat pe două paliere de analiză sau prin prisma analizei modificării structurii organizaționale şi, respectiv, pe baza analizei performanțelor factorului uman. În articolul dat, autorul se concentrează pe analiza evoluției tendințelor structurale cu privire la schimbarea strategică a comportamentului organizațional, având ca repere condițiile date de parametrii NEG contemporane.

Cuvinte cheie: *organizație, management, comportament organizațional (CO), comportament strategic adaptat (CSA), structură de rețea, Noua Economie Globală (NEG), strategie, Noua Economie Globală Strategic Orientată (NEGSO), economie bazată pe cunoaştere, economie de scară, factor de producție, cost etc.*

The evolution of organizational behavior theory has shaped some obvious facets, especially in the context of addressing contemporary business development prospects. Old patterns of management of organizations were replaced by major metamorphosis under the impact of specific factors of NGE. In theory, organizational behavior can be defined at two levels of analysis, by analyzing organizational structure change and, respectively, as a view based on the performance of the human factor. In the given article, the author focuses on the analysis of the evolution of structural trends on strategic changes of the organizational behavior, with accents on the landmarks of contemporary circumstances of NGE parameters.

Key words: *organization, management, organizational behavior (OB), adapted strategic behavior (ASB), network structure, New Global Economy (NGE), strategy, New Global Economy Strategically Driven (NGESD), knowledge-based economy, economies of scale, factor of production, cost etc.*

JEL Classification: L2, L10, G30, G32, F6, F69, D21, D24

Introducere. Actualmente, viața economică, în ansamblu, evoluează având la bază o nouă perspectivă de dezvoltare, ținând cont de schimbarea progresivă a paradigmei proceselor de producție, a paradigmei proceselor organizaționale şi manageriale, dar şi a paradigmelor proceselor de muncă conturate de ritmul accelerat de trecere la faza postindustrială, a cărei fațetă, tot mai evidentă, constă în faptul, că informația a devenit un instrument absolut al competitivității şi dezvoltării durabile. În general, „schimburile economice externe sunt percepute acum ca factor principal de creare a bogăției şi a produsului național, ca promotor de progres şi bunăstare, ca deschizător de largi perspective… Nici mediul internațional, cadrul economic şi juridic nu mai este cel din trecut. Mutațiile, care au avut loc sau care se desfăşoară, în prezent, în cadrul diviziunii internaționale a muncii, prin modificările ce se petrec în specializarea internațională, favorizează transformarea schimburilor economice externe în factor calitativ al creşterii economice… Pentru înțelegerea complexității dinamicii mondiale, cunoaşterea devine „componenta numărul întâi al dezvoltării economice", aşa cum o defineşte şi Herbert Simon, laureat al Premiului Nobel [1, pp. 377; 452].

Dezvoltarea comunicațiilor economice complexe ale statelor lumii a făcut ca efectele adâncirii acestui proces să fie foarte pronunțate la începutul celui de-al treilea mileniu, nu doar la nivel mega- şi macrosisteme, ci şi la nivelul relațiilor inter- şi intrafirmă. Acestea au constituit premisele principale ale instituirii unui nou tip de relații în sistemul economic mondial, definit sintetic de autor ca „Noua Economie Globală" sau NEG. Prin NEG putem percepe ansamblul factorilor ce condiționează dezvoltarea unui mod inovațional de abordare a comportamentului organizațiilor contemporane şi a configurării acestuia în vederea atingerii parametrilor de competitivitate şi supraviețuire. Utilizarea secvenței de „nouă" în cadrul sintagmei NEG este una principială, întrucât ritmurile ascensionale în cadrul economiei globale, la momentul actual,

[1] ***© Iurie CHIRINCIUC***

poartă un caracter puternic, de ordin inovațional. Respectiv, în cazul firmelor, schimbările produse în structura lor de producere şi cea comercială nu mai sunt, obligatoriu, generate doar de capacități interne, dar şi de puterea de influență a tendințelor apărute din exterior, care incită, adesea, spre adoptarea unui alt tip de comportament în afaceri, caracterizat ca fiind unul adaptiv din punct de vedere strategic.

Astfel, totalitatea schimbărilor de orientare strategică atribuite comportamentului actual al firmelor sub impactul factorilor generați de contextul NEG, şi care sunt capabile să influențeze, în perspectivă, sistemul global de afaceri, au fost definite de către autor utilizând abrevierea NEGSO sau „Nouă Economie Globală Strategic Orientată".

În literatura de specialitate, megatendințele dezvoltării globale sunt redate, în mare parte, prin intermediul unor procese complexe, legate de:

1) Transformarea ştiinței fundamentale a forțelor de producție care revoluționează activitatea de producție şi economia (Internetul, bioingineria celulară, alimentele sintetice, materialele de compoziție, tehnologia inteligentă, nanotehnologia, materialele cu însuşiri programate etc.);

2) Globalizarea, diversificarea şi relocalizarea economiei cu deplasarea de la structurile ierarhice spre organizațiile de rețea (de la formațiunile unidimensionale rigide la organizațiile construite în baza implicării unei multitudini de colaboratori dispersați, colaborând prin intermediul rețelei de computere pentru executarea autonomă a sarcinilor aşa numiților „manageri în halate de casă");

3) Universalitatea dreptului la reglementarea relațiilor interpersonale, interorganizaționale şi interstatale;

4) Intelectualizarea relațiilor la nivel interpersonal, interorganizațional şi interstatal ş.a.

La rândul său, P. Drucker consideră, că schimbările profunde, din ultimii ani, cu impact major asupra lumii afacerilor şi managementului firmei sunt fațetă a transformărilor produse în cinci domenii importante ale mediului economic şi social, respectiv: integrarea economică internațională; integrarea firmelor în economia mondială prin alianțe; restructurarea organizatorică a firmelor; noile provocări care vizează managementul – rolul său, funcțiile, legitimitatea sa; preeminența crescândă a vieții politice internaționale şi a politicilor internaționale asupra celor economice interne [5, pp. 5-8].

Astfel, revoluția tehnico-ştiințifică actuală se soldează cu modificări de proporții în activitatea de producție, încât, practic, fiecare deceniu face corectări esențiale în vectorul economic rezultant la meganivel, precum şi în sistemele ierarhic inferioare (la macro- şi micronivel). Iar, dacă în anii '80 ai secolului trecut, în vectorul integrativ al dezvoltării sociale predominau asemenea accente ca: informatizarea, tehnologiile avansate, globalizarea economiilor naționale, în anii '90 – drept direcții de dezvoltare erau considerate prosperarea economiei mondiale, socialismul de piață, stilul global al vieții, rolul personalității, perfecțiunea spirituală ş.a., atunci anii 2000 se caracterizează prin: tehnologizarea înaltă, lupta concurențială acerbă, unificarea piețelor de desfacere, suprasaturația acestora, direcționarea politicilor economice spre o creştere durabilă ş.a. La meganivel, o trăsătură caracteristică a proceselor economice contemporane este schimbarea accelerată a mediului, care se manifestă şi la nivel de stat, inclusiv, în statele cu sisteme relativ conservative: Marea Britanie, Japonia, India, Rusia etc. Totodată, o serie de modificări esențiale afectează mediul intern şi extern al organizațiilor de producție, de aprovizionare şi desfacere, precum şi a altor agenți economici cu activitate lucrativă. Deci, permutarea centrului de interese sociale spre globalizarea economiei şi culturii, inclusiv a celei de afaceri, umanizare şi spiritualizare, a introdus acțiuni corective în prioritățile organizatorice ale managementului, care, în prezent, sunt determinate de următoarele orientări: integrarea companiilor, organizațiile de rețea, adaptarea funcționării, structurile organistice de gestiune, managementul anticriză [2, pp. 58].

Referindu-ne la nivelul microeconomic şi de ramură, menționăm, că prin acesta managementul organizațional contemporan a căpătat o altă „siluetă", devenind deosebit de sofisticat prin adoptarea în procesul de conducere a unor forme şi direcții strategice foarte complexe, din care cauză, studierea comportamentelor firmelor, condiționate de NEG, nu poate fi realizată în afara analizei evoluției teoriei managementului strategic.

„În general, considerăm trei factori principali care motivează companiile să se extindă la nivel internațional: economiile de scară (economies of scale), economiile de gamă (sau de diversificare – economies of scope) şi costul scăzut al factorilor de producție" [3, pp. 6].

În acest sens, autorul consideră importantă tratarea acestor factori prin delimitarea lor în:

1. factori motivaționali ai internaționalizării afacerilor;
2. factori de influență asupra procesului de internaționalizare în afaceri,
3. costul scăzut al factorilor de producție, vezi Tabelul 1.

Tabelul 1

Factorii generali ai extinderii internaționale a firmelor contemporane

Factorul	Descrierea
I. Factorii motivatori	
1. Economiile de scară	✓ O întreprindere îşi reduce costurile unitare producând mai multe bunuri sau servicii şi, pe măsură ce creşte producția, costurile medii scad prin repartizarea costurilor fixe asupra unei producții mai mari. ✓ Economiile de scară permit companiilor să obțină discount-uri importante de la furnizori, scăzând costurile de producție înregistrate de acestea. ✓ Prin producția de volum mare, giganții industriali pot să obțină cel mai mic cost posibil pe unitate de producție. ✓ Pentru multe companii, piețele interne nu mai asigură o rată înaltă a vânzărilor necesară pentru a menține volumul corespunzător atingerii economiei de scară. *De exemplu, în domeniul industriei automobilului, o companie ar avea nevoie de o cotă uriaşă din piața internă pentru a atinge economia de scară. Astfel, o societate precum Ford Motor Company este forțată să se internaționalizeze pentru a supraviețui.*
2. Economiile de gamă sau de diversificare	✓ O întreprindere îşi reduce costurile de producție mărind varietatea (gama) produselor şi serviciilor realizate, prin utilizarea unor componente identice, a aceloraşi instalații şi a aceluiaşi personal. ✓ Dacă firma îşi propune să pătrundă pe piață şi are o structură de cost identică sau comparabilă cu cea a firmelor existente atunci devine necesară realizarea unei dimensiuni importante a producției pentru a obține costuri minime. Industriile moderne produc mai multe bunuri. ✓ Dacă este mai puțin costisitor să se producă o serie de bunuri împreună decât separat, se poate vorbi de o economie de anvergură a producției. ✓ Companiile care sunt prezente în mai multe țări dispun de o mai mare putere de marketing şi sinergie comparative cu firme de aceeaşi dimensiuni, dar care sunt prezente în mai puține țări. *De exemplu, McDonald's trebuie să obțină pachete aproape identice de muştar sau ketchup pentru restaurantele sale din întreaga lume. Un furnizor prezent în fiecare țară va fi preferat de companie deoarece poate oferi McDonald's costuri scăzute, coerență şi comoditate, deoarece compania nu mai trebuie să interacționeze cu furnizori locali în fiecare țară unde este prezentă.*
3. Costul scăzut al factorilor de producție	✓ Una dintre cele mai importante motivații de a investi în străinătate este reprezentată de oportunitatea de a obține materii prime şi alte resurse la cel mai mic cost posibil. Organizațiile s-au orientat către străinătate pentru a-şi asigura materiile prime inexistente sau greu de obținut în propriile țări. *De exemplu, la începutul sec. XX, companiile producătoare de anvelope au investit în străinătate pentru a dezvolta plantații de cauciuc necesar industriei de automobile aflată în continuă creştere. În zilele noastre, producătorii americani de hârtie Weyerhaeser şi U.S.Paper Co., forțați de constrângerile de mediu în a găsi în străinătate noi resurse, au dezvoltat şi exploatat păduri întinse pe milioane de hectare în Noua Zeelandă.* ✓ Multe companii se îndreaptă spre alte țări pentru forța de muncă ieftină. *De exemplu, industria de textile in țările dezvoltate este practic inexistentă, deoarece companiile şi-au mutat producția în Asia, Mexic, America Latina sau zona Caraibilor. Industria americană producătoare de mobilă cunoaşte închideri ale fabricilor datorită importurilor din China. Ca ordin de mărime, salariul unui lucrător american din acest domeniu valorează cât salariile a 30 de lucrători chinezi.* ✓ Alte companii s-au implicat în procese de internaționalizare în căutarea capitalului la costuri reduse, surselor de energie ieftină, a zonelor cu restricții guvernamentale reduse şi alți factori care contribuie la reducerea costului total de producție.
II. Factorii de influență asupra procesului de internaționalizare	
1. Sistemul juridic al noilor piețe	✓ În 2010, aproximativ 74 de state au adoptat noi reglementări privind investițiile străine. Din totalul de 149 de reglementări, 101 se referă la liberalizarea investițiilor şi comerțului, în timp ce 48 se referă la măsuri restrictive.
2. Tehnologia şi infrastructura	✓ Multe țări, cum ar fi Canada, Germania şi Japonia au investit masiv în infrastructură, în special în infrastructura de transport şi în sisteme de comunicații, în scopul de a sprijini şi de a simplifica producția şi distribuția de produse, în timp ce altele nu au făcuta acelaşi lucru. *Pirateria de software, DVD-uri, CD-uri şi de alte produse intensive în tehnologie provoacă anual pagube de miliarde de dolari pentru firmele care au investit în creație intelectuală.*
3. Mediul politic	✓ Conştientizarea implicațiilor mediului politic în economie este foarte importantă. Legislația propusă de guverne influențează modul în care se pot utiliza anumite tehnologii, nivelul salariului minim/mediu pe economie, stabilirea condițiilor de muncă etc.
4. Poziționarea geografică şi nivelul de educație	✓ Nivelul ridicat de instruire dintr-un stat conduce la obținerea unor avantaje competitive, companiile având acces la resurse umane înalt calificate şi la costuri rezonabile în cele mai multe cazuri.
5. Cultura	✓ Studii empirice recente arată că ipoteza impunerii unei culturi unice nu este validă. Indivizi care să îmbrace blugiLevi's, cămăşi Lacoste, pantofi Adidas,ceasuri Swatch, să se uite la CNN pe televizoare Samsung, să bea bere Heineken şi să mănânce la McDonalds, nu este un scenariu realizabil momentan.
6. Alți factori	✓ Costurile de transport, bariere tarifare, riscuri economice, strategia de dezvoltare a firmelor etc.

Sursa: Elaborat de autor în baza [3, pp. 6; 9-13].

Subliniem, că şi criza „economică şi financiară internațională" recentă a acutizat aceste procese prin grandoarea efectelor pe care le-a produs la scară globală. Aşadar, concentrarea managementului cade asupra eficienței funcționării sistemelor economice în noile condiții globale, dar şi a necesității adaptării comportamentelor organizaționale strategice în condiții de concurență din ce în ce mai acerbe. De altfel, menționăm că şi consolidarea ştiințifică a teoriei comportamentului organizațional rămâne, la moment, un domeniu cu largi perspective pentru investigații, deşi s-a conturat încă în anii '50-60 ai secolului trecut.

În ceea ce priveşte comportamentului organizațional, în literatura de specialitate, pot fi diferențiate două direcții deterministe, şi anume:

a) Cazul în care comportamentul organizațional poate fi reprezentat de evoluția structurii organizaționale – când există o explicație structurală a comportamentului organizațional, aceasta reiese din structura tehnică a organizației şi, respectiv,

b) Cazul în care comportamentul organizațional este redat prin prisma determinărilor psihologice şi sociale ale comportamentului indivizilor în cadrul organizațiilor – adică concepția conform căreia, în fond, organizațiile constituie o reuniune de persoane, precum şi totalitatea abordărilor psiho-comportamentale privind valorile, atitudinile, percepțiile, motivațiile ş.a., pe această bază, măsurarea incidenței factorului uman asupra CO devenind o coordonată obligatorie a succesului managerial durabil [4, pp. 32-33].

Comportamentul organizațional structural poate fi definit atât pe orizontală, cât şi pe verticală. Astfel, dacă considerăm că o singură persoană va fi angajată pentru a realiza mai multe funcții în cadrul aceluiaşi nivel organizațional (spre ex., recepția mărfii, vânzător, hamal ş.a.), evident că aceasta va beneficia de un grad, relativ înalt, al autonomiei decizionale, iar acest lucru va fi, ulterior, reflectat nu doar în organigramă, ci şi prin prisma comportamentului adoptat de persoana respectivă în cadrul acestei organizații.

În ceea ce priveşte abordarea comportamentului organizațional pe verticală, adică, nivelurile de management, se va acorda o atenție deosebită relațiilor de subordonare şi a pârghiilor de dirijare de sus în jos şi de jos în sus, având în vedere capacitatea subsistemului decizional de a realiza principalele funcții de gestiune: de planificare, organizare, motivațională şi de control.

Astfel, din aspectele menționate, se poate observa că structura şi nivelul de formalitate, ce decurg din aceste raporturi, determină sfera şi capacitatea de acțiune a managementului organizațional, anume din această cauză, organizațiile fiind considerate drept instrumente de dominație. Prin intermediul structurii organizaționale oamenii ocupă locuri predefinite, prin aceasta indivizii rămânând constrânşi în alegerile lor privind modul de a interacționa, subordonându-se, în exclusivitate, CO global.

În ceea ce priveşte legătura existentă între structura organizațională şi CSA al firmelor contemporane, menționăm, că în rezultatul globalizării organizațiile au intrat într-o perioadă de promovări şi incertitudini fără precedent. Drept urmare, liderii au căutat tot mai multe tipuri de variante structurale, modelele tradiționale nemaifiind la fel de eficiente în condițiile dinamice ale noului mediul de afaceri. În consecință, aceste tendințe creează un mediu economic dinamic, imprevizibil şi foarte competitiv.

Deci, pentru a se menține, organizațiile trebuie să găsească un model adaptiv, rapid şi eficient. Structurile organizatorice tradiționale, bazate pe principiul militar al comenzii şi controlului pe o viziune mecanicistă asupra progresului economic, au devenit inflexibile. S-a făcut resimțită nevoia de schimbare, iar ca urmare, structurile organizatorice au evoluat. Se consideră că, până acum, au exista patru faze majore în evoluția structurilor organizaționale, şi anume:

1) Organizația verticală;
2) Organizația birocratică;
3) Organizația descentralizată şi
4) Organizația de tip rețea [6].

Drept caracteristici principale ale organizațiilor de tip rețea pot fi considerate următoarele trei, şi anume:

1) Organizația de tip rețea este cea mai importantă inovație în proiectul de structură al organizației. În structura organizatorică de rețea, accentul se pune pe clienții sau pe funcțiile interne.

2) Datorită orientării spre exterior şi nu spre interior, organizațiile în rețea sunt mai receptive la necesitățile totale ale clienților şi la schimbările de pe piață.

3) Organizațiile în rețea se bazează pe echipe care se ocupă de un proces sau de un client, nu de indivizi care efectuează activități funcționale sub coordonarea mai multor nivele de conducere.

Apariția structurilor în rețea este consecința directă a două schimbări majore în gândirea managerială:

a) *Prima* schimbare este înțelesul importanței pe care o are mâna de lucru multicalificată; această tendință în gândirea managerială contrazice ideea lui A. Smith, conform căreia avantajele supreme provin din diviziunea muncii.

b) *Cea de-a doua schimbare* constă în înțelegerea faptului că succesul nu se bazează doar pe experiențele tehnicii, ci şi pe aplicarea acestora la acele procese şi resurse care sunt importante pentru îndeplinirea necesităților clientului.

În literatură sunt date trei direcții majore care au prevăzut sumar evoluția structurii în rețea:

1. Progresul tehnologiei informaționale;
2. Trecerea la o economie de servicii şi
3. Introducerea inițiativelor de calitate totală.

Tehnologia informațională este unul dintre cei mai importanți catalizatori ai structurii în rețea, deoarece: a) elimină dependența organizației de „manageri experți"; b) permite oamenilor să lucreze în echipă, chiar de la distanțe mari; şi c) permite oamenilor să participe la procesul de muncă şi să îi coordoneze pe diferite stadii de dezvoltare.

La moment, există două modele de structură tip rețea, implementate în organizații: 1. Managementul de caz şi 2. Managementul de proces. Analiza comparativă a elementelor de bază ale managementului de caz şi a managementului de proces sunt date în Tabelul 2.

Tabelul 2

Analiza comparativă a elementelor de bază ale managementului de caz şi a managementului de proces

Nr. d/o	Tipul managementului de rețea	Caracteristica	Avantajele
	Managementul de caz	Acesta este un tip mai răspândit de structură de organizare, conceput pentru a depăşi câteva dintre dezavantajele structurilor tradiționale. Managementul de caz nu elimină împărțirea pe compartimente funcționale; el facilitează în schimb coordonarea între compartimente; iar o persoană îşi va asuma responsabilitatea pentru un caz de la început până la sfârşit.	Cele mai importante avantaje oferite de acest tip de management sunt: ✓ Orientare puternică spre client; ✓ Flexibilitate; ✓ Responsabilitate totală pentru satisfacția clientului; ✓ Diversitatea operațiunilor executate; ✓ Uşurează coordonarea între compartimente; ✓ Puternic descentralizat şi interfuncțional; ✓ Receptiv la necesitățile clientului şi la cerințele pieței.
	Managementul de proces	Managementul de proces este un pas mai departe făcut către integrarea interfuncțională. Organizația îşi examinează procesele de bază şi concepe o structură care ține seama de toate condițiile necesare pentru a satisface necesitățile clientului privind acel serviciu sau client.	Cele mai importante avantaje oferite de managementul de proces sunt: ✓ Coordonare în plan strategic; ✓ Orientare spre client; ✓ Responsabilitate totală pentru performanțele procesului; ✓ Mâna de lucru adaptată la proces; ✓ Toate resursele necesare efectuării sarcinii sunt disponibile în cadrul rețelei; ✓ Ciclurile de proces, mai scurte; ✓ Execuție eficientă a procesului.

Sursa: Elaborat de autor în baza [6].

Într-o organizație de tip rețea, indiferent dacă se aplică metoda managementului de caz sau managementului de proces, angajații şi echipa trebuie recompensați în funcție de satisfacția clientului, de contribuția sa individuală la performanțele grupului şi la performanțele întregii organizații.

Menționăm, că implementarea unei structuri organizatorice de rețea în cadrul unei organizații are mai multe consecințe pentru acesta, întrucât, în raport cu o structură clasică, o serie de diferențe se vor regăsi în ceea ce priveşte: stilul de management; sistemul de management al performanțelor; programele de formare profesională şi instruire; procesele de comunicare; programul de retribuire şi recompensare; avansarea în posturile de conducere ş.a. Totodată, reorganizările structurilor organizațiilor au drept scop principal sporirea calității deciziilor. Organizațiile de succes ale viitorului vor fi cele ale căror decizii standard se vor lua pe baza proceselor, clienților şi echipelor folosind modele noi, adaptate condițiilor impuse de mediu. Chiar şi structura de tip rețea poate să nu reziste mult timp. Vor apărea noi concepții de organizare generate de tehnologiile viitoare şi structurile demografice [6].

În concluzie:

1. Aspectul actual al relațiilor în cadrul economiei globale nu mai este similar celui din trecut, din care motiv, luarea în considerare a tuturor factorilor mutaționali implică utilizarea unor abordări noi, cum ar fi cele axate pe conceptele de NEG şi, respectiv, de NEGSO.

2. Comportamentul organizațional (CO), ca domeniu de studii separat, are un arsenal separat de concepte teoretice aplicabile în instrumentarea a trei direcții diferite de analiză: a) dinamica structurii organizaționale; b) comportamentul grupurilor şi, respectiv; c) comportamentul indivizilor din cadrul organizațiilor.

3. La întrebarea „Ce este CO în teoria organizațională?" din perspectiva structurală, se poate considera că acesta vizează modul în care organizațiile ar putea fi proiectate să funcționeze cât mai eficient posibil în vederea atingerii obiectivelor sale într-o manieră „rațională".

4. Contextul actual de evoluție a teoriei organizaționale este determinat într-o foarte mare măsură de impactul factorilor şi condițiile NEG, persistând, în acest sens, necesitatea tratării intercorelate a abordărilor structurale ale CO şi a evoluției teoriilor cu privire la categoria economică de organizație, care a devenit una, preponderent, bazată pe cunoaştere. În această direcție, menționăm necesitatea utilizării unor viziuni strategice inovative asupra tratării cauzelor şi a efectelor metamorfozei teoriei comportamentului organizațional în condițiile NEG.

Referințe bibliografice

1. ANGELESCU, C. *Economie*. Ediția a V-a. Bucureşti: Ed. Economică, 2000. 544 p.
2. BURLACU, N., CĂLUGĂREANU, I. *Managementul anticriză*. Chişinău: ULIM, 2013. 327 p. ISBN 978-9975-124-05-8.
3. POTECEA, V., SURDU-NIȚU, G. Managementul afacerilor internaționale [accesat 1 aprilie 2014]. Disponibil: http://www.rau.ro/mycourses/ZI/mm-mg/Anul3Semestrul1/ManagementulAfacerilorInternationale1/1.2013PrezentareTEMA1MAIInternationalizareaafacerilor.pdf
4. ROBINS, S.P. *Organizational behavior: concepts, controversies, applications*. New Jersey: Prentice Hall Inc., 1996. 751 p. ISBN 0-13-192519-9.
5. RUSSU, C. *Management strategic*. Bucureşti: Ed. ALL BECK, 1999. 416 p. ISBN 973-9435-23-8.
6. TELESPAN, C. Considerații cu privire la avantajele organizației de tip rețea [accesat 11 august 2014]. Disponibil: http://www.armyacademy.ro/buletin/2_2003/b12.pdf

Recomandat spre publicare: 06.08.2014

FINANȚE

BUGETUL DE STAT– ELEMENT PRIMORDIAL ÎN DEZVOLTAREA FINANȚELOR PUBLICE

ION MOROZNIUC, cercet. şt., INCE
TATIANA IAȚIŞIN[1], drd., cercet. şt., INCE

Această publicație reflectă rezultatele unui studiu asupra evoluției bugetului de stat în ultimul deceniu, cuprinzând atât perioada de până la criză, cât şi după aceasta. Cercetările realizate determină concluzia finală generală, că: stabilizarea bugetului de stat a fost unul dintre succesele majore ce a contribuit la evitarea unui scenariu macroeconomic dezastruos, însoțit de creşterea explozivă a inflației şi colapsarea monedei naționale. Chiar şi răcirea economiei în anul 2012 a fost pentru Republica Moldova aşteptată, însă nu în aşa măsură.

Cuvinte cheie: *buget, venituri bugetare, deficit bugetar,* componentele bugetului public național, *finanțare, sistem fiscal, rambursat, debursat, datorie de stat, finanțe publice.*

This publication reflects the results of a study about the evolution of the state budget in the past decade, comprised both the period before the crisis and after it. The research determines the final conclusion, such as: stabilizing the state budget was one of the major successes wich helped to avoid a macroeconomic scenario disastrous, together with the explosive growth of inflation and the collapse of the national currency. The worsening of the economic indicators in 2012 was expected for the Republic of Moldova, but not so much.

Key words: *budget, budget revenues, budget deficit, components, financing, tax refund, disbursed, public debt, public finance.*

JEL Classification: G0, H6, H61, H68, H72

Introducere. Principalul component al bugetului public național îl reprezintă bugetul de stat (BS), căruia, în anul 2012, i-au aparținut circa 58% din volumul veniturilor curente realizate şi 61,3% din volumul cheltuielilor total efectuate. **Veniturile** la BS, în anul 2012, au fost cu 3,3 la sută sub nivelul prevederilor anuale, dar comparativ cu anul 2011, veniturile acumulate s-au majorat cu 1,45 mild. lei sau cu 7,8 la sută. Volumul total al veniturilor acumulate în BS a alcătuit 20,09 mild. lei ori la nivel de 96,7% în raport cu partea de venituri aprobate prin legea anuală, astfel n-au fost asigurate venituri în sumă de 695,2 mil. de lei.

Evidența acumulărilor de venituri şi de efectuare a cheltuielilor este asigurată de ***sistemul trezoreriei statului,*** *care* este alcătuit dintr-un ansamblu de unități financiare şi care reprezintă statul, atât în calitate de debitor, cât şi de creditor, colectează impozitele şi taxele de la contribuabili şi efectuează plăți în numele administrației publice.

Evoluția finanțelor publice. Studiul efectuat asupra acumulărilor de venituri în BS începând cu anul 2000 încoace duce la concluzia, că, la general, pe parcurs s-a asigurat o creştere stabilă a părții de venituri, cu excepția anului de criză 2009. Concomitent, analiza efectuată demonstrează că ritmurile de creştere anuală a veniturilor în BS s-au redus considerabil. Astfel, dacă în anii 2005-2007 ritmul mediu de creştere a veniturilor s-a situat la nivel de 18,1%, apoi în anii comparativi 2010-2012 acest indice a alcătuit doar 8,5 la sută, iar veniturile fiscale (principala sursă de venit a BS) în anii respectivi au evoluat de la o creştere medie de 27,1 – la doar 3,4%. Dar, în ansamblu, din anul 2000 până în anul 2012, veniturile bugetare s-au majorat de peste 6,6 ori (de la 3,02 mild. lei până la 20,09 mild. lei). Datele statistice conținute în tabelul 1 caracterizează evoluția colectărilor de venituri în BS.

Tabelul 1

Evoluția acumulărilor de venituri la bugetul de stat, mild. lei

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012//2011	
									+ / -	%
Venituri prevăzute	3,12	9,03	12,30	15,80	13,18	16,57	19,07	20,78	1,71	109,0
Venituri obținute	3,02	9,06	12,34	15,97	13,57	17,17	18,64	20,09	1,45	107,8

Sursa: Elaborat de autori conform datelor Biroului Național de Statistică şi a Ministerului Finanțelor.

[1] ***TATIANA IAȚIŞIN, tatianaiatisin@yahoo.com***

Ponderea veniturilor fiscale, în anul 2012, în raport cu volumul veniturilor totale ale bugetului de stat, a înregistrat 80,5 la sută față de 79,3 la sută, rezultat obținut în anul 2011, iar volumul acestora în valoare absolută s-au majorat în perioada indicată cu 1,39 mild. lei. Totodată, veniturile nefiscale au crescut comparativ cu anul precedent cu 0,12 mild. lei, iar ponderea acestora în totalul veniturilor s-a majorat de la 4,0%, în anul 2011, până la 4,3%, în anul 2012. Datele statistice din tabelul 2 demonstrează evoluția acumulărilor în BS pe surse de venit.

Tabelul 2

Evoluția executării bugetului de stat pe surse de venit, mild. lei

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012//2011	
									+ -	%
Venituri, total	**3,02**	**9,06**	**12,34**	**15,97**	**13,57**	**17,17**	**18,64**	**20,09**	**1,43**	**107,8**
ponderea, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-
Venituri fiscale	2,35	6,96	10,73	12,61	10,38	15,16	14,79	16,18	1,39	109,4
ponderea, %	77,9	76,8	86,9	79,0	76,5	88,3	79,35	80,5	-	-
Încasări nefiscale	0,46	0,50	1,01	0,70	0,50	1,03	0,74	0,86	0,12	116,2
ponderea, %	15,1	5,5	8,2	4,4	3,7	6,0	4,0	4,3	-	-
Alte venituri	0,21	1,60	0,60	2,65	2,67	0,98	3,11	3,05	-0,06	98,1
ponderea, %	7,0	17,7	4,9	16,6	19,8	5,7	16,65	15,2	-	-

Sursa: Elaborat de autori conform datelor BNS şi a Ministerului Finanțelor.

Pe parcursul anului 2012, la fel ca şi în anul precedent, Republica Moldova a beneficiat de un ajutor extern substanțial care a permis atât stabilizarea bugetului, cât şi continuarea unor importante proiecte investiționale. Ajutorul acordat de organismele financiare internaționale dar şi de țări donatoare, a fost un suport financiar esențial pentru guvernare, care a întreprins măsuri efective privind continuarea îmbunătățirii relațiilor cu aceştia. Veniturile obținute de la proiectele finanțate din surse externe au constituit 773,9 mil. lei sau 146,8% față de prevederi, din care, granturile interne şi externe au însumat 732,2 mil. lei (cele externe – 708,4 mil. lei).

Partea de **cheltuieli** a bugetului de stat pe toate componentele a fost realizată în volum de 21,67 mild. lei, sau la nivel de 96,7% în raport cu prevederile anuale, dar cu 1,66 mild. lei, sau cu 8,3 la sută peste volumul cheltuielilor efectuate în anul 2011.

De la componenta de bază, în anul 2012, au fost efectuate cheltuieli în sumă de 18,22 mild. lei, sau la nivel de 97,6 la sută în raport cu prevederile precizate, iar comparativ cu anul 2011, cheltuielile s-au majorat cu 940,5 mil. lei, sau cu 5,4 la sută. Volumul cheltuielilor efectuate pentru proiectele finanțate din surse externe au însumat 2,0 mild. lei, ori 92,2 la sută din suma prevăzută pe an.

Executarea bugetului de stat în anul 2012 s-a soldat cu un deficit în sumă de 1,58 mild. lei, care a fost acoperit cu sursele de finanțare din încasările de la valorile mobiliare de stat, împrumuturile debursate din surse externe, mijloacele de la vânzarea şi privatizarea patrimoniului public şi din alte obligațiuni ale bugetului – în sumă totală de 1,58 mild. lei. Soldurile în conturile bugetului de stat la situația din 31 decembrie 2012, au marcat o majorare cu 117,4 mil. lei, comparativ cu începutul anului, constituind astfel 1,91 mild. lei.

Pe parcursul anilor 2000-2012 partea de cheltuieli a BS a evoluat de la 3,36 mild. lei până la 21,67 mild. lei, înregistrând astfel o creştere de peste 6,4 ori, însă, pe parcurs nici într-un an n-au fost asigurate pe deplin prevederile stipulate în legile bugetare anuale la capitolul „cheltuieli”.

O creştere mai stabilă a cheltuielilor efectuate a fost înregistrată începând cu anul 2002, însă, cele mai însemnate cheltuieli din BS (fără afectarea bugetului prin majorarea deficitului bugetar), s-au înregistrat în anul 2005, când comparativ cu anul precedent cheltuielile s-au majorat cu peste 3,0 mild. lei (56,7%) şi în anul 2008, când față de 2007 s-au majorat cu peste 4,3 mild. lei (35,8%). Ritmul mediu anual de creştere a cheltuielilor din BS în anii de până la criză (2005-2007) şi după criză (2010-2012) a constituit respectiv 21,4 şi 7,5%, adică fiind înregistrată o esențială creştere negativă de circa 14 p.p. (o descreştere de aproape 3 ori). Datele statistice din **Tabelul 3** ce urmează caracterizează evoluția cheltuielilor executate din BS.

Tabelul 3

Evoluția executării cheltuielilor bugetului de stat, mild. lei

	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012//2011	
									+/ -	%
Cheltuieli prevăzute	3,43	9,02	12,16	16,56	17,85	20,04	20,36	22,41	2,05	110,1
Cheltuieli executate	3,36	8,48	12,12	16,47	17,20	18,79	20,00	21,67	1,67	108,3

Sursa: Elaborat de autori conform datelor BNS şi a Ministerului Finanțelor.

Soldul total al **datoriei de stat** la 31 decembrie 2012 a constituit 21,18 mild. lei, majorându-se cu 1,96 mild. lei, comparativ cu începutul anului. Prin urmare, ponderea datoriei de stat în PIB a constituit circa 24,0%, situându-se astfel la nivelul anului precedent. Pentru informație: în anul 2000 acest indicator a înregistrat 92% din PIB, din care datoria de stat externă – 79,4% şi datoria de stat internă – 12,6%.

În plan structural, datoria de stat externă, în anul 2012, s-a situat la nivelul de 70,9%, iar datoria de stat internă – la nivel de 29,1%. Astfel, datoria de stat externă la 31 decembrie 2012 a constituit 15,03 mild. lei (echivalent cu 1,25 mild. dolari SUA), majorându-se comparativ cu începutul anului cu 1,64 mild. lei. Ca pondere în PIB, datoria de stat externă a constituit 17,1%, înregistrând o creştere, în raport cu anul precedent, cu 0,4 p.p. Pentru deservirea datoriei de stat externe, din bugetul de stat au fost utilizate în anul 2012 mijloace băneşti în valoare de circa 776 mil. lei sau 99,6 la sută din suma precizată pe an, dintre care:

- ✓ pentru serviciul datoriei de stat externe – 176,6 mil. lei;
- ✓ pentru rambursarea sumei principale – 599,3 mil. lei.

Datoria de stat **externă** a Republicii Moldova a evoluat de la 1,02 mild. dolari SUA în 2001 până la 1,25 mild. dolari SUA – la finele anului 2012, avansând mai accentuat în ultimii ani în rezultatul consecințelor crizei. Astfel, datoria garantată de Guvern mai continuă să reprezinte o povară pentru bugetul de stat şi evident o problemă pentru economia țării în ansamblu. Guvernul, pe parcursul ultimilor ani, a întreprins eforturi susținute pentru deservirea datoriei externe precum şi pentru restructurarea acestora, dar urmările crizei mondiale a agravat situația. În acest context, sunt necesare acțiuni eficiente pentru monitorizarea şi restructurizarea în continuare a datoriei externe.

Datoria de stat **internă,** la situația din 31 decembrie 2012, a constituit 6,16 mild. lei. Comparativ cu începutul anului 2012, datoria de stat internă a înregistrat o majorare cu 0,32 mild. lei sau cu 5,5 la sută. Pentru serviciul datoriei de stat interne pe parcursul anului au fost utilizate mijloace băneşti din BS în volum de 469,8 mil. lei sau 94,8% din suma prevăzută pentru această perioadă. Ca pondere în PIB, datoria de stat internă a constituit 7,0 la sută, adică cu o uşoară scădere față de nivelul anului precedent.

Evoluția realizării atât a părții de venituri, cât şi a părții de cheltuieli a BS, pe parcursul anilor 2000-2012, dus la concluzia, că aceşti indicatori, în valoare absolută, au înregistrat creştere de la an la an, cu excepția anului 2009, an în care finanțele publice au fost grav afectate de criză. De menționat, că în procesul acumulărilor de venituri nu în toți anii au fost obținute performanțe în raport cu prevederile bugetare. Pe parcurs au fost înregistrate şi deficite bugetare, astfel nefiind asigurate în deplină măsură finanțările preconizate de legile bugetare anuale. Se presupune că şi anul 2014 nu va fi un an mai simplu, dar este strict necesar ca banii acumulați la buget să fie alocați pentru investiții efective, şi cheltuiți cu mare prudență conform destinației.

Soldurile în conturile bugetului de stat, la situația din 31 decembrie 2012, s-au majorat cu 117,4 mil. lei, comparativ cu începutul anului şi au constituit 1,91 mild. lei.

În concluzie. Cea mai importantă reformare inițială ține nemijlocit de administrarea fiscală. Delegarea autonomiei financiare ar trebui să urmărească două mari rezultate – utilizarea eficientă a resurselor şi sporirea bunăstării populației. Însă, o simplă acordare a autonomiei financiare nu rezolvă lacunele întregului sistem fiscal, ori, aceasta necesită şi o abordare structurală, la nivel național, dar şi în contextul generării unui climat dezvoltat de investiții şi turism la nivel local.

Necesită schimbarea modului existent de raportare a executării bugetului de stat, când Guvernul aprobă un proiect de Hotărâre a Parlamentului, iar Parlamentul adoptă această Hotărâre. Practica demonstrează, că Guvernul ar trebui să aprobe Raportul de executare al bugetului de stat printr-o Hotărâre de Guvern, iar Parlamentul să aprobe Raportul de executare al bugetului numai după ce are Raportul auditului Curții de Conturi, care ar explica clar, consistent şi consecvent motivele adevărate ale abaterilor în executarea veniturilor şi cheltuielilor. Mai apoi, Guvernul ar urma să facă publică informația cum resursele financiare şi patrimoniul public au fost utilizate pentru atingerea țintelor de dezvoltare.

În condițiile unei creşteri economice negative şi în pofida tuturor presiunilor existente, Guvernul a reuşit, totuşi, menținerea deficitului bugetar la un nivel apreciabil. Chiar dacă nu s-a încadrat în atingerea țintei inițiale de a realiza un deficit sub 1% din PIB, insistența cu care această politică a fost implementată a constituit un reper esențial pentru reformele din sectorul public. Însă, trebuie de avut în vedere, că oarecare criză externă s-ar putea reflecta negativ asupra bugetului de stat.

Concomitent, ajutoarele externe fără precedent au permis atât stabilizarea bugetului de stat, cât şi startul unor importante proiecte investiționale. Totodată, politica bugetar-fiscală propusă pentru anii viitori urmăreşte echilibrarea şi fortificarea surselor bugetare, precum şi unificarea şi simplificarea sistemului fiscal. Însă, din cauza riscurilor externe, aceasta nu va asigura stabilitatea fiscală încă pentru următorii ani.

Referințe bibliografice

1. Legea Bugetului de Stat pe anul 2012: nr. 282 din 27.12.2011. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2012, nr. 19-20, art. 46 [accesat 05 noiembrie 2013]. Disponibil: http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=341946
2. MINISTERUL FINANȚELOR AL REPUBLICII MOLDOVA. Raport privind executarea Bugetului Public Național pe anul 2011 [accesat 05 noiembrie 2013]. Disponibil: http://www.mf.gov.md
3. MINISTERUL FINANȚELOR AL REPUBLICII MOLDOVA. Raport privind executarea Bugetului Public Național pe anul 2012 [accesat 05 noiembrie 2013]. Disponibil: http://www.mf.gov.md
4. MINISTERUL FINANȚELOR AL REPUBLICII MOLDOVA. Raport privind executarea Bugetului Public Național pe anul 2013 [accesat 05 noiembrie 2013]. Disponibil: http://www.mf.gov.md
5. MINISTERUL FINANȚELOR AL REPUBLICII MOLDOVA. Raport anual privind executarea componentelor Bugetului Public Național pe anul 2012 [accesat 05 noiembrie 2013]. Disponibil: http:// www.mf.gov.md
6. BIROUL NAȚIONAL DE STATISTICĂ AL REPUBLICII MOLDOVA. *Anuarul statistic al Republicii Moldova = Статистический ежегодник Республики Молдова = Statistical Yearbook of the Republic of Moldova 2012*. Chişinău, 2012. 560 p. ISBN 978-9975-78-932-5 [accesat 05 noiembrie 2013]. Disponibil: http:// www.bns.gov.md

Recomandat spre publicare: 06.03.2014

EVOLUȚIA MODALITĂȚILOR DE ABORDARE A CALITĂȚII PRODUSELOR ŞI SERVICIILOR

RODICA PERCIUN[1], dr., conf. cercet., INCE
VOICU OVIDIU, drd., INCE

În prezent, Directivele Uniunii Europene incluse în „Noua abordare" au determinat dezvoltarea considerabilă a activităților de standardizare şi a celor de evaluare a conformității în statele membre ale Uniunii Europene. Au apărut numeroase noi standarde europene contribuind la transparența şi facilitarea fluxurilor comerciale, dar şi la reducerea activităților de standardizare națională. S-au dezvoltat mai ales organismele de certificare a sistemelor de management al calității şi s-au îmbunătățit substanțial serviciile prestate de organismele de certificare. În acest articol autor relatează despre evoluția modalităților de abordare a calității produselor şi serviciilor.

Cuvinte cheie: *calitatea produselor, strategii de produs, managementul calității.*

Currently, European Union Directives that are included in the "new approach" caused significant development of standardization activities and of conformity assessment in the Member States of the European Union. Many new European standards emerged, contributing to transparency and to facilitation of trade flows, as well as to reduction of national standardization activities. Especially, were developed certification bodies for quality management systems and were substantially improved services provided by certification bodies. In this article the author relates about development of ways to approach of products and services quality.

Key words: *Product Quality, Product Strategy, Quality Management.*

JEL Classification: M110, L15, L23

Introducere. După cum menționam în adnotare, în prezent anume Directivele Uniunii Europene determină dezvoltarea considerabilă a activităților de standardizare şi a celor de evaluare a conformității în statele membre. Sprijinirea „Noii abordări" prin adoptarea „Abordării globale a certificării şi testărilor" a determinat creşterea flexibilității în aplicarea cerințelor stabilite prin legislația U.E. Cerințele privind „marca de conformitate CE" au adus o mai mare coerență pe piață şi o mai bună vizibilitate a reglementărilor comunitare privind securitatea produselor. În timp, ele ar trebui să conducă la reducerea numărului marcajelor multiple, atunci când Piața va aprecia valoarea adăugată reală a „mărcii de conformitate CE" şi nu va mai resimți nevoia utilizării unor marcaje private suplimentare. Dar cum au evoluat lucrurile până în prezent? În continuare, dorim să relatăm despre principalele momente în evoluția modalităților de abordare a conceptului calității.

Principalele teze. Pe parcursul unui secol, modalitățile de abordare a calității („demersurile calității") au cunoscut pe plan mondial, succesiv şi mai ales în industrie, patru etape importante, fiecare incluzând atât principiile şi practicile etapei precedente cât şi principii şi practici proprii. Caracteristicile principale ale acestor etape sunt sintetizate în Tabelul 1.

Tabelul 1

Principalele etape privind modalitățile de abordare a calității

Nr.	Caracteristici	Etape			
		INSPECȚIE	**CONTROLUL CALITĂȚII**	**ASIGURAREA CALITĂȚII**	**CALITATE TOTALĂ**
1	Perioada	Începutul secolului XX	anii 30	anii 50	Anii 70-90
2	Obiective	Detectarea defectelor	Crearea unui control al calității produsului final	Construirea permanentă a calității intermediare si finale	Conducerea globala a calității proceselor si produselor
3	Concepte de	Randament	Nivel de calitate	Fiabilitate	excelenta

[1] ***RODICA PERCIUN, rodica21@gmail.com***

Nr.	Caracteristici	Etape			
		INSPECȚIE	**CONTROLUL CALITĂȚII**	**ASIGURAREA CALITĂȚII**	**CALITATE TOTALĂ**
	bază	Diviziunea muncii	Acceptabil	Încrederea clientului	
4	Sensul demersului	Reacție	Reglare	prevenire	atitudine proactivă
5	Metode şi procedee principale	Supraveghere	Statistica Probabilități Eşantionare	Proceduri organizatorice şi tehnice	Instruire Indicatori
6	Actori direct implicați	Compartimentul "Inspecție"	Metrologie Ingineri Personal de verificare a calității	Toți salariații implicați în desfăşurarea proceselor şi cei ai organizațiilor partenere	Motivația personalului
7	Principalii promotori ai demersului	Taylor	Shewhart Deming	Juran Crosby	Ishikawa Feigenbaum

Sursa: N. Drăgulănescu. De la calitatea controlată la calitatea totală, Ed. Alternative, Bucureşti, 1996.

Abordarea bazată pe inspecție. Începuturile acestui demers sunt legate de apariția şi difuzarea teoriilor lui Taylor privind organizarea ştiințifică a muncii. Întrucât Taylor introdusese o distincție netă între cei care concepeau, cei care realizau şi cei care supravegheau produsele fabricate, o parte din maiştrii implicați în fabricație au devenit inspectori, aceştia răspunzând de calitatea activităților realizate de către operatori.

Prin urmare, la începuturile sale, conceptul "inspecție" se referea la acțiuni de supraveghere având ca scop identificarea neconformităților (denumite inițial „defecte") ale unui produs. Ca urmare a inspecției, produsele inspectate erau împărțite în „produse admise" şi „produse respinse". Pe măsura dezvoltării industriei, tot mai multe întreprinderi au introdus inspecția în procesele lor tehnologice.

O definiție mai exactă a inspecției a fost formulată de către Perigord şi Fourmier [8]. În opinia lor, prin inspecție se înțelege "ansamblul măsurătorilor, examinărilor şi încercărilor uneia sau mai multor caracteristici ale unui produs/serviciu, efectuate în scopul comparării acestora cu cerințele specificate şi pentru determinarea conformității sau neconformității".

Abordarea bazată pe controlul calității. Începând cu anii '30, întreprinderile occidentale şi japoneze au fost primele care au practicat controlul calității, calitatea „obținându-se" în principal prin inspecția efectuată la recepție, prin inspecția intermediară şi cea finală a materialelor şi materiilor prime utilizate, dar şi reperelor şi produselor fabricate şi prin ținerea sub control a proceselor. Acest ultim aspect reprezintă de fapt diferența esențială dintre „inspecție" şi „controlul calității". Din punct de vedere istoric, pot fi delimitate trei etape semnificative în dezvoltarea demersului „controlul calității":

- **Cercetările efectuate de către Bell Telephone Laboratories din SUA**

Aceste cercetări, începute în anul 1924, au pus în evidență principiul variabilității în fabricația produselor. Ideea de bază constă în absența reproductibilității absolute a rezultatelor activităților de fabricație şi, în consecință, în necesitatea determinării gradului de variabilitate acceptabil. În scopul definirii toleranțelor acceptabile au fost puse la punct metode specifice bazate pe teorii statistice şi pe teoria probabilităților [1]. În acelaşi timp, se punea problema ca, din motive economice, să se recurgă la controlul prin eşantionare, cu reducerea simultană a riscului de nereprezentativitate a eşantioanelor. Şi în acest domeniu, au fost dezvoltate procedee şi metode noi, permițând dezvoltarea unor "planuri de eşantionare" coerente [1].

Finalizarea acestor cercetări, în anul 1930, a permis obținerea unor rezultate semnificative în fabricația de echipamente telefonice la întreprinderea Bell Telephone. Cele mai importante se referă la îmbunătățirea calității şi la reducerea costurilor de inspecție.

- **Impactul celui de-al doilea război mondial**

Cel de-al doilea război mondial a determinat armata americană să elaboreze standarde referitoare la calitate tot mai riguroase pentru produsele cu destinație militară. În anul 1942, prof. dr. W. Edwards Deming a prezentat mai multe conferințe referitoare la calitate atât la Universitatea Stanford cât şi la Departamentul de

Război al SUA. Un grup de lucru, incluzându-i pe specialiştii Joseph M. Juran şi pe H. F. Dodge, a fost constituit la Universitatea Columbia pentru a îmbunătăți calitatea şi productivitatea industriei americane de armament [3]. În acelaşi sens, contribuții importante au fost aduse de autorii precum Robin R. şi Albert M. [9].

Din această perioadă datează conceptul "nivel acceptabil al calității" (acceptable quality level, AQL), care implică definirea unei calități minime la care se poate aştepta un beneficiar din partea furnizorului său. Atât standardele elaborate privind calitatea, cât şi introducerea nivelului acceptabil al calității au impulsionat dezvoltarea unor noi procedee şi metode de control al calității.

• **Controlul calității a cunoscut apogeul dezvoltării sale după cel de-al doilea război mondial.**

În Universitățile americane au fost elaborate programe de învățământ universitar şi postuniversitar pentru controlul calității. În anul 1949 a fost fondată "Societatea Americană pentru Controlul Calității" (American Society for Quality Control, ASQC). Unele Universități vest-europene au introdus disciplina Controlul calității, fapt care avea să genereze progrese importante în domeniu. În anul 1945 a fost înființată „Asocia ia Japoneză de Standardizare" care, urmând exemplul SUA şi al Marii Britanii, a început să elaboreze standarde naționale referitoare la calitate.

Un grup de cercetători în domeniul Managementul calității a fost creat în 1949, în cadrul JUSE (Uniunea Oamenilor de Ştiință şi Inginerilor din Japonia).

Se poate deci, afirma că, începând cu anii '40, atât țările occidentale, cât şi Japonia practicau controlul calității. În întreprinderile din aceste țări, calitatea se obținea în principal prin controlul (intermediar şi final al reperelor şi produselor fabricate. Îmbunătățirea calității, de exemplu prin reducerea toleranțelor admisibile, presupunea creşterea costului total al produsului. De aici a rezultat ideea atât de răspândită şi astăzi, căreia „calitatea costă".

Astfel, între compartimentele de Producție şi Controlul calității din întreprinderi a apărut şi s-a dezvoltat treptat un climat de neîncredere şi de suspiciune, iar conducerea acesteia era nevoită să intervină pentru arbitrarea conflictelor. Întreprinderea apărea astfel celor din afara ei ca un ansamblu de entități-bastioane, fiecare având anumite responsabilități şi o anumită autoritate pe care doreau s-o mențină, neglijând sau chiar blocând aspirațiile salariaților situați la baza piramidei ierarhice de-a se realiza pe plan personal [10].

Abordarea bazată pe asigurarea calității. Pornind de la principiile de bază ale controlului calității începând cu anii ´50, s-a dezvoltat progresiv o nouă abordare, implicând nu numai producția, ci şi alte entități funcționale ale întreprinderii (proiectarea,aprovizionarea, vânzarea etc.). acestei noi abordări, devine importantă ținerea sub control a tuturor proceselor, astfel încât să se poată identifica rapid cauzele respingerii produselor,stabilindu-se măsurile preventive şi de corectare a acestora.

Inspecțiile – la recepție, pe flux sau cele finale – continuă să fie utilizate în procesul de fabricație, dar frecvența şi costurile lor scad substanțial prin introducerea metodelor de ținere sub control a tuturor proceselor întreprinderii. Această nouă abordare denumită „asigurarea calității" implica atât îmbunătățirea calității produselor cât şi creşterea randamentului proceselor prin introducerea unor concepte şi metode de prevenire a neconformităților.

După cel de-al doilea război mondial, japonezii – având mult de suferit de pe urma consecințelor marii conflagrații – şi-au dat seama că industria lor s-ar putea redresa prin calitatea produselor şi au început să se intereseze asupra modului în care americanii reuşiseră în acest demers. Astfel încât unii dintre cei mai vestiți profesori şi specialişti din SUA au fost invitați în Japonia pentru a instrui pe industriaşii acestei țări în legătură cu procedeele şi metodele de asigurare a calității, printre care E.Deming, J.M.Juran şi A.Feigenbaum. Japonezii, stimulați atât de necesitatea soluționării problemelor create de război cât şi de încrederea lor în competitivitatea americană, au aplicat ad-literam, ba chiar cu fervoare, metodele inovatoare importate din SUA.

În anul 1956, un curs de „Management al calității" a fost radiodifuzat pe o rețea națională japoneză, iar ulterior, în numeroase şcoli şi întreprinderi s-au organizat cursuri de Controlul statistic al calității destinate întregului personal din conducerea întreprinderilor. Toate aceste măsuri au contribuit la popularizarea metodelor statistice. Astfel, întreprinderile din Japonia au ştiut să adapteze şi să aplice mult mai repede decât SUA descoperirile americane în materie de calitate.

Între timp, în SUA, cercetările s-au continuat cu rezultate relevante. *Treptat apăreau noi idei şi concepte referitoare la două dimensiuni complementare, prefigurând noi aspecte ale demersului calității:*

• **Întreprinderea are nevoie să garanteze clienților fiabilitatea produselor sale pentru a-şi câştiga încrederea lor**. În consecință, ea ar trebui să încerce să reducă numărul de defecte şi erori prin utilizarea instrumentelor matematice şi efectuarea unor încercări adecvate simulând utilizarea produsului în

condiții extreme de mediu ambiant. Astfel, au fost elaborate - chiar din faza de concepție a produsului – programe de încercări din ce în ce mai sofisticate, aplicabile în toate fazele procesului de fabricație.

• **Costurile non-calității pot fi micşorate prin acțiuni preventive în fazele intermediare ale fabricației**. În timp ce afirmația "calitatea costă" era larg cunoscută şi chiar acceptată ca fiind evidentă, Juran a demonstrat în 1951 că acțiunile de prevenire organizată a defecțiunilor/ deficiențelor pot conduce nu numai la recuperarea investițiilor necesare, ci chiar şi la obținerea unor profituri. El a abordat o divizare costurilor calității în [6].

- **costuri evitabile,** reprezentând consecințele non-calității, deci ale defecțiunilor (rebuturi, retuşuri, prejudicii comerciale etc.);

- **costuri inevitabile,** corespunzând diferitelor cheltuieli de prevenire a non-calității Juran calculase chiar că valoarea costurilor evitabile ar fi de ordinul a500 – 1000 dolari SUA/ salariat/ an şi a arătat că această valoare ar putea fi mult micşorată prin organizarea şi realizarea unor acțiuni preventive.

Dublul obiectiv al creşterii fiabilității şi al ținerii sub control a costurilor, conduce la promovarea abordării „asigurării calității". Conform Asociației Franceze pentru Controlul Industrial al Calității (Association Française pour le Contrôle Industriel de la Qualité, AFCIQ) „asigurarea calității constă în stabilirea şi aplicarea unui ansamblu adecvat de măsuri prestabilite şi sistematice în scopul câştigării încrederii conducerii, clienților etc., în capacitatea organizației de-a obține în mod constant calitatea cerută" [6].

Specialiştii sunt de părere că **„asigurarea calității"** devine posibilă atunci când întreprinderea aplică integral toate procedurile de control şi de corecție prevăzute, astfel încât clientul să fie sigur de conformitatea produsului cu standardele convenite. Numai clientul poate decide simplificarea sau chiar suprimarea unor proceduri de control [4].

În aceste condiții, a rezultat un nou tip de organizare care a modificat rolurile şi responsabilitățile specifice compartimentelor Producție şi Asigurarea calității.

Compartimentul Producție este responsabil pentru calitatea produselor pe care le fabrică şi efectuează controlul intermediar şi final al calității, cu ajutorul instrumentelor statistice. Controlorii calității devin tot mai puțin numeroşi, întrucât în fiecare etapă a procesului operatorii implicați verifică ei înşişi reperele realizate.

Compartimentul Asigurarea calității furnizează conducerii întreprinderii o evaluare independentă a calității produselor realizate, constituindu-se în acelaşi timp şi ca o interfață cu rol de facilitare şi garantare în relația cu clienții.

Prin urmare, asigurarea calității corespunde unei descentralizări a responsabilităților şi unei îmbogățiri a conținutului sarcinilor de serviciu, rezultând o participare susținută a personalului în scopul atingerii obiectivelor organizației [10].

Abordarea bazată pe managementul calității totale

• **Originile conceptului de calitate totală**

Conceptul **"asigurarea calității"** includea premisele a ceea ce numim astăzi **„calitate totală"** într-un sens probabil mai larg decât cel preconizat de către precursorul său, A. Feigenbaum, în lucrarea sa "Total Quality Control". În opinia sa, demersul calitate totală trebuie [2].

• să înceapă cu concepția produsului şi să includă toate etapele ciclului de viață al produsului;

• să se refere la întregul personal al întreprinderii;

• să implice cooperarea tuturor compartimentelor întreprinderii.

În Japonia, dezvoltarea „calității totale" a fost considerabil facilitată de lansarea „cercurilor calității" [5].

Este dificilă determinarea cu precizie a originii conceptului **„calitate totală"**, acesta fiind rezultatul contribuției mai multor autori. Astfel, contribuțiilor lui A. Feigenbaum, J.M. Juran şi Ph. Crosby cu privire la „asigurarea calității" şi „zero defecte" li s-a adăugat contribuția lui Ishikawa [5].

La sfârşitul anilor '60, marile întreprinderi japoneze implementaseră deja aşa numitul **„Company Wide Quality Control, CWQC" (controlul calității la scara întregii întreprinderi)**, implicând principii şi metode specifice calității totale [5].

Succesul industriei japoneze prin calitate, în condițiile unei concurențe mondiale puternice, a determinat recunoaşterea de către experți a faptului că la originea acestui succes se află şi demersul denumit CWQC – „Company Wide Quality Control". Începând cu anii '80, unele întreprinderi performante din SUA şi Europa de Vest au adoptat programe vizând promovarea principiilor şi metodelor specifice calității totale. În întreprinderile europene, practica „cercurilor calității" a precedat demersul calității totale, marcând o puternică dezvoltare la sfârşitul anilor '70. Această practică se baza pe ideea implicării salariaților în identificarea căilor şi mijloacelor de îmbunătățire a calității.

• **Principiile Managementului calității totale**

În literatura de specialitate sunt formulate diferite opinii privind principiile de bază ale TQM [7].

Cu toate acestea, se poate considera că principiile TQM sunt următoarele: orientarea spre client, internalizarea relației client-furnizor, calitatea pe primul plan, zero defecte şi îmbunătățirea continuă, viziune sistemică, argumentarea cu date.

- *Orientarea spre client* presupune identificarea şi satisfacerea cerințelor clienților. Rezultă că pentru realizarea acestui obiectiv, se impune îmbunătățirea calității în toate domeniile de activitate ale organizației.

- *Internaționalizarea relației client-furnizor* reprezintă abordarea tuturor proceselor din organizație ca o succesiune de relații dintre clienți şi furnizori. În această dublă ipostază, fiecare unitate organizațională, fiecare angajat îşi poate îmbunătăți propria activitate, în măsura în care urmăreşte să satisfacă cerințele clienților şi aşteptările furnizorilor săi.

- *Capacitatea pe primul plan exprimă, de fapt, filosofia TQM*: un sistem de management centrat pe calitate, asociat sau cu conceptul de "excelență". Deşi există opinii diferite privind căile de urmat pentru atingerea excelenței, consensul a fost atins în legătură cu rolul primordial al angajaților organizației.

- *Zero defecte şi îmbunătățirea continuă* reprezintă principiul potrivit căruia totul trebuie făcut bine de prima dată şi de fiecare dată. Procesul îmbunătățirii continue trebuie abordat prin prisma ciclului PEVA.

- *Viziunea sistemică* presupune, că TQM cuprinde toate elementele de sistem şi procesele unei întreprinderi. În fiecare fază de realizare a produselor sunt luate în considerare anumite cerințe, iar gradul de satisfacere a acestora se reflectă în fazele următoare.

- *Argumentarea cu date* este un principiu important pentru sistem de management. În cazul TQM, datele sunt necesare începând cu etapa identificării clienților şi a cerințelor acestora şi până la evaluarea satisfacerii lor în utilizare [7].

În concluzie, mediul economic actual este supus unei tendințe majore de dezvoltare a relațiilor sociale bazate pe modelul relației client – furnizor, caracterizat prin posibilitatea pentru client de a alege în mod activ, ceea ce determină o concurență sporită între furnizori cu necesitatea căutării unei diferențieri utile a ofertei lor pe piață; necesitatea adecvării produselor şi serviciilor comercializate la cerințele şi aşteptările clientului; menținerea relației client – furnizor care depinde de gradul de satisfacție al clientului şi de atractivitatea alternativelor propuse. Cerințele referitoare la calitate reprezintă o „exprimare a necesităților sau o transpunere a acestora într-un ansamblu de cerințe, exprimate calitativ şi cantitativ, cu privire la caracteristicile unei entități, în scopul de a permite realizarea şi examinarea acesteia.

Referințe bibliografice

1. DRAGULANESCU, N. *De la calitatea controlata la calitatea totala*. Bucuresti: Ed. Alternative, 1996. 279 p. ISBN 9739216091.
2. FEIGENBAUM, A. Total Quality Control. New York: Mc Graw Hill, 1991 [accesat 05 noiembrie 2013]. Disponibil: http://www.iwise2.com/total-quality-control
3. GOGUE, J.M. *Les six samourais de la qualite: Les hommes qui ont fonde le management moderne*. French edition. Paris: Economica, 1990. 183 p.
4. HERMEL, P. *Qualite et management strategiques: du mythique au reel*. Paris: Les Ed. de d'rganisation, 1989. 160 p.
5. ISHIKAWA, K. *Le TQC ou la qualite a la japonaise*. Paris: Editions AFNOR, 1981. 195 p.
6. JURAN, J.M., GRYNA, M.F. *Juran's Quality Control Handbook*. Fifth Edition. New York: Mc Graw-Hill, 1999. 1730 p.
7. OLARU, M. *Managementul calității*. Editia a II-a. Bucuresti: Ed. Economica, 1999. 504 p.
8. PERIGORD, M., FOURMIER, J.P. *Dictionnaire de la qualite (francais-anglais)*. Paris: Editions AFNOR, 1993.
9. ROBIN, R,J. et al. *La traque de la qualite: de Platon a Ishikawa, vers un managament tridimensionnel*. Paris: Editions de l'Organisation, 1988. 206 p.
10. STORA, G, MONTAIGNE, J. *La Qualite Totale dans l'entreprise*. Paris: Editions de l'Organisation, 1986.

Recomandat spre publicare: 30.04.2014

ARMONIZAREA VERSUS COMPETIȚIE FISCALĂ ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

IVAN LUCHIAN*[1]*, dr., conf. univ.,
Institutul International de Management IMI-NOVA

Armonizarea fiscală este un proces de asigurare a compatibilității între normelor juridice naționale ale statelor membre, precum şi între normele juridice naționale şi reglementările UE, ceea ce înseamnă, de fapt, obligația de a respecta sistemele de impozitare comunitare, normele naționale de răspundere întemeiate pe principiul prevalenței comunitare în domeniul la cele naționale. Concurența fiscală (sau taxa de dumping) este o rivalitate non-cooperativă între părțile implicate (actori publici), care urmăreşte îmbunătățirea atractivității teritoriilor lor printr-un avantaj fiscal, dar fără a pune în pericol veniturile publice pentru finanțarea politicilor urmărite. Acest articol tinde să reflecte aceste probleme.

***Cuvinte cheie**: Uniunea Europeană, armonizare fiscală, politica fiscală, competiție fiscală, impozite indirecte, impozite directe.*

Tax harmonization is a process of compatibility between national legal norms of the Member States and between national legal rules and EU regulations, which translates in fact, the obligation to respect national tax systems community rules, liability rules founded on the principle of prevalence Community in relation to national ones. Tax competition (or dumping tax) is a non-cooperative rivalry among the involved parties (public actors) that seeks to improve the attractiveness of their territories through a tax advantage, but not to endanger the public revenues to finance the policies pursued. This article aims to reflect these issues.

***Key words**: European Union, tax harmonization, fiscal policy, tax competition, indirect taxes, direct taxes.*

***JEL Classification:** N14, O52, K34, O23*

Introducere. Integrarea europeană reprezintă un complex de procese de producție, politice, juridice, economice (şi, în unele cazuri, sociale şi culturale) de integrare a statelor, care se află complet sau parțial din Europa. Din punct de vedere fiscal, ea poate fi examinată sub două aspecte: al armonizării şi al concurenței fiscale. Pentru fiecare din ele există argumente de susținere şi de ordin contrar. Însă în urma confruntării lor în sistemul fiscal european se creează un tablou contradictoriu.

Armonizarea fiscală versus concurența fiscală. *Armonizarea fiscală* presupune un proces de compatibilizare între normele juridice naționale în domeniul fiscal ale statelor membre, precum şi între normele juridice naționale şi reglementările comunitare aferente.

Politica fiscală se efectuează, în mod tradițional, de către fiecare țară, ținând seama de interesele sale naționale. În UE s-a refuzat să se creeze un sistem fiscal unificat. Țările, care participă la UE, s-au decis să introducă legislația statelor membre într-o formă comparabilă, precum şi sistemele fiscale naționale sunt supuse la obiectivele generale ale integrării europene.

Principiile de bază ale armonizării fiscale în UE includ:

- coerența reglementării legale;
- sincronicitatea adoptării normelor armonizate;
- consecvența etapelor de armonizare;
- prevalența normelor comunitare în raport cu cele naționale.

Necesitatea armonizării fiscale este impusă de o serie de argumente [1]:

- evitarea discriminării şi eliminarea riscului dublei impuneri;
- prevenirea cazurilor involuntare de neimpozitare şi a evaziunii fiscale, în special la nivelul operațiunilor intracomunitare;
- evitarea pierderilor de venituri în urma migrării bazelor de impozitare naționale între statele membre, în căutarea regimului fiscal mai favorabil;

[1] ***IVAN LUCHIAN, luchian_ivan@mail.ru***

- reducerea costurilor legate de necesitatea încadrării nerezidenților sub incidența dispozițiilor mai multor sisteme fiscale;
- nevalorificarea de către unele statele membre a avantajelor unei piețe unice;
- distorsionarea constituirii şi alocării resurselor bugetare, cu consecințe negative asupra nivelului de finanțarea cheltuielilor publice.

Armonizarea fiscală trebuie examinată în contextul politicii generale Uniunii Europene, în contextul căreia, politica fiscală este considerată a fi esențială, pentru toate statele Uniunii Europene. Cu toate acestea, independența lor fiscală este constrânsă atât de obligația nedistorsionării concurenței în interiorul Pieței Unice, cât şi de necesitatea încadrării în criteriile de convergență stabilite la Maastricht (1993), incorporate şi în "Pactul de Stabilitate şi Creştere (2008)" şi, mai recent, în „Tratatul privind stabilitatea, coordonarea şi guvernanța în cadrul Uniunii Economice şi Monetare" (2013), urmărind coordonarea politicilor fiscale naționale pentru asigurarea unui climat de stabilitate si de prudenta bugetară [1].

Direcționarea politica fiscală generale a Uniunii Europene permite luarea în considerare a trei aspecte principale în domeniul fiscal al UE:

- perspectivele de consolidare fiscală a UE;
- crearea unei structurile fiscale mai simple şi mai uşoare;
- modalități de îmbunătățire a sistemului fiscal din punctul de vedere al contribuabilului individual.

Concurența fiscală (sau taxa de dumping) este o rivalitate non-cooperativă între părțile implicate (actori publici), care urmăreşte să îmbunătățească atractivitatea teritoriilor lor printr-un avantaj fiscal, fără a pune în pericol veniturile publice pentru finanțarea politicilor urmărite.

Concurența fiscală este un fel de concurs, care afectează domeniul de aplicare a regulamentului, iar rezultanta, în anumite condiții este următoarea: guvernul sau reduce povara fiscală, sau stimulează fluxul de investiții, resursele de producție, sau împiedică scurgerea lor.

Concurența între sistemele fiscale din diferite țări poate conduce, de exemplu, la reducerea cheltuielilor publice sau revizuirea presiunii fiscale.

Deci, fiecare țară încearcă să creeze propriul sistem fiscal prin reducerea cotei impozitului asupra factorilor mobili (muncă şi capital), atragerea de noi investiții străine sau de a suporta costul şi dezvoltarea celor existente. Cu libera circulație a persoanelor în cadrul UE, ele pot locui în statul, care oferă cea mai bună combinație între presiunea fiscală percepută personal şi de bunurile publice primite. UE a început o luptă activă împotriva aşa-numitor "practici fiscale dăunătoare (necinstite)".

Primele măsuri se referă la țările offshore, care atrag economiile şi investițiile prin lipsa impozitelor pe dividende şi veniturile din dobânzi şi impozite mai mici asupra veniturilor.

Studii aferente permite formularea unor concluzii preliminare:

- Politica de impozite scăzute distruge pe nedrept baza fiscală a altor țări şi denaturează alocare a capitalului şi a serviciilor;
- Impozitul nu ar trebui să fie factorul dominant pentru a decide alocarea de capital;
- Concurența fiscală poate împiedica aplicarea unor cote de impozitare progresive şi realizarea distribuției veniturilor;
- Practicile fiscale dăunătoare pot exista atunci, când regimurile fiscale sunt proiectate pentru a reduce baza de impozitare a altor țări.

Concurența fiscală poate apărea atunci, când un regim de impozitare este orientat spre atragerea investițiilor şi economiilor cu o altă țară de origine.

Situația în domeniul impozitelor indirecte. Eforturile de armonizare fiscală în Uniunea Europeană a fost orientată, în primul rând, spre impozitele indirecte pentru eliminarea obstacolelor în stabilirea libertăților de circulație a bunurilor, serviciilor şi capitalurilor, precum şi pentru a elimina controlul la frontiere si a limita concurența fiscala neloială între state. In acest context, strategia fiscala a Comunității Europene, a fost concentrată pe taxele vamale, accizele şi taxa pe valoarea adăugată, care au fost instituite şi implementate printr-un număr mare de directive ca bază juridică, pentru fiecare domeniu în parte, având loc o transmitere de competențe în favoarea Comunității, sau o limitare a competenței statelor-membre [1].

În domeniul taxelor vamale este vorba de o competență exclusivă a Comunității, în care statele membre nu au dreptul de a taxa atât comerțul intra-comunitar, cât şi comerțul internațional. Comunitatea are abilitatea să adopte legislație sau să încheie tratate internaționale.

Recent, statele membre ale UE au aprobat noile reglementări vamale, stipulate în Codul Vamal Modernizat al Uniunii Europene, care au intrat în vigoare, începând cu 1 noiembrie 2013, şi care au avut ca scop standardizarea procedurilor vamale în cele 28 de state membre, pentru a asigura un nivel echivalent de

control vamal în întreaga Uniune Europeană şi a evita abordarea neuniformă la diferite puncte de intrare şi de ieşire de pe teritoriul comunității [3].

În legislația vamală modernizată a UE au fost introduse mai multe simplificări vamale pentru operatorii economici autorizați. Totodată, declararea electronică a devenit o procedură obligatorie, precum şi comunicarea on-line între agenții economici importatori/exportatori şi autoritățile vamale. De asemenea, se prevedea aplicarea armonizată de către statele membre a controlului vamal, care să fie bazat pe un cadru comun şi electronic de gestionare a riscurilor.

Reglementările fiscale ale UE la nivelul accizelor sunt realizate prin 6 Directive ale Consiliului UE (ultima din care este cu numărul 2003/96/CE din 27 octombrie 2003 privind restructurarea cadrului comunitar de impozitare a produselor energetice şi a electricității) [4].

Produsele supuse accizelor printr-un regim comun sunt: uleiurile minerale, energia electrică, produsele energetice, alcoolul şi produselor din alcool, tutunul şi produsele din tutun. Aceste produse sunt impozitate în statul, în care acestea sunt consumate, iar circulația acestora se efectuează în regim suspensiv prin intermediul unor antrepozite fiscale, cu obligativitatea întocmirii de documente fiscale însoțitoare. Armonizarea a fost legată de introducerea unor accize minime, iar statele membre au fost cele, care au hotărât stabilirea nivelului exact al acestora (care, la rândul său, nu poate depăşi limita minimă impusă prin directivă).

O situație contradictorie s-a format în domeniul TVA, unde legislația comunitară a UE nu permite statelor membre instituirea sau menținerea unei alte taxe asupra cifrei de afaceri, însă lasă libertatea fiecărui stat membru să stabilească un nivel al cotelor de impunere, care trebuie să se încadreze într-un interval situat între 15 şi 25% şi cel mult două cote reduse până la cel puțin 5%), adică este vorba de respectarea unui nivel prevăzut de directivele comunitare în materie [1].

Drept urmare, au apărut diferențieri semnificative ale cotelor de impunere (Figura 1).

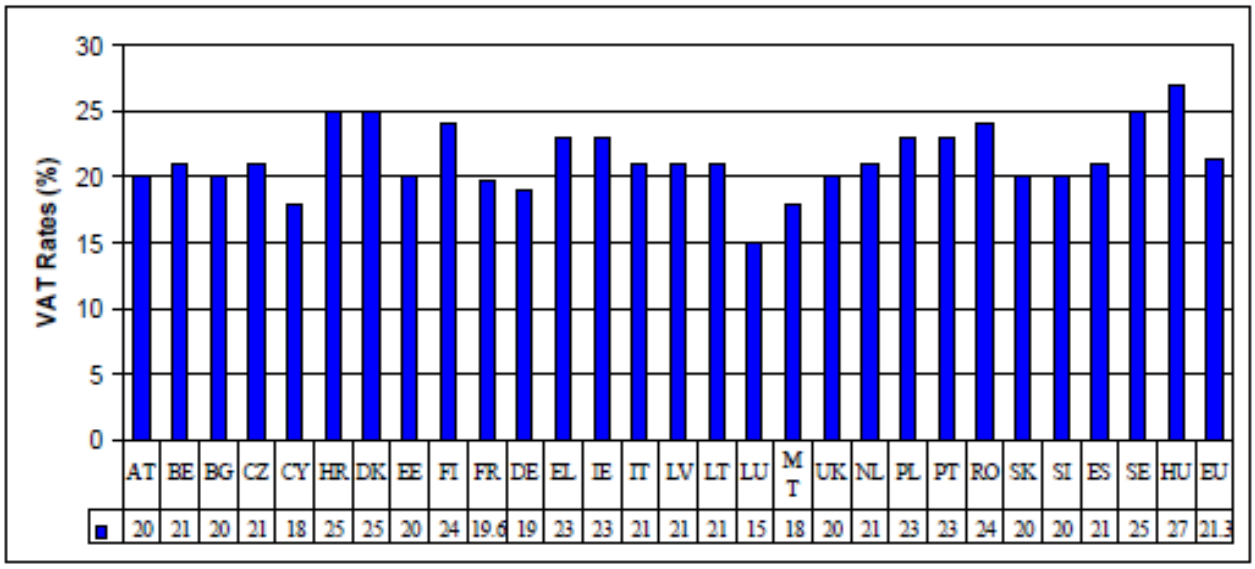
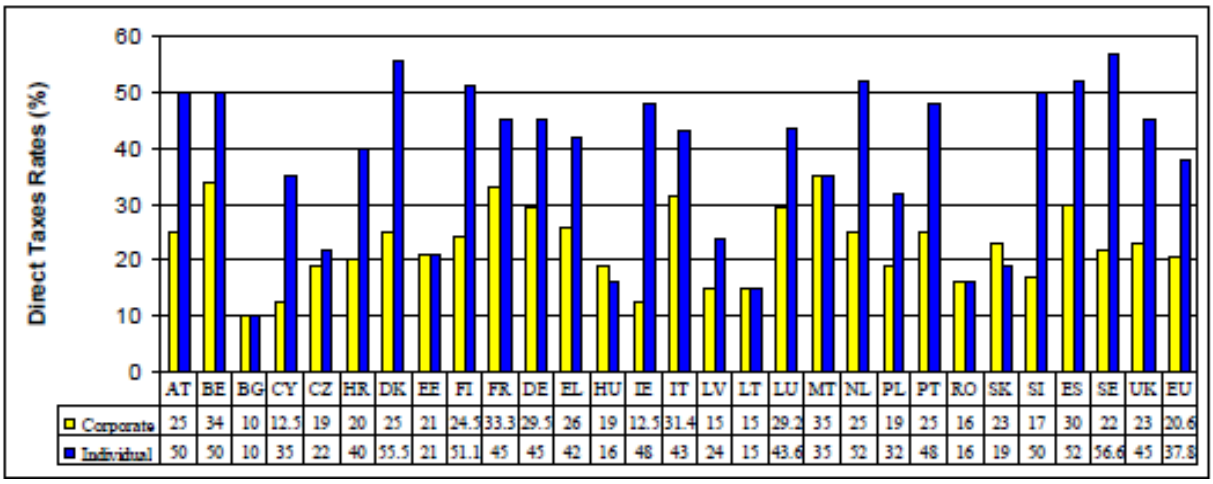


Fig. 1. Cote TVA aplicate în Statele Membre din Uniunea Europeană la 1 iulie 2013
Sursa: [1].

Diapazonul cotelor TVA oscilează între 18%, în Cipru şi Muntenegru, şi 27%, în Ungaria, pe când cota medie a TVA în UE constituie 21,3%.

Realizarea obiectivelor propuse in sfera armonizării impozitelor directe, a fost stânjenită de două obstacole care s-au amplificat reciproc: pe de o parte regula unanimității, care presupune ca toate statele membre ale UE trebuie sa fie de acord cu o decizie comunitara în materie de impozitare (baze sau cote de impozitare), şi pe de alta parte datorita absenței unei convergențe de vederi asupra limitelor acestui demers (structura bazei de impozitare sau limite maxime sau minime ale cotelor de impozitare) [1].

Situația în domeniul impozitelor directe. În Figura 2 este efectuată o prezentare comparativă a ratelor de impozitare a profiturilor realizate de companii, precum şi a veniturilor realizate de persoanele fizice la nivelul statelor membre UE 28.



	AT	BE	BG	CY	CZ	HR	DK	EE	FI	FR	DE	EL	HU	IE	IT	LV	LT	LU	MT	NL	PL	PT	RO	SK	SI	ES	SE	UK	EU
Corporate	25	34	10	12.5	19	20	25	21	24.5	33.3	29.5	26	19	12.5	31.4	15	15	29.2	35	25	19	25	16	23	17	30	22	23	20.6
Individual	50	50	10	35	22	40	55.5	21	51.1	45	45	42	16	48	43	24	15	43.6	35	52	32	48	16	19	50	52	56.6	45	37.8

Fig. 2. Cotele impozitelor directe aplicate asupra profitului companiilor şi veniturilor persoanelor fizice în Uniunea Europeană in anul 2013

Sursa: [1].

Analiza cotelor de impozitare a veniturilor companiilor denotă o discrepanță gigantică: de la nivelul de 10% în Bulgaria până la 34% în Belgia.

În domeniul impozitării veniturilor persoanelor fizice diapazonul ratelor este şi mai mare de la 10% în Bulgaria până la 56,6% Serbia. În unele țări au fost introduse cote suplimentare de impozitare a persoanelor vu venituri înalte. De exemplu, recent în Franța a fost stabilită o rată a impozitului de 75% pentru veniturile mai mari de 1 milion de Euro. Deci, în domeniul impozitelor directe procesul de armonizare s-a soldat cu eşecuri.

În absența unor decizii comunitare cu privire la bazele sau cotele de impunere, s-a recurs la o armonizare structurala care să reglementeze unele domenii, cum ar fii: impunerea veniturilor sucursalelor, filialelor situate în mai multe state membre si eliminarea dublei impuneri, realizarea unui regim fiscal comun aplicabil fuziunilor, divizărilor şi aporturilor la constituirea unei societăți, impozitarea economiilor şi redevențelor ş.a.).

În acest sens, poate fi remarcată stabilirea unei baze de impozitare consolidate comune, care se aplică asupra întregii activități a unei companii indiferent unde îşi desfăşoară activitatea în cadrul Uniunii Europene şi care urmăreşte stabilirea de reguli de calculare separată a rezultatelor fiscale ale fiecărei societăți (sau filiale), de consolidare a acestor rezultate, atunci când există şi alți membri în grup, şi de repartizare a bazei fiscale consolidate fiecărui stat membru eligibil. Repartizarea bazei fiscale consolidate urmează să se facă printr-o formulă care să includă trei factori cu valoare egală (forța de muncă, active şi vânzări).

Concluzii. Procesul de armonizare fiscală în UE demonstrează existența unei strategii fiscale cu obiective comune, însă realizarea lor este diferită. În domeniile, în care aceasta este posibil, statele membre recurg la prerogativele suveranității fiscale şi, într-o anumită măsură, la competiția fiscală.

Referințe bibliografice

1. CHILAREZ, D., ENE, G.-S. Armonizare si competitie fiscala la nivelul Uniunii Europene [accesat 15 octombrie 2014].
   Disponibil: http://www.strategiimanageriale.ro/images/images_site/articole/article_3a5744edeef192e0d12f8e9a8446293c.pdf
2. GÖNDÖR, M. Armonizare reglementată vs competiție fiscală în domeniul impozitării directe europene. In: Studia Universitatis Petru Maior. Series Oeconomica. 2011, anul V, pp. 37-54.
3. Noul Cod Vamal al UE va intra în vigoare la 1 noiembrie. 2013, 18 octombrie [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: http://trm.md/ro/international/noul-cod-vamal-al-ue-va-intra-in-vigoare-la-1-noiembrie/
4. TOMA, E. Analiza stadiului armonizării fiscale în Uniunea. In: Studia Universitatis "Vasile Goldiş", Arad. Seria Ştiințe Economice. 2009, anul 19, nr. 1-4, pp. 258-265 [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: http://www.ceeol.com/aspx/issuedetails.aspx?issueid=61bca7ca-4733-4654-8cb5-1cb048804a05 &articleId=397cfb33-49a9-4554-8d9d-f277b67ade9a

Recomandat spre publicare: 18.04.2014

CONSTRÂNGERILE ÎN ADMINISTRAREA TAXEI PE VALOAREA ADĂUGATĂ ŞI OBIECTIVELE DE ARMONIZARE LA CERINȚELE UNIUNII EUROPENE

LAURA AFTENI[1], cercet. şt., INCE
ANGELA TIMUŞ, dr., conf.cercet., INCE

Obiectivul economic al Uniunii Europene constă în crearea unei pieţe pe care să concureze companiile şi nu statele membre, în condiţii de concurenţă loială. Prin urmare, este necesară armonizarea sistemului privind taxa pe valoarea adăugată, astfel încât să se elimine, pe cât posibil, factorii care pot denatura condiţiile concurenţei, atât la nivel naţional, cât şi la nivel comunitar.

Cuvinte cheie: *administrarea fiscală, armonizarea legislației fiscale, fiscalitatea, impozite indirecte.*

European Union's economic objective is to create a market where companies and not the member states compete under conditions of fair competition. It is therefore necessary to harmonize the VAT system so as to eliminate as far as possible, factors which may distort conditions of competition, both at national and at EU level.

Key words: *fiscal management, harmonization of tax legislation, taxation, indirect taxes.*

JEL Classification: F36, F65, H20, H25, H32

Introducere. Problema perfecţionării impozitării indirecte, şi în special a taxei pe valoarea adăugată, prezintă un interes major pentru Republica Moldova. Începând cu anul 1994, când a fost adoptată Legea cu privire la taxa pe valoarea adăugată, dar care însă a început să fie aplicată doar din 1998, sunt puse în discuţie diverse probleme ce ţin de cota şi modalitatea aplicării acesteia, precum şi volumul şi structura cotelor reduse.

TVA este o sursă importantă în bugetul de stat. Din punctul de vedere al fiscalităţii, TVA este o sursă importantă în bugetul de stat, având un caracter stabil şi flexibil. Faptul că ponderea consumului în PIB are o variaţie nesemnificativă, denotă caracterul stabil al TVA în calitate de sursă de venituri. Din motiv că, TVA este calculat pe o bază curentă, el este un instrument fiscal flexibil: o modificare a ratei fiind imediat reflectată asupra mărimii veniturilor. Fiind un impozit pe tranzacţii, TVA este o taxă sigură şi relativ uşor de înţeles. Pentru că taxa este aplicată tuturor vânzărilor din sectorul de afaceri, baza ei serveşte mai puţin interpretărilor decât baza impozitului pe venit.

Astfel, avantajele majore ale impozitului indirect sunt următoarele:

- este un impozit care stimulează conformarea: pentru că necesită justificarea dreptului de deducere, fiecare agent economic este cointeresat să obţină de la furnizori facturi fiscale în scopul certificării plăţii TVA până la stadiul respectiv;
- este o sursă de venit foarte solidă şi stabilă, ceea ce explică şi utilizarea TVA în calitate de sursă de finanţare a bugetului;
- TVA este cea mai "eficientă" taxă din punctul de vedere al raportului dintre colectare şi cheltuielile de administrare. Majorarea TVA cu 1 p.p. produce venituri suplimentare echivalente cu 0,4% din PIB.

Cu siguranţă, aceste caracteristici sunt importante pentru economia naţională, deoarece orice stat în mare parte se bazează pe forţele pieţei interne pentru alocarea resurselor economice, şi are nevoie de taxe pe bunuri şi servicii care nu interferează neintenţionat cu forţele respective. În mod similar, integrarea economiilor lor cu alte ţări industrializate cere un sistem de impozitare care nu ar denatura comerţul internaţional. Pe de altă parte, rolul guvernului în dezvoltarea infrastructurii umane şi fizice şi în asigurarea persoanelor sărace şi vârstnicilor este de dorit să rămână substanţial. În acest caz cerinţele financiare pot fi întrunite de un impozit neutru din punct de vedere al produsului, factorilor şi veniturilor, cum este taxa pe valoarea adăugată.

Problemele administrării taxei pe valoarea adăugată şi obiectivele de armonizare la cerinţele Uniunii Europene. Strategia nouă cu privire la taxa pe valoarea adăugată, ca parte integrantă a noii strategii de impozitare în UE până în 2020 determină politica privind TVA în funcţie de două obiective: pe termen

[1]*© LAURA AFTENI, laura.afteni@mail.ru*

scurt – consolidarea fiscală şi redresarea economică mai rapidă, şi pe termen lung – creşterea economică şi consolidarea competitivității [1]. Conform estimărilor CE, statele membre colectează doar 55% din potențialul veniturilor din TVA din cauza scutirilor şi cotelor reduse aplicate. Conceptul cu privire la sistemul ideal de TVA susținută în prezent de către UE, OCDE şi FMI, se bazează pe aplicarea cotei unificate, o bază mai largă de impozitare şi un număr redus de scutiri. Un astfel de sistem ar oferi un caracter maxim de neutralitate fiscală şi ar creşte eficiența colectării de TVA, fără creşterea poverii fiscale. O parte semnificativă a economiei neformale ar fi inclusă în fluxurile regulate, prin lărgirea bazei de impozitare şi reducerea cotei standarde de TVA, deoarece „costurile" evaziunii fiscale şi activităților economice neformale ar depăşi obligațiile fiscale. În final, cotele unificate mai mici au o influență regresivă mai slabă asupra gospodăriilor cu venituri mici, decât impactul cotelor standarde înalte asupra costurilor de energie, utilități, comunicații şi altele, care fac parte din cele mai mari cheltuieli ale majorității gospodăriilor.

În acest sens, putem menționa că sistemul fiscal al Republicii Moldova corespunde obiectivelor politicii fiscale ale UE, având o singură cotă redusă de 8% la o gamă restrânsă de bunuri şi servicii [2]:

- livrările de pâine şi produselor de panificație, laptelui şi produselor lactate în Moldova;
- livrările/importul de produse farmaceutice şi zahărului produs din sfeclă de zahăr;
- livrările/importul de gaze naturale şi gaze lichefiate;
- produse agricole.

Principalele deficiențe ale sistemului actual al TVA în Moldova sunt generate de scutirile de la plata TVA şi de procedura anevoioasă de restituire a TVA. Legislația avantajează agenții economici îngăduind scutiri/amânări de la plata TVA – pentru bunurile importate care constituie contribuție în natură la capitalul firmei şi pentru importul de echipament şi utilaje [2]. Inspectorii fiscali sunt obligați să verifice că nu s-au emis cereri frauduloase pentru un utilaj/echipament scutit de la plata TVA şi folosit totodată pentru o amânare de la plata TVA. Neutilizarea deplină a mecanismului de monitorizare în vederea depistării în timp a tranzacțiilor efectuate între contribuabili plătitori de TVA şi agenți economici anulați ca plătitori ai TVA, permite contribuabililor de a beneficia de o vacanță fiscală la achitarea TVA.

Conform legii, orice surplus de TVA corespunzător importurilor față de TVA corespunzătoare producției este rambursat după 45 de zile. Dacă un agent economic solicită o restituire de TVA el trebuie să demonstreze lipsa de obligații fiscale neonorate către stat. Perioada mare de timp necesară pentru o astfel de justificare permite întârzierea plății. Deseori, diferențierea cotelor de TVA oferă agenților economici pârghii pentru evaziune şi fraudă – prin emiterea actelor false pentru exporturi sau pentru bunuri de capital care nici nu au constituit obiectul importului.

În general, evaziunea fiscala cu implicarea TVA acoperă un spectru larg de fraude, inclusiv:

1. Persoanele juridice impozabile neînregistrate;
2. Ascunderea vânzărilor şi/sau achizițiilor;
3. Falsificarea facturilor fiscale;
4. Manipularea datoriilor şi aplicarea diverselor scheme contabile;
5. Frauda cu implicarea firmelor fantome;
6. Contrabanda.

Conform raportului auditului administrării veniturilor publice de către Serviciul Fiscal de Stat pe anul 2012 [3], abaterile de la procesul de restituire a TVA sunt cauzate de:

- abordarea neuniformă a procesului de examinare a cererilor şi de adoptare a deciziilor privind metoda de realizare a restituirii TVA din buget;
- imixtiunea şefului IFPS, în perioada de conducere a instituției (03.08.2012-15.02.2013), în procesul de restituire a TVA;
- încălcarea cadrului legal şi folosirea diferitelor metode/motive neîntemeiate pentru tergiversarea termenelor de acceptare/respingere a cererilor privind restituirea TVA, precum şi acceptarea, în unele cazuri, în mod nejustificat a restituirii acesteia.

Astfel, respingerea nemotivată şi neîntemeiată a cererilor de restituire a TVA, tergiversarea termenelor de examinare a dezacordurilor în legătură cu aşteptarea intrării în vigoare a noilor modificări în legislație în favoarea contribuabililor, aplicarea nemotivată a unor amenzi pentru încălcările fiscale, au condiționat creşterea numărului de contestații depuse de contribuabili, precum şi au diminuat plățile aferente încasărilor în buget cu 36,8 mil.lei.

În ceea ce priveşte **evaziunea fiscală**, pot fi notificate următoarele principale recomandări:

1. Notificarea privind incriminările din partea instituțiilor de control fiscal/financiar (Serviciul Fiscal de Stat, Ministerul Finanțelor) ar trebui transmise imediat către organismele de anchetă şi urmărire penală;

2. Metodele de investigație în cazurile fiscale/financiare ar trebui să cuprindă şi proceduri de urgență pentru a facilita o recuperare rapidă a prejudiciilor, identificării infractorilor şi stabilirii răspunderii acestora (diminuând în acest fel rata nerecuperărilor);

3. Un control sporit al înregistrării diverselor tipuri de active si venituri;

4. O implicare mai activa a Camerei Înregistrării de Stat în verificarea autenticității documentelor depuse de companii pentru înregistrarea sediilor şi a altor puncte de lucru (diminuând în acest fel numărul companiilor fictive).

Un indicator care vorbeşte despre eficiența administrării TVA, baza de impozitare şi nivelul de respectare a veniturilor fiscale, este ***Rata veniturilor din TVA*** (VAT Revenue Ratio). Acesta compară veniturile efective din TVA, cu cele teoretice, care ar fi fost colectate dacă TVA ar fi aplicat asupra consumului final în întregime. O valoare scăzută a indicatorului sugerează că scutirile, ratele reduse sau evaziunea fiscală au un impact semnificativ.

Conform [4], acest indicator, în 2012, din cauza multiplității cotelor TVA reduse, scutirilor şi/sau fraudelor şi evaziunii fiscale, în EU-28 este de 55,03%. Situația variază de la o țară la alta, astfel rata veniturilor colectate din TVA pentru Grecia a constituit 36,7%, iar pentru Luxemburg – 112,1% (Figura 1).

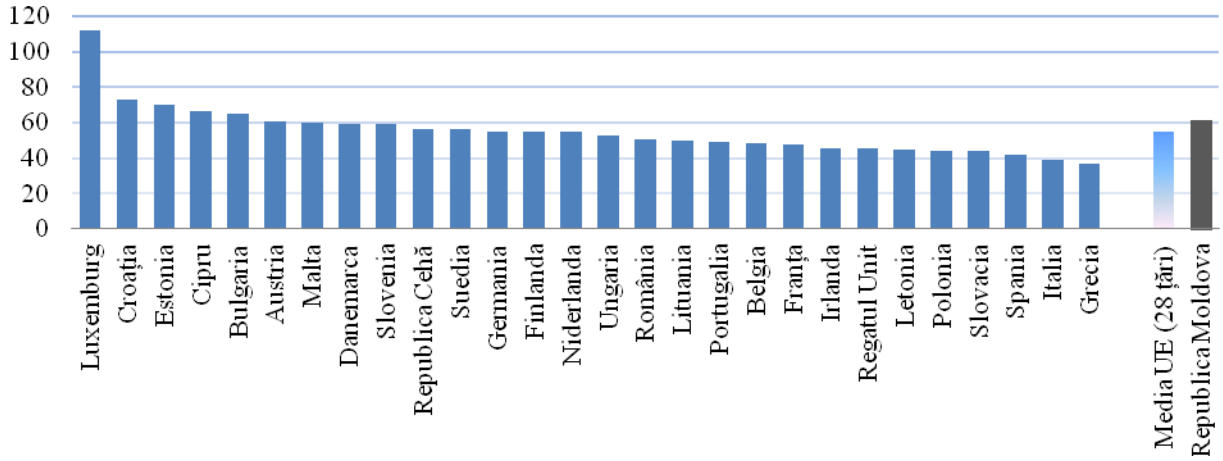


Fig. 1. Rata veniturilor colectate din TVA în UE, 2012

Sursa: [4] şi calculele autorilor în baza surselor [5] şi [6].

Douăsprezece țări din statele membre ale UE au colectat mai puțin de 50% din venitul teoretic posibile. Zece țări au colectat între 50 şi 60%, şi doar 6 țări – Luxemburg, Croația, Estonia, Cipru, Bulgaria şi Austria – au înregistrat o rată mai mare de 60%: Austria – 60,6%, Bulgaria – 65,1%, Cipru – 66,2%, Estonia – 70,1%, Croația – 72,8% şi Luxemburg – 112,1%. Rata de 61,2% (calculele autorilor în baza surselor [5] şi [6]), înregistrată în Republica Moldova, ne situează în clasamentul cu țările ce au înregistrat cea mai înaltă rată de colectare a TVA.

Referitor la armonizarea legislației fiscale cu cerințele UE, putem menționa, că pe parcursul anului 2014 au fost operate un şir de modificări ai Codului Fiscal în domeniul Taxei pe Valoarea Adăugată (articolele 94, 96, 101, 103, 104 şi 108). De asemenea, au fost operate modificări la *Legea nr.1417-XIII din 17.12.1997 pentru punerea în aplicare a titlului III al Codului fiscal* (articolul 4 a fost completat cu 5 alineate care prevăd, la solicitarea importatorilor agenți economici producători, prelungirea termenului de plată a TVA pentru perioada ciclului de producție, dar nu mai mult de 180 de zile, la materia primă).

Concluzii. Cu toate acestea, în scopul armonizării legislației cu privire la TVA la cerințele UE mai, este necesar să se realizeze următoarele acțiuni:

1. Creşterea eforturilor în vederea depistării agenților economici ce activează în economia neformală şi exercitarea controlului asupra întreprinderilor mai profitabile;
2. Definirea mai bună a noțiunilor de: persoană impozabilă, momentul livrării, bazei de impozitare, creditare sau reducere a TVA-ului, loc al livrării serviciului, drept de deducere a altor taxe etc.;
3. Restaurarea integrității şi încrederii în administrarea fiscală corectă prin simplificarea procedurii de restituire şi rambursarea de TVA în intervalul de timp stabilit de lege; şi crearea/implementarea unui sistem care să aplice strategii diferite pentru tipuri de non-conformitate diferite;

4. În vederea determinării eficienței administrării fiscale se recomandă calcularea în dinamică a indicatorilor de eficiență: rata veniturilor colectate din TVA, rata implicită de impozitare a consumului, muncii şi a capitalului; lacunele politicii fiscale; decalajul TVA; obligațiile teoretice fiscale cu privire la TVA (VTTL – VAT Theoretical Tax Liability); indicatori de măsurare a evaziunii fiscale.

Referințe bibliografice

1. ANTIĆ, D. Implications of introducting the differentiated VAT rate in Bosnia and Herzegovina. Banjaluka, 2011, 22 august [accesat 1 aprilie 2014]. Disponibil: http://www.oma.uino.gov.ba/publikacije/Sazetak_en.pdf
2. Codul Fiscal al Republicii Moldova. Titlul III: nr. 1163 din 24.04.1997. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2005, ediție specială.
3. Hotărârea Curții de Conturi privind Raportul auditului administrării veniturilor publice de către Serviciul Fiscal de Stat pe anul 2012: nr. 40 din 17.07.2013. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2013, nr. 198-204, art. 37.
4. EUROPEAN COMMISSION. Tax reforms in EU Member States 2014. Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability: report. European Union. 2014 [accesat 1 aprilie 2014]. Disponibil:http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2014/pdf/ee6_en.pdf
5. Moldova - Final consumption expenditure [accesat 1 aprilie 2014]. Disponibil: http://www.indexmundi.com/facts/moldova/final-consumption-expenditure
6. Evoluția bugetului public național în anii 2000-2013 [accesat 1 aprilie 2014]. Disponibil: http://mf.gov.md/reports/evolutia_bpn" http://mf.gov.md/reports/evolutia_bpn

Recomandat spre publicare: 10.09.2014

PIAȚA FINANCIARĂ – INSTITUȚIE CHEIE PENTRU ATRAGEREA INVESTIȚIILOR

TATIANA COLESNICOVA[1], dr., conf. cercet., INCE
ION MOROZNIUC, cercet. şt., INCE

Piața financiară nebancară încă nu corespunde cerințelor actuale de dezvoltare a economiei statului şi nu a devenit o sursă importantă de atragere a investițiilor în sectorul real al economiei. Pentru a schimba această situație, pentru a crea o piață financiară contemporană este necesar de a înlătura impedimentele şi de a valoriza oportunitățile existente, în special a celor care țin de menținerea stabilității economice şi de disponibilitatea organizațiilor internaționale şi țărilor donatoare de a acorda asistență tehnică pentru dezvoltarea pieței financiare nebancare.

Cuvinte cheie: *piața primară, piața secundară, emisiuni suplimentare, piața bursieră, tranzacție, piața de capital.*

The financial market still does not correspond the current requirements of the state economy development and does not become an important source of attracting investments into the real sector. For the change this situation, for the creating a modern financial market is necessary to remove obstacles and to build on existing opportunities, especially those which are related to maintaining economic stability and the availability of international organizations and donor countries to provide technical assistance to non-banking financial market development.

Key words: *primary market, secondary market, additional shows, over-the-counter (OTC) trading, transactions, stock market.*

JEL Classification: G0, H6, H61, H68, H72

Introducere. Comisia Națională a Valorilor Mobiliare, prin Legea 129-XVI din 2007, a fost reorganizată în Comisia Națională a Pieței Financiare (CNPF), care este o autoritate autonomă a administrației publice centrale, reglementează şi autorizează activitatea participanților la piața financiară nebancară şi supraveghează respectarea legislației de către aceştia. Modelul de reglementare şi supraveghere se bazează pe practicile internaționale şi are ca scop contracararea imperfecțiunilor pieței, sporind astfel stabilitatea financiară, protecția consumatorului şi funcționarea echitabilă şi eficientă a pieței financiare.

CNPF dispune de o infrastructură care include Bursa de Valori a Moldovei (BVM), Depozitarul Național de Valori Mobiliare al Moldovei (DNVM), 10 registratori independenți, 21 brokeri/dealeri, 4 companii de administrare fiduciară a investițiilor, 4 companii de estimare a valorilor mobiliare. Această infrastructură a pieței autohtone, în linii generale, corespunde schemelor structurale existente pe piețele valorilor mobiliare internaționale.

Un rol decisiv în asigurarea creşterii economice în condițiile extinderii şi aprofundării reformelor bazate pe principiile economiei de piață, aparține pieței financiare în ansamblu şi participanților acesteia în parte. Piața financiară este unicul din principalele mecanisme de atragere a investițiilor şi de redistribuire a capitalului, servind drept furnizor principal al resurselor investiționale prin transformarea economiilor în investiții.

Ca autoritate unică de reglementare şi control a mai multor sectoare ale pieței financiare nebancare, inclusiv a valorilor mobiliare, asigurărilor, asociațiilor de economii şi împrumut şi organizațiilor de microfinanțare, CNPF, trebuie să acorde o atenție deosebită asigurării transparenței privind activitatea sa şi dezvoltarea pieței. Scopul măsurilor întreprinse pe termen mediu este susținerea dezvoltării pieței de capital, pieței asigurărilor, pieței fondurilor nestatale de pensii şi pieței microcreditelor prin reducerea riscurilor şi vulnerabilităților, sporirea transparenței, actualizarea reglementărilor conform celor mai bune practici internaționale şi încurajarea introducerii unor instrumente financiare noi cu asistența tehnică din partea instituțiilor financiare internaționale. În aceste condiții Guvernul urmează să consolideze cadrul de supraveghere şi reglementare a sistemului financiar, să asigure transparența în vederea promovării stabilității şi dezvoltării continue.

[1] ***TATIANA COLESNICOVA, ctania@gmail.com***

La finele anului 2012, în Registrului de Stat al Valorilor Mobiliare (RSVM) erau înregistrate 3028 societăți pe acțiuni. În perioada anilor 1992-2012 din RSVM au fost radiate 792 societăți pe acțiuni ca rezultat al lichidării sau reorganizării acestora. Pe parcursul anului 2012 au fost înregistrate 113 emisiuni de valori mobiliare în volum total de 1,11 mlrd. lei, din care: 17 emisiuni efectuate la constituirea societăților pe acțiuni şi 96 emisiuni suplimentare.

Potrivit RSVM, cumulativ pe toată perioada de activitate a pieței valorilor mobiliare, au fost înregistrate emisiuni de valori mobiliare în volum total de 24,6 mlrd. lei, dintre care: 13,0 mlrd. lei – volumul acțiunilor plasate la înființarea societăților pe acțiuni şi 11,6 mlrd. lei – volumul acțiunilor plasate prin emisiuni suplimentare de acțiuni şi emisiuni de obligațiuni. Emisiunile suplimentare de valori mobiliare constituie instrumente eficiente în procesul de atragere a investițiilor pe termen lung în sectorul real al economiei, necesare societăților pe acțiuni pentru realizarea programelor investiționale. Pe parcursul anului 2012 pe **piața primară** a valorilor mobiliare a fost înregistrată o tendință de descreştere atât a numărului total de emisiuni de valori mobiliare, cât şi a volumului emisiunilor de acțiuni.

Piața financiară – instituție cheie pentru atragerea investițiilor

Interesul investitorilor autohtoni şi străini pentru valorile mobiliare ale societăților pe acțiuni, a fost redus în urma crizei financiare mondiale şi mai apoi economice, dar trebuie luate în calcul şi multiplele disfuncționalități ale pieței valorilor mobiliare, care aşa şi n-a devenit pe parcursul anilor un instrument eficient de finanțare a economiei reale. Dacă până la criză creşterea spectaculoasă a indicilor bursieri s-a datorat în special procurării de către aceştia a acțiunilor băncilor comerciale, apoi după criză, majoritatea investitorilor a fost preocupată de starea lucrurilor de pe pieţele lor de bază, care de asemenea erau afectate de criză. Mulți dintre ei au părăsit piața moldovenească (ea fiind percepută ca una cu un nivel foarte sporit de risc), alții au încetat să mai procure valori mobiliare. Astfel, a scăzut cererea şi a crescut oferta, ceea ce inevitabil a dus la scăderea prețurilor.

Volumul total al investițiilor străine atrase prin intermediul pieței primare a valorilor mobiliare pe parcursul anului 2012 a constituit 428,3 mil. lei, înregistrând o descreştere cu 331,9 mil. lei sau cu 43,7% față de anul precedent. Dar, majoritatea absolută a investițiilor străine au fost atrase prin intermediul emisiunilor suplimentare, volumul cărora a constituit 86,0% din totalul emisiilor.

Potrivit datelor statistice, tranzacțiile înregistrate în perioada anului 2012 pe pieţele bursieră şi extrabursieră au constituit doar 4,4 mii unități, în descreştere de peste 52 de ori comparativ cu anul de până la criză (2008). O pondere absolută a rezultatelor negative în raport cu anul 2008 a fost înregistrată pe piața extrabursieră. În anul 2012, au fost înregistrate 17 emisiuni de constituire a societății pe acțiuni în volum de 356,2 mil. lei şi 96 emisiuni suplimentare de acțiuni în volum de 749,8 mil. lei. În aceeaşi perioada din RSVM au fost excluse valorile mobiliare a 45 societăți pe acțiuni. Astfel, se poate concluziona că, culmea impactului crizei în domeniul pieţelor financiare a fost atinsă în anii 2010-2012, Tabelul 1 şi 2.

Tabelul 1

Evoluția tranzacțiilor înregistrate comparativ cu anii precedenți, mii unități

	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2009/ 2008, %**	**2010/ 2009, %**	**2011/ 2010, %**	**2012/ 2011, %**
Numărul total al tranzacțiilor înregistrate dintre care:	232	217,4	5,7	5,3	4,4	93,7	2,6	93,5	83,0
pe piața bursieră	3,2	0,34	2,6	2,0	1,9	10,6	7,6 ori	78,0	95,0
pe piața extrabursieră	228,8	217,1	3,1	3,3	2,5	94,9	1,4	106,0	60,6

Sursa: Elaborat de autori conform datelor CNPF.

Tabelul 2

Evoluția valorilor mobiliare emise, mil. lei

	2006	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2012/ 2011, %**
Emisiuni înregistrate la înființarea societăților pe acțiuni	0,7	209,4	18,9	26,2	5,6	26,2	356,2	>200.
Emisiuni suplimentare de acțiuni	677,4	1065,1	795,3	618,0	851,8	1363,1	749,8	55,0
Total	**683,7**	**1274,5**	**814,1**	**644,2**	**857,4**	**1389,3**	**1106,**	**79,6**

Sursa: Elaborat de autori conform datelor BNS şi CNPF.

În anul 2012 au fost efectuate tranzacţii cu valori mobiliare corporative (piaţa bursieră şi extrabursieră) în volum de 1251,5 mil. lei, fiind în scădere cu 688,5 mil. lei (-35,5%) faţă de volumul tranzacţiilor efectuate în anul 2011. Volumul valorilor mobiliare emise, de asemenea, a evoluat sub nivelul anului precedent cu 283,3 mil. lei (20,4%), Tabelul 3.

Tabelul 3

Evoluţia indicatorilor de monitorizare

	2009	**2010**	**2011**	**2012** Prevăz.	**2012** efectiv
Volumul total al emisiunilor de valori mobiliare, mil. lei	644,2	857,4	1389,3	950,0	1106,0
Volumul total al tranzacţiilor cu valori mobiliare, mil. lei	621,9	559,1	1940,0	900,0	1251,5
Volumul tranzacţiilor bursiere, mil. lei	141,2	267,9	241,9	600,0	623,3
-în raport cu volumul total al tranzacţiilor cu valori mobiliare, %	22,7	47,9	12,5	65,0	49,8
Volumul investiţiilor străine atrase prin emisiunile de valori mobiliare,mil. lei	319,7	460,9	760,1	520,0	428,3
-în raport cu volumul total al emisiunilor de valori mobiliare, %	49,6	54,0	55,0	55,0	38,7

Sursa: Elaborat de autori conform datelor oficiale ale BNS şi a CNPF.

Pe **piaţa bursieră,** în anul 2012, au fost înregistrate 1877 de tranzacţii în volum total de 623,3 mil. lei, înregistrând o creştere cu 381,4 mil. lei a volumului tranzacţiilor faţă de anul 2011, dar reducându-se cu 169 de tranzacţii a numărului tranzacţiilor. Numărul total de valori mobiliare tranzacţionate prin intermediul Bursei Valorilor Mobiliare (BVM), în anul 2012, a constituit 20,2 mil. unităţi, înregistrând o descreştere cu 6,1 mil. unităţi faţă de anul 2011, Tabelul 4.

Tabelul 4

Dinamica indicatorilor pieţei bursiere

	2010	**2011**	**2012**
Volumul tranzacţiilor, mil. lei	267,9	241,9	623,3
Numărul tranzacţiilor, unităţi	2601	2046	1877
Numărul emitenţilor a căror valori mobiliare au fost tranzacţionate, unităţi	240	245	206
Numărul valorilor mobiliare tranzacţionate,mil. unităţi	28,8	26,3	20,2

Sursa: date oficiale ale BNS şi a CNPF.

Din numărul total al tranzacţiilor efectuate în anul 2012 pe piaţa bursieră, au fost efectuate 206 tranzacţii de emisiuni de valori mobiliare (VM), cu 39 emisiuni sub nivelul anului precedent. Emitenţii au emis cca 20,2 milioane unităţi de valori mobiliare în volum total de 623,3 mil lei, ce constituie o sporire de aproape 2,6 ori, Tabelul 5.

Tabelul 5

Evoluţia indicatorilor principali ai pieţei bursiere, unităţi

	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**Rata creşterii, %**			
						2009/ 2008	**2010/ 2009**	**2011/2 010**	**2012/2 011**
Numărul tranzacţiilor	3166	1570	2601	2046	1877	49,6	165,7	78,7	91,7
Numărul emitenţilor	392	289	240	245	206	73,7	83,0	102,0	84,1
Numărul VM emise şi tranzacţionate (mil. unităţi)	50,8	22,8	28,8	26,3	20,2	44,9	126,3	91,3	76,8
Volumul (mil. lei)	996,8	141,2	267,9	241,9	623,3	14,2	189,7	90,3	>2 ori

Sursa: Elaborat de autori conform datelor oficiale ale BNS şi a CNPF.

Pe segmentul **extrabursier,** în anul 2012, au fost efectuate 2521 de tranzacții prin care s-au tranzacționat 41,5 mil. acțiuni în valoare totală de 628,2 mil.lei, în scădere comparativ cu anul 2011 cu 1,07 mild. lei sau de 2,7 ori, Tabelul 6.

Tabelul 6

Evoluția tranzacțiilor pe segmentul extrabursier pe tipuri

	Volumul total al tranzacțiilor, mil. lei			2012 / 2011, mil. lei	Ponderea în volumul total al tranzacțiilor, %		
	2010	2011	2012		2010	2011	2012
Vânzare – cumpărare	24,7	136,3	33,6	-102,7	8,5	8,0	5,3
Tranzacții realizate în temeiul hotărârilor judecătorești	27,3	555,1	83,4	-471,7	9,4	32,7	13,3
Tranzacții de vânzare-cumpărare cu participarea Agenției Proprietății Publice	1,8	0,2	32,4	32,2	0,6	0,0	5,2
Depuneri de valori mobiliare ca aport la capitalul social	170,6	634,1	221,6	-412,5	58,6	37,3	35,3
Moșteniri	5,4	7,6	6,1	-1,5	1,8	0,5	1,0
Donații	17,6	21,8	38,0	16,2	6	1,3	6,0
Succesiune în urma dizolvării sau reorganizării acționar persoană juridică	28,0	296,9	119,3	-177,6	9,6	17,5	19,0
Alte tranzacții	15,9	46,0	93,8	47,8	5,5	2,7	14,9
TOTAL	291,3	1698,0	628,2	-1 069,8	100	100	100

Sursa: Elaborat de autori conform datelor CNPF.

Evoluția tranzacțiilor cu valori mobiliare pe parcursul ultimului deceniu este caracterizată prin datele statistice din Tabelul 7, care denotă faptul că criza mondială a lăsat urme accentuate în activitatea pieței financiare atât pe piața bursieră cât şi pe cea extrabursieră. După trei ani de la criză, încă nu a fost atins volumul de valori mobiliare tranzacționate în anul de până la criză (2008) cu toate că ritmul de creştere în perioada post criză a fost pozitiv. De menționat, că volumul total de valori mobiliare tranzacționate în anul 2012 a constituit 1,25 mild. lei, ori 57,5% din volumul obținut în anul 2008 şi 64,5% comparativ cu anul 2011.

Tabelul 7

Evoluția tranzacțiilor cu valori mobiliare, mil. lei

	Volumul valorilor mobiliare tranzacționate								2012/2011	
	2001	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	+;-	%
Piața bursieră	275,6	216,3	1233,4	996,9	141,2	267,9	242,0	623,3	381,3	>2or
Piața extrabursieră	331,8	342,8	617,0	1181,0	480,7	291,3	1698,	628,2	-1069,8	37,0
Total	**607,4**	**558,7**	**1850,4**	**2177,9**	**621,9**	**559,2**	**1940,**	**1251,5**	**-688,5**	**64,5**

Sursa: Elaborat de autori conform datelor BNS şi a CNPF.

Pe parcursul anului 2012, volumul emisiunilor totale şi suplimentare de acțiuni pe piața primară, a înregistrat descreştere. În această perioadă, au fost efectuate 17 emisiuni de acțiuni constitutive şi 96 de emisiuni de acțiuni suplimentare (în descreştere cu 20% față de anul 2011). De asemenea şi valoarea acțiunilor emise în anul 2012 a scăzut considerabil cu (20,4%) față de anul precedent şi a constituit în total 1,11 mild. lei. De menționat, că acțiunile constitutive emise au evaluat în volum de 356,2 mil. lei, înregistrând o creştere de 13,6 ori, iar cele suplimentare –748,9 mild. lei – în scădere cu 45,0% comparativ cu anul precedent. Trebuie de accentuat că emisiunile suplimentare de valori mobiliare constituie instrumente eficiente în procesul de atragere a investițiilor pe termen lung în sectorul real al economiei, necesare societăților pe acțiuni pentru realizarea programelor investiționale, Tabelul 8.

Tabelul 8

Volumul acțiunilor emise pe piața primară în raport cu anii precedenți

	2008	2009	2010	2011	2012	2008/ 2007 %	2009/ 2008%	2010/ 2009%	2011/ 2010 %	2012/ 2011%
Numărul emisiunilor total, (unități), din care:	155	133	84	137	113	178,2	85,8	63,2	163.1	82,5
Constitutive (unități)	26	17	7	17	17	136,8	65,4	41,2	2,4ori	100,0
Suplimentare (unități)	129	116	77	120	96	1,9ori	89,9	66,4	155,8	80,0
Volumul emisiunilor total, mil. lei, inclusiv:	814,2	644,2	857,4	1389,3	1106,0	63,9	79,1	133,1	162,0	79,6
Constitutive (mil. lei)	18,9	26,2	5,6	26,2	356,2	9,0	138,6	21,3	4,7ori	>200
Suplimentare (mil. lei)	795,3	618,0	851,8	1363,1	749,8	74,7	77,7	137,8	160,0	55,0

Sursa: Elaborat de autori conform datelor BNS şi a CNPF.

Pe piața secundară a valorilor mobiliare au fost înregistrate 207 tranzacții cu implicarea persoanelor fizice şi juridice nerezidente, volumul cărora a constituit 1,06 mild. lei. Majoritatea absoluta a investițiilor străine au fost atrase prin intermediul emisiunilor suplimentare. Evoluția tranzacțiilor de vânzare-cumpărare cu valori mobiliare efectuate de către nerezidenți în anul 2012, atestă caracterul preponderent al tranzacțiilor de vânzare, comparativ cu perioada anilor 2007-2009 în care prevala volumul tranzacțiilor de cumpărare. Astfel, volumul tranzacțiilor de vânzare în anul 2012 a constituit 513,5 mil. lei, iar a tranzacțiilor de cumpărare – 202,6 mil. lei. Comparativ cu anul 2011 atât volumul tranzacțiilor de cumpărare cât şi cel al tranzacțiilor de vânzare s-a majorat, respectiv, de 3,8 ori şi de aproape 1,9 ori, Tabelul 9.

Tabelul 9

Structura tranzacțiilor pe piața secundară cu participarea investitorilor străini

		Tipul tranzacțiilor				
		Cumpărări	**Vânzări**	**Moşteniri şi donații**	**Alte**	**Total**
2007	Nr. tranz., unități	656	169	31	56	**912**
	Volumul tranz., mil. lei	1104,9	827,6	1,5	56,3	**1990,3**
	Ponderea (după volum)	55,5	41,5	0,1	2,9	**100,0**
2008	Nr. tranz., unități	406	142	44	27	**619**
	Volumul tranz., mil. lei	828,6	600,7	8,7	354,1	**1792,1**
	Ponderea (după volum)	46,2	33,5	0,5	19,8	**100,0**
2009	Nr. tranz., unități	75	61	23	62	**221**
	Volumul tranz., mil. lei	275,2	141,3	18,7	237,5	**732,7**
	Ponderea (după volum)	37,6	19,3	2,6	40,5	**100,0**
2010	Nr. tranz., unități	163	78	50	21	**312**
	Volumul tranz., mil. lei	14,5	55,2	68,2	93,5	**231,4**
	Ponderea (după volum)	6,2	23,9	29,5	40,4	**100,0**
2011	Nr. tranz., unități	83	80	28	83	**274**
	Volumul tranz., mil lei	108,7	133,8	582,4	2277,0	**3101,9**
	Ponderea (după volum)	3,5	4,3	18,8	73,4	**100,0**
2012	Nr. tranz., unități	84	73	28	22	**207**
	Volumul tranz., mil lei	202,6	513,5	92,8	253,2	**1062,1**
	Ponderea (după volum)	19,1	48,4	8,7	23,8	**100,0**

Sursa: Elaborat de autori conform datelor BNS şi CNPF.

Indicatorul principal care atestă dezvoltarea **pieței secundare** a valorilor mobiliare este volumul tranzacțiilor înregistrate într-o oarecare perioadă de timp. În anul 2012 pe piața secundară au fost efectuate 4408 tranzacții în volum total de 1,25 mild. lei, în scădere față de anul 2011 cu 688,5 mil.lei sau cu 35,5%, Tabelul 10.

Tabelul 10

Evoluția tranzacțiilor pe piața secundară

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012/ 2011,%
Piața bursieră							
Numărul de tranzacții (unități)	2667	3166	1570	2601	2046	1887	92,2
Volumul tranzacțiilor (mil. lei)	1233,4	996,8	141,2	267,9	242,0	623,3	>2ori
Piața extrabursieră							
Numărul de tranzacții (unități)	166140	228790	218267	3082	3267	2521	77,2
Volumul tranzacțiilor (mil. lei)	629,6	1181,1	480,7	291,2	1698,0	628,2	37,0
Total piața secundară							
Numărul de tranzacții (unități)	168807	231956	219837	5683	5313	4408	83,0
Volumul tranzacțiilor(mil. lei)	1863,0	2177,9	621,9	559,1	1940,0	1251,5	64,5

Sursa: Elaborat de autori conform datelor BNS şi a CNPF.

Evoluția de descreştere a volumului tranzacțiilor pe piața secundară a VM, s-a produs datorită reducerii volumelor tranzacțiilor efectuate pe piața extrabursieră, în special a depunerilor de VM ca aport la capitalul social şi a tranzacțiilor realizate în baza hotărârilor judecătoreşti.

Astfel, se poate concluziona că, în anul 2012 pe piața primară au fost atrase investiții prin emisiuni de acțiuni în valoare de cca 1,06 mild. lei (207 tranzacții), ceea ce este cu 0,33 mild. lei, sau cu 24% sub nivelul anului precedent. De menționat că, emisiunile suplimentare de valori mobiliare au fost efectuate prin intermediul emisiunilor închise, acordându-se preferință emisiunilor de acțiuni ordinare. Poziția dominantă în structura tranzacțiilor cu implicarea persoanelor nerezidente revine tranzacțiilor de vânzare – 513,5 mil. lei (48,4% din totalul tranzacțiilor cu implicarea nerezidenților), urmate de: aporturi la capitalul social – 204,1 mil. lei (19,2%), tranzacții de cumpărare – 202,6 mil. lei (19,2%), tranzacții de donație şi moştenire – 92,8 mil. lei (micşorându-se față de anul 2011 de 6,3 ori), şi tranzacții efectuate în temeiul hotărârilor instanțelor de judecată – 49,1 mil. lei (4,6% din totalul tranzacțiilor), Tabelul 11.

Tabelul 11

Structura tranzacțiilor cu participarea investitorilor străini pe piața secundară

	2009			2010			2011			2012		
	Nr. tranzacțiilor, unități	Volumul tranzacțiilor, mil. lei	Ponderea (după volum), %	Nr. tranzacțiilor, unități	Volumul tranzacțiilor, mil. lei	Ponderea (după volum), %	Nr. tranzacțiilor, unități	Volumul tranzacțiilor, mil. lei	Ponderea (după volum), %	Nr. tranzacțiilor, unități	Volumul tranzacțiilor, mil. lei	Ponderea (după volum), %
Cumpărare	75	275,2	37,6	163	14,5	6,3	83	108,7	3,5	84	202,6	19,2
Vânzare	61	141,3	19,3	78	55,2	23,9	80	133,8	4,3	73	513,5	48,4
Moştenire şi donație	23	18,7	2,6	50	68,2	29,5	28	582,4	18,8	28	92,8	8,7
Aport la capitalul social	9	146,1	19,9	15	90,7	39,2	35	1180,4	38,1	12	204,1	19,2
Executarea hotărârilor judecătoreşti	-	-	-	-	-	-	42	1087,9	35,1	10	49,1	4,6
Alte	53	151,4	20,7	6	2,7	1,2	6	8,7	0,3	-	-	-
TOTAL	**221**	**732,7**	**100**	**312**	**231,3**	**100**	**274**	**3101,9**	**100**	**207**	**1062,1**	**100**

Sursa: Elaborat de autori conform datelor BNS şi CNPF.

Evoluția pieței de capital demonstrează că ea depinde în mod direct de situația din sectorul real al economiei. Odată ce societățile pe acțiuni au anunțat cifre de afaceri mai mici, interesul investitorilor de VM emise de acestea a scăzut, ceea ce a dus implicit la scăderea capitalizării pieței, lichidității acesteia. Astfel, criza a redus dramatic interesul investitorilor autohtoni şi străini pentru valorile mobiliare ale societăților pe acțiuni

moldoveneşti, dar trebuie de ţinut cont şi de prezenţa multiplelor disfuncţionalităţi ale pieţei VN, care pe parcursul anilor aşa şi nu a devenit un instrument eficient de finanţare a economiei reale.

Dezvoltarea pieţei de capital va veni totuşi, de la sectorul real al economiei. Evoluţia pieţei în perspectivă va depinde în mare măsură de semnalele date de economiile principalilor parteneri comerciali ai Republicii Moldova, de indicatorii macro şi microeconomici anunţaţi de BNM şi BNS, de stabilitatea politică internă şi de evoluţia relaţiilor cu instituţiile financiare internaţionale şi donatorii externi. Măsurile care ar putea simplifica mult operaţiunile pe piaţă şi i-ar da un nou imbold în relansarea pieţei de capital ar fi: a) liberalizarea largă a pieţei; şi b) trecerea de la VM de proprietate (acţiuni) la titluri de credit (obligaţiuni).

Studiile arată că, cantitatea de VM aflate în circulaţie liberă pe piaţă se reduce din an în an, ceea ce diminuează potenţialul pieţei de capital. Este şi firesc, fără emisiuni noi de VM, volumele pieţei vor scădea deoarece evoluţia pieţei de capital depinde în mod direct de situaţia din sectorul real al economiei. Prin urmare, piaţa VM se va stabiliza în continuare dar lent, cel puţin pe termen scurt. Aceasta depinde în mare măsură de prestaţia Moldovei la capitolul Doing Business care, în eventualitatea fructificării reformelor iniţiate la moment, ar putea da un semnal pozitiv pentru investitorii străini

Un alt factor important, pentru ca investitorii străini să revină la proiectele stopate este stabilitatea politică din ţară. Trebuie de menţionat că, tendinţa mondială presupune ca tranzacţiile bursiere să deruleze în timp real, în condiţii de maximă siguranţă şi transparenţă. Este evident că sunt necesare reforme durabile pe două direcţii: a) liberalizarea cadrului de reglementare a tranzacţiilor bursiere; şi b) modernizarea instituţională a bursei.

Pe lângă aceasta şi personalul participanţilor profesionişti nu întotdeauna are pregătire suficientă în domeniul managementului riscului, tehnologiilor informaţionale, promovării serviciilor financiare. De aceea necesită introducerea unor standarde mai stricte de calificare a personalului la primirea dreptului de a activa pe piaţa financiară nebancară.

Ajustarea cadrului legislativ la cel comunitar, existenţa principalelor elemente ale infrastructurii pieţei, experienţa acumulată de participanţii profesionişti constituie baza de dezvoltare accelerată a pieţei financiare nebancare şi vor fi utilizate pentru a diminua influenţa factorilor care periclitează dezvoltarea pieţei.

Concluzii

1. Un rol decisiv în asigurarea creşterii economice, în condiţiile extinderii şi aprofundării reformelor bazate pe principiile economiei de piaţă, aparţine pieţei financiare în ansamblu şi participanţilor acesteia în parte. Piaţa financiară este unul din principalele mecanisme de atragere a investiţiilor şi de redistribuire a capitalului, servind drept furnizor principal al resurselor investiţionale prin transformarea economiilor în investiţii.

2. Tonul activităţilor pe piaţa de capital este dat de afluxul investiţiilor străine în economia naţională, care de fapt sunt sub nivelul aşteptărilor. Situaţia nu reflectă tendinţe specifice doar al acestui segment al pieţei, rulajele mici pe piaţa VM reflectă în mare măsură consecinţele crizei economice. Societăţile pe acţiuni nu au manifestat interes faţă de atragerea investiţiilor prin intermediul plasării obligaţiunilor corporative. Evoluţia pieţei secundare a valorilor mobiliare a înregistrat o descreştere faţă de anul precedent, ca urmare a reducerii volumului tranzacţiilor efectuate pe piaţa extrabursieră. Piaţa bursieră evidenţiază o creştere a volumului şi numărului de tranzacţii datorită ofertelor publice pe piaţa secundară şi tranzacţiilor cu pachetele de acţiuni proprietate publică.

3. Situaţia financiară a participanţilor profesionişti la piaţa financiară nebancară, precum şi condiţiile de acordare a serviciilor financiare, nu au devenit în măsura cuvenită accesibile investitorilor. Activele unor participanţi deseori sunt lipsite de lichiditate, iar conţinutul contractelor cu clienţii este sofisticat şi chiar neînţeles de către aceştia. Acest gol în transparenţă duce la neîncrederea investitorilor şi la stoparea dezvoltării pieţei. Totodată, trebuie de conştientizat că, stimularea fluxului de investiţii în economia naţională a fost şi rămâne un factor extrem de important pentru Moldova.

4. Piaţa financiară nebancară încă nu corespunde cerinţelor actuale de dezvoltare a economiei naţionale şi nu a devenit o sursă importantă de atragere a investiţiilor în sectorul real al economiei. Pentru a schimba această situaţie, pentru a crea o piaţă financiară contemporană este necesar de a înlătura impedimentele şi de a valoriza oportunităţile existente, în special a celor care ţin de menţinerea stabilităţii economice, de disponibilitatea organizaţiilor internaţionale şi ţărilor donatoare de a acorda asistenţă tehnică pentru dezvoltarea pieţei.

Referinţe bibliografice

1. Legea Privind reorganizarea Comisiei Naţionale a Valorilor Mobiliare în Comisia Naţională a Pieţei Financiare: nr. 139-XVI din 21.06.2007.

2. COMISIA NAȚIONALĂ A PIEȚEI FINANCIARE. *Raport anual 2008. Activitatea Comisiei Naționale a Pieței Financiare şi funcționarea pieței financiare nebancare*. Chişinău, 2009. 206 p.
3. COMISIA NAȚIONALĂ A PIEȚEI FINANCIARE. *Raport anual 2009. Activitatea Comisiei Naționale a Pieței Financiare şi funcționarea pieței financiare nebancare*. Chişinău, 2010. 222 p.
4. COMISIA NAȚIONALĂ A PIEȚEI FINANCIARE. *Raport anual 2010. Activitatea Comisiei Naționale a Pieței Financiare şi funcționarea pieței financiare nebancare*. Chişinău, 2011. 172 p.
5. COMISIA NAȚIONALĂ A PIEȚEI FINANCIARE. *Raport anual 2011. Activitatea Comisiei Naționale a Pieței Financiare şi funcționarea pieței financiare nebancare*. Chişinău, 2012. 221 p.
6. COMISIA NAȚIONALĂ A PIEȚEI FINANCIARE. *Raport anual 2012. Activitatea Comisiei Naționale a Pieței Financiare şi funcționarea pieței financiare nebancare*. Chişinău, 2013. 203 p.
7. Legea Cu privire la piața valorilor mobiliare: 199-XIV din 18.11.1998. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1999, nr. 27-28.
8. Legea Privind societățile pe acțiuni: nr. 1134-XIII din 02.04.1997. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1997, nr. 38-39, art. 332.
9. Legea Pentru modificarea şi completarea Legii 1134-XIII din 02.04.1997 „Privind societățile pe acțiuni": nr. 163-XVI din 13.07.2007. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1997, nr. 38-39, art. 332.

Recomandat spre publicare: 02.05.2014

TENDINȚELE INTERNAȚIONALE ALE DEZVOLTĂRII PARTENERIATELOR PUBLIC-PRIVATE

ION POTLOG*[1]*, drd., şef direcție PPP,
Agenția Proprietății Publice

Parteneriatul public-privat reprezintă o formă de colaborare instituțională şi organizațională între guvern şi mediul de afaceri pentru a satisface la nivel național, internațional şi local un interes public. Proiectele PPP întotdeauna o importanță socială semnificativă într-o gamă largă de domenii, care în mod tradițional țin de domeniul public. De obicei, fiecare astfel de alianță este creată pentru o anumită perioadă de timp, în scopul de a pune în aplicare un proiect specific şi încetează să mai existe după punerea sa în aplicare. Acest articol este menit să prezinte principalele tendințe ale evoluției pieței mondiale de PPP.

Cuvinte cheie: *Parteneriat Public-Privat, autoritate publică, sectorul privat.*

Public-private partnerships are a form of institutional and organizational cooperation between government and business at national, international and local level to satisfy the public interest. PPP always have significant social importance in a wide range of areas that traditionally refer to the public domain. Typically, each such alliance is created for a certain period of time in order to implement a specific project and stop after its implementation. This article is meant to present the main trends of the global PPP market evolution.

Key words: *Public-Private Partnership, public authority, private sector.*

JEL Classification: L26, L29, L32

Introducere. Parteneriatul public-privat (PPP) este un aranjament contractual între o agenție publică (de nivel federal, de stat sau local) şi o entitate din sectorul privat. Soluția PPP reprezintă cooperarea, în diverse forme, dintre autoritățile publice şi întreprinderile private, în scopul de a asigura finanțarea, construcția, renovarea, gestionarea, întreținerea unei infrastructuri sau furnizarea unui serviciu [2].

Cu alte cuvinte, PPP este o relație de afaceri între o companie din sectorul privat şi o agenție guvernamentală, în scopul de a implementa un proiect, care va servi publicul. Parteneriatele public-private pot fi folosite pentru a finanța, construi şi opera proiecte, cum ar fi rețelele de transport public, parcuri şi centre de afaceri. Finanțarea unui proiect printr-un PPP poate permite unui proiect să fie finalizat mai devreme sau să fie realizat în mod prioritar [6].

Ideologia mondială a PPP, la baza căreia stă nu concurența, ci cooperarea şi distribuirea echitabilă a riscurilor între stat şi business, a devenit unul din cele mai eficiente mecanisme de transmitere a executării unui şir de funcții ale statului businessului privat. În particular, are loc ştergerea delimitărilor între sectoarele de stat şi cel privat, deoarece pentru implementare cu succes a unor astfel de proiecte structurile de stat sunt impuse să învețe a lua decizii şi de a acționa de pe pozițiile businessului privat, iar ultimul, la rândul său, tinde să însuşească logica luării deciziilor şi obligat să devină mai public şi mai deschis [9, p. 79].

Evoluția PPP. Studiile referitoare la dezvoltarea PPP în țările industrial dezvoltate demonstrează, că există anumite legități şi anumite nivele ale dezvoltării PPP (prezentate în tabelul 1), în cazul parcurgerii cărora parteneriatul să funcționeze eficient.

Din tabel, în mod elocvent, sunt descrise exigențele față de factorii creatori ai unei piețe optime a PPP. În figura 1 este prezentată postura diferitor țări în domeniul abordat.

Astfel, se poate constata, că doar Marea Britanie şi Irlanda au atins nivelul trei în dezvoltarea PPP. Cea mai mare parte a țărilor industrial dezvoltate încă se află la nivelul doi. Către anul 2013, tot mai multe țări au recurs la folosirea finanțării proiectelor de dezvoltare a infrastructurii şi de adoptare a conceptului PPP. Spre exemplu, Canada are o istorie de succes în domeniul PPP şi, probabil, deține recordul pentru viteza de achiziții publice.

De rând cu toate acestea, noi piețe din întreaga America Centrală şi de Sud sunt în curs de dezvoltare rapidă [1].

[1] © ***ION POTLOG, potlog@gmail.ru***

Brazilia are o abordare dinamică a PPP, cu o lege PPP în vigoare din 2004 şi un fond de garantare PPP (ale căror active sunt separate de cele ale guvernului federal), care protejează persoanele private împotriva riscului de default autoritate contractantă pentru fiecare contract PPP.

Tabelul 1

Nivelele dezvoltării PPP

Nivelul I	Nivelul II	Nivelul III
• Formularea bazelor politicii PPP; • Elaborarea noțiunilor de bază; • Verificarea viabilității juridice; • Determinarea proiectelor primordiale; • Aplicarea experienței interacțiunii statului cu alte sectoare ale economiei; • Începutul constituirii pieței PPP.	• Formarea bazei normativ-juridice; • Pregătirea şi publicarea ghidurilor practice; • Crearea structurilor PPP; • Continuarea dezvoltării pieței serviciilor PPP; • Lărgirea unui şir de proiecte cu includerea noilor sectoare ale economiei; • Atragerea surselor noi de mijloace financiare.	• Este format un sistem eficient la PPP; • Sunt lichidate barierele legale în calea dezvoltării PPP; • Modelele PPP sunt perfecționate şi multiplicate; • Se observă un flux de contracte încheiate privind PPP; • Este obținut un consens politic pe termen lung; • Este folosit un spectru larg al surselor de finanțare; • Este lărgit cercul investitorilor în infrastructură; • Este obținut un nivel înalt al cunoştințelor şi aptitudinilor funcționarilor publici capabili să aplice experiența PPP.

Sursa: [8].

Structura federală a țării permite proiectelor PPP, care urmează să fie licitate atât de guvernul federal (care are dreptul exclusiv de a acorda proiectelor PPP în energie şi transport), precum şi de către guvernul de stat şi municipal (responsabil de salubritate, apă şi drumuri regionale). Alte țări din regiune cu programe interesante PPP sunt Columbia, Peru, Mexic şi Panama.

California este stadia de dezvoltare a conceptului PPP. În 2012, Institutul Economic Bay a Consiliului Zonal din San Francisco a publicat un raport privind crearea de locuri de muncă, utilizând PPP, fundamentând concluziile în baza autostrăzii federale.

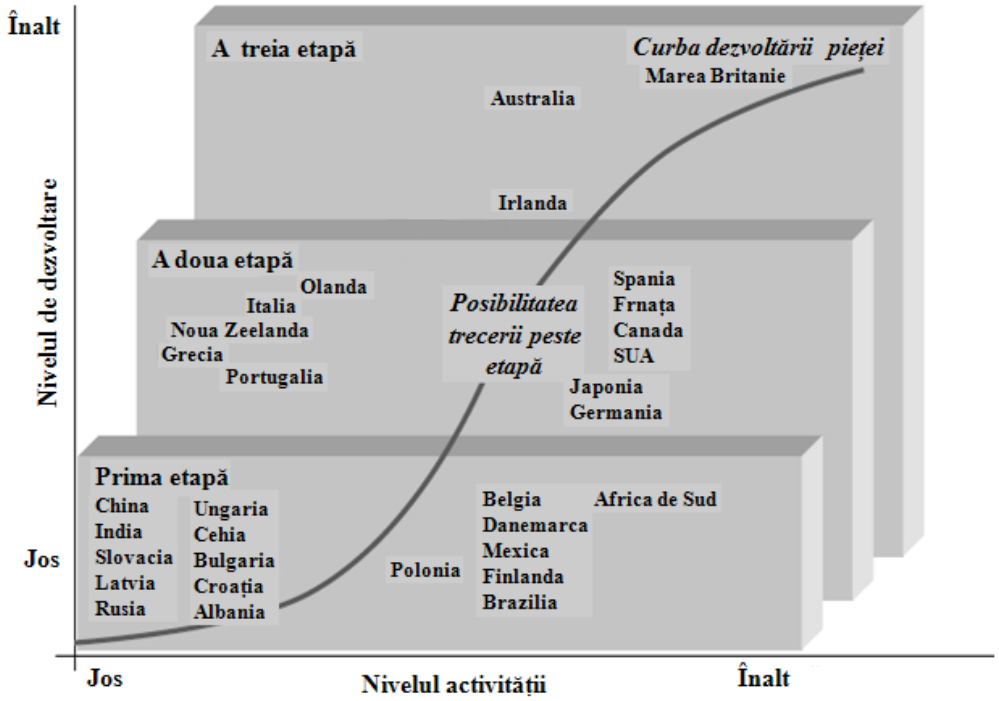


Fig. 1. Curba maturității pieței PPP

Sursa: [4].

Administrarea fiecărui miliard suplimentar de Dolari SUA de către autoritățile centrale pentru cheltuielile de infrastructură creează de la 4.000 până la 18.000 locuri de muncă.

Agenția de rating Moody's a demonstrat, că în California pentru fiecare dolar investit în infrastructură se produc 1.59 dolari din Produsul Intern Brut. Investițiile în infrastructură sunt abordate ca un pilon-cheie al creşterii economice.

Australia este o altă țară de succes în domeniul PPP în 2013. Experiența australiană ilustrează potențialele economii de costuri pe parcursul ciclului de viață, începând cu aplicarea efectivă a metodelor de PPP.

În conformitate cu datele Băncii Mondiale, în perioada anilor 2003-2013 în lume au fost lansate 3454 de proiecte de participare privată în finanțarea infrastructurii, dinamica anuală a cărora este prezentată în figurile 2 şi 3.

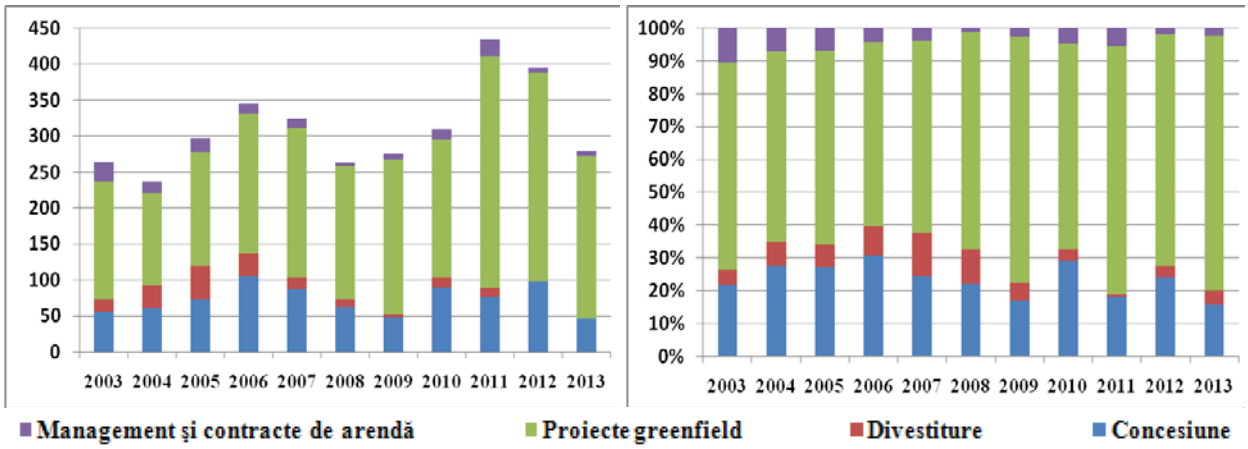


Fig. 2. Dinamica globală anuală a numărului de proiecte PPP (unități)

Fig. 3. Dinamica modificărilor structurale ale numărului global al proiectelor PPP (%)

Sursa: [5].

Este remarcabil faptul, că în anul 2013 acest număr a constituit 291 de unități, reducându-se față de anul 2012 cu 118 unități.

Ponderea principală (de exemplu, în anul 2013 – 77,7%) au deținut-o proiectele Greenfield, care, de obicei, se bazează pe un serviciu de proiectare-construcție, cu finanțare, operațiunile şi întreținere incluse în anumite structuri de afacere. Aceste proiecte pot fi de forma design-build (DB), care îmbină două servicii separate, cu un singur contract, pe bază de abonament pentru ambele servicii de arhitectură / inginerie şi construcții. Constructor de proiectare poate fi o singură firmă, un consorțiu, un joint-venture, sau o organizație asamblate pentru proiectul respectiv. Întreprinderea de proiectare-construcție îşi asumă responsabilitatea pentru cea mai mare parte a lucrărilor de proiectare şi toate activitățile de construcție, precum şi sectorul public îşi păstrează, de obicei, responsabilitatea pentru finanțare, funcționării şi întreținerii proiectului [7].

Un alt tip al proiectelor Greenfield îl reprezintă modelul design-build-operate-maintain (DBOM). Această structură mai cuprinde operațiunile şi responsabilitățile de întreținere a modelului de proiectare-construcție sub forma unui singur contract cu finanțare asigurată de către sectorul public. Abordarea de livrare a proiectului DBOM este practicată de mai multe guverne din întreaga lume şi este menționată ca „la cheie" şi „construcție-operare-transfer".

Cota de 15,8% este deținută de contractele de concesiune, prin care o autoritate publică atribuie unei companii private dreptul de a exploata un serviciu de monopol prin taxarea utilizatorilor, de obicei, prin efectuarea investițiilor pe propriul risc. 4,1% revin modelului numit divestiture – proces de privatizare, care se produce atunci când toate sau o mare parte din interesele unui guvern într-un activ de utilitate sau un sector sunt transferate către sectorul privat.

Ponderea minimă (2,4%) revine contractelor de management şi arendă.

Din numărul total de proiecte în perioada analizată, 49,7% au fost realizate în sectorul energetic, 35,1% – pentru asigurare cu apă şi canalizare, iar 13,3% – în transport.

În perioada anilor 2003-2013, suma totală a investițiilor în infrastructură prin participare privată a constituit 881,7 mlrd. lei. Dinamica anuală a finanțării este prezentată în figurile 4 şi 5.

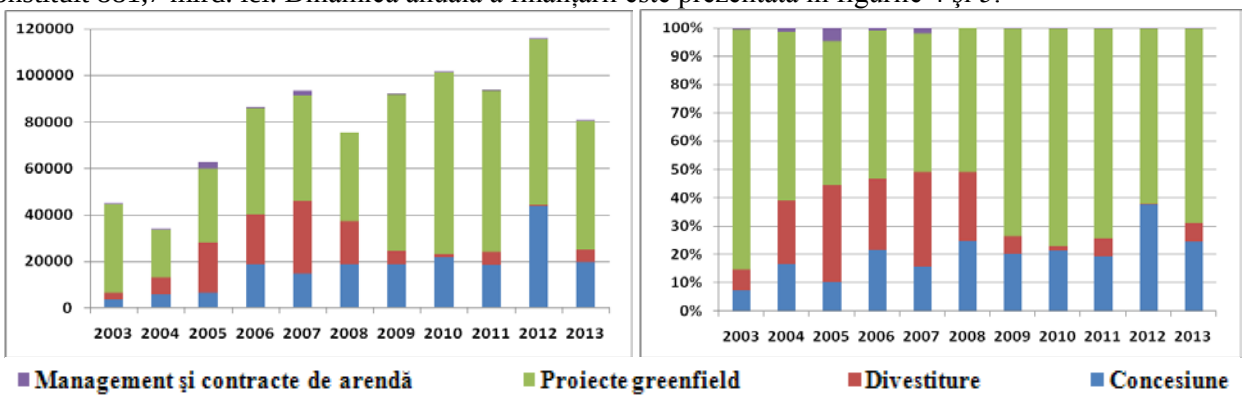


Fig. 4. Dinamica volumului global anual al proiectelor PPP (mil. USD)

Fig. 5. Dinamica modificărilor structurale ale volumului anual global al finanțării proiectelor PPP (%)

Sursa: [5].

Ponderea principală (68,9%) din acest volum, în anul 2013, a revenit contractelor Greenfield, iar 24,6% – concesiunilor.

Distribuirea geografică a investițiilor în cadrul proiectelor PPP este prezentată în Figura 6.

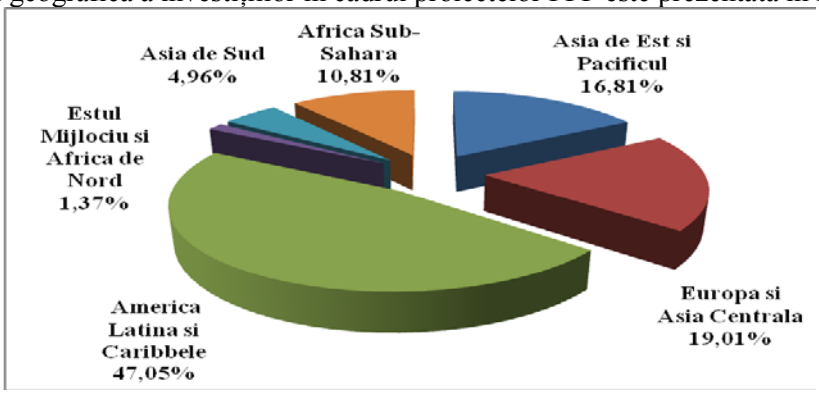


Fig. 6. Repartizarea geografică a proiectelor PPP în anul 2013

Sursa: [5].

Cota principală (47,5%) revine Americii Latine şi Caraibelor. Alte regiuni au ponderi mai reduse: Europei şi Asiei Centrale – 19,0%, Asiei de Est şi Pacificului – 16,8%, Africii Sub-Sahara – 10,8%.

Situația pe piața europeană a PPP este prezentată în Figura 7.

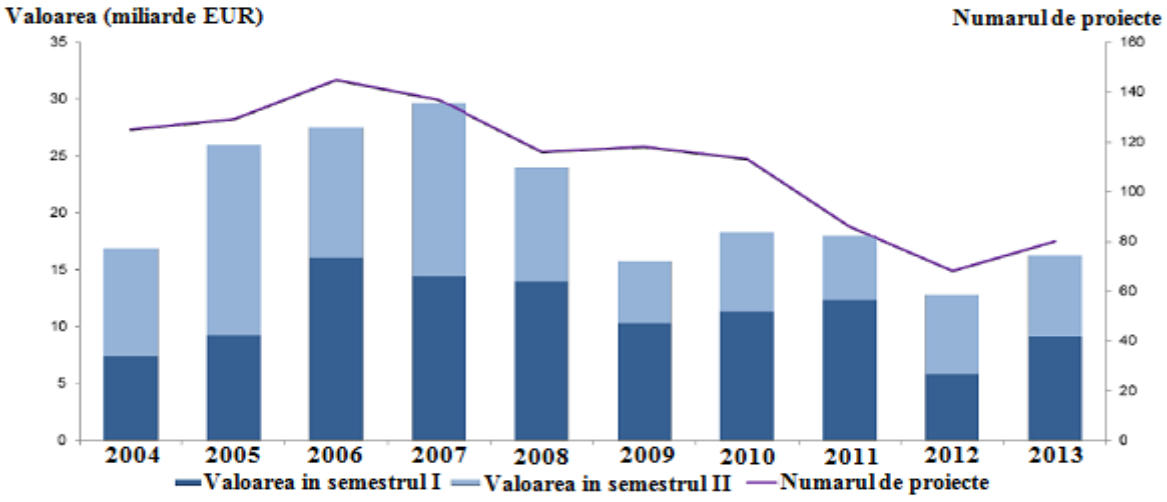


Fig. 7. Piața europeană a PPP în perioada anilor 2004-2013

Sursa: [3].

În anul 2013, valoarea totală a tranzacţiilor PPP a însumat 16.3 mlrd. EUR, ceea ce constituie o creştere de 27% faţă de nivelul anului 2012 (12.8 mlrd. EUR). Valoarea medie a tranzacției a constituit 203 mil. EUR (188 mil. EUR în anul 2012).

Din ţările europene, lider evident în domeniul participării pe piaţa PPP în anul 2013 a fost Marea Britanie cu 31 de proiecte lansate în sumă de 8 mlrd. EUR, după care urmează Italia (4,4 mlrd. EUR). Pe locul trei se află Franţa cu 19 proiecte, pe locul patru – Germania, cu 10 tranzacţii.

În anul 2013, 14 ţări europene au încheiat, cel puţin, o tranzacţie PPP. Portugalia a părăsit piaţa europeană a PPP, pe când Austria, Lituania şi Polonia au revenit după câţiva ani de absenţă.

Principalele sectoare de promovare a PPP în Europa sunt:

- Sectorul de transport cu valoarea totală a tranzacţiilor de 9,6 mlrd. EUR, care reprezintă jumătate de valoarea de piaţă. Cinci din şase proiecte mari de PPP iniţiate în anul 2013 aparţineau acestui domeniu.
- Sectorul de mediu cu 13 tranzacţii încheiate în valoare de 2,3 mlrd. EUR, din care 10 ţin de Marea Britanie.
- În sectorul de protecţie a sănătăţii în anul 2013 au fost iniţiate 12 proiecte în sumă de 1,5 mlrd. EUR.
- Sectorul educaţiei a devenit în anul 2013 cel mai activ, cu 21 de proiecte iniţiate.

Concluzii. PPP reprezintă o formă juridic întărită de interacţiune a sectoarelor de stat şi privat faţă de proprietatea de stat şi municipală, precum şi serviciile oferite şi prestate de către organele, instituţiile şi întreprinderile de stat şi municipale, în scopul desfăşurării proiectelor social importante într-un spectru larg de tipuri ale activităţilor economice. Eficienţa unei astfel de alianţe este asigurată nu atât prin compunerea simplă a resurselor financiare în condiţiile de cofinanţare, ci prin folosirea maximă a sinergiei posibilităţilor fiecărui din participanţii proiectului şi reducerea în comun a riscurilor aferente. Dezvoltarea rapidă a multiplelor forme ale PPP în multe ţări, fiind aplicate în cele mai diverse ramuri ale economiei, permit de a considera această formă de colaborare dintre stat şi business drept o caracteristică modernă a economiei mixte. PPP au o tendinţă generală de lungă durată de răspândire mondială cu ritmuri avansate, dar cu o anumită reducere a volumului şi numărului de proiecte în anul 2013. De asemenea, este remarcabil decalajul evident între ţări în implementarea şi dezvoltarea lor. În acelaşi timp, este de menţionat procesul de acumulare a experienţei în domeniul dat, care ar prezenta interes şi pentru Republica Moldova.

Referinţe bibliografice

1. 2014 Preqin Global Infrastructure: report. 2014. 59 p. [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: https://www.preqin.com/docs/samples/The_2014_Preqin_Global_Infrastructure_Report_Sample_Pages.pdf
2. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS ROMANIA. Green light for public-private partnerships in Romania. 2013, 30 january [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: http://www.ppp-romania.eu/public-private-partnerships-are-set-in-motion/
3. EUROPEAN PPP EXPERTISE CENTRE. Review of the European PPP Market in 2013: market update [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: http://www.eib.org/epec/resources/publications/epec_market_update_2013_en.pdf
4. NOVIKOVA, I. Public-Private Partership: Fashion or Trend? In: Economy of Belarus. 2013, no. 1 [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: http://belarus-economy.by/econom_eng.nsf/all/7E24F54FCE7E6B2E43257B3A0049BCDF/$File/en_01-13-04.pdf
5. The World Bank Group. Private Participation in Infrastructure Database [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: http://ppi.worldbank.org/explore/Report.aspx?mode=1
6. Public-Private Partnerships [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: http://www.investopedia.com/terms/p/public-private-partnerships.asp
7. JACOBI, J. The Public-Private Partnership Infrastructure Opportunity. 2009 [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: http://www.scottmadden.com/?a=strm&aid=255
8. ВАРНАВСКИЙ, В.Г., КЛИМЕНКО, А.В., КОРОЛЕВ, В.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: http://coollib.net/b/216461/read
9. САЗОНОВ, В.Е. *Государственно-частное партнерство: гражданско-правовые, административно-правовые и финансово-правовые аспекты*. Москва, 2012. 492 с. ISBN 978-5-906069-31-3.

Recomandat spre publicare: 26.08.2014

ANALIZA FORMĂRII ŞI DERULĂRII MECANISMULUI DE IMPOZITARE ÎN SECTORUL AGRAR DIN REPUBLICA MOLDOVA

MARIANA COLESNIC, lector univ., drd., UASM
NATALIA MOCANU[1], dr. hab., conf. univ., UASM

Una dintre prerogativele esențiale ale dezvoltării economice o constituie reforma fiscală – sarcina primordială a statului care trebuie efectuată pentru încurajarea mediului de afaceri şi a cetățenilor. În realizarea acestui deziderat, principala atribuție îi revine sistemului fiscal ce ar trebui să fie însoțit şi de un mecanism eficient, care, pus în derulare ar favoriza procesul de producție, dinamica şi structura acestuia, şi ar putea releva expres tipurile de impozite capabile să garanteze această creştere.

Cuvinte cheie: *sector agrar, mecanism fiscal, optimizare fiscală, distorsiune a prețurilor.*

One of the essential prerogatives of economic development is the tax reform – the main task of the state that has to be done to encourage businesses and citizens. In achieving this goal, the main task lies with the tax system should be accompanied by an efficient mechanism which would further put the ongoing production process, dynamics and structure, and may reveal types of taxes specifically able to guarantee this increase.

Key words*: agriculture sector, fiscal mechanism, tax optimization, price distortion.*

JEL Classification: H 2, H 3, P 41, D24, L32

Introducere. În condițiile actuale ale economiei de piață din domeniul priorităților integrate ale statului fac parte revitalizarea, dezvoltarea şi modernizare sectorului agrar. Realizarea acestor priorități presupune diverse instrumente şi mecanisme, legate de formarea şi executarea strategiilor în domeniul agriculturii, cît şi de complexitatea utilizării lor pentru atingerea obiectivelor propuse.

Mecanismul de impozitare în agricultură este un instrument de intervenție indirectă a statului pentru reglementarea şi susținerea sectorului agrar, contribuind la realizarea politicii fiscale orientată spre asigurarea creşterii economice, cât şi spre dezvoltarea activității de întreprinzător şi a activității investiționale.

Mecanismul de impozitare în agricultură. Mecanismul de impozitare ca parte componentă a mecanismului financiar, are ca scop armonizarea relațiilor fiscale dintre plătitorii de impozite (unitățile economice din agricultură) şi stat, bazate pe convergența funcțiilor şi principiilor sistemului fiscal.

Buna funcționare a mecanismului fiscal şi aplicarea reglementărilor cu caracter fiscal, necesită existența unei organizări eficiente a activității organelor specializate ale statului precum şi existența unui aparat fiscal, în lipsa căruia nu s-ar putea finaliza activitatea fiscală.

Conform dicționarului economic „mecanismul fiscal" presupune utilizarea de metode de *impunere*: tehnici şi instrumente specifice, privind formarea veniturilor fiscale ale statului.

Impunerea, ca ansamblu de operațiuni prin care se stabilesc *obligațiile* plătitorilor de impozite către stat, constă în identificarea tuturor categoriilor de persoane fizice şi juridice ce dețin sau realizează un anumit obiect impozabil, în evaluarea bazei de calcul şi cuantumul acestuia.

Obligațiile cetățenilor decurg din însăşi Constituția Republicii Moldova [15]. Conform art. 58 alin. (1), „cetățenii au obligația să contribuie, prin impozite şi prin taxe, la cheltuielile publice". Toate legislațiile țărilor lumii şi chiar actele internaționale referitoare la drepturile şi libertățile fundamentale ale omului conțin o astfel de stipulație (cu valoare de principiu). Aceste cheltuieli sunt necesare atît comunității naționale, când reprezintă cheltuielile statului, cât şi comunităților teritoriale autonome, când se referă la cheltuielile administrației publice locale. Prin urmare, contribuția cetățeanului la cheltuielile publice este o îndatorire constituțională şi se realizează prin plata impozitelor şi taxelor [16].

După părerea autorilor M. Vorniceanu şi A. Costache, prin mecanismul fiscal se urmăreşte „transpunerea în practică a prevederilor legislative şi executive prin mecanisme ale elaborării de proceduri, tehnici şi reguli pe baza cărora administrația fiscală şi contribuabilii îşi exercită drepturile şi obligațiile în materie de impozite, taxe şi contribuții" [1, p.33-34].

[1] *© MARIANA COLESNIC, NATALIA MOCAN, mocanunatalia@gmail.com*

Aproximativ aceeaşi definiție o dau şi unii autori ruşi, ca: E. Jidkova [2, p.46], O. Caciur [3, p.40], V. Kneazeva [4] şi V. Gluhov [5]: „mecanismul fiscal – totalitatea metodelor, tehnicilor şi instrumentelor fiscale prin intermediul cărora se asigură realizarea obiectivelor politicii fiscale".

Considerăm, că aceste definiții din punct de vedere metodologic sunt corecte şi complete, deoarece este obiectiv de inclus în mecanismul fiscal asigurarea informațională, juridică şi organizațională, care favorizează descifrarea uniformă a situațiilor economice concrete.

Deci, în contextul analizei teoretice a terminologiei date, ne-am propus să definim ***„mecanismului fiscal" ca totalitatea elementelor sale (planificarea, reglementarea şi administrarea fiscală), care prin intermediul instrumentelor fiscale asigură dimensionarea, aşezarea şi perceperea impozitelor, taxelor şi a contribuțiilor.***

Mecanismul fiscal contribuie la stabilirea unui echilibru între interesele corporative ale statului şi interesele agenților economici. De aceea, la etapa actuală, în dezvoltarea economiei Republicii Moldova o importanță deosebită aparține reformării structurii elementelor mecanismului fiscal ca principalul instrument pentru realizarea politicii fiscale a statului. Cu toate acestea, *reformele fiscale* realizate în sectorul agrar *nu dau rezultatele dorite*, deoarece *nu este luat în considerație specificul ramurii* şi *situația financiară a contribuabililor*.

Mecanismul de impozitare în sectorul agrar este destinat pentru a îndeplini funcția de stimulare, orientată spre asigurarea economică bazată pe sustragerea mijloacelor în sistemul bugetar şi menținerea interesului producătorilor agricoli în dezvoltarea continuă a activității şi îmbunătățirii eficienței procesului de producere a producției agricole. Acest fapt este cauzat de prioritatea şi specificul activității acestui sector în economia națională, în măsura garantării asigurării securității alimentare a populației, precum şi prin particularitățile procesului de producție şi a vulnerabilității excesive a acestui sector față de condițiile naturale.

Astfel, caracterul sezonier al producției, vulnerabilitatea agriculturii la condițiile climaterice, simplificarea structurii de producție, prețul neelastic pentru cererea de produse agricole, decalajul mare de timp dintre costurile de producție suportate şi obținerea de venituri duc la lipsa competitivității sectorului agrar, şi prin urmare a pierderilor economice considerabile.

Distorsiunea prețurilor pentru produsele agricole şi industriale predetermină deficitul resurselor financiare proprii ale producătorilor agricoli şi a rentabilității scăzute, care în combinație cu riscurile mari de producție şi de realizare a acestora duc la apariția factorilor care limitează atragerea resurselor creditare necesare pentru asigurarea unei baze tehnico-materiale moderne şi performante în scopul realizării şi obținerii unor rezultate înalte în dezvoltarea şi perfecționarea de mai departe a activității acestui sector.

O constatare indiscutabilă rezidă în faptul, că lipsa sau insuficiența resurselor financiare proprii a majorității producătorilor agricoli duc la simplificarea structurii de producție, la uzura şi reducerea procurării utilajelor tehnologice necesare pentru procesul de producție, şi, în cele din urmă, la reducerea productivității muncii. Deasemenea decalajul de timp dintre costurile de producție şi obținerea de venituri duc la lipsa surselor pentru realizarea plățile curente către contractori, şi în consecință la neachitarea şi la creşterea arieratelor fiscale şi a restanțelor pe amenzi şi penalități. Toți aceşti factori definesc stagnarea sectorului agrar față de celelalte ramuri ale economiei naționale după aşa indicatori ca: nivelul de salarizare, nivelul de calificare a personalului, nivelul bazei tehnico-materiale etc.

Impozitele ca instrument indirect de reglare a economiei, de asemenea, au o influență asupra rezultatelor economice a producătorilor agricoli, asupra mărimii resurselor financiare rămase la dispoziția lor. Deci, sistemul de impozitare a producătorilor agricoli are o serie de caracteristici, specifice numai pentru acest sector. Acest lucru se datorează rolului esențial al agriculturii, şi anume în furnizarea de produse agro-alimentare pentru consumul intern al populației sau mai simplu spus acela de a asigura alimentația populației, necesar pentru susținerea modului de viață a oamenilor din zona rurală. Luînd în considerație aceste caracteristici, în sectorul agrar legislația fiscală prevede următorele prevederi – întreprinderile agricole, ca subiecți ai activității antreprenoriale, devin participanți ai relațiilor reglementate prin Legea cu privire la antreprenoriat şi întreprinderi (Legea nr. 845/1992, care presupune „onorarea obligațiilor la buget", ceea ce înseamnă plata în termen a impozitelor şi taxelor) pe de o parte – ca plătitori de impozite, şi pe de altă parte – în calitate de agenți fiscali [17].

Interesantă este opinia unor analişti economici români, care susțin, că: „Ca o activitate să sporească, să evolueze este nevoie de un plan general, nu *„piecemeal" (*pe bucățele), cum treci de la rata infectă de colectare actuală la una decentă, care să aibă la bază unul din puținele mecanisme care au funcționat vreodată undeva" [21]. Analizând această ordine de idei, putem afirma, că *transformările fiscale* în foarte multe cazuri

se realizează prin metode de probă şi deseori cu erori din cauza deciziilor pripite adoptate de organele abilitate, fără luarea în calcul a situației economice concrete şi a evaluării fezabilității introducerii unui impozit sau reforme. În legătură cu aceasta apare necesitatea formării unui mecanism fiscal flexibil în agricultură, avînd în vedere particularitățile acestui sector.

Politica fiscală în sectorul agrar trebuie realizată prin prisma conceptului mecanismului de impozitare, care favorizează creşterea economică şi activitatea investițională în această ramură. Eficiența sistemului fiscal depinde de realismul politicii fiscale şi de voința statului şi contribuabililor de a realiza împreună reforma sistemului economic în ansamblul său.

La momentul actual, este aprobată Strategia Națională de Dezvoltare „Moldova 2020": ŞAPTE soluții pentru creşterea economică şi reducerea sărăciei (aprobată prin Legea nr. 166 din 11 iulie 2012), care vine să prezinte o viziune închegată privind dezvoltarea economică susținută pe termen lung, având la temelie un studiu diagnostic al constrîngerilor de dezvoltare economică [18].

Este pusă în discuție şi Strategia Națională de Dezvoltare Durabilă a Complexului Agroindustrial al Republicii Moldova pe perioada anilor 2008-2020. Această strategie reprezintă un document de coordonare strategică a politicii social-economice a statului în scopul adaptării sectorului agroindustrial autohton la condițiile şi mecanismele economiei de piață şi determină direcțiile prioritare de revitalizare, dezvoltare şi modernizare a sectorului agroindustrial, precum şi oferirea unor facilități fiscale, care ar favoriza activitatea şi spori eficiența economică a acestui sector.

Cea mai recentă reformă, care însoțeşte procesul mai amplu de revizuire a politicii agricole comune (PAC), s-a finalizat în esență în decembrie 2013, odată cu aprobarea actelor legislative de bază pentru perioada 2014-2020. Strategia de Dezvoltare a Agriculturii şi Mediului Rural în perioada 2014-2020 îşi propune să atingă o viziune bazată pe coerența între agricultură, mediu şi dezvoltare rurală, ce reprezintă probleme de ordin economic, de mediu şi social [20].

Astfel, mecanismul de impozitare în agricultură trebuie să fie unul flexibil şi mobil, să se adapteze rapid la diverse modificări cu scopul de a stimula dezvoltarea acestei ramuri, să atragă investiții din alte ramuri ale economiei naționale, şi să se concentreze pe obiectivele strategice de dezvoltare a sectorului agrar. Baza conceptuală privind formarea mecanismului de impozitare în sectorul agrar este prezentată în Figura 2.

Conceptul mecanismului de impozitare îl definim ca un sistem de proceduri, care influențează asupra formării pe termen lung a elementelor, instrumentelor şi principiilor de realizare a politicii fiscale la nivel microeconomic cît şi macroeconomic (vezi Figura 1).

Deci, problema şi esența economică a impozitelor generează apariția unor numeroase discuții şi controverse din diverse puncte de vedere, de aceea pentru început trebuie clarificat rolul părților implicate în procesul impozitării: din poziția statului impozitele se prezintă ca nişte venituri bugetare de la toate nivelele, pe cînd din poziția subiecților impozabili – ca sustragerea forțată a unei părți din veniturile proprii. În opinia formulată de profesorul Gheorghe Filip, sintagma „fiscalitatea întreprinderii" apare echivocă, avînd în vedere că, deşi întreprinderea îşi alcătuieşte politica sa în mod independent, aceasta trebuie să respecte cadrul juridic existent impus prin deciziile autorităților publice. În acest context, măsurile de politică fiscală trebuie să se materializeze la nivel macroeconomic în realizarea unui sistem fiscal rezistent şi cu randament care să asigure veniturile aprobate pentru bugetul de stat în condițiile folosirii impozitelor şi ca pîrghii ale politicii fiscale, iar la nivel microeconomic să asigure o presiune fiscală suportabilă pentru contribuabili, care să nu descurajeze munca, economisirea şi investițiile [6].

Componentele mecanismului de impozitare la nivel macro- şi microeconomic au anumite diferențe:

- subiecții realizării mecanismului de impozitare sunt: la nivel macroeconomic – statul, la nivel microeconomic – întreprinderile agricole;
- obiectele controlului direct sunt: la nivel macroeconomic – veniturile fiscale ale sistemului bugetar, la nivel microeconomic – totalitatea plăților fiscale şi obligațiile subiecților impozabili;
- şi cel mai important, scopurile politicii fiscale sunt diametral opuse: pentru subiecții din sectoul agrar - reducerea plăților fiscale, iar pentru stat – majorarea lor.

Rolul intervenționist al statului s-a conturat ca urmare a procesului de dezvoltare a societății care a dus la apariția unor factori şi sarcini noi de natură economică, socială şi politică. Măsurile luate în acest sens au condus la trecerea sub controlul statului a unor categorii de activități, inclusiv economice care au fost considerate de interes public [7, p.12].

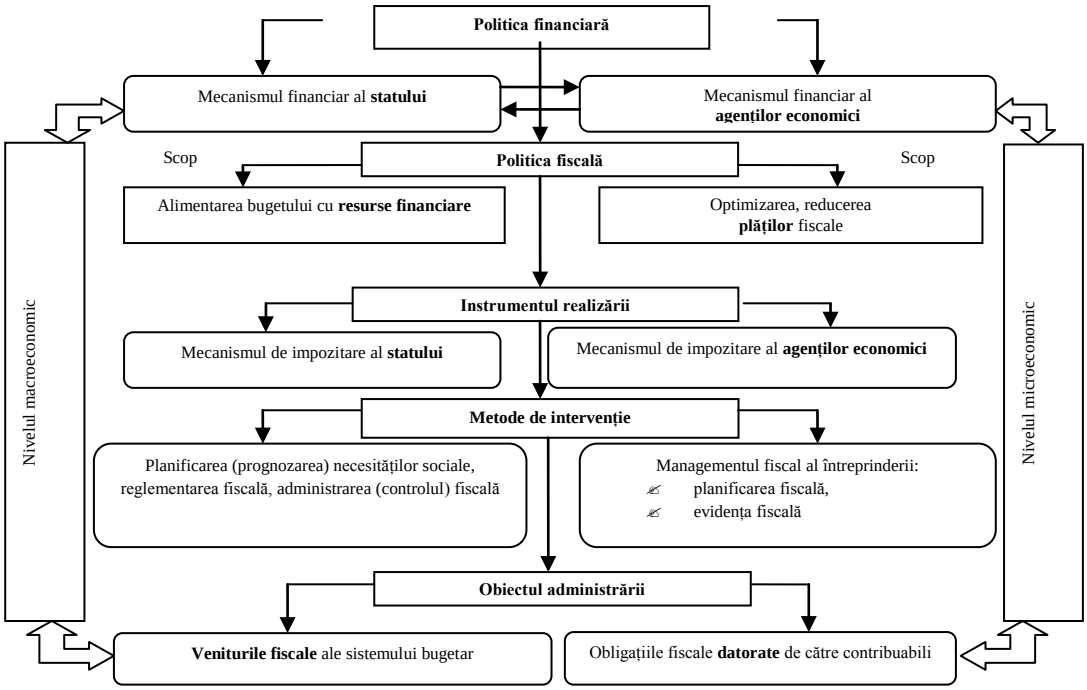


Fig. 1. Mecanismul de impozitare la nivel macro- şi microeconomic

Sursa: Elaborat de autor.

Statul intervine în viața economică fie printr-un comportament obişnuit unui agent economic, fie prin exercitarea atributelor sale de reglator al pieței. În prima situație, statul poate fi producător, consumator, partener în operații de schimb. În cea de-a doua situație, statul este titular unic de emisiune monetară, este principalul realizator al protecției sociale, este responsabil al executării bugetului.

În calitatea sa de participant la circuitul economic, statul este „remunerat" cu impozite, taxe şi vărsăminte asimilate, iar delimitarea obligațiilor fiscale ale agenților economici este făcută în concordanță cu prevederile Codului fiscal. [19]

Legislația actuală oferă libertate contribuabililor de a alege forma juridică de organizare a activității, procedurile legate de evidența fiscală, metodele de executare a obligațiilor fiscale, utilizarea sau abținerea de la facilitățile fiscale (această tehnică prin care contribuabilul procedează la o alegere între diferite soluții oferite de legislația fiscală se numeşte ***optimizare fiscală***). Însă, după selectarea variantei concrete, cadrul legislativ devine obligatoriu pentru toți contribuabilii şi bază pentru controalele efectuate de organele fiscale. În cazul abaterii contribuabilului de la îndeplinirea obligațiilor se recurge la aşa metode de constrîngere ca blocarea conturilor bancare, sechestrul proprietății, aplicarea sancțiunilor fiscale etc.

Printre instrumentele care influențează asupra procesului economic al sectorului agrar evidențiem structura impozitelor, regimurile de impozitare, baza de impozitare, cotele de impozitare, facilitățile fiscale şi alte elemente ale impozitului, principiile impozitului, presiunea fiscală etc.

Instrumentele mecanismului de impozitare ar trebui, împreună, să contribuie la realizarea obiectivelor şi scopurilor conceptului mecanismului fiscal şi operativ să reacționeze la modificările care apar în dezvoltarea economică a acestui sector. Scopul realizării conceptului este de a spori efectul de stimulare a instrumentelor mecanismului fiscal asupra dezvoltării acestei ramuri cu realizarea simultană a funcției fiscale.

Printre principiile menționate anterior o atenție deosebită merită principiul echității fiscale, deoarece ideea de dreptate, justiție socială în materie de aşezare şi percepere a impozitelor este încă una actuală. Pentru prima dată ca principiu clasic al impozitării el a fost formulat într-o manieră explicită şi într-o siluetă profesională, ştiințific argumentat de ilustrul economist, reprezentant de vază al economiei politice clasice, Adam Smith în anul 1776. Omul de ştiință de origine scoțiană considera că „supuşii fiecărui stat trebuie să contribuie, pe cît posibil, la susținerea statului, în raport cu posibilitățile lor respective, adică în raport cu venitul de care, sub protecția acelui stat, ei se pot bucura" [8, p.242-243]. În aşa mod, se pleda pentru participarea tuturor supuşilor statului la acoperirea cheltuielilor publice pe măsura veniturilor obținute, pentru stabilirea impozitului în funcție de veniturile cîştigate, pentru o impunere proporțională puterii contributive, pentru o fiscalitate progresivă, pentru echitate în impunere.

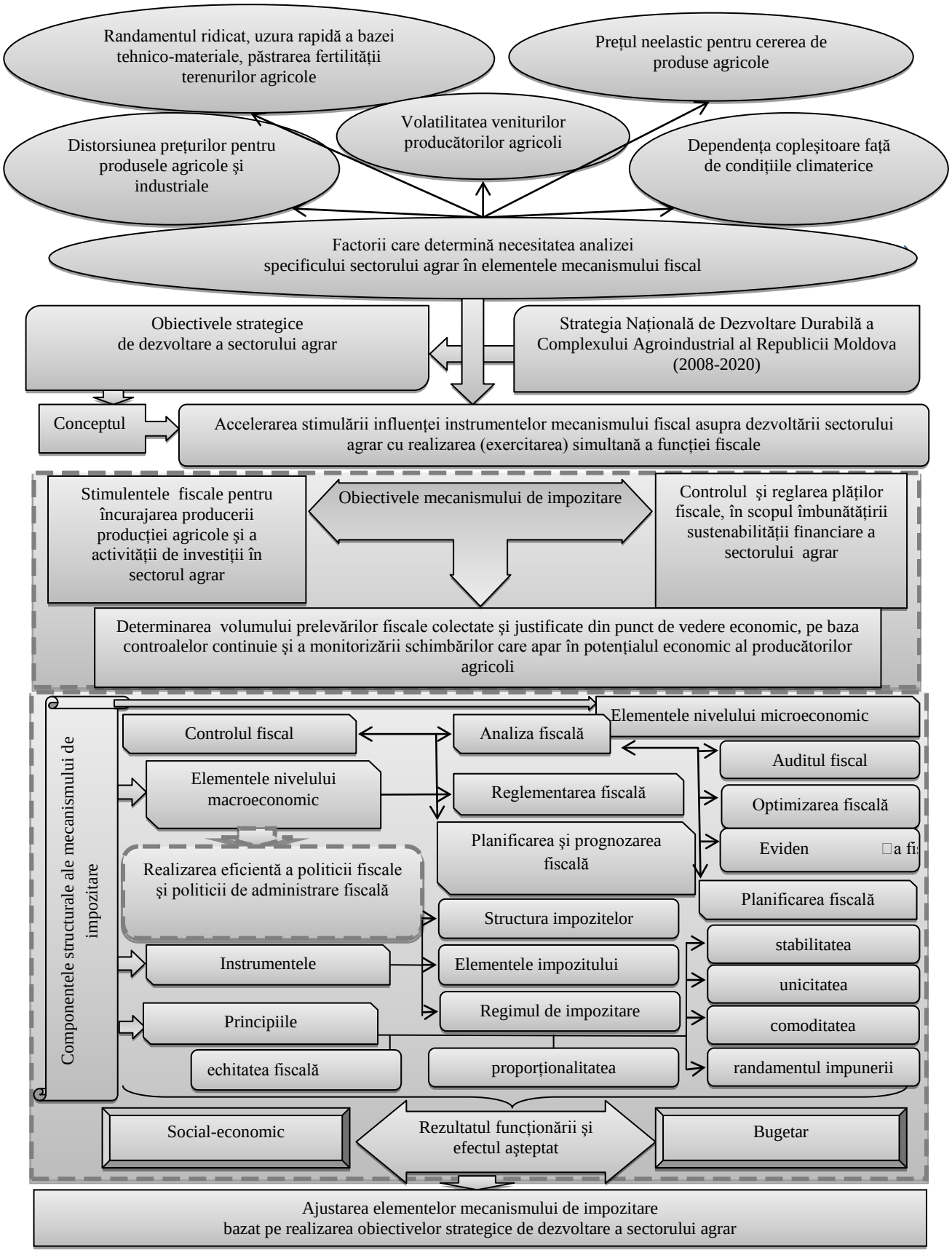


Fig. 2. Baza conceptuală privind formarea mecanismului de impozitare în sectorul agrar
Sursa: Elaborat de autor.

În literatura economică străină se regăsesc două componente ale echității fiscale: echitatea orizontală şi echitatea verticală [9; 10, p.799-816, 11]. Echitatea orizontală se referă la faptul că indivizi sau gospodării cu venituri similare trebuie să suporte aceeaşi presiune fiscală. Aceasta înseamnă că diferitele tipuri de venituri trebuie să fie tratate în mod egal, ceea ce nu se întâmpla în sistemul de impozitare progresivă. Echitatea verticală înseamnă plata unor taxe tot mai mari pe măsură ce veniturile cresc. Ideea de echitate verticală este de a redistribui bogăția în societate într-un mod mai „echitabil", ceea ce implică faptul că oamenii săraci obțin mai multă fericire fără bani decât cei bogați.

Sistemul fiscal trebuie să fie diferențiat pe impozite şi facilități fiscale, şi să ofere şanse egale de protejare a intereselor participanților la relațiile fiscale şi responsabilități egale în cazul încălcării legislației privind impozitele şi taxele.

În procesul interacțiunii instrumentelor mecanismului de impozitare se fac vizibile şi funcțiile, caracteristice pentru sistemul fiscal într-o anumită perioadă de timp.

Asigurarea necesităților financiare ale statului se realizează prin intermediul funcției fiscale a impozitelor, care pentru o perioadă de timp a fost considerată suficientă pentru funcționarea mecanismului de impozitare. Adolph Wagner, în 1909, în lucrarea sa „Traite de la Science des Finances" aprecia că, „impozitele sunt pretinse de către stat în virtutea suveranității sale şi sunt destinate să acopere cheltuielile generale ale statului", iar mai apoi, Gaston Jaze aprecia, că „impozitul este, în statele civilizate moderne, o prestație pecuniară pretinsă cetățenilor cu scopul acoperirii cheltuielilor de interes general" [12]. Cu toate acestea, necesitatea de redistribuire a veniturilor fiscale şi armonizarea intereselor statului şi contribuabililor au dus la reducerea sferei de influență a ***funcției fiscale*** şi la implimentarea ***funcției de reglare***. În acest sens, se poate evidenția caracterul fiscal şi regulator a mecanismului de impozitare, în plus ultima funcție în procesul de interacțiune diminuează efectul caracterului fiscal, echilibrînd prin prezența sa facilitățile fiscale, scutirile şi alte elemente. ***Caracterul fiscal*** al mecanismului de impozitare se reflectă în asigurarea cu venituri fiscale stabile a sistemului bugetar, necesare pentru satisfacerea necesităților statului, în special pentru dezvoltarea principalului sector al economiei naționale. Eficacitatea acestei funcții se manifestă în creşterea constantă a veniturilor fiscale, ca urmare a creşterii economice în acest sector din contul majorării bazei impozabile şi a surselor de stingere a obligației fiscale. În cazul reducerii prelevărilor fiscale este necesar de identificat problemele care au dus la diminuarea veniturilor fiscale, în scopul revizuirii direcțiilor politicii fiscale şi a mecanismelor de calcul a impozitelor. Cu toate acestea, principalele motive ar putea fi legate de lipsa unei relații constructive dintre prelevările fiscale cu indicatorii economico-financiari ai contribuabililor, ori normele legislative privind impozitele şi taxele nu corespund direcțiilor de dezvoltare economică a acestui sector, sau acest fapt indică, de fapt, necompetența autorităților fiscale de a detecta schemele de reducere la minimum a impozitului.

Caracterul regulator al mecanismului de impozitare se exprimă în utilizarea pîrghiilor fiscale şi a elementelor impozitului pentru stimularea şi stagnarea creşterii conomice în această ramură, în reglarea procesului de reproducție a resurselor şi a activității investiționale. Caracterul regulator contribuie la realizarea funcției fiscale, menținînd în acelaşi timp interesul producătorilor agricoli în dezvoltarea continuă a procesului de producție agricolă. Această funcție se manifestă de asemenea în cadrul administrării fiscale şi a managementului fiscal.

În corelație cu funcția fiscală şi de reglare a mecanismului de impozitare apare şi ***funcția de control*** exteriorizată în verificarea din partea autorităților fiscale a corectitudinii derulării, din punct de vedere cantitativ şi calitativ, a procesului de distribuție, de asemenea permite de a verifica dacă încasările fiscale sunt colectate la timp, corect şi complet şi, în rezultat, se pot determina necesitățile şi direcțiile efectuării reformei fiscale.

Funcția de control se realizează nu numai de organele fiscale, dar şi de contribuabili în momentul evaluării schemelor de optimizare fiscală şi a riscului de aplicare asupra lor, manifestat prin sancțiunile fiscale.

Conceptul mecanismului de impozitare se „construieşte" pe baza echilibrului funcțiilor evidențiate în procesul de acumulare a veniturilor fiscale şi prin justificarea modificărilor legislative privind impozitele şi taxele.

Corelația funcțiilor mecanismului de impozitare este prezentată în Figura 3.

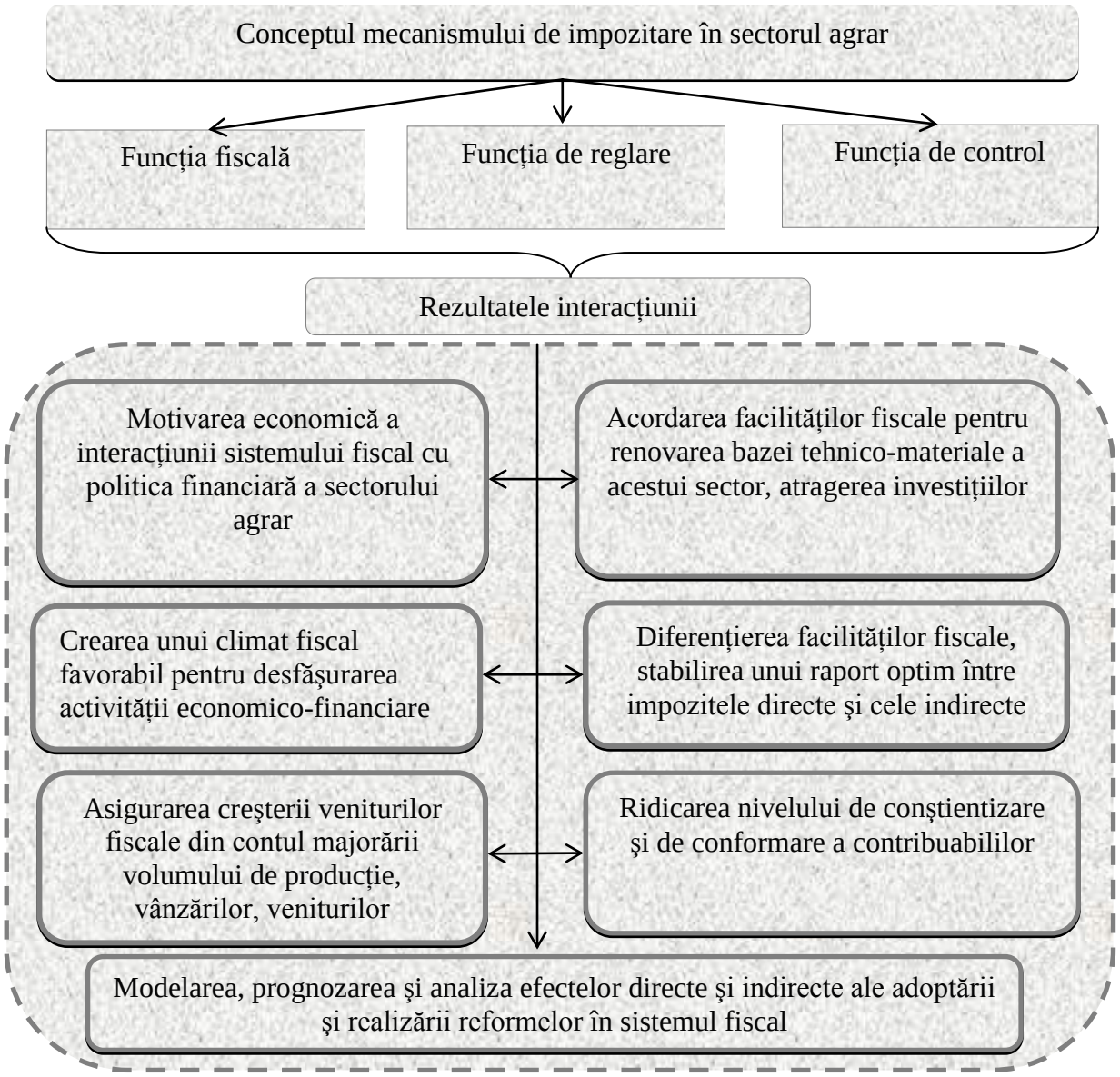


Fig. 3. Corelarea funcțiilor mecanismului de impozitare

Sursa: Elaborat de autor.

Evaluarea eficienței îndeplinirii funcțiilor mecanismului de impozitare din sectorul agrar confirmă despre nivelul slab al funcției de reglementare şi lipsa elasticității în sistemul fiscal. Modificările în legislația fiscală, în cele mai multe cazuri, urmăresc obiective de ordin fiscal şi se realizează fără a lua în considerare specificul acestei ramuri. Drept exemplu a servit introducerea în anul 2013 a cotei standard TVA de 20% pentru zahăr şi producția agricolă primară în schimbul cotei reduse a TVA de 8% [13]. Trecerea la acest regim de impozitare a redus competitivitatea produselor agricole autohtone comparativ cu cele de import, a condus la reducerea investițiilor în acest sector şi la concurența neloială între fermieri. De aceea în anul 2014 s-a revenit la cota redusă de 8% a TVA-ului la produsele agricole[14], precum insistau fermierii, care considerau că mecanismul existent de revenire a TVA-ului la cota standard de 20% nu este funcțional.

Concluzie. Astfel, conceptul mecanismului de impozitare în agricultură este un sistem de abordări care urmăreşte obiectivele strategice şi prioritățile politicii fiscale în acest sector cît şi cele mai importante direcții şi posibilități de realizare a obiectivelor propuse.

Conceptul mecanismului de impozitare în sectorul agrar se bazează pe utilizarea integrată a elementelor managementului fiscal şi realizarea politicii fiscale în scopul sporirii stabilității financiare şi atractivității investiționale a producătorilor agricoli.

Referințe bibliografice

1. VORNICEANU, M., COSTACHE, A. Finanțe publice şi fiscalitate: suport curs. 2008 [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: https://ru.scribd.com/doc/23886969/Finante-publice-si-fiscalitate
2. ЖИДКОВА, Е.Ю. *Налоги и налогообложение*. 2-е издание. Москва, 2009. 480 с.
3. КАЧУР, О.В. *Налоги и налогообложение*: учебное пособие. Москва, Кнорус, 2007. 304 с.
4. КНЯЗЕВА, В.Г. *Налоговые системы зарубежных стран*: учебник для вузов. 2-е издание. Москва: Закон и право, ЮНИТИ, 1997. 191с. ISBN 5-85171-038-1.
5. ГЛУХОВ, В.В. *Налоги. Теория и практика*: учебное пособие. СПб. : Специальная Литература, 1996. 282с. ISBN 5-7571-0082-6.
6. FILIP, Gh. *Dimensiunea financiară a întreprinderii şi fiscalitatea, în volumul Dimensiunea financiară a întreprinderii*. Iaşi: Ed. Eco Art, 1995.
7. NEAGU, A. *Drept financiar public*. Bucureşti: Ed. Universul Juridic, 2009. 399 p. ISBN 978-973-127-160-6.
8. SMITH, A. *Avuția națiunilor: Cercetare asupra naturii şi cauzelor ei*. Volumul II. Trad. din l. engl. de Al. HALLUNGA. Chişinău: Ed. Universitas, 1992. 405 p.
9. MARTIN, D., SMEEDING, T. *Horizontal Equity, Uncertainty, and Economic Well-Being*. Chicago: University of Chicago Press, 1985. 523 p. ISBN 0-226-13726-0.
10. Martin David and Timothy Smeeding, Horizontal Equity, Uncertainty, and Economic Well-Being, Published in 1985 by University of Chicago Press, 523 p., ISBN: 0-226-13726-0
11. ПУШКАРЕВА, В.М. *История мировой и русской финансовой науки и политики*. Москва: Финансы и статистика, 2003. 272 с.
12. WAGNER, A. *Traité des sciences des finances*. Paris: Giard, 1909. 572 p. GASTON, J., BOUCARD, M. *Cours élémentaire de science des finances et de législation financière française*. Paris: 1904. 550 p.
13. Legea pentru modificarea şi completarea unor acte legislative: nr. 178 din 11.07.2012. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2012, nr. 190-192, art. 644.
14. Legea pentru modificarea şi completarea unor acte legislative: nr. 324 din 23.12.2013. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2013, nr. 320-321, art. 871.
15. Constituția Republicii Moldova din 29 iulie 1994. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1994, nr. 1.
16. NEGRU, B., OSMOCHESCU, N., SMOCHINA, A. *Constituția Republicii Moldova:* comentariu. Chişinău: Ed. Arc, 2012. 576 p. ISBN 978-9975-61-700-0.
17. Legea cu privire la antreprenoriat şi întreprinderi: nr. 845-XII din 03.01.92 In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1994, nr.2, art. 33.
18. Legea pentru aprobarea Strategiei Națională de Dezvoltare „Moldova 2020": 7 soluții pentru creşterea economică şi reducerea sărăciei: aprobată: nr. 166 din 11 iulie 2012. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2014, nr.293-296, art. 33, art. 603.
19. Codul Fiscal al Republicii Moldova: nr. 1163-XIII, din 24.04.1997. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. Ediție specială. 2005. Republicat în Monitorul Oficial al Republicii Moldova. Ediție specială. 2014.
20. MINISTERUL AGRICULTURII ŞI INDUSTRIEI ALIMENTARE AL REPUBLICII MOLDOVA. Proiectul planului de acțiuni privind implementarea strategiei naționale de dezvoltare agricolă şi rurală pentru anii 2014-2020. 2014, 17 iulie [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: http://www.maia.gov.md/doc.php?l=ro&idc=49&id=16472
21. MUNGIU-PIPPIDI, A. Cum să (nu) faci reforma fiscală. Şapte sfaturi pentru Ioana Petrescu [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: http://www.romaniacurata.ro/cum-sa-nu-faci-reforma-fiscala-sapte-sfaturi-pentru-ioana-petrescu/

Recomandat spre publicare: 01.08.2014

CONSIDERAȚII GENERALE PRIVIND DEFINIREA CALITĂȚII PRODUSELOR ŞI SERVICIILOR

OVIDIU VOICU[1], drd., INCE

Acest articol relatează despre principalele evoluții ale conceptului calității. Calitatea produselor şi problemele legate de realizarea acesteia i-au preocupat pe oameni cu mult timp în urmă. După unii autori, cuvântul "calitate" sau "qualitas" îşi are originea în latinescul "qualis", care are sensul de a fi. În acest articol autorul va relata viziunea sa proprie asupra importanței şi necesității conceptului calității.

Cuvinte cheie: *calitatea produselor, strategii de produs, managementul calității.*

This article tells about major developments in the field of quality. The quality of products and issues related to its implementation are concerned about people with a long time ago. According to some authors, the word "quality" or "qualitas" originates in the Latin "qualis" which has the meaning of being. In this article the author will tell about his own vision on the importance and necessity of the concept of quality.

Key words: *Product Quality, Product Strategy, Quality Management.*

JEL Classification: M 110, M50, M30

Introducere. Literatura de specialitate furnizează un număr considerabil de definiții date conceptului de calitate. După unii specialişti, calitatea produselor este considerată satisfacerea unei necesități; gradul de satisfacere a consumatorului; conformitatea cu caietele de sarcini; ansamblul mijloacelor pentru realizarea unui produs viabil; un cost mai mic pentru o utilizare dată. În Uniunea Europeană, certificarea produselor şi a serviciilor este *obligatorie*, în cazul produselor şi serviciilor care pot pune în pericol viața şi sănătatea oamenilor sau calitatea mediului ambiant (şi care, astfel, apar in "domeniului reglementat") sau *voluntară*, în cazul celorlalte produse şi servicii (apar ținând "domeniului nereglementat"), exclusiv în scopul promovării lor pe piață.

Istoria modernă a conceptului „calitate" începe cu secolul al XX-lea, întrucât pe parcursul acestuia au fost descoperite, dezvoltate şi aplicate aproape toate principiile, metodele, tehnicile şi instrumentele care au ca scop asigurarea şi îmbunătățirea calității proceselor, produselor şi serviciilor.

Calitatea reprezintă o latură esențială a produselor şi serviciilor. În conformitate cu standardele, ***"calitatea reprezintă ansamblul de proprietăți şi caracteristici ale unui produs sau serviciu care îi conferă acestuia aptitudinea de a satisface necesitățile exprimate sau implicite ale clientului"***.

Putem, prin urmare, să mai dăm următoarea definiție calității: ***Calitatea este aptitudinea de utilizare potrivită şi valoarea oferită pentru banii cheltuiți, toate acestea având în vedere, permanent, „satisfacerea clienților"***.

De aici, rezultă, că termenul de calitate are un înțeles mai larg, cuprinzând o latură tehnică sau intrinsecă strict legată de caracteristicile produsului sau serviciului, un grad de utilitate ce se referă la măsura în care acesta satisface necesitățile clientului şi evident, o componentă economică determinată de costurile implicate de procurarea şi utilizarea produsului [2] (Figura 1).

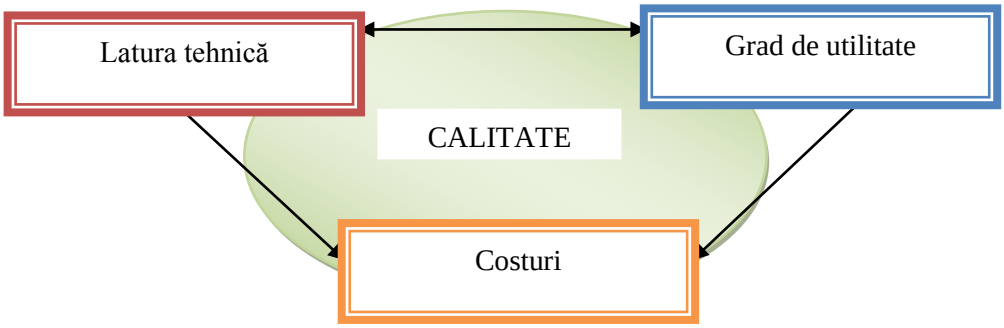


Fig. 1. Modelul conceptual al noțiunii de calitate

Sursa: Elaborat de autor în baza literaturii studiate.

[1] ***© OVIDIU VOICU, amfxexpert@yahoo.com***

Creşterea importanței calității pe parcursul ultimului secol şi, deci, a atenției acordate calității, în special în țările dezvoltate, a fost determinată, în principal, de următorii factori:

- creşterea continuă a complexității şi performanțelor produselor, serviciilor şi proceselor de realizare a acestora;
- sporirea continuă a exigențelor clienților şi ale societății în ansamblu;
- intensificarea concurenței între agenții economici la nivel local, național, regional şi mondial.

Pe parcursul ultimelor decenii, s-au înregistrat progrese deosebite în domeniile telecomunicațiilor şi transporturilor, progrese care au facilitat intensificarea concurenței care, treptat, a depăşit frontierele unei țări sau regiuni geografice, ajungând în prezent să se mondializeze.

În aceste condiții, pentru tot mai multe organizații, îmbunătățirea continuă a calității produselor şi serviciilor, determinată de calitatea proceselor din care acestea provin, constituie un obiectiv strategic major.

În practica economică au fost puse în evidență diverse direcții şi orientări în definirea calității produselor şi serviciilor [3].

a) Orientarea spre perfecțiune – potrivit acestei orientări, „calitatea" ar fi o entitate atemporală, absolutul, fiind perceput în mod subiectiv de fiecare persoană. S-a constatat că această definiție idealistă nu este utilizabilă practic pentru evaluarea calității produselor.

b) Orientarea spre elaborarea de produs – conform acestei orientări, „calitatea unui produs" ar fi reprezentată de ansamblul caracteristicilor aferente calității acestuia. Astfel, orice diferențe între valorile aceloraşi caracteristici ale mai multor produse reflectă diferențe calitative între acestea. Se poate stabili astfel o relație precisă între valorile caracteristicilor unui produs şi nivelul calității acestuia.

c) Orientarea spre proces – potrivit acestei orientări, „calitatea unui produs" ar fi reprezentată de conformitatea acestuia şi a procesului din care provine cu anumite cerințe specificate de producător. Astfel, orice abatere a caracteristicilor produsului şi procesului față de cerințele specificate semnifică o reducere a calității acestuia.

d) Orientarea spre costuri – conform acestei orientări, „calitatea unui produs" ar fi cu atât mai mare, cu cât costurile de realizare ale acestuia şi, implicit, prețul său de comercializare sunt mai ridicate.

e) Orientarea spre utilizator – potrivit acestei orientări, „calitatea unui produs" reprezintă aptitudinea acestuia de a fi corespunzător pentru utilizare. Conceptul "**fitness for use**", aptitudinea de a fi utilizat, a fost introdus de savantul american de origine română Joseph Moses Juran. Astfel, prin caracteristici calitative diferite ale produselor pot fi satisfăcute cerințe şi preferințe individuale ale utilizatorilor.

Astfel, putem conchide că, competitivitatea unei firme e determinată de oferta sa, ce trebuie să fie caracterizată printr-un produs atractiv, având o calitate adecvată, la un preț competitiv, şi având ca prim obiectiv satisfacerea necesităților clientului.

Calitatea totală reprezintă un nou model evolutiv de management care include practici, instrumente şi metode de angrenare a întregului personal, având ca obiectiv satisfacerea clientului într-un mediu aflat într-o schimbare continuă.

Calitatea totală poate fi definită ca un ansamblu de principii şi metode reunite într-o strategie globală, pusă în aplicare într-o societate comercială pentru a îmbunătăți calitatea produselor şi serviciilor sale, calitatea funcționării sale, precum şi calitatea obiectivelor sale [2]. Scopul aplicării strategiei calității totale este dezvoltarea întreprinderii, asigurarea rentabilității acesteia, satisfacerea şi atragerea spre fidelitate a clienților.

În vederea specificării exhaustive a conceptului privind **"calitatea"** vom descrie, în mod sintetic, principalele standarde de calitate. Avem în vedere următoarele:

- standardul SR EN ISO 9000:2001
- standardul SR EN ISO 9004-2:1994
- standardul SR EN ISO 9001:2001
- standardul SR EN ISO 9004:2001 [1].

Din punct de vedere general, conform standardelor specificate **„calitatea"** reprezintă „aptitudinea unui ansamblu de caracteristici intrinseci de a satisface exigențele". În accepțiunea standardului, termenului „calitate" i se poate asocia un calificativ, ca de exemplu: „slabă", „bună", „excelentă" etc., în funcție de gradul de satisfacere a exigențelor avute în vedere, iar prin termenul „caracteristică intrinsecă" se înțelege „o proprietate inerentă, permanentă, specifică" a unui produs – definit de acelaşi standard ca fiind „rezultat al unui proces" – sau serviciu.

Produsele sunt clasificate în patru categorii generale: hardware (componente, subansambluri etc.), software (produse-program, proceduri, informații etc.), materiale procesate, servicii (bancare, de asigurare, transport etc.).

Termenul „produs” se poate referi la oricare dintre aceste categorii sau la o combinație a lor.

a) Standardul SR ENISO 9004-2:1994 defineşte **„serviciul”** ca fiind reprezentantul unor rezultate ale activităților desfăşurate la interfața furnizor-client şi activităților interne ale furnizorului, pentru satisfacerea cerințelor clientului".

Această relație client – furnizor este nuanțată astfel:

- furnizorul şi clientul pot fi reprezentați la interfață prin persoane sau prin echipamente;
- activitățile clientului la interfața cu furnizorul pot fi esențiale pentru prestarea serviciului;
- prestarea serviciului poate să includă furnizarea/utilizarea unor produse materiale;
- un serviciu poate fi asociat fabricării/ livrării de produse materiale;
- ponderea produsului material într-un serviciu diferă în funcție de tipul serviciului.

b) Standardul SR EN ISO 9001:2001 exprimă în mod explicit necesitatea îmbunătățirii continue prin promovarea orientării spre client şi luarea în considerare a feedback-ului informațional.

c) Standardul SR EN ISO 9004:2001 a fost conceput în logica îmbunătățirii continue, propunând o continuare a asigurării calității în direcția managementului calității totale. Standardul a fost reevaluat pe baza principiilor managementului calității definite de standardul SR EN ISO 9004:2001. Organizațiile certificate vor putea să-şi continue eforturile şi să avanseze pe drumul "excelenței" reprezentat de modelele naționale şi modelul european al TQM [2].

Se poate afirma că seria ISO 9000 este cel mai răspândit model de conducere a întreprinderii. Acceptarea universală de care se bucură standardul se datorează între altele faptului că formulează numai cerințe pe care trebuie să le îndeplinească un sistem de management al calității. Modul de transpunere în practică este lăsat la latitudinea firmelor. Prin acesta, reglementările pot fi utile oricărei întreprinderi sau organizații, indiferent de mărimea ei sau de branşa în care activează. Familia ISO 9000 reprezintă o grupă pentru sisteme de management, spre deosebire de restul standardelor cunoscute, preponderent tehnice. Ideea de bază a fost trasarea unui drum care să ducă la formarea competenței şi a încrederii în potențialul calitativ al firmei. Clientul se poate baza pe faptul că furnizorul poate îndeplinii efectiv cerințele sale de calitate pentru produsul sau serviciul respectiv. Cu acesta devine limpede că în centrul tuturor activităților se află satisfacția clientului. Cerințele şi indicațiile standardului contribuie la atingerea acestui obiectiv fundamental (Figura 2).

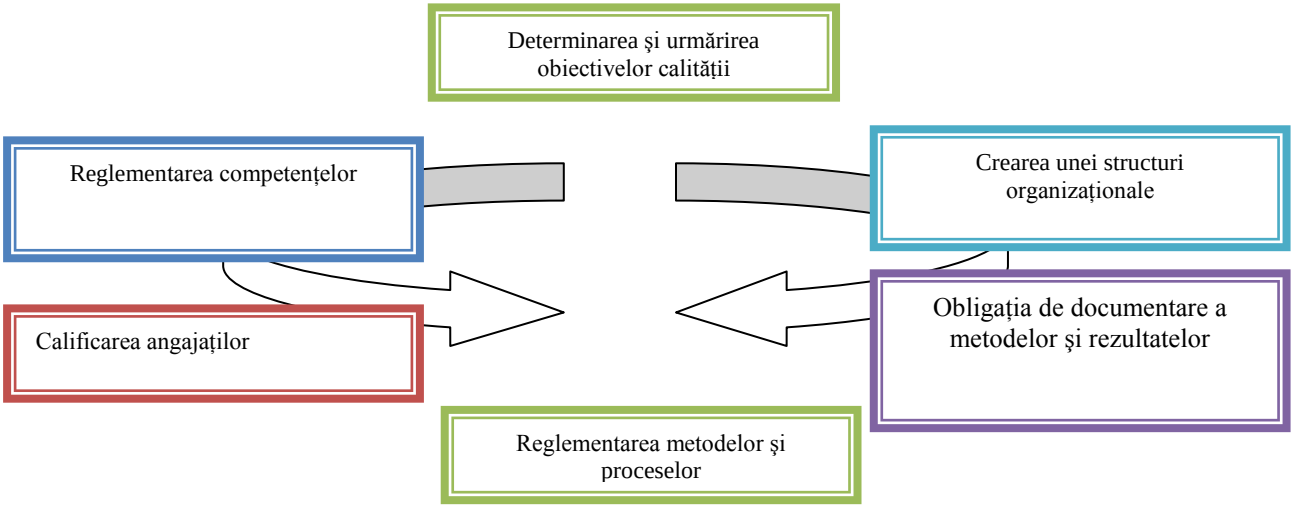


Fig. 2. Implicațiile standardului ISO 9000

Sursa: Elaborat de autor în baza literaturii studiate.

În prezent, ansamblul acțiunilor referitoare la calitate la nivelul unei organizații corespunde unei abordări globale şi sistemice care se poate reprezenta pe trei aferente componentelor tehnic, economic şi social (Figura 3).

• componenta economică, se referă la profiturile pe care trebuie să le genereze orice întreprindere pentru a asigura un beneficiu acționarilor care i-au arătat încredere şi au investit în viitorul organizației;

• component tehnică caracterizează rezultatele obținute în realizarea unor produse mai bine adaptate evoluțiilor cerințelor de piață;

• componenta socială corespunde potențialului uman de creativitate, motivație, responsabilitate şi atașament față de brand.

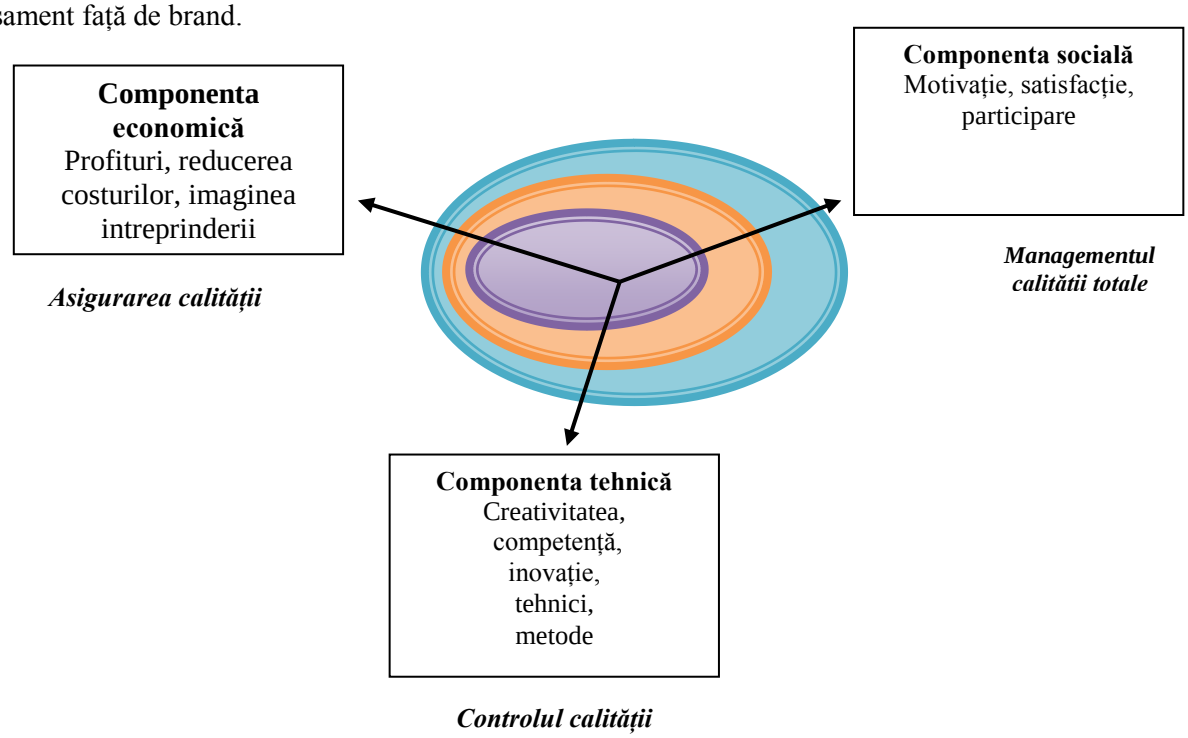


Fig. 3. Evoluția modalităților de abordare a calității şi relația cu componentele activităților referitoare la calitate

Sursa: Elaborat de autor în baza literaturii studiate.

Modalitățile de abordare ale calității sunt următoarele:

- **componenta tehnică,** reprezintă evaluarea conformității unui produs în raport cu unul referențial („inspecție") urmată de introducerea şi menținerea sub control a neconformităților constatate; componenta tehnică, face referință la creativitate, competență, inovație, metode şi tehnici);

- **componenta economică** se referă la profituri, reducerea costurilor non-calității, plus imaginea organizației;

componenta socială face apel la motivație, satisfacție, implicare, participare etc.

- **componenta managerială** presupune asigurarea calității şi competitivității proceselor, produselor şi serviciilor.

Asigurarea calității reprezintă generarea încrederii clienților şi conducerii organizației privind capacitatea organizațională şi tehnică a acesteia de a ține sub control procesele sale.

Managementul calității totale reprezintă o abordare sistemică care presupune implicarea întregului personal al organizației în scopul satisfacerii cerințelor tuturor clienților săi şi ameliorării performanțelor acesteia.

Întrucât acțiunea legii cererii şi ofertei nu este suficientă pentru a determina reglarea calității şi prețului produselor şi serviciilor pe piață, este necesară intervenția statului care, uneori, defineşte şi aplică o "politică națională în domeniul calității", vizând creşterea competitivității prin calitate a produselor şi serviciilor oferite de agenții economici înregistrați.

În contextul globalizării concurenței, calitatea produselor şi serviciilor este considerată în prezent ca fiind un factor determinant al competitivității unei întreprinderi pe o anumită piață, inclusiv a băncilor.

În concluzie, dorim să menționăm, că importanța temei cercetate se explică prin însăşi calitatea vieții oricărui cetățean, care depinde de aşa factori, precum: calitatea produselor şi serviciilor, mediului ambiant, serviciilor prestate în învățământ, de asistența medical, de administrația publică.

Implementarea unui sistem de management al calității înseamnă introducerea în organizație a modului de lucru şi gândire, care asigură succesul sistemului în cauză. Avantajele imediate, dar mai ales cele pe termen mediu şi lung, pledează în favoarea implementării acestor sisteme.

Referințe bibliografice

1. FUNDAȚIA ROMÂNĂ PENTRU PROMOVAREA CALITĂȚII. DG III – Industrie, Impactul social al implementării politicii calității în industria europeană. Bucureşti, 2001 [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: www.srac.ro/calitatea/arhiva_revista.html
2. DRAGULANESCU, N., BROCHE, L., RIZESCU, A. The impact of transposing EU quality systems upon selected Romanian industrial sectors. Bucureşti, 2003 [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: http://www.ndragulanescu.ro/publicatii/B20EN.pdf
3. OLARU, M. *Managementul calității*. Ediția a II-a. Bucureşti: Ed. Economica, 1999. 504 p.
4. OLARU, M., PAMFILIE, R., PURCĂREA, A. ş.a. *Fundamentele ştiinţei mărfurilor*. Ediția a II-a. Bucureşti: Ed. Economica, 2005. 336 p. ISBN 973-709-098-5.

Recomandat spre publicare: 03.07.2014

POLITICI SOCIALE, DEMOGRAFIE

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНИЦИАТИВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И УЛУЧШЕНИЕ МОТИВАЦИИ ТРУДА СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ ЛИТВЫ

АДЕЛЕ АСТРОМСКЕНЕ, доц. др.
ЯДВИГА РАМАНАУСКЕНЕ[1], проф., др.
Александрас Стульгинскис Университет, Литва

Promotion of Business Initiative and Work Motivation of Rural Inhabitants

The aim of this research is to improve employment of rural inhabitants and reduce migration. This is to be achieved by utilizing the current potential of entrepreneurship of inhabitants and development of alternative rural businesses. Moreover, the development of alternative rural business activities can be considered as catalyst for development of rural economy and stabilization of financial indicators in these areas. We aim for decisions of national and local institutions regarding support of development of alternative business to be included national and regional development agendas. Object of research were Lithuanian rural inhabitants and businessmen who were developing alternative and non-traditional business activities. Objectives of the research included developing a systemic model for supporting small and medium as well as alternative enterprises (SVV and AV) interactions.

***Methods**. National and international authors of research papers based on rural inhabitants entrepreneurial initiative development and improvement of work motivation were used for theoretical and methodical research. This research was based on logical and systemic approach methods as well as surveys of rural inhabitants of Lithuania. The information base for research was formed from specialized scientific literature. Methodology of the research had a step structure with exercises taken into account. Attitudes of national and international authors towards development of entrepreneurship of rural inhabitants and development of work motivation were analyzed in the first stage of the research. The second stage was based on determination of alternative business activities development possibilities and directions in rural areas. Alternative rural business interaction was determined, factors of positive and negative influence on small and large farming subjects were described based on the results from the third stage of the research. The fourth stage was used to theoretically justify the effectives of interaction and development of small, medium and alternative businesses as well as justify alternative business as a basis for entrepreneurship of rural inhabitants.*

***Summary** of theoretical and empirical results of alternative rural business development trends lead to creation of an infrastructural model of small, medium and alternative rural business interactions. This model includes support measures of finances, production, technology, innovation and information. A plan for improving rural inhabitants business motivation was developed.*

***Key words:** Rural inhabitants, entrepreneurship, business development, alternative rural businesses, development, factors affecting the development, activation measures.*

***Введение**. Основная идея данного исследования основывается на цели увеличить занятость и снизить миграцию сельского населения, используя имеющийся потенциал предприимчивости через развитие альтернативного сельского предпринимательства. Кроме того, развитие альтернативных видов деятельности в сельских местностях можно считать определенным катализатором развития сельской экономики и стабилизации ее финансовых показателей. Таким образом, необходимо, чтобы решения государственных и местных органов власти по поддержке развития альтернативной деятельности на селе заняли должное место в национальных и региональных планах развития.*

***Цели исследования** – разработать схему системы поддержки взаимодействия малого, среднего (МСП) и альтернативного предпринимательства (АП); сформулировать план мероприятий для стимулирования мотивации сельского населения к труду.*

***Теоретическую и методологическую основу** исследования составляют работы отечественных и зарубежных исследователей в области стимулирования инициативы предпринимательства и улучшения мотивации труда сельского населения. Исследование основывается на методах логического и системного подхода, анализа и синтеза данных*

[1] *© АДЕЛЕ АСТРОМСКЕНЕ, ЯДВИГА РАМАНАУСКЕНЕ*

исследования, сравнения и логического обобщения, анкетного опроса сельского населения Литвы. Информационной базой исследования является специализированная научная литература. ***Методология исследования*** *в соответствии с решаемыми задачами имеет многоуровневую структуру. На первом этапе анализа рассматриваются подходы отечественных и зарубежных исследователей к развитию предприимчивости и улучшению мотивации к труду сельского населения. Второй этап анализа посвящён определению возможностей и направления развития альтернативного предпринимательства в сельской местности. Исходя из данных третьего этапа исследования, определена возможность взаимодействия альтернативного сельского предпринимательства, установлены факторы, имеющие положительное и отрицательное влияние на взаимодействие больших и малых хозяйствующих субъектов. Четвертый этап предназначен теоретическому обоснованию эффективного развития и взаимодействия малого и среднего (МСП), а также альтернативного предпринимательства, как базы для реализации предприимчивости населения в сельской местности.*

После подведения итогов теоретического и эмпирического исследования уровня предприимчивости сельского населения и состояния развития альтернативного сельскому хозяйству предпринимательства, его тенденций, разработана модель инфраструктуры поддержки развития малого, среднего и альтернативного предпринимательства, охватывающая финансовые, производственные и технологические, инновационные и информационные мероприятия поддержки. Составлен план действий для улучшения предпринимательской мотивации сельского населения.

Ключевые слова: *сельское население, предприимчивость, развитие предприимчивости, альтернативное предпринимательство на селе, развитие, определяющие развитие факторы, мероприятия активации.*

JEL Classification: ***F20, O10, I31, A10, I32***

Введение. Анализ научной литературы позволяет заметить, что предприимчивость человека все больше становится предметом научных исследований. Сущность и содержание феномена человеческой предприимчивости в последние десятилетия вызывает интерес у специалистов предпринимательства и управления, а также ученых. J. Covin и др. [3], G. Dess и др. [4], R. Russel [15], B. Antonic и R. Hisrich [1], R. Ireland и др. [11], S. Zahra и др. [17], D. A. Kirby [12] утверждают, что в условиях быстроменяющейся, с растущей конкуренцией бизнес-среде, организации, лидерам которых не хватает навыков предприимчивости, снижают вероятность своей конкурентоспособности на рынке. Другими словами, организациям, которые стремятся выжить в современном мире, одна из самых важных задач – развивать у своих руководителей и персонала предпринимательские компетенции. Следует отметить, что предприимчивость становится важной не только в бизнесе, но и в других сферах общественной жизни, например, в социальной, политической и культурной.

Определению условий развития предпринимательства, предпринимательской карьеры и методам оценки предприимчивости уделяется большое внимание в работах зарубежных ученых [19, 9] и др. Большое внимание уделяется проблемам поиска средств для максимального творческого развития человека, как добиться успеха в выбранной области деятельности, развитию деловой активности, развитию системы ценностей и мотивов, самоконтроля и самооценки развития навыков.

Мировой опыт показывает, что занятость в сельском хозяйстве снижается, и в дальнейшем будет снижаться, и только рост развития несельскохозяйственного сектора мог бы способствовать сокращению безработицы, послужил бы диверсификации источников дохода в сельской местности, повышению благосостояния сельского населения и сохранению деревень. Кроме того, рост доходов в сельских районах мотивировал бы приток в деревню квалифицированных рабочих, особенно в сельскохозяйственное производство, которое в настоящее время является одним из основных ограничений для роста его эффективности.

Эта работа является продолжением исследования проблемы занятости в сельских местностях, однако, более глубоко раскрывающая вопросы, связанные с использованием предпринимательской активности сельского населения, в условиях развития альтернативных видов деятельности в сельской местности, и ее обусловливающих факторов.

Цели исследования – разработать модель системы поддержки взаимодействия малого и среднего (МСП), а также альтернативного предпринимательства (АП); сформулировать план мероприятий мотивации для стимулирования сельского населения к труду.

Объект исследования – сельские жители и сельские предприниматели Литвы, занимающиеся альтернативной сельскому хозяйству и нетрадиционной деятельностью.

Методика исследования. На основе результатов анализа литературы, теоретической оценки положений и моделей развития предприимчивости индивидов разработана модель оценки профессионализма и уровня предпринимательской активности сельского населения. Модель основывается на C. Henry, F. Hill, C. Leitch [8], G. E. Hills [10], T. N. Garavan ir B. O'Cinneide [5], A. A. Gibb [7], R. Swedberg [16], D. A. Kirby [13], A. Župerka][18] и др. исследователей в этой области трудах названных целях программ развития предприимчивости, критериях оценки их эффективности и методов обучения. Модель состоит из четырех уровней развития предприимчивости: 1) индивидуальный уровень (присущие и приобретенные характеристики индивида); 2) институциональный уровень (улучшение навыков предприимчивости); 3) внешние факторы окружающей среды (мероприятия активации (мотивации) навыков предприимчивости); 4) планируемое предпринимательское поведение индивида. Вопросник для исследования предприимчивости и мотивации сельского населения составлен на основе A. Mehrabian [14] и CAH[1] методики и других научных исследований и опыта в области развития предприимчивости. Вопросник состоит из 38 утверждений, которые оцениваются по 5- бальной шкале. Вопросы анкеты разделены на четыре группы: 1) блок демографических вопросов для характеристики респондентов; 2) вопросы для определения личных и профессиональных качеств сельских жителей; 3) вопросы для установления факторов повышения профессиональных качеств; 4) вопросы для определения планируемого предпринимательского поведения индивида. В процессе исследования использованы методы: анализ и синтез литературы; сравнение и логическое обобщение; анкетный опрос сельского населения Литвы. Опрос сельского населения проведен на всей территории Литвы, всего опрошено 472 жителей. Полученные количественные данные исследования были обработаны и проанализированы по заранее составленной схеме, используя статистическую программу обработки данных SPSS 16,0. Теоретические аспекты изучения альтернативных видов деятельности основываются на взаимодействии предпринимательской активности и мотивации. Для определения направления развития альтернативного предпринимательства в сельской местности использованы методы анкетного опроса и интервью. Анкета состоит из 21 вопроса, которые классифицированы на шесть групп: 1) данные статистики; 2) направления и масштабы деятельности хозяйств; 3) оценка состояния альтернативной деятельности; 4) факторы развития альтернативной деятельности 5) оценка услуг консультационных служб; 6) социальные характеристики респондентов. В общей сложности опрошено 100 респондентов (хозяйств, занимающихся альтернативной деятельностью).

Исследование предпринимательского профессионализма и активности сельского населения. Теоретическое исследование определения предприимчивости проводилось в двух направлениях: повышение уровня знаний (индивидуальный уровень) и эффективность деятельности (организационный уровень).

Исследование фокусируется на предприимчивости как явлении, обусловливающем уровень предпринимательского профессионализма и активности сельского населения. Исследование определения предприимчивости как социального, экономического и политического генезиса проведено в нескольких аспектах: через области проявления предприимчивости; через модели развития предприимчивости; через методы обучения предприимчивости; через мотивацию и поощрение профессиональной деятельности.

Теоретические результаты исследования позволяют определить предприимчивость в нескольких аспектах: на макроуровне – предприимчивость – способность создавать пользу для общества на взаимной выгоде. Потенциал создания пользы реализуется через индивида веру в успех его создаваемого бизнеса в условиях динамичной бизнес среды. В широком смысле предприимчивость определяется как свойства человеческого характера, которые обеспечивают возможность достичь конкретных целей в экономической, социальной и других сферах общественной жизни через его инициативность, изобретательность, самостоятельность, находчивость, нестандартные решения, готовность рисковать и нести ответственность за результаты. На индивидуальном уровне – предприимчивость личности раскрывается через его практическую

[1] ***Методика и диагностика самочувствия, активности и настроения: http://www.oksanochka.com/003/001/024_3.shtml***

деятельность. Предприниматели это те люди, которые создают новые продукты, находят новые рынки сбыта, открывают новые области предпринимательства. Предпринимательское качество является одним из самых важных факторов на рынке. Изобретательность, навыки, инициативный подход к ситуации и превентивные мероприятия – без них трудно представить себе успешный бизнес. Подробные результаты исследования феномена предприимчивости, мотивации и стимулирования профессиональной деятельности представлены в коллективной монографии авторов [2]. На основе теоретических исследований была разработана модель оценки уровня профессионализма и активности сельского населения, объединяющая четыре уровня развития предприимчивости: 1) индивидуальный уровень (врожденные и приобретенные характеристики индивида); 2) институциональный (совершенствование предпринимательских навыков индивида); 3) внешние факторы окружающей среды (мероприятия стимулирования (мотивации) предпринимательской активности индивида); 4) планируемое предпринимательское поведение индивида.

Проверка теоретической модели и анализ факторов, обусловливающих уровень предпринимательского профессионализма и активности сельских жителей, основан на данных, собранных в ходе эмпирического исследования. На основе данных эмпирического исследования теоретическая модель была дополнена конкретными факторами развития предприимчивости. Исследование показало, что подготовленность и инициативность индивида (учебный процесс) влияет на уровень предпринимательского профессионализма. Следует отметить, что сельские жители акцентируют важность предварительной подготовки и инициативности в дальнейшем участии в процессе обучении предпринимательству. После обработки данных исследования установлена прямая связь между личностными, институциональными, внешней окружающей среды и индивидуального поведения индивида уровнями развития бизнеса. Результаты показали, что личностные характеристики, вместе с профессиональной подготовленностью, являются важными социально-экономическими факторами человеческой активности, которые реализуются в легко прослеживаемой практической деятельности, выражаемой следующими деменциями: производственная, инновационная, реализационная и финансовая деятельность. Внешняя финансовая поддержка, обучение и консалтинговые услуги у большинства респондентов укрепляют уверенность в себе (α = 0,94–0,98), стимулируют к достижению результатов и преданности деятельности (α = 0,96–0,98), однако внешние факторы поощрения предприимчивости имеют слабое влияние на креативность индивида (α = 0, 52–0,67).

Таким образом, можно сделать вывод, что личностные характеристики предпринимателей формируют основу их предприимчивости (предпринимательских навыков). В соответствии с современными требованиями, предпринимательские качества (характеристики) включают в себя возможность создать лучшие (оптимальные) организационные структуры бизнеса, способность правильно оценивать ситуацию на рынке, выполнить первоначальные расчеты, готовность и способность принять решения. Особое значение для предпринимательства имеет креативность, которая весьма необходима и для развития идей, и для их реализации. Особенное значение имеет предпринимательский профессионализм – готовность и способность принимать решения, т. е. способность брать на себя ответственность. Результаты исследования показывают, что развитие предприимчивости на внешнем уровне должно сосредотачиваться на стимулировании желаний создать собственный бизнес. Один из внешних стимулов – правовая, экономическая и социальная среда, развивающая и стимулирующая предприимчивость у сельских жителей. Имея в виду, что в деревнях Литвы уменьшается численность населения, не хватает рабочих мест, особенно важно реализовать имеющийся потенциал предприимчивости, развивая и образуя, новые малые и средние предпринимательские предприятия. В этом контексте особенно важное значение имеет развитие альтернативного сельскому хозяйству предпринимательства. Альтернативной занятости в сельской местности тема в странах с переходной экономикой является одной из наиболее актуальных для исследования.

На втором этапе исследования проведен анализа развития альтернативного сельского предпринимательства и установлены его тенденции. Первая проблема, с которой столкнулись исследователи – теоретическое и практическое определение альтернативного предпринимательства. В результате анализа научных работ отечественных и зарубежных авторов установлено, что понятия «несельскохозяйственной занятости» и «альтернативной занятости» являются синонимами. В законе о развитии сельского хозяйства, продовольственного хозяйства и села Литвы, подчеркивается, что

альтернативная деятельность – это любая деятельность в сельской местности, не включенная в сельскохозяйственные виды деятельности. Там же отмечено, что субъект альтернативной деятельности – альтернативной деятельностью занимающееся физическое или юридическое лицо или группа физических или юридических лиц, а также в Литве зарегистрированный иностранный юридический филиал, земельные владения которого зарегистрированы в регистре сельского хозяйства и сельского предпринимательства Литовской Республики. В соответствии с этим правовым положением, можно утверждать, что любая предпринимательская деятельность, осуществляемая в сельской местности, может быть отнесена к альтернативной деятельности, только ее исполнители должны быть владельцами земли сельскохозяйственного назначения. Такое определение альтернативной деятельности создает условия для реализации предпринимательских идей без ограничений. Учитывая факт, что модернизация сельского хозяйства сокращает количество рабочих мест, сельские жители вынуждены искать другие источники дохода. Исследования структуры сельского хозяйства показывают, что только 1,0 проц. фермеров Литвы занимается другими несельскохозяйственными видами деятельности, в то время как в других странах ЕС, например, Германии, Дании, Финляндии, одна пятая часть владельцев сельскохозяйственных владений занимается альтернативной деятельностью [2].

На основании данных третьего этапа исследования определены возможности взаимодействия сельского альтернативного предпринимательства, установлены факторы, имеющие положительное и отрицательное влияние на взаимодействие больших и малых предпринимательских структур. Взаимодействие зависит от того, как предпринимательские организации, государство, инфраструктура образования и другие субъекты взаимодействия, готовы к действиям интеграции для достижения экономического роста, на сколько они заинтересованы к созданию атмосферы доверия. Результаты анализа опыта стран ЕС, в сельской местности которых активно развивается альтернативный бизнес, показывают, что в этих странах особое внимание уделяется развитию технической, социальной, информационной инфраструктуры. В этих странах действует организационно-экономическая система (государственных, коммерческих и общественных организаций), оказывающая всестороннюю помощь малым и средним предприятиям, обеспечивающая доступ к потоку и обмену различного вида ресурсов – продукции, сырья, финансов, труда, интеллектуальной, информации – для малых и средних предприятий в сельской местности. Крупные компании могут позволить себе развивать инфраструктуру: учебные центры, маркетинговые и юридические службы, коммуникационную инфраструктуру, хорошие дороги, инженерные сети и т. д., создать представительства и магазины, собственные банки и социальные объекты для своих сотрудников. Между тем, малый бизнес, особенно в сельских местностях, этого сделать не может, однако, рыночные правила одинаковы для всех. Поэтому, для того, чтобы малые и средние предприятия успешно могли конкурировать на рынке, сельские предприниматели должны иметь возможность консультироваться с опытными юристами, проводить маркетинговые исследования, продавать продукцию через дистрибьюторскую сеть.

На четвертом этапе осуществляется эмпирическое исследование факторов, влияющих на развитие альтернативного предпринимательства в Литве. Данные исследования показали, что большая часть производимой продукции реализуется прямым способом продажи (73,0 проц.). Это в основном экологические хозяйства, а также ремесленники, доход которых является относительно низким. Около 32,4 проц. респондентов свою продукцию продает за рубежом, на выставках, а также отдают на благотворительность. Основными препятствиями для развития бизнеса респонденты назвали недостаток средств (39 проц.), нехватку работников (24 проц.), правовые и бюрократические ограничения (10 проц.). Представители традиционного ремесла утверждают, что запатентовать свою продукцию им трудно, необходимо получить сертификат. Респонденты утверждают, что это слишком сложный процесс, который требует массового производства, в то время как их работа творческая, требующая свободы, своеобразия, индивидуальности. Это серьезно ограничивает перспективы развития традиционных ремесел, затрудняет любую инициативу, подрывает уверенность в завтрашнем дне своего бизнеса. По мнению респондентов, специалисты консультативной службы Литвы в основном консультируют по вопросам развития традиционного сельского хозяйства. Тем не менее, для фермеров альтернативного производства часто не хватает профессиональных знаний, опыта и навыков для эффективного генерирования дохода от используемых интеллектуальных и материальных ресурсов для альтернативных видов деятельности.

Таблица 1

Общая схема инфраструктуры поддержки взаимодействия малого, среднего и альтернативного предпринимательства

Группа производства и технологии	**Экспертно-консалтинговая группа**	**Финансовая группа**	**Группа персонала**	**Информационная группа**	**Группа реализации**	**Группа поддержки взаимодействия**
Технопарки, инновационные и технологические центры	Центры коучинга	Инновационные фонды	Профессиональные учебные заведения	Государственные научно-технические информационные центры	Выставки	Ассоциация научно-исследовательских организаций
Бизнес инкубаторы	Центры трансфера технологий	Средства бюджета (субсидии, займы, дотации)	Институции высшего образования	Региональные информационные сети	Торговые ассоциации	Сеть центров трансфера технологий
Технологические кластеры	Консалтинговые центры в области экономики, финансов и технологии	Бюджетные и не бюджетные фонды развития технологий	Подготовка специалистов в области менеджмента технологий и инноваций	Базы данных и знаний (сведений)	Специализированные посреднические фирмы	Ассоциация частных инвестиционных компаний, ангелов бизнеса сеть
Центры общего использования высокотехнологического оборудования	Консалтинговые структуры технопарков	Фонды стартового капитала	Финансируемое государством обучение и консультации предпринимателей	Научные координационные центры	Биржи интернета	Торгово-промышленная и ремесленная палата (ТПРП)
Национальные технологические платформы	Центры диагностики	Финансовые, страховые, гарантийные, посреднические технопарков центры	Структуры персонала технопарков	Аналитические, іинформационно-аналитические, статистики центры, а также действующие центры технопарков, трансфера технологий	Торговли, посреднические структуры технопарков	Брокеры технологий
		Ангелы бизнеса	Повышение квалификации работников в области технологий	Интернет	Консультации в сфере маркетинга и логистики	Ассоциации фермеров
		Гарантийные структуры и фонды			Ассоциации предприятий	

В результате теоретического и эмпирического исследования состояния и тенденций развития альтернативного сельского предпринимательства разработана система инфраструктуры поддержки взаимодействия малого и среднего, а также альтернативного предпринимательства в сельской местности Литвы (табл.1). Приведенная в таблице схема инфраструктуры фокусируется на производство конкурентоспособной продукции на рынке и коммерциализацию альтернативных видов деятельности. Поскольку основной интерес бизнеса – снизить издержки производства, обусловлен существованием реальной конкуренции, одним из самых значительных способов поддержки развития

альтернативного предпринимательства является стимулирование развития форм малого бизнеса и кооперации МСП и АП.

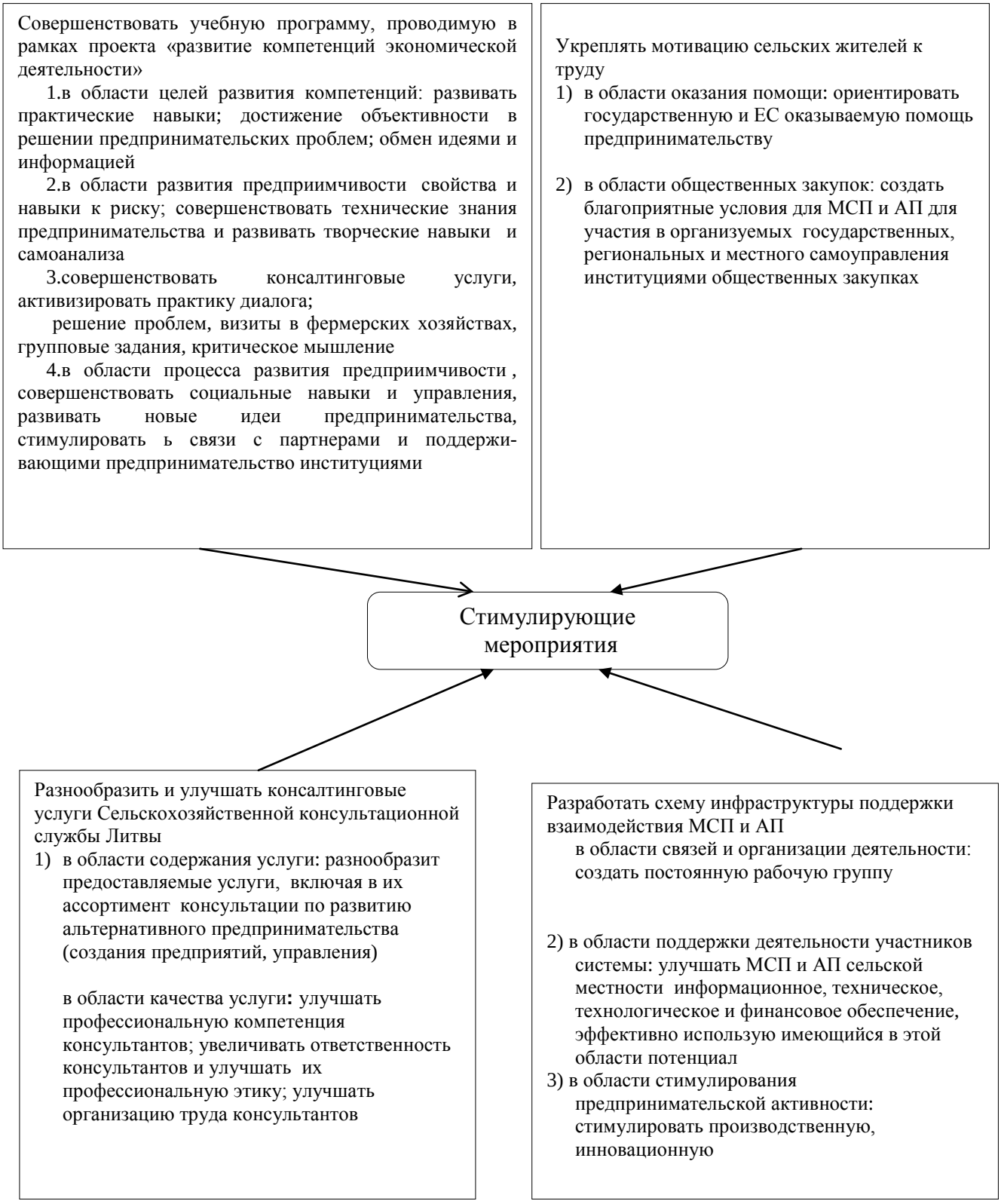


Рис. 1. План мероприятий для стимулирования руда сельского населения Литвы

План мероприятий для стимулирования мотивации сельского населения к труду представлен на рисунке. Указанные основные мероприятия поддержки взаимодействия малого и среднего, а также альтернативного предпринимательства могут быть использованы в качестве инструмента для решения проблем мотивации сельского населения в целях поиска новых и эффективных методов стимулирования их предпринимательской деятельности и инициативности.

Выводы

1. Разработана модель оценки уровня профессионализма и активности сельского населения, которая охватывает четыре уровня развития предприимчивости: 1) индивидуальный уровень (врожденные и приобретенные характеристики индивида); 2) институциональный (совершенствование предпринимательских навыков индивида); 3) внешние факторы окружающей среды (мероприятия стимулирования (мотивации) предпринимательской активности индивида); 4) планируемое предпринимательское поведение индивида. На предпринимательскую деятельность сельского населения оказывают влияние внешние факторы окружающей среды (финансовая поддержка, консалтинговые услуги, обучение), индивидуальные характеристики (творчество, уверенность в себе, интуиция, сила характера, склонность к профессиональному риску) и навыки (концептуальные, технические, общение). Наибольшее влияние на предпринимательскую активность имеют деловые черты индивида.

2. Одна из самых важных задач наряду с передачей знаний – развивать уверенность в себе, самостоятельность, творчество, инициативу, учить анализировать проблемы и принимать решения, критически мыслить, стремится к намеченной цели, уметь оценить свои возможности и рассчитать риски, а также воспользоваться возможностями окружающей среды. *Рекомендуется при организации обучения (курсов и семинаров) сельского населения концентрировать усилия на развитие компетенций в области функциональных бизнес знаний, творчества и самоанализа, способностей применять знания при принятии решений*.

3. Занятие альтернативной деятельностью мотивирует дополнительный доход (88 проц.), желание заняться новой деятельностью (57 проц.) и любимым делом (43 проц. респондентов). Наибольшее внешнее влияние и мотивацию на диверсификацию альтернативной деятельности делает государственная и ЕС помощь (63 проц.). Спрос продукта на рынке – 20 проц. и налоговые льготы – 17 проц. Имеют место и определенные проблемы: слабые инвестиционные возможности фермеров и высокие проценты кредитов, неразвитая инфраструктура и взаимосвязи. Сельским жителям нехватает информации, консультационные услуги не удовлетворяют их содержанием и трудно-доступны из-за высоких цен. Перспективы альтернативных видов деятельности в сельских местностях иллюстрирует мнение респондентов: 28,0 проц. предпринимателей планирует не увеличивать объема деятельности, 62,0 проц. – деятельность планирует расширить.

4. Особое значение для развития альтернативного предпринимательства имеет благоприятная инфраструктура, обеспечивающая его эффективное функционирование. Если предположить, что основные участники инфраструктуры МСП и АП, с одной стороны, это владельцы этих предприятий, а с другой стороны, наука, государство и бизнес, как основные контрагенты-владельцы некоторых ключевых ресурсов, то *желательно создать постоянную рабочую группу с участием представителей бизнеса и власти для решения проблем, представляющих взаимный интерес, с целью обеспечить адекватность действий государства в этой области.*

5. Основными мероприятиями поддержки развития малого, среднего и альтернативного предпринимательства являются: ссуды и налоговые льготы, финансовая поддержка фондов поощрения развития МСП и АП; консультации и тренинговые услуги на льготных условиях по программам развития бизнеса; услуги технопарков и бизнес-инкубаторов; поддержка государственных гарантийных учреждений и страховых компаний, других учреждений по содействию развитию бизнеса; услуги на льготных условиях по программе развития бизнеса и занятости; государственные, приоритетные заказы; поддержка для создания рабочих мест; микро кредитная система для бизнес-стартеров.

Literatūra

1. ANTONIC, B., HISRICH, R. Intrapreneurship: constructive refinement and cross-cultural validation. In: Journal of Business Venturing. 2001, vol. 16, pp. 495-527.
2. ASTROMSKIENĖ, A., RAMANAUSKIENĖ, J., RUKUIŽIENĖ, R., GARGASAS, A., LIAUDANSKAS, G. *Lietuvos kaimo gyventojų Verslinė motyvacija*: kolektyvinė monografija. Kaunas: ASU Leidybos centras, 2012. 232 p. ISBN 978-609-449-048-4.
3. COVIN, J., SLEVIN, D., HEELEY, M. Pioneers and followers: Competitive tactics, environment, and firm growth. In: Journal of Business Venturing. 2000, vol. 15, issue 2, pp. 175-210.
4. DESS, G., LUMPKIN, G., McGEE, J. Linking corporate entrepreneurship to strategy, structure, and process: suggested research directions. In: Entrepreneurship Theory and Practice. 1999, vol. 23, issue 3, pp. 85-102.
5. GARAVAN, T.N., O'CINNEIDE, B. Entreprenuership Education and Training programmes: a Review and Evaluation. Part 1. In: Journal of European Industrial Training. 1994, vol. 18, no. 8, pp. 8-12.
6. GARAVAN, T.N., O'CINNEIDE, B. Entreprenuership Education and Training programmes: a Review and Evaluation. Part 2. In: Journal of European Industrial Training. 1994, vol. 18, no. 11, pp. 13-21.
7. GIBB, A. Can we build effective enterpreneurship through management development. In: Journal of General Management. 1999, vol. 24, no 4, pp. 1-21.
8. HENRY, C., HILL, F., LEITCH, C. Enterpreneurship education and training: can enterpreneurship be taught? Part I. In: Education-Training. 2005, vol. 47, no 3, pp. 99-107.
9. HISRICH, R.D., PETERS, M.P. *Entrepreneurship*. 4th ed. Boston: Irwin MCGraw-Hill, 1998.
10. HILLS, G.E. Variations in university entrepreneurship education: An emporical study of an evolving field. In: Journal of Business Venturing. 1988, vol. 3, no. 1, pp. 109-122.
11. IRELAND, R., HITT, M., SIRMON, D. A model of strategic entrepreneurship. In: Journal of Management. 2003, vol. 29, pp. 963-989.
12. KIRBY, D.A. *Entrepreneurship*. Maidenhead: Mc Graw-Hill Education, 2000.
13. KIRBY, D.A. Changing the enterpreneurship education paradigim. In: A. FAYOLLE. Handbook of Research in Entrepreneurship Education. Aldershot: Edward Elgar Publishing, 2007, pp. 21-45.
14. MEHRABIAN, A. Baby name report card: Beneficial and Harmful baby names. Los Angeles, 2002 [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: kaaj.kenosha.mobi/psych/articles/NBSamples.pdf
15. RUSSELL, R. Developing a process model of intrapreneurial systems: Acognitive mapping approach. In: Entrepreneurship Theory and Practice. 1999, vol. 23, issue 3, pp. 65-84.
16. SWEDBERG, R. *Entrepreneurship: The Social Science View*. Oxford: Oxford University Press, 2000. ISBN 978-0198294610.
17. ZAHRA, S., JENNINGS, D., KURATKO, D. The antecedents and consequences of firm - level entrepreneurship: The state of the field. In: Entrepreneurship Theory and Practice. 1999, vol. 24, no 2, pp. 45-65.
18. ŽUPERKA, A. Studentų verslumo ugdymo plėtra Lietuvoje. In: Management theory and studies for rural business and infrastructure development. 2011, no 2 (26) [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: http://vadyba.asu.lt/26/279.pdf
19. ДРУКЕР, П.Ф. *Рынок: Как выйти в лидеры: практика и принципы*. Москва: Book Chamber International, 1992. 352 с. ISBN 5-85020-109-2.

Recomandat spre publicare: 07.03.2014

КЛАССИФИКАЦИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ ПО ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ПРЕБЫВАНИЯ ИХ В СОСТОЯНИИ БЕДНОСТИ

АНАТОЛИЙ РОЖКО*[1]*,
др., конф. исследователь, НИЭИ
ЗОЯ СТРЕМЕНОВСКАЯ,
научный сотрудник, НИЭИ

În articol este dezvăluit conceptul gospodăriilor casnice panel. Este efectuată estimarea evoluției sărăciei gospodăriilor casnice panel pentru anii 2007-2010 în profilul „țara în ansamblu”, „oraşe mari”, „alte oraşe”, „sate”. Este elaborată clasificarea statutului gospodăriilor casnice după durata aflării lor în starea de sărăcie. Este arătat că predominantă este sărăcia temporară, ceea ce indică despre şansele destul de bune a gospodăriilor casnice de ieşire din starea de sărăcie.

Cuvinte cheie: *gospodării casnice panel, nivel de sărăcie, sărăcie temporară, sărăcie de lungă durată, sărăcie persistentă*

The concept of panel households is open in the article. The estimation of the evolution of poverty panel of households for years 2007-2010 in the context of "the country as a whole", "cities", "towns", "villages" is done. The classification of the household's status by the duration of their existences in a state of poverty is developed. It is shown, that the temporary poverty is prevailing, that is evidence on the relatively good chances to households for their exit from the state of poverty.

Key words: *panel households, poverty level, temporary poverty, the long-term poverty, persistent poverty*

В статье раскрывается понятие панельных домохозяйств. Осуществлена оценка эволюции бедности панельных домохозяйств за 2007-2010 гг. в разрезе «страна в целом», «большие города», «другие города», «села». Разработана классификация статуса домохозяйств по продолжительности пребывания их в состоянии бедности. Показано, что превалирующей является временная бедность, что свидетельствует об относительно неплохих шансах домохозяйств по их выходу из состояния бедности.

Ключевые слова: *панельные домохозяйства, уровень бедности, временная бедность, продолжительная бедность, устойчивая бедность*

JEL Clasification: Q10, Q56, Q37, I3, R2

Введение. В Республике Молдова в рамках обследования бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ) осуществляется обследование бюджетов панельных домохозяйств (ОБПДХ). В отличие от генеральной совокупности, которая формируется в основном путем ежемесячной ротации домохозяйств, панельные домохозяйства наблюдаются постоянно на протяжении всего периода обследования. Панельное обследование домохозяйств, как правило, длится 4 года, и последнее такое обследование в Республике Молдова охватывало период 2007-2010 гг. Являясь составной частью генеральной совокупности, панельные домохозяйства обладают теми же характеристиками и тенденциями, которые присущи и для основной выборки. Вместе с тем, панельная выборка имеет определенные преимущества. Включение в нее одних и тех же домохозяйств и наблюдение за их бюджетами в течение 4 лет дает уникальную возможность методологически корректно оценить временную динамику бедности и факторы, влияющие на изменение показателей бедности.

Классификация домохозяйств по продолжительности пребывания их в состоянии бедности. Уровень бедности панельных домашних хозяйств рассчитывается согласно методологии, изложенной в [1]. Ее реализация показала, что эволюция бедности панельных домохозяйств является аналогичной погодовому изменению бедности домохозяйств из генеральной совокупности. На протяжении 2007-2009 гг. число бедных домохозяйств увеличивалось. Если в 2007 г. число бедных домохозяйств составило 321 ед., то в 2008 г. оно возросло до 359 ед. (рост на 11,8%), а в 2009 г.

[1] ***©АНАТОЛИЙ РОЖКО, ЗОЯ СТРЕМЕНОВСКАЯ, rojco@mail.ru***

составило 363 ед. (рост по сравнению с предыдущим годом на 1,1%) – *таблица 1*. При неизменном общем количестве панельных домохозяйств (1227 ед.) это обусловило рост уровня их бедности. Если в 2007 г. уровень бедности домохозяйств составил 26,2%, то в 2008 г. он возрос до 29,2%, а в 2009 г. – до 29,6%. И лишь в 2010 г. число бедных домохозяйств уменьшилось на 61 ед. (или на 20,2%), что повлекло снижение уровня их бедности до 24,6%. Отметим, что число бедных домохозяйств (и, соответственно, уровень их бедности) в 2010 г. имеет наименьшие значения за весь период 2007-2010 гг. В 2010 г. среди панельных домохозяйств бедным являлось лишь одно домохозяйство из четырех, в то время как небедным – три из четырех.

Таблица 1

Эволюция уровня бедности панельных ДХ

	2007		2008		2009		2010	
	коли-чество	%	коли-чество	%	коли-чество	%	колич-ество	%
	Всего							
Бедные	321	26,2	359	29,2	363	29,6	302	24,6
Небедные	906	73,8	868	70,8	864	70,4	925	75,4
Всего	1227	100,0	1227	100,0	1227	100,0	1227	100,0
	Большие города							
Бедные	30	22,1	19	14,0	22	16,2	14	10,3
Небедные	106	77,9	117	86,0	114	83,8	122	89,7
Всего	136	100,0	136	100,0	136	100,0	136	100,0
	Другие города							
Бедные	69	23,7	74	25,4	54	18,6	46	15,8
Небедные	222	76,3	217	74,6	237	81,4	245	84,2
Всего	291	100,0	291	100,0	291	100,0	291	100,0
	Села							
Бедные	222	27,8	266	33,2	287	35,9	242	30,3
Небедные	578	72,2	534	66,8	513	64,1	558	69,7
Всего	800	100,0	800	100,0	800	100,0	800	100,0

Источник: Рассчитано авторами на основе данных ОБПДХ Республики Молдова.

Таким образом, за 2007-2010 гг. число бедных панельных домохозяйств уменьшилось на 6,3%. При неизменном их общем количестве это обусловило снижение уровня бедности панельных домохозяйств с 26,2% в 2007 г. до 24,6% – в 2010 г.

В территориальном разрезе эволюции бедности панельных домохозяйств присущи существенные различия. В больших городах имело место уменьшение числа бедных домохозяйств в 2007-2008 гг. и в 2010 г. (небольшое увеличение числа бедных домохозяйств наблюдалось лишь в 2009 г.). Соответственно, уровень бедности панельных домохозяйств в больших городах уменьшилось с 22,1% в 2007 г. до 14,0% – в 2008 г., затем несколько возрос в 2009 г. и снизился до 10,3% в 2010 г. Таким образом, за 2007-2010 гг. уровень бедности панельных домохозяйств снизился более чем в 2,1 раза, и его величина в больших городах является наименьшей по сравнению с другими городами и селами.

В отличие от больших городов, в других городах число бедных панельных домохозяйств увеличилось в 2007-2008 гг., а затем в 2009-2010 гг. имело место уменьшение их количества. Эта тенденция обусловила рост бедности панельных домохозяйств с 23,7% в 2007 г. до 25,4% – в 2008 г. и последующее его снижение до 15,8% – в 2010 г.

В сельской местности на протяжении 2007-2009 гг. число бедных панельных домохозяйств (и, соответственно, уровень их бедности) из года в год увеличивалось, и только в 2010 г. имело место уменьшение их значений. При этом уровень сельской бедности, т.е. доля бедных домохозяйств в общем количестве сельских домохозяйств, по сравнению с городской местностью, является наибольшей.

Таким образом, за 2007-2010 гг. число бедных панельных домохозяйств в больших городах уменьшилось в 2,1 раза, в других городах – в 1,5 раза, что обусловило соответствующее снижение

уровня бедности. В сельской местности, наоборот, число бедных панельных домохозяйств (и, соответственно, уровень их бедности) увеличилось в 1,09 раза. В 2010 г. среди сельских панельных домохозяйств бедным являлось каждое третье домохозяйство, тогда как в других городах – лишь каждое шестое домохозяйство, а в больших городах – только каждое десятое домохозяйство.

Бедность панельных домохозяйств имеет ярко выраженную сельскую доминанту, имеющую четкую тенденцию к увеличению. В 2007 г. из всего количества бедных панельных домохозяйств 69,2% находились в сельской местности, тогда как 21,5% – в других городах, и 9,3% – в больших городах *(диаграмма 1)*. Таким образом, из 100 бедных домохозяйств – 70 являлись сельскими, 21 – находились в других городах и лишь 9 – были расположены в больших городах. Из года в год доля бедных сельских домохозяйств увеличивалась при одновременном уменьшении доли бедных домохозяйств, находящихся в больших и других городах. В результате в 2010 г. из 100 бедных панельных домохозяйств на селе находилось уже 80 домохозяйств, тогда как в других городах – 15 и в больших городах – 5 домохозяйств. Такая тенденция находится в полном соответствии с распределением бедности в разрезе «город-село» для всей совокупности домохозяйств.

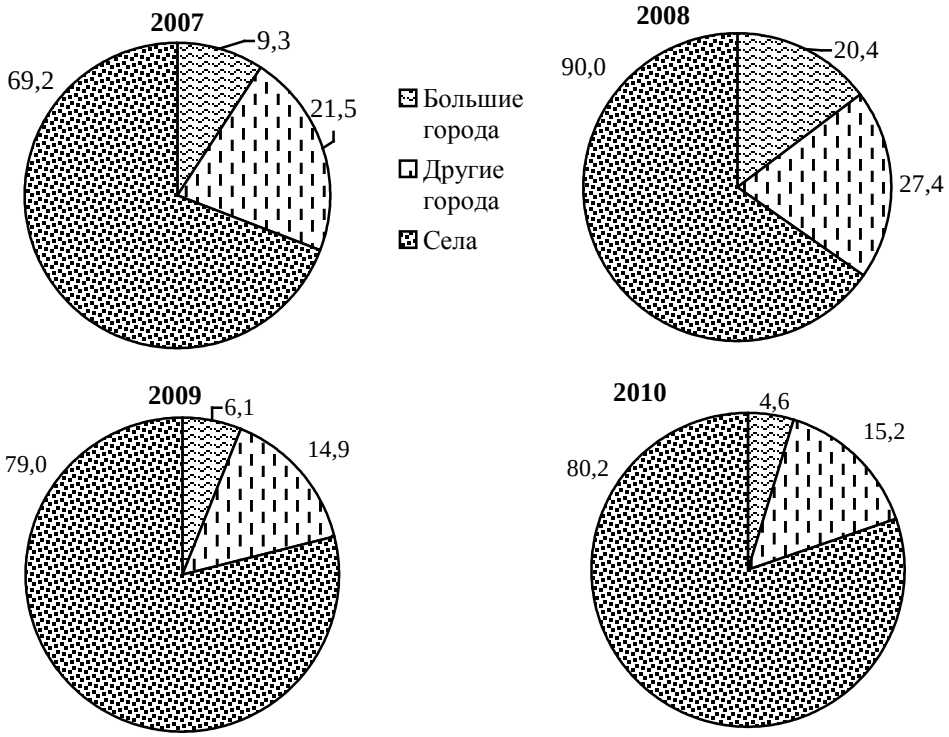


Диаграмма 1. Распределение бедных панельных ДХ по их местонахождению, %
Источник: Рассчитано и построено авторами на основе данных ОБПДХ Республики Молдова.

Уменьшение числа бедных панельных домохозяйств сопровождалось изменением количества домохозяйств с различной продолжительностью нахождения в состоянии бедности. В 2007 г. из общего количества бедных домохозяйств (321 ед.) бедными в течение одного, 2007 г., были 56 домохозяйств (или 17,4%), затем им удалось вырваться из бедности и в течение последующих 3 лет они оставались небедными *(таблица 2)*. Кроме 2007 г., в течение еще одного года, т.е. 2 года, в бедности находились 76 домохозяйств, или 23,7%, их числа. При этом в 2007 г. и в 2008 г. их насчитывалось 42 ед. (13,1%), в 2007 г. и в 2009 г. – 18 ед. (5,6%) в 2007 г. и в 2010 г. – 26 ед. (5,0%). Таким образом, для 13,1% домохозяйств после 2 лет подряд пребывания в бедности наступило двухлетнее подряд состояние небедности; для 5,6% домохозяйств состояние «бедности-небедности» чередовалось каждый год; 5,0% домохозяйств удалось вырваться на 2 года из состояния бедности, однако затем они снова стали бедными.

Кроме 2007 г., в течение еще двух лет, т.е. 3 года, в бедности находились 83 домохозяйства, или 25,9% их числа. При этом в 2007 г., 2008 г. и 2009 г. их насчитывалось 48 ед. (15,0%), в 2007 г., 2008

г. и в 2010 г. – 20 ед. (6,2%), в 2007 г., 2008 г. и в 2010 г. – 15 ед. (4,7%). Таким образом, 15,0% домохозяйств, после 3 лет пребывания в бедности, сумели вырваться из состояния бедности и стать небедными; для 6,2% домохозяйств после одного года бедности наступило однолетнее пребывание в небедности, а затем они опять стали бедными; 4,7% домохозяйств после двух лет пребывания в бедности сумели в течение одного года стать небедными, а затем вновь стали бедными. 106 домохозяйств, или 33,0% домохозяйств, бывшие бедными в 2007 г., оставались бедными на всем протяжении 2007-2010 гг.

Таблица 2

Распределение бедных панельных ДХ по продолжительности пребывания в бедности

Всего ДХ		**Находятся в бедности**									
		1 год	**2 года**				**3 года**				**4 года**
2007 г.											
		07	*всего*	*07-08*	*07-09*	*07-10*	*всего*	*07-08-09*	*07-09-10*	*07-08-10*	*07-08-09-10*
ед.	321	56	76	42	18	16	83	48	20	15	106
%	100,0	17,4	23,7	13,1	5,6	5,0	25,9	15,0	6,2	4,7	33,0
2008 г.											
		08	*всего*	*07-08*	*08-09*	*08-10*	*всего*	*07-08-09*	*08-09-10*	*07-08-10*	*07-08-09-10*
ед.	359	60	89	42	24	23	104	48	41	15	106
%	100,0	16,7	24,8	11,7	6,7	6,4	29,0	13,4	11,4	4,2	29,5
2009 г.											
		09	*всего*	*07-09*	*08-09*	*09-10*	*всего*	*07-08-09*	*08-09-10*	*07-09-10*	*07-08-09-10*
ед.	363	76	72	18	24	30	109	48	41	20	106
%	100,0	20,9	19,8	4,9	6,6	8,3	30,0	13,2	11,3	5,5	29,2
2010 г.											
		10	*всего*	*07-08*	*07-09*	*07-10*	*всего*	*07-08-09*	*07-09-10*	*07-08-10*	*07-08-09-10*
ед.	302	51	69	16	23	30	76	15	20	41	106
%	100,0	16,9	22,8	5,3	7,6	9,9	25,2	5,0	6,6	13,6	35,1

Источник: рассчитано авторами на основе данных ОБПДХ Республики Молдова

Из года в год доля домохозяйств, находящихся в состоянии бедности 1, 2 и 3 года, имела тенденцию к снижению, и в 2010 г. составила, соответственно, 16,9%, 22,8% и 25,2%. Что же касается удельного веса домохозяйств, находящихся в состоянии бедности 4 года, то он повысился до 35,1%. Это обусловлено тем, что в 2010 г., по сравнению с 2007 г., общее количество бедных домохозяйств уменьшилось на 6,3% при неизменном числе домохозяйств с продолжительностью бедности в 4 года (106 ед.).

В целом за период **2007-2010 гг.** из 1227 панельных домохозяйств были бедными хотя бы в одном году 626 домохозяйств, или 51,0% *(таблица 3)*. Соответственно, не были бедными ни в одном году 601 домохозяйство, или 49,0%. **Таким образом,** в структуре численности домохозяйств удельный вес бедных домохозяйств хотя и незначительно, но все же превалировал над удельным весом небедных домохозяйств.

В структуре бедных домохозяйств по продолжительности пребывания в бедности наибольшей удельный вес принадлежал домохозяйствам, которые были бедными лишь в течение 1 года (38,8%). Имела место четкая тенденция: по мере увеличения продолжительности пребывания в бедности,

количество домохозяйств уменьшилась – 2 года в бедности пребывали 24,4% домохозяйств, 3 года – 19,8% домохозяйств, 4 года – 16,9% домохозяйств.

Таблица 3

Структура численности панельных ДХ по продолжительности пребывания в бедности

	Всего		**Большие города**		**Другие города**		**Села**	
	коли-чество	**%**	**коли-чество**	**%**	**коли-чество**	**%**	**коли-чество**	**%**
Всего панельных ДХ	***1227***	***100,0***	***136***	***100,0***	***291***	***100,0***	***800***	***100,0***
в том числе:								
Не были бедными ни в одном году	601	49,0	89	65,4	175	60,1	337	42,1
Были бедными хотя бы в одном году	626	51,0	47	34,6	116	39,9	463	57,9
Бедные ДХ - всего	***626***	***100,0***	***47***	***100,0***	***116***	***100,0***	***463***	***100,0***
в том числе:								
Были бедными 1 год	243	38,8	24	51,1	46	39,7	173	37,4
Были бедными 2 года	153	24,4	13	27,7	34	29,3	106	22,9
– в т.ч. 2 года подряд	96	15,3	7	14,9	22	19,0	67	14,5
Были бедными 3 года	124	19,8	5	10,6	15	12,9	104	22,5
– в т.ч. 3 года подряд	89	14,2	4	8,5	11	9,5	74	16,0
Были бедными 4 года	106	16,9	5	10,6	21	18,1	80	17,3

Источник: рассчитано авторами на основе данных ОБПДХ Республики Молдова

В территориальном аспекте наилучшее положение – в **больших городах.** Из общего количества домохозяйств, находящихся в больших городах, 2/3 (65,4%) не были бедными ни в одном году и лишь 1/3 (34,6%) были бедными хотя бы в одном году. В структуре бедных домохозяйств более половины их числа (51,1%) составляли домохозяйства, которые были бедными в течение одного года. Примечательно, что удельный вес домохозяйств, которые были бедными в течение 3 и 4 лет, являлся одинаковым (10,6%).

В **других городах** также превалировали небедные домохозяйства, однако соотношение их количества с числом бедных домохозяйств хуже, чем в больших городах, и составляло 60:40. В структуре бедных домохозяйств также прослеживалась тенденция уменьшения удельного веса домохозяйств с более продолжительным временем пребывания в бедности. Исключение составляли домохозяйства с продолжительностью бедности 4 года: их доля (18,1%) была больше доли домохозяйств с продолжительностью бедности 3 года (12,9%).

В **селах,** в отличие от городской местности, доля домохозяйств, которые не были бедными ни в одном году (42,1%), существенно меньше, чем доля домохозяйств, которые были бедными хотя бы в одном году (57,9%). Структура численности сельских домохозяйств по продолжительности пребывания в бедности аналогична ситуации в целом по стране.

Для оценки статуса нахождения домохозяйств в бедности авторами предлагается использовать следующую классификацию:

– домохозяйство находилось в состоянии **временной бедности,** если оно: ***a)*** было бедным хотя бы в одном году и ***b)*** было бедным в течение 2 лет, однако состояние «бедности» и «небедности» чередовалось;

– домохозяйство находилось в состоянии **продолжительной бедности,** если оно: ***a)*** было бедным 2 года подряд и ***b)*** было бедным в течение 3 лет;

– домохозяйство находилось в состоянии **устойчивой бедности**, если оно было бедным в течение 4 лет.

Эта классификация позволяет сделать вывод об относительно неплохой ситуации относительно статуса нахождения домохозяйств в состоянии бедности. Этот вывод основывается на том, что превалирующей являлась временная бедность, и в этом состоянии находились 47,9%, т.е. почти половина бедных домохозяйств *(диаграмма 2).* Чуть более 1/3 бедных домохозяйств (35,1%)

находилось в состоянии продолжительной бедности, и только 1/6 бедных домохозяйств (16,9%) являлась устойчиво бедными.

В **больших городах** – наилучшие шансы для выхода бедных домохозяйств из состояния бедности. Почти 2/3 бедных домохозяйств, находящихся в бедности в больших городах, являлись временно бедными, тогда как 1/4 их числа – находились в состоянии продолжительной бедности, и лишь каждое девятое домохозяйство являлось устойчиво бедным.

В **других городах** наибольшие шансы вырваться из состояния бедности имели 50% бедных домохозяйств, которые являлись временно бедными. В продолжительной бедности находились 31,9% бедных домохозяйств. Отметим, что среди бедных домохозяйств в других городах – самый высокий удельный вес устойчиво бедных (18,1%).

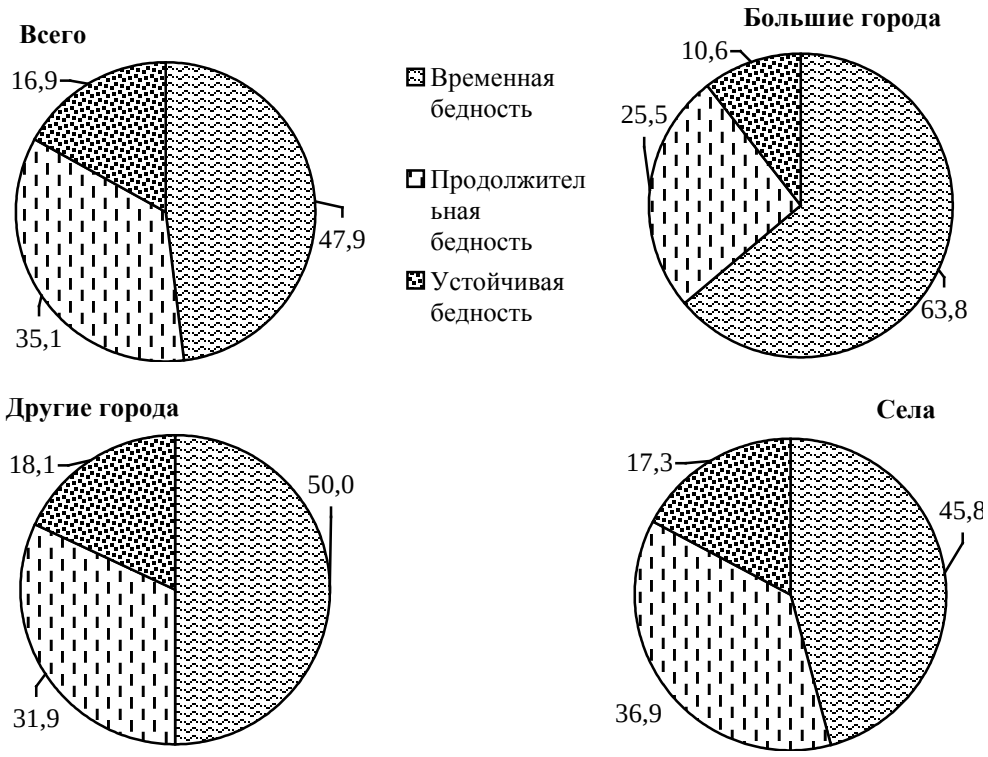


Диаграмма 2. Распределение бедных панельных ДХ по статусу нахождения в бедности, %
Источник: рассчитано и построено авторами на основе данных ОБПДХ Республики Молдова

В **селах** бедные имели наименьшие шансы выйти из состояния бедности. Среди них лишь 45,8% были временно бедными, 36,9% – находились в состоянии продолжительной бедности, 17,3% – являлись устойчиво бедными.

Выводы. Эволюция бедности панельных домохозяйств за 2007-2010 гг. свидетельствует о том, что, на фоне снижения уровня бедности, имеет место существенное ухудшение территориального распределения бедных домохозяйств. Речь идет о тенденции увеличения удельного веса бедных сельских домохозяйств в общей численности бедных домохозяйств. Имеются и положительные моменты. Доля домохозяйств, находящихся в состоянии устойчивой бедности, меньше доли домохозяйств, находящихся во временной и продолжительной бедности.

Библиографические источники

1. Legea nr.398-XV din 2 decembrie 2004 privind aprobarea Strategiei de Creştere Economică şi Reducere a Sărăciei (2004-2006)//Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2005, nr. 5-12, art. 44.

Recomandat spre publicare: 12.09.2014

ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАН В КОНТЕКСТЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ РЕФЛЕКСИИ

АЛЛА КАЗИМИРОВНА ЯКОВЕНКО*[1], *кандидат социологических наук, доцент, профессор кафедры социологии Института социологии, психологии и социальных коммуникаций Национального педагогического университета имени М.П. Драгоманова

АНТОН ПАВЛОВИЧ ШАПОВАЛ, соискатель кафедры социологии Классического частного университета, г. Запорожье

Demographic situation in countries in context of sociological reflection. The canonical and innovative versions of sociological reflection are found towards its evolution. Empiricism is popular because of convenience to obtain quantitative characteristics of the obvious evidence of the phenomenon or process, but inferior to other strategies theorizing in depth knowledge about latent signs of demographic processes in countries. Development of management of these processes can be optimal in the case of using rather sociological reflection (rationalism or subjectivism) than economic or geographical determinism.

Key words: *demographic process, sociological reflection, strategy of theorizing.*

На пути эволюции социологической рефлексии обнаружено ее канонические и инновационные версии. Эмпиризм является популярным из-за удобства получать количественные характеристики очевидных признаков явления или процесса, но уступает другим стратегиям теоретизирования по глубине познания латентных признаков демографических процессов. Развитие управления этими процессами может стать оптимальным в случае применения вместо экономического или географического детерминизма социологической рефлексии (рационализма или субъективизма).

Ключевые слова: *демографический процесс, социологическая рефлексия, стратегии теоретизирования*

JEL Clasification: J11, J10, J19
УДК 316.023.6

Постановка научной проблемы следует из того, что в каждую эпоху общественной жизни может произойти обострение противоречий в пределах определенной человеческой деятельности. Так, в XXI в. как практики, так и теоретики охотно говорят о том, что экономические кризисы, имеющие циклический характер, приобрели уже не столько локальный (национальный), как глобальный масштаб. После этого представители конкретного направления практики или теории указывают уже на следующую соответствующую специфику, которая связана с их деятельностью. Например, на специфику демографической составляющей состояния общественной жизни обращают внимание многие представители как естественных, так и социальных наук. Поэтому рост населения мира уже создало и продолжает создавать определенный демографический фон для понимания всех других социальных проблем человечества. Это обстоятельство привлекло внимание исследователей еще в 70-80-х годах XX века и имеет два противоположных аспекта, каждый из которых приводит к постановке важных теоретических или практических задач, уместных в пределах территории определенной страны.

Во-первых, вызывает большую озабоченность явление демографического кризиса или депопуляции населения, что уже привело к нарушениям в воспроизводстве населения и сокращение количества жителей в экономически развитых странах мира. Во-вторых, еще большую тревогу вызывает быстрый рост населения в развивающихся странах (так называемый демографический взрыв). Не менее острыми аспектами этого также неконтролируемая урбанизация в развивающихся странах, кризис крупных городов мира, стихийная внутренняя и внешняя миграции и тому подобное. Неравномерный рост населения в различных регионах мира является следствием процесса перераспределения населения между ними по причинам экономическим, политическим, гуманитарным и т.д. Однако это сопровождается последующими латентными последствиями социального характера,

[1] © ***АЛЛА КАЗИМИРОВНА ЯКОВЕНКО, АНТОН ПАВЛОВИЧ ШАПОВАЛ***

что, в основном, комментируют социологи, но противоречивым образом, потому что действуют через свою ангажированность, в том числе парадигмальную, в интересах властных структур (экономических, по сути) за базовый ресурс влияния, например, нефть или газ и т.д.

Во-вторых, когда в любой науке начинают сосуществовать несколько школ или направлений, возникает потребность выявить, как между собой сосуществуют различные теории, моделирующие объект и предмет этой науки, и наступает эпоха выработки метатеоретических конструкций. Конечно, это касается и обществоведения. Итак, чем более мощно идет развитие наук путем дифференциации представлений о предмете науки, тем острее встает потребность в систематизации соответствующего знания. Эффективно осуществить научную рефлексию указанного типа возможно, опираясь на понятие «научная проблема», ибо оно отражает средство разведения старого (неадекватного) и нового (потенциально адекватного относительно современного видения предмета) теоретического знания. Сформулировать научную проблему можно тогда, когда заданы вопросы обоснованного выбора между двумя конкурирующими, альтернативными объяснениями способа выделения объекта науки (см.: [6, 2009]). Поэтому ситуация с рефлексии современных достижений в социологии в значительной степени основывается на противоречиях между давно известными результатами применения классических теорий, отражающих прежнюю социальную действительность, и новейших теорий, уместных, согласно надежд их разработчиков, для познания новой социальной действительности. Поскольку демографическое состояние страны в этом контексте не является исключением, то научной проблемой в данном тексте назовем противоречие между толкованиями этого состояния представителями экономической науки (демографами) и социальной (социологами).

Анализ последних исследований и публикаций, где начато решение данной проблемы и на которые опираются авторы. Известный украинский социолог В. Хмелько как метатеоретик, начиная с 1986, показал, что специфическое содержание непосредственного производства средств к жизни составляют процессы приспособления (адаптации) продуктов природы относительно потребностей людей (экономический аспект). Содержание непосредственного производства людей заключается в том, чтобы трансформировать вещество природы в организм человека с целью как его создания, так и поддержки и развития жизненных сил человека и, наконец, сформировать и развивать его субъективные свойства, то есть творить человека как личность (социально психологический аспект). Содержанием производства социальных отношений является организация и осуществление процессов обмена и распределения между людьми, а также разновидностей их деятельности и продуктов деятельности (политический аспект). Названные три аспекта общественного производства, конечно, осуществляются в их органическом сочетании. То есть, общественное производство жизни — это органическое целое, а процессы, которые его составляют, разнообразно между собой связаны. Именно поэтому производство человека (демографический аспект) является одновременно производством и социальных отношений, и средств к жизни, и символических систем, где аккумулируют выше указанное знание ([13]).

Приведенное выше ведет к классическому выводу как для марксизма XIX в., а также и последующих его обновленных версий XX в. относительно того смысла, который: а) непосредственное производство средств для жизни является одновременно производством и самого человека, и социальных отношений; б) непосредственное производство людей, в свою очередь, также производством средств для жизни и социальных отношений; в) непосредственное производство социальных отношений является одновременно и производством людей, и производством средств для жизни. Итак, это отдельные взаимно адаптированы стороны одного и того же процесса — воспроизводства общества через общественное производство жизни (подробнее [13]).

Очевидно, что необходима методика, которая позволила бы выбирать наиболее устойчивые и безопасные сценарии общественного развития. В современной литературе о ней уже идет дискуссия. В Украине представители истеблишмента в большинстве по их базовому образованию, которое является преимущественно техническим, а в последнее время, согласно модному сдвигу в этом сообществе, еще якобы экономическим или юридическим, ориентированы руководствоваться двумя противоречивыми принципами, составляющие основу их политической деятельности. Это, во-первых, технократический принцип произвола, который творит иллюзию сноровки руководителей за иллюзию якобы легкости и бесконечности производственной деятельности. Он хорошо известен в прошлые годы, пока экологи не начали бить тревогу о планетарных пределах развития материального производства. Во-вторых, почти «сакральный» принцип ограниченности ресурсов (сакральный в

данном случае - это бюджет), согласно которому через признание «объективных обстоятельств» (например, внезапно началась зима или время наступило платить долги и так далее со всеми заранее известными последствиями) следует ограничивать уровень качества жизни определенных социальных групп как решение якобы социально справедливое или экономически уместно, независимо от морального аспекта. Призывы к внедрению пенсионной реформы с увеличением пенсионного возраста является тому ярким очередным примером.

Именно в таком илетрическом контексте мы не можем оставить без внимания как взаимодействие представителей власти и науки, так и изменения, присущие указанным элементам общественной системы в целом и социологии (ее структуре и функциям), в частности. Социология в Украине, конечно, потому, что в отличие от таких наук как государственное управление, экономика или демография свою рефлексию осуществляет по таким комплексным направлением как специальные и отраслевые социологии (шифр 22.00.04). Но главное заключается в том, что такой вид как социология социальной сферы, будет представлен как средство социологической рефлексии относительно определения места и роли качества жизни для достижения управленческими субъектами эффективной деятельности, понимая, что ее толкование, как правило, является спорным — в пользу самого субъекта управления или в интересах того объекта, которым управляют.

Во многих странах мира так же идет поиск эффективных, цивилизованных и демократических средств регулирования развития народонаселения, что является одной из основных задач социальной политики XXI века. Конечно, статистические учреждения всех уровней дают традиционные для них количественные характеристики изменений демографических характеристик населения соответствующей территории. Однако человеческая деятельность, в отличие от аналогичной по стороны животных, которые также прибегают к репродуктивным и миграционных действиям, в конечном итоге ведет к существенному изменению стиля и образа жизни отдельных социальных групп или нации. В деле научной рефлексии указанные лидерские позиции занимают не статистики или демографы, а социологи с характерным для них теоретическим аппаратом и методическим инструментарием. Такой опыт, конечно, существует в мире, но в Украине он еще не получил мирового уровня, а потому должно быть социологами усовершенствован.

Сегодня хоть и ведут научные дискуссии по поводу определения и глубокого анализа демографического кризиса как глобальной проблемы человечества, но вопрос целостного, всестороннего анализа этого и возможных путей их решения, динамики демографических процессов в современном украинском обществе не нашли системного отображения с стороны социологического сообщества Украины. Поэтому и фиксируют научную проблему в плоскости социологического знания, точнее в плоскости специальных и отраслевых социологий, потому что имеются многочисленные поиски из стороны демографов, политологов, знатоков государственного управления, а вот со стороны социологов как теоретический аппарат, так и эмпирические данные еще не нашли аналогичного уровня системности и утонченности, что свидетельствует об ограниченности социологической рефлексии относительно демографического кризиса в Украине.

Поэтому **формулировка цели** статьи заключается в том, чтобы снять указанную выше научную проблему путем раскрытия эвристического потенциала альтернативных способов социологической рефлексии относительно демографических процессов, миграции населения, семейного бытия и т.д. в отличие от канона эмпиризма, воплощенный в ряде работ известных специалистов в XX в. (например, [4], [10], [2, 8]) и уже признан как тормоз развития социологии [7].

Изложение основного материала публикации. Итак, объектом внимания в данном тексте есть социологическая рефлексия относительно демографического состояния и динамики демографических процессов современного украинского общества, а предметом выступают объективные и субъективные факторы модернизации социологической рефлексии относительно демографического кризиса в современной Украине и путей его преодоления.

Толкование демографического состояния страны через экономические концепции не только давно известные, а уже длительное время теряют свой эвристический, диагностический, аналитический и другой потенциалы, а потому мотивируют исследователей к осуществлению уже не канонических, а инновационных стратегий теоретизирования. Для научных дискуссий и поисков основанием были, как правило, такие познавательные средства как феномен и ноумен, потому что в дискуссиях соревновались в основном как номиналисты и реалисты, так и материалисты и идеалисты. Следуя статье английских ученых (см. [3]), которую регулярно цитируют социологи мира уже более четверти века (см. [14, с. 46]) — это, соответственно, следующие стратегии: эмпиризм и

субстанционализм и субъективизм и рационализм. Указанные стратегии нашли воплощение в социологии том, что существует традиция соображений поиска объекта научного познания от феномена к ноумену и наоборот, что впервые реализована в философии Платона, а в канонической форме получила воплощение в философии И. Канта. В социологии она развита Т. Парсонсом, а среди последних известных нам текстов ее схематическое оформления приведены в книге М.В. Ильина «Слова и значение» (см. [5, с. 395] и представлено в 2010 году в журнале «Психология и общество» (см. [15, с. 103]).

Вести наблюдение согласно канонам эмпиризма (см.[3, с. 98]) означает видеть демографическое состояние таким, каким он непосредственно отражен в ощущениях наблюдателя. Такое понимание эмпиризма получило название сенсуализм, согласно которому источником познания является ощущение, а предметом - реальность, существующую вне и независимо от человеческих чувств. Таким образом, полученное знание, как правило, приобретает форму обобщений вероятности по поводу взаимосвязи между наблюдаемыми явлениями. В марксизме это положение получило существенного диалектического уточнения. Во-первых, по возможности проверить эти обобщения на практике, последние приобретают статус объективно истинных знаний; есть здесь процесс познания и общественно-историческая практика остаются неразрывными. Во-вторых, познание всегда происходит через переход от эмпирии к теории, которая, со своей стороны, способна влиять на развитие эмпирических методов и совершенствовать эмпирические обобщения.

Однако представители эмпиризма далеко не всегда учитывают это замечание и сводят познание только к тщательному накопления фактов, связанных с постоянными наблюдениями. Поскольку В. Ядов показал (см. [14, с. 46]), что в мировой социологической литературе четверть века известна работа английских социологов, согласно которой (см. [3, с. 98]), возникновение забастовок можно последовательно увязать с размерами промышленности, типу технологии, уровнем инноваций, характеристиками рабочей силы, местной политической культурой, управленческой практикой, членством в профсоюзах, общей экономической активностью населения и тому подобное. Поэтому аналогичный перечень возможных и время значимых факторов можно включить в социологического осмысления демографического положения стран.

Действительно, результаты исследований демографов имеют характер только статистического обобщения наблюдений. Последствиями применения такого подхода к познанию демографического положения стран становится научная, но фрагментарная картина явления общественной жизни, так и явление, и бытия понимается как поток отдельных событий, лишен глубинного благоустройства. Поэтому, эмпиризм в деле осмысления демографического положения стран не способен на большее, чем на суммирования последствий созерцания в виде статистических показателей по рождаемости, смертности, брачности, миграции и тому подобное.

В целом эмпирические обобщения могут выходить за пределы созерцания лишь как гипотетические утверждения, которые должны вступить в статистической значимости, а не только количественного измерения, а отсюда соответствующие «законы» – суть результатов исключительно эмпирических обобщений. Еще один отличительный признак эмпиризма – стремление к тому, чтобы все понятия, используют в описаниях и объяснениях, определять следует только в терминах созерцания. Язык социолога в рамках такой стратегии теоретизирования понимают лишь как удобный «стенографический» запись для организации и суммирования воспринятого. Поэтому она, первым делом, лишена мировоззренческого содержания, а понятия, не подлежат такому продуцированию, воспринимают с подозрением как «философские», а еще хуже – как идеологические, которые обычно предлагают изымать из социологии.

Яркие примеры названного можно найти в эмпирической интерпретации и трансформации таких понятий как аномия и отчуждение, взятых в соответствии с произведений Э. Дюркгейма и К. Маркса. Следует отметить, что оба понятия подлежат переинтерпретации в направлении соотнесения с наблюдаемыми поведенческими состояниями. И это понятно, потому что источником познания является ощущение, а реальность, существующая независимо от них, – его предметом. Поэтому эмпиризм, пренебрегая рациональными структурами сознания, – это достаточно односторонняя методологическая установка, что не в состоянии обеспечить исследователя полноценным научным знанием, что соответствует запросам XXI века. Указанная установка – это явная субъективистская методологическая позиция тех ученых, которые ориентированы на нее, несмотря на внешнюю объективность их мыслей. Этот субъективизм достаточно специфический, поскольку не признается самими эмпириками, которые убеждены, что, только опираясь на эмпирическую действительность

(факты), количественные методы в условиях исключения так называемых «бессмысленных понятий», то есть общих, достигают объективного знания.

Очерченную методологическую позицию в социологии называют еще позитивистской, а с момента ее возникновения философский эмпиризм трансформировался в канонический для XX в. позитивизм. Однако то, что позитивизм давно вышел за пределы социологии и нашел своих сторонников не только в обществоведении, но и в естествознании и даже в математике, не говорит, что собственно эмпиризм в социологии исчез. Дело в том, что в структуре социологического знания существует эмпирический уровень. Это обусловило тот факт, что эмпирическая ориентация значительной части социологов, а также когорты тех, кто не задействован в проведении систематических эмпирических исследований, сохраняется и по сей день. Поэтому неудивительно, что между эмпириками и теми, кто видит в этой эмпирической методологической ориентации ограничения для развития социологического знания, продолжается острая дискуссия, имеется с момента провозглашения социологии как самостоятельной науки.

Теперь очевидно, что существующая практика в отношении социологической рефлексии относительно демографического положения стран сосредоточена на его понимании в основном из установок эмпиризма, имеет как процедурные удобства, так и недостатки по результатам познания.

Напомним, что в противовес эмпиризму (на почве сенсуализма) и субстанционализму, которые еще в мировоззренческом формате имели материалистическую ориентацию, в философии существовали и остаются еще и субъективизм и рационализм. Между ними имеются свои отличия, но позиции их представителей похожи в том, что в миропонимании они тяготели к идеализму, источником познания не сочли внешний мир, а разум (рационалисты). Итак, субъективизм – это такая методологическая ориентация на субъекта, которым может признаваться как человек, так и даже какая-то сила, наделенная волей, включая волю к познанию (развитие в XXI в. различных систем искусственного интеллекта дает соответствующее представление об этом даже рядовым гражданам). В то же время представители сенсуализма и рационализма расходятся в толковании источника познания (соответственно для них значимы чувства и ум), а субстанционализм и субъективизм дают разные интерпретации предмета познания и понимания сущности знания. Все это повлияло на развитие социологического знания.

Согласно социологическому субъективизму (см. [3, с. 98-99]) социальные события (например, как упомянутая выше забастовка, так и демографические процессы), не следует описывать только с помощью исключительно эмпирических фактов (тех, что, по мнению созерцателя процесс сопровождают), то есть независимо от субъективной интерпретации этих событий. Итак, если сторонники субъективизма рассматривают демографический процесс или забастовку как социальное явление, то это не какая-то разновидность поведения, которую они непосредственно желают соотнести статистически с другим фактом или массивами фактов, а уже что-то существенно иное. Содержание поведения следует выяснить, опираясь на объяснения и интерпретации субъектов социального мира, действующие преимущественно через рассказы забастовщиков, мнения менеджеров, представителей общественности и тому подобное. Забастовка или миграция – это не «вещь», якобы независимая от определенных интерпретаций; они и есть именно эта интерпретация.

Субъективизм указанной позиции является по существу отличным от проработанного выше типа субъективизма: а) это – сознательное неприятие социального факта как объективной реальности; б) это – интерпретация социальной реальности как исключительно сконструированной, параметры которой зависят от воли субъекта такого конструирования; в) это – отрицание объективности социологического знания, потому отмечена интерпретация науки как средства конструирования мира, так и одновременно толкования последнего как результата такого конструирования. При этом сложность заключается в том, что подобные взгляды достаточно широко культивируют как такие, которые приходят на место классической науки и научной картины мира, включая классическую социологию и созданную ею картину социального мира, исчерпавшей свой эвристический (пояснительный) потенциал и поэтому на их место должны прийти неклассические и постнеклассические интерпретации, порой вполне профанные.

Однако есть основания утверждать, что не все альтернативы в деле социологической рефлексии уже упомянуто нами. Дело в том, что предметом интерпретации не столько социальное явление, то есть не миграция или рождаемость как таковые, а кое-что другое — отношение к каждому из действующих социальных субъектов, осуществляемое с разных позиций, что определено местом их пребывания в социальной структуре (в частности, как профессиональной, так и классовой вообще),

культурным опытом и социально-групповыми условиями их жизнедеятельности. Поэтому еще в прошедшем столетии в СССР стремление к миграции за его границу страны немедленно рассматривали как основание для внимания компетентных органов. Зато сами мигранты толковали свои действия как эффективный способ к улучшению качества жизни. Отсюда основания писать, что социальные явления – это не всегда результат рациональных реконструкций, поэтому заслуживают очень внимательного глубинного познания.

Наш современник-социолог в каждом из возможных стратегий или сценариев исследования сталкивается с осознанием потребности не только выбрать адекватные методологические принципы и теорию, но и мировоззренческие и идеологические ориентации, одновременно с требованием углубления методологического обоснования понимания социальной сущности доминирующего субъекта в социуме. Здесь заметим, что социальные взаимодействия интересны тем, что это, как правило, субъект-объектные, а не субъект-субъектные отношения. Так вот, в этом случае субъект является внимательным не к тому, на что именно исследования ориентировано, а на то, на что направлено действие доминирующего социального субъекта, а это уже производит артефакты по результатам исследования. И это понятно, ведь в каждой из возможных парадигм познания объект тоже отдельный, так как при рассмотрении отношений между людьми как сугубо социальных, этим объектом является другой и его, зависящее от места в социально-групповой структуре общества поведение. Но в случае рассмотрения этих отношений, как общественных, объектом познания станут те наши отношения, где поведение другого зависит от отношения каждого из нас к нему (как и наоборот). То есть оснований для появления артефактов достаточно.

Указанное непосредственно касается отечественных социологов, ибо они в основном находятся в методологических рамках социологии первого Модерна (согласно известной контейнерной теории общества У. Бека) и которые, как правило, не обращаются к темам глобализации и латентной социализации мира. Именно наращивание такого рода социализации как альтернативы глобализации (которую уместно понимать как постепенное, хотя и неравномерное наступление социальных низов в их борьбе за свои права и интересы с миром капитала), актуализирует тему публичной социологии (согласно М. Буравого), или общественной, как было часто отмечено на III-V Международных форумах социологов в г. Львов в 2009-2011 гг., с её растущей социальной ролью в пост/недокоммунистических обществах.

Известно, что некоторые специалисты рассматривают модель экономического человека как лучшую аналитическую схему для проектирования социологических исследований и приводят такие аргументы, как высокая степень разработанности экономистами, включение в ее схему основных элементов человеческого поведения и исключения несущественных, наличие мотива эгоизма не только как ведущего в каждом типе человеческого поведения, а еще как удобного для измерения основных черт такого типа поведения: устойчивость, рациональность и доступность (см. [9, с. 177-189]).

Экономическая модель, впрочем, не привела к адекватным прогнозов результатов человеческого поведения, как убедительно показал Ж. Тощенко, поскольку на каждом новом этапе развития общества, формируются возможности для человека не потерять свои духовные черты (см. [12]). Поэтому потребовались более адекватные общественному бытию теоретико-методологические подходы. К числу таковых можно отнести социокультурную теорию и методологию в исследованиях трансформационных процессов, в частности в сфере разнообразной (демографической) поведения. Такой подход получил четкое выражение в публикациях в разгар осуществления рыночных реформ (середина 1990-х). Он был назван социокультурным потому, что в постсоветское время он отражает, по сути, столкновение двух культур: прозападной и просоветской.

Итак, начали утверждать, что социокультурный подход следует полагать нейтральным по сравнению с экономическим и может быть перспективным в исследованиях демографической составляющей состояния трансформирующегося. Именно потому, что в социокультурном подходе нет акцента на чем-то одном, например, новых образцах демографических процессов, с объявлением негодным, архаичным традиции коллективизма и патернализма, а посему его можно рассматривать как более адекватный в деле исследований демографического положения стран. Он действительно рассматривает традиционное и инновационное, рыночное и нерыночное как взаимосвязаны дуальных социокультурных оппозиций. Дуальная оппозиция претендует на статус категории не только культурологической, но и социально-психологической, отражающий в целом амбивалентность

полюсов оппозиции и вместе с тем их движение друг к другу, а вектор направленности во многом зависит от сложной ценностной ориентации субъекта.

Выводы из данного исследования и перспективы дальнейших исследований в этом направлении. Рассмотрение социального и экономического в их напряженном соотношении и латентной противоречивости позволяет выявить глубинные регуляторы действительно противоречивого поведения человека в каждой сфере общества, выявить как может влиять экономического на культурное, и наоборот, а главное – это обоснование адекватного способа социологической рефлексии для каждой ситуации взаимовлияния. Действительно, обзор литературы и собственные соображения показали, что в основу социокультурного подхода положено понятие «социокультурное», имеющее мощный исследовательский потенциал. Оно, в свою очередь, является основой для разработки ряда терминов, связанных с ним), но конкретных: социокультурные процессы, факторы, коды, явления, идентификации, связи и тому подобное. Согласно П. Сорокина, все эти термины должны раскрывать проявления социокультурного, то есть исходить из паритетности культуры и социальности, в частности, с их «несводимости» и «невыводимости» одного из второго и наоборот, или по другим обстоятельствам (см. [11, с. 219]). Заметим, что использование данной категории сопровождает методологическая путаница, часто противоречат друг другу толкования смысла социокультурного или вовсе отсутствуют какие-либо уточнения его содержания. Несомненно, что захват социологов использованием терминологии, связанной с категорией «социокультурного», было во многом вызвано желанием избежать экономического детерминизма, много времени господствовал в науке, стимулируя исследователей к удобного применения канонов эмпиризма. Теперь настало время перехода большинства исследователей специфики демографической составляющей состояния общественной жизни на принципы социологической рефлексии, ориентируясь именно на рационализм или субъективизм.

Литература

1. БЕЛЯЕВА, И.Ф., БУЛЫЧКИНА, Г.К., МОЛОКАНОВА, И.А. Кризис труда и его последствия. В: Изменения в мотивации труда в новых условиях. Москва: НИИ труда, 1992, сс. 6-20.
2. ГОРДОН, Л. и др. Социология быта, здоровья и образа жизни населения. В: Социология в России. Под ред. В.А. ЯДОВА. Издание 2-е. Москва: Изд-во ИС РАН, 1998, сс. 392-414.
3. ДЖОНСОН, Т., ДАНДЕКЕР, К., ЭШУОРТ, К. Теоретическая социология: условия фрагментации и единства. В: Теория и история экономических и социальных институтов. Том I. Выпуск 1. Москва, 1993, сс. 83-105.
4. ЗАХАРОВА, О. Исследования демографических процессов и детерминация рождаемости. В: Социология в России. Под ред. В.А. ЯДОВА. Издание 2-е. Москва: Изд-во ИС РАН, 1998, сс. 392-414.
5. ИЛЬИН, М.В. *Слова и смыслы. Опыт описания ключевых политических понятий*. Москва: РОССПЭН, 1997. 432 с.
6. КАСАВИН И. Проблема как форма знания. В: Эпистемология&Философия науки. 2009, № 4, сс. 5-13.
7. КАЧАНОВ, Ю.Л. Российская социологическая теория девяностых годов: нулевое приближение. В: Он же. Социология социологии: антитезисы. Москва: Алетейя, 2001, сс. 120-142.
8. КЛЕЦИН, А. Социология семьи. В: Социология в России. Под ред. В.А. ЯДОВА. Издание 2-е. Москва: Изд-во ИС РАН, 1998, сс. 415-435.
9. РАДАЕВ, В.В. К обоснованию модели поведения человека в социологии (основы "экономического империализма"). В: Социологические чтения: сборник материалов ежегодного методологического семинара. Москва: Изд-во Института экспериментальной социологии, 1997, вып. 2, сс. 177-189.
10. РЫБАКОВСКИЙ, Л. Исследования миграции населения в России. В: Социология в России. Под ред. В.А. ЯДОВА. Издание 2-е. Москва: Изд-во ИС РАН, 1998, сс. 436-451.
11. СОРОКИН, П.А. *Человек. Цивилизация. Общество*. Москва: Политиздат, 1992. 543 с.
12. ТОЩЕНКО Ж.Т. *Социология труда: опыт нового прочтения*. Москва: Мысль, 2005. 334 с.
13. *ХМЕЛЬКО, В.Е*. Общественное производство жизни: структура процессов и ее динамика. В: Производство как общественный процесс : актуальные проблемы теории и практики). Отв. ред. В.И. ТОЛСТЫХ. Москва: Мысль, 1986, сс. 125-173.
14. ЯДОВ В.А. Возможности совмещения теоретических парадигм в социологии. В: Социологический журнал. 2003, № 3, сс. 44-64.
15. ЯКОВЕНКО, Ю. Методологічна невизначеність в епоху постмодерну. В: Психологія і суспільство. 2010, № 1, сс. 200-204.

Recomandat spre publicare: 04.09.2014

16.

RELIGIA – INSTITUȚIE SOCIALĂ

GHEORGHE CĂLCÎI, dr. în filozofie
Institutul de Cercetări Juridice şi Politice, AŞM

Criza ideologiei ateismului, tendința poporului spre revenire la valorile pierdute a adus la un oarecare "renesans religios". Sub influența transformărilor petrecute s-a modificat însăşi religia ca instituție socială, au apărut confesiuni şi mişcări religioase noi, s-a schimbat atitudinea populației față de religie. Cercetarea a avut ca ***scop*** *– caracterizarea situației religiei în Republica Moldova şi a comportamentului religios al populației. Baza metodologică a cercetării o constituie concepțiile sociologilor clasici şi contemporani. Au fost utilizate metodele: analiza documentelor oficiale, ancheta bazată pe chestionar, interviul şi observația sociologică. În text se analizează funcțiile instituției religiei, reflectarea principiilor ei în sociologia clasică şi contemporană. Regimul sovietic a supus religia nimicirii: majoritatea bisericilor au fost închise sau distruse, slujit orii lor – judecați sau executați. În perioada dominației forțelor democratice situația instituției religiei s-a schimbat radical: s-a mărit considerabil numărul locaşurilor sfinte, a slujitorilor cultelor, a crescut interesul populației față de religie. Datele* ***cercetării sociologie demonstrează*** *că 94,8% dintre respondenți merg la biserici, 83,8% au încredere în aceste aşezăminte, iar 83,2% se declară oameni religioşi. În încheiere se aduc unele* ***concluzii şi recomandări*** *implementarea cărora ar contribui la crearea condițiilor prielnice pentru alegerea şi practicarea confesiunilor religioase dorite de fiecare om.*

Cuvinte cheie*: instituție, religie, sociologie clasică şi contemporană, comunități religioase, încredere în biserică, frecventarea locaşurilor sfinte, religiozitate.*

The ideological atheism, the tendency of the local population to returning to the lost values led to the so-called "religious renaissance". Religion as a social institution has changed as a result of the changes that occurred in the society; new confessions and religious movements changed the attitude of the population towards church. The aim of this study is to characterize the religious situation and the religious behavior of the population of the Republic of Moldova. Methodologically the study is based on the concepts of classical and contemporary sociologists. The research methods used to achieve this goal were the analysis of the official documents, survey, sociological interview and observation. The article analysis the function of the religious institution, its reflection in the classical and contemporary sociology. The soviet regime aimed at the liquidation of religion as the majority if churches were destroyed or closed, their clerics were condemned or executed. During the dominance of democratic forces the situation of religious institutions changed radically: the number of religious institution and clerics increased, the interest of the population in religion enhanced. The data of the sociological study demonstrates that 94.8% of the respondents attend church; 83.8% trust the church and 83.2% of the population identifies itself as religious. Finally some recommendations are put forward, their implementation would contribute towards the creation of some condition in which each citizen could choose and practice the religion of their choice.

Key words*: institution, religion, classical and contemporary sociology, religious communities, trusts in church, attendance of religious institutions, religious.*

JEL Clasification: N3, N30, P36

Introducere. Baza dezvoltării şi funcționării societății, a comunităților umane o constituie instituțiile sociale. Acestea sunt pilonii pe care se sprijină sistemul social, menționând unitatea societății. Unul din aceşti piloni este religia. Importanța ei socială este condiționată de retrăirile sufleteşti ale oamenilor, iar acestea sunt legate de cele mai profunde noțiuni umane: naşterea şi răposarea, sensul vieții, numeroasele suferințe şi retrăiri, binele şi răul şi multe alte fenomene. Ea reprezintă un ansamblu coerent de credințe şi practici religioase apărute din perspectiva individului sau a comunităților de oameni care se află în legătură directă cu Divinitatea ce stăpâneşte Universul şi care manifestă un comportament corespunzător şi acțiuni specifice (de cult) acelor care recunosc apartenența de sistemul religios dat.

Despre importanța socială a instituției religiei în lumea contemporană ne vorbesc următoarele date statistice privind numărul credincioşilor la începutul secolului XXI: din cele 6 mlrd de oameni a Globului Pământesc mai mult de 4 mlrd sunt evlavioşi. Circa 2 mlrd împărtăşesc creştinismul. În cadrul creştinismului

ortodoxia ocupă locul trei după catolicism şi protestantism. Islamul este spovedat de ceva mai mult de 1 mlrd, hinduismul – de 650 mil., budismul de mai mult de 300 mil., confucionismul de circa 200 mil., sionismul de 18 mil. de oameni, restul aparţin altor religii [1].

Instituţia religiei în concepţiile sociologilor clasici şi contemporani. Semnificaţia religiei ca fenomen social a fost evidenţiată de toţi clasicii sociologiei începând cu Aug. Comte. Cu toate aceasta, cea mai substanţială contribuţie la dezvoltarea sociologiei religiei îi aparţine lui K. Marx, Em. Durkheim şi Max Weber. Această contribuţie se datorează nu numai bogăţiei de conţinut a concepţiilor lor, dar şi de influenţa elaborărilor lor asupra dezvoltării ulterioare a gândirii sociologice şi a atitudinii subiectelor sociale faţă de religie din ţări cu regim politic diferit.

În continuare vom examina pe scurt punctele de vedere ale fiecărui gânditori enumerat. Considerând religia ca un fenomen social şi obiectiv. K. Marx examina religia ca o reflectare denaturată şi fantastică în conştiinţa oamenilor, a forţelor naturale şi sociale de care sunt dominate lor. Caracterizând-o ca "opium al poporului" el a subliniat rolul social al religiei ca mijloc şi instrument de deservire a intereselor claselor dominante, contribuind la intensificarea exploatării celor ce muncesc. Principala particularitate a religiei este considerată – credinţa în supranatural, deşi există unele sisteme religioase cum ar fi budismul ori hinduismul, unde aceşti indiciu lipseşte. De la K. Marx vine opoziţia dintre religie şi ştiinţă ca doi antipozi. Nu este greu de observat că acesta tratare a religiei ca instituţie socială este unilaterală, iar concluziile au un conţinut limitat.

Concepţia marxistă despre religie a exercitat influenţe puternice asupra multor teorii socialiste şi comuniste. Aici trebuie menţionat rolul ei aplicativ. În ţările din fostul lagăr socialist, în primul rând în Uniunea Sovietică, se crease o atitudine duşmănoasă faţă de religie. Au fost persecutate şi executate feţele bisericeşti; se închideau pentru enoriaşi locaşurile sfinte sau prefăcute în cluburi, săli de dansuri, depozite. Toate acestea măsuri reieşeau din teza "separarea bisericii de stat"

Cu totul alt conţinut are religia în concepţiile sociologice ale lui Em. Durkheim şi Max Weber. Em. Durkheim în lucrarea "Forme elementare de viaţă religioasă" (1912) atrage o deosebită atenţie rolului de integrare al acestei instituţii sociale, deoarece valorile religioase adoptate de oameni, normele, celebrarea datinilor contribuie la unitatea şi stabilitatea societăţii. Gânditorul francez a analizat simbolurile, acţiunea cultelor şi ritualele religioase din societatea primitivă şi totemismul caracteristic ei (credinţa unor populaţii primitive în obiecte de cult, care reprezintă un animal sau o plantă servind, uneori drept emblemă a colectivităţii). Toate acestea s-a dovedit a fi şi în unele societăţi din epocile moderne. O parte din ritualele creştinismului conţin elemente ale totemismului. Astfel, Taina creştină – Împărtăşania (totemul vinului şi pâinea) simbolizează sângele şi trupul Mântuitorului. Creştinii cred că prin acest ritual ei întră în contact cu Duhul Sfânt – Isus Hristos.

Valoarea conceptului religie a lui Em. Durkheim constă în fundamentarea teoretică ţi empirică a unea din cele mai importante funcţii ale acestei instituţii, acelei de integrare. De aici a reieşit necesitatea socială de susţinere a religiei pe toate căile şi cu toate mijloacele (inclusiv şi de stat) fără a provoca confruntări cu ea.

Max Weber privea religia ca un răspuns uman la toate provocările cotidiene: inclusiv viaţa, boala, moartea. În acest context religia joacă un rol deosebit în viaţa societăţii, a grupurilor sociale, a indivizilor. Dacă Em. Durkheim a atras atenţie funcţiei de integrare şi la rolul ei social, atunci Max Weber (Etica protestantă şi spiritul capitalismului, 1904) a analizat influenţa orientărilor etico-religioase asupra modului de realizare a activităţilor economice, a formelor de motivare a lor. Principiile etico-religioase reflectate de Max Weber în lucrările sale au capacitatea de stimulatori fundamentali ai dezvoltării economiei capitaliste.

Gânditorul german a efectuat un studiu comparativ printre un şir de sisteme religioase din lume. Analizând formele înalt dezvoltate a vieţii devine, el a evidenţiat, după tipurile de evlavietate, două grupuri de populaţii. Primul grup a fost constituit din colectivităţi în care dominau principiile intelectual-dogmatice, iar în celălalt, a inclus straturile care se bazau pe obiceiuri şi ritualuri de cult. Astfel autorul a făcut concluzia, că religia bazată pe raţionament este împărtăşită mai mult de straturile sociale care locuiesc în mediul urban şi de meşteşugari, în timp ce elementele magice erau caracteristice ţăranilor şi agricultorilor, care depind mai mult decât locuitorii oraşelor, de condiţiile mediului înconjurător.

Abordarea instituţională a religiei se observă la Max Weber în mod clar atunci când el analizează deosebirile dintre biserică şi sectă. Prima devine partea integrantă a sistemului social, obţine sprijin şi din partea statului este o organizaţie formală, în jurul său adună un număr mare de oameni, are în structura sa un grup de slujitori cu pregătire profesională, preocupat de problemele religioase (clerul). Ritualurile bisericeşti sunt oficiale, iar participarea credincioşilor (mirenilor) în viaţa bisericii este reglementată. Ceia ce se referă la secte, ele sunt comunităţi neformale, cu un număr relativ mic de credincioşi, ele nu numai că nu au

sprijinul statului, dar dimpotrivă se află în opoziție cu acesta. Secta n-are în componența sa specialişti profesionişti, fondatorul ei este o persoană charismatică.

Conceptul weberian a influențat în mod esențial dezvoltarea ulterioară a investigațiilor sociologice ale religiei. Linia trasată de el despre interconexiunea şi interacțiunea religiei şi economiei a fost atractivă atât pentru cercetători cât şi pentru practicieni. Mulți sociologi, economişti, politicieni din țările occidentale şi astăzi caută modalități de activizare a forței de muncă prin utilizarea principiilor etico-religioase a protestantismului. Neoweberianismul atrage în sociologia religiei tot mai mulți cercetători. În sociologia modernă occidentală există mai multe puncte de vedere cu privire la religie. Una din cele mai răspândită îi aparține cunoscutului cercetător american Robert Bella. Conform acestuia, religia "reprezintă un model simbolic, care formează experiența umană – atât cognitivă, cât şi emoțională" [2]. Într-o altă lucrare, el concretizează conceptul său de religie interpretând-o ca pe "…un set de forme simbolice şi acțiuni, care corelează ființa umană cu condițiile finale ale existenței ei" [3]. După cum se vede abordarea instituțională a religiei, în aceste lucrări rămâne la o parte. Într-o formă mai precisă se exprimă în acest sens sociologii americani Gh. Glock şi R. Strak care definesc religia "ca un sistem de credințe instituționale, simboluri, valori şi practici, care oferă oamenilor posibilitatea de a rezolva chestiunile legate de categoriile importante ale existenței umane" [4].

Vorbind despre rolul religiei în lumea contemporană nu trebuie s-ă trecem cu vederea tendințele, care se observă astăzi în țările occidentale. Spre deosebire de Republica Moldova acolo se desfăşoară fenomenul secularizării, părăsirea rândurilor oamenilor religioşi sau mai bine zis refuzul de la explicația mitologică a lumii şi aderarea la cei care ştiințific interpretează religia. Conform raportului Gallup internațional din 2012 numai între anii 2005 şi 2012 religiozitatea a scăzut cu 9%, iar ateismul a crescut cu 2% [5]. Sociologii şi religiovezii constată pierderea de către religie a rolului dominant sociocultural, ceea ce se manifestă în vizitarea locaşurilor sfinte, celebrarea datinilor religioase, reducerea influenței religiei asupra altor instituții sociale: economice, politice, culturale, de instruire etc.

Fără a contesta fenomenul de minimizare a rolului religiei în societatea occidentală contemporană unii sociologi de vază (P. Berger, E. Norman) consideră, că acest lucru nu este o dovadă a dispariției religiei ca instituție socială. Potrivit opiniilor acestora astăzi are loc transformarea religiei într-o formă socială nouă, în care locul principal îl ocupă alegerea individuală de către oameni a unui sistem religios care le facilitează afirmarea propriei autonomii [6].

Funcțiile instituției religiei. Cercetarea funcțiilor religiei demonstrează că ea în societate nu există într-o stare statică, nu este izolată. Ea se află în ascensiune şi se cere de a fi mereu promovată şi dezvoltată. Fiind un element component al structurii societății, instituția religiei se găseşte în strânse relații cu alte domenii de activitate ale societății: politica, economia, dreptul, cultura etc. şi totodată interacționează cu ele. Atunci când religia se manifestă în cadrul altor sfere ale practicii sociale, ea acționează ca pe un "teren străin ei", exercitând influență, ba mai mare, ba mai mică asupra domeniului respectiv în funcție de condițiile concret - istorice. Aceste acțiuni religia le exercită asupra colectivităților de oameni, societății, proceselor şi evenimentelor care se desfăşoară prin intermediul instituțiilor sale (biserici, mănăstiri, organizații religioase, asociații de credincioşi etc.) şi cu ajutorul sistemului de organizații ale cultului religios, ideologiei religioase, conştiinței religioase de masă. Toate aceste elemente componente ale religiei şi acțiunea lor reciprocă cu diferite părți ale structurii societății capătă aprecieri sociale şi sunt accesibile pentru analize teoretice şi observații empirice.

În societatea contemporană instituția religiei îndeplineşte mai multe funcții, care desemnează contribuția ei la manifestarea şi punerea în activitate a societății. Se consideră că principala funcție a acestei instituții este cea de reglementare. Este bine ştiut că orişice religie reglementează compartimentul social şi cel individual al enoriaşilor. Aceasta se obține cu ajutorul codului de norme morale, diferite interziceri şi prescrieri, care se realizează la nivelul conştiinței şi comportamentului individual şi social.

De rând cu funcția de reglementare instituțiile religiei îndeplinesc şi un şir de alte funcții. Mai importantă dintre ele este cea cognitivă. Religia contribuie la aranjarea şi punerea în ordine a sistemului cognitiv ale omului, iar învățătura bisericească este o formă de explicare a lumii, în condițiile lipsei unei cunoaşteri ştiințifice. Altă funcție a religiei este cea compensatoare. În cadrul credinței omului i se compensează simțul psihologic de apărare care poate fi pierdut sub influența împrejurărilor exterioare şi care nu se supune verificărilor din partea individului. Fondatorul psihanalizei S. Freud consideră că funcția principală a religiei este legată de simțul apărării psihologice de greutățile vieții care se abat asupra oamenilor. Aşa cum copilul în clipele critice cere ajutor de la părinți, aşa şi adultul, în cazurile când nu reuşeşte să facă față condițiilor grele de viață, caută milă şi ajutorul lui Dumnezeu.

Importanța funcției de integrare a religiei este reflectată în concepția lui Em. Durkheim ca una principială. Datorită manifestării religiei, grupuri mari de oameni din societate se unesc în jurul unor valori religioase obiceiuri, ritualuri, simboluri, şi acest proces, după cum demonstrează viața de toate zilele, este de lungă durată şi stabil. Chiar şi intervenția din exterior, exercitată de regimul sovietic asupra bisericii în scopul slăbirii acestei funcții, n-a dat efectul dorit. Despre aceasta ne vorbeşte procesul rapid de renaştere a religiei în Republica Moldova, în alte țări care au obținut independență după descompunerea Uniunii Sovietice.

Aspecte metodologice ale cercetării instituției religiei. Atunci când vorbim despre religie ca fenomen social, avem în vedere, că ea ni se prezintă ca un fapt real, subsistem al societății, produs de ea însăşi, care exercită diverse influențe asupra vieții sociale, condiționând în aşa mod activitatea oamenilor şi relațiile reciproce dintre ei. Aceste relații sunt de diferite niveluri: individuale (relații între persoane), între grupuri şi straturi sociale, popoare şi chiar la nivel global. Conştiința religioasă, care formează baza şi nucleul religiei, de rând cu teologia, ideologia şi dogmele religioase prin influențele lor determină comportamentul oamenilor devin un fapt social, şi în această calitate şi ea devine obiectul cercetării sociologice. Însă Sociologia studiază nu numai răspândirea în societate a cunoştințelor religioase (religiozitatea grupurilor, a straturilor de oameni, a populației în întregime etc.), dar şi influența ei asupra proceselor sociale, tendințele şi dinamica schimbărilor.

Cercetarea religiei ca instituție socială, a tendințelor şi manifestării ei a fost efectuată cu ajutorul aplicării unui set de metode ale cercetărilor sociologice: studierea materialelor statisticii oficiale, observărilor de teren, anchetei bazate pe chestionar, studiul de caz şi efectuarea interviurilor aprofundate.

În scopul recoltării informațiilor sociologice cu ajutorul metodei "Analiza bazată pe chestionar" în lunile iunie-iulie 2013 a fost lansat instrumentarul "Statusul şi rolul omului în societatea contemporană". După un eşantion reprezentativ în 7 raioane ale Republicii Moldova şi două oraşe mari au fost chestionate 1247 persoane. În afară de studierea problemelor stratificării sociale a populației chestionarul a avut obiectivul – adunarea informației din teren privind atitudinea respondenților față de un şir de instituții sociale. O atenție aparte s-a atras instituției religiei şi în special vizitării bisericii de către populație. Pe lângă acesta, chestionarul a permis colectarea materialelor referitor la estimarea nivelului de religiozitate a populației.

Soarta instituției religiei în Republica Moldova. Deşi puterea sovietică declarase religia ca chestiuni particulare a cetățenilor, în realitate, lucrurile au stat altfel. Instituțiile religioase erau concepute de sovietici ca adăposturi legale ale duşmanilor socialismului. De aceea activitatea organizațiilor religioase permanent era în vizorul puterii, care mereu se interesa de informația privind componența socială şi condițiile comunităților religioase, conținutul materialelor propovăduite de clerici, modul de influență a religiei asupra diverselor grupuri sociale ale societății etc. În acest context se efectuau cercetări ştiințifice şi sondaje sociologice scopul cărora era investigarea stării religiozității în diferite medii de rezidență. După declarațiile făcute de conducerea comunistă a țării privind finisarea construcției socialismului societatea a purces spre construirea comunismului. Un element important al acestui program utopic a fost educarea omului nou. Credința devină împiedica realizarea acestei utopii. De aceea religiei pentru viitor i-a fost atribuit statusul de "vestigiu, rămăşiță din trecut", iar depăşirea ei a fost declarat scop prioritar al activității ideologice a partidului comunist.

Până la sfârşitul anilor '80 ai secolului trecut, religia în Moldova s-a aflat într-o stare jalnică, la limita supraviețuirii. După evenimentele din a. 1917 puterea bolşevică instaurată în Rusia s-a răfuit la modul cel mai sălbatic cu instituțiile religioase din stânga Nistrului. Acolo, peste 20 ani de prigoană Biserica Ortodoxă a fost practic lichidată [7]. După cel de-al doilea Război Mondial aceeaşi soartă a avut-o organizațiile religioase, enoriaşii şi slujitorii cultelor din dreapta Nistrului. Din 931 biserici şi 25 mănăstiri [8] existente în a. 1949 pe teritoriul RSS Moldoveneşti, în 1983 mai rămase 192 biserici şi numai o mănăstire [9]. Astfel, pe parcursul a trei decenii în RSSM au fost distruse 739 biserici şi 24 mănăstiri ortodoxe. Ținta distrugerilor a fost nu numai biserica majoritară, dar şi celelalte confesiuni religioase de pe teritoriul Moldovei.

În rezultatul înfăptuirii operațiunii "Sever" (Nord) în a. 1951 au fost arestate şi deportate în Siberia din raioanele de Nord ale RSSM, din motiv că aparțineau secției religioase "Martorii lui Iehova" 732 familii cu un număr de 2617 persoane dintre care: 808 bărbați, 967 femei şi 842 copii [10]. Toate aceste nelegiuiri se admiteau în scopul de a nimici religia ca fenomen ostil conform aprecierilor marxism-leninismului, modului de viață socialist, şi obstacol în realizarea sarcinilor utopice de făurire a comunismului.

Cu toate fărădelegile întreprinse de autoritățile totalitare, moldovenii rămâneau fideli credinței. Pentru oficierea ritualelor şi obiceiurilor familiale şi personale, creştinii se deplasau la biserici situate la distanțe

mari de localitățile lor sau le celebrau în localuri ne amenajate pentru aşa ceva. Mulți dintre ei pe ascuns se cununau, botezau copii, se împărtăşeau. Credincioşii de rând, slujitorii cultelor, grupuri de cetățeni se adresau organelor superioare ale puterii cu rugămintea de a permite redeschiderea locaşurilor sfinte. Răspunsul întotdeauna a fost "nu". Împuternicitul pentru problemele religiei de pe lângă Consiliul de Miniştri al Uniunii Sovietice pentru RSS Moldovenească comunica că numai în a. 1948 au fost înaintate 112 cereri de felul acestor, însă toate s-au ales cu refuz [11].

Prăbuşirea regimului totalitar sovietic şi obținerea independenței a schimbat radical situația bisericii din Republica Moldova. Realizarea reformelor de restructurare a societății s-a referit şi la instituția religiei. Ele au îndemnat milioanele de oameni, organizațiile de stat şi cele neguvernamentale să-şi schimbe atitudinea față de viața divină să dezvolte baza materială a religiei. Datele din *Tabelul 1* şi cercetările efectuate în teren demonstrează că cea mai intensă activitate îndreptată spre restabilirea locaşurilor sfinte şi construirea altora noi, revine anilor 1995-2005. În continuare are loc perioada de stabilizare a acestei creşteri.

Rezultatele unor cercetări ştiințifice publicate în anul 1983 arată că pe teritoriul RSS Moldoveneşti mai funcționau încă 192 biserici ortodoxe şi numai o mănăstire. În scurt timp, în anul 2000 îşi deschid uşile pentru enoriaşi 1034 biserici, iar în anii 2013 – 1507, pe când în anul 2000 activau deja 43 mănăstiri şi schituri, iar în anul 2013 – 62. Condiții pentru dezvoltare au fost garantate nu numai pentru Biserica Ortodoxă. În prima jumătate a anilor '80 pe teritoriul Republicii Moldova funcționau numai o biserică Romano-catolică, una Apostolică armenească, una Ortodoxă rusă de rit vechi şi două sinagogi. Astăzi prestează servicii religioase populației 33 biserici şi comunități Romano-catolice, o unitate religioasă a bisericii Apostolice armeneşti, 15 biserici ortodoxe ruse de rit vechi şi 7 comunități şi sinagogi evreieşti (*Tabelul 1*). S-au îmbunătățit condițiile de activitate a confesiunilor neo-protestante. Dacă în a doua jumătate a anilor '80 pe teritoriul RSSM existau 113 biserici şi comunități ale Evangheliştilor Creştini Baptişti, atunci astăzi funcționează 269. Numărul subdiviziunilor Bisericii Adventiste de ziua a şaptea s-a mărit de la 30 până la 152. Despre martorii lui Iehova dispunem de aşa informație: în anul 1987 funcționau 51 comunități cu 4100 membri. În prezent această confesiune religioasă are pe teritoriul Republicii Moldova 162 subdiviziuni care unesc 20,3 mii oameni. În anii reformelor de tranziție la relațiile de piață au apărut structuri religioase noi: Cultul Harismatic, Biserica Biblică, Cultul Baha, Biserica Nouă Apostolică etc. Unele secte religioase prin comportamentul şi acțiunile lor s-au discreditat în fața populației şi au încetat să funcționeze (inochentiştii, mormoni).

Tabelul 1

Indicii dezvoltării confesiunilor şi comunităților religioase principale din Republica Moldova (unități)

Confesiunile şi comunitățile religioase	Anii			
	1983	2000	2005	2013
Biserica Ortodoxă: biserici	192	1034	1455	1503
Mănăstiri şi schituri	1	36	55	66
Episcopia romano-catolică	1	16	29	33
Federația religioasă a comunităților evreieşti	2	5	9	7
Parohia Bisericii Apostolice Armeneşti	1	1	2	1
Eparhia Bisericii Ortodoxe Ruse de rit vechi	1	17	15	15
Uniunea Bisericilor Creştine Evanghelice baptiste	113	111	255	269
Biserica Adventiştilor de ziua a 7-ea	30	138	147	152
Organizația religioasă a Martorilor lui Iehova	57	133	162	162
Uniunea Bisericilor Creştinilor Credinței Evanghelice	0	13	32	36
Cultul Harismatic	0	5	19	19

Sursa: 1. Бабий А.И., Гольденберг М.А., Табакару Д.Н. Преодоление религии и утверждение атеизма в Молдавской ССР. Кишинев, 1983, p. 83 (anul 1983).

2. Arhiva curentă a serviciului de stat pentru Problema Cultelor pe lângă Guvernul Republicii Moldova (anii 2000, 2005).

3.http://www.moldovacreştina.info/2010/11/biserici-confesiuni-si-culte-înregistrate-pe-teritoriul-republicii-moldova/.(2013).

Despre schimbările care au survenit în relaţiile om – stat – religie ne mărturisesc şi rezultatele unui sondaj de opinie. La întrebarea "Dacă ar fi să faceţi o comparaţie între situaţia dinainte de 1991 când RM făcea parte din URSS şi perioada actuală: Când era mai bine legat de libertatea de a-ţi alege şi practica o anumită religie?" Respondenţii au dat următoarele răspunsuri:

1. Mai bine înainte de 1991 –17,3%
2. Mai bine acum – 46,5%
3. La fel – 14,1%
4. Nu pot aprecia – 16,0%
5. N-au dat răspuns – 6,1%

După cum se observă, aproape jumătate din persoanele chestionate (46,5%) au menţionat că după decăderea regimului totalitar sovietic este mai uşor să-ţi alegi şi să practici o anumită religie. Numai 17,3% consideră că şi în perioada sovietică era posibil să-ţi alegi şi să practici o religie, dar 14,1% au declarat că situaţia nu s-a modificat.

În prezent, biserica stă în acelaşi rând cu şcoala, casa de cultură şi alte instituţii sociale. Oamenii de rând asistă la slujbele religioase împreună cu persoanele care deţin funcţii de conducere. Feţele bisericeşti participă la manifestări politice şi culturale de cel mai înalt nivel. Sunt cazuri când din rândurile preoţimii sunt aleşi primari ai comunelor. Toate acestea ne demonstrează că sfera de activitate şi influenţă a bisericii s-a lărgit, s-a intensificat influenţa religiei asupra milioanelor de oameni. Biserica a devenit parte componentă a vieţii spirituale.

Biserica este şi o sursă de informaţie pentru cetăţeni. Ea comunică oamenilor apropierea celor mai importante evenimente care urmează să se desfăşoare în localităţile lor, în raion şi chiar pe tot teritoriul ţării: apropierea sărbătorilor religioase, începutul şi sfârşitul slujbelor, plecarea în nefiinţă a concetăţenilor. La sărbători şi în zilele de odihnă în locaşurile sfinte au loc slujbe, sfintele Liturghii, acatiste etc. Cei prezenţi aduc în dar bisericii pâine, bani, prosoape, alte obiecte de preţ. Din rândul persoanelor investigate, 56% au declarat că ei au acordat ajutor bisericii. Prin aceasta enoriaşii manifestă ataşamentul şi grija lor faţă de Dumnezeu şi biserică, care îi ocroteşte şi îi păzeşte de duşmani şi primejdii.

Biserica, la rândul ei, acordă ajutor credincioşilor în special celor nevoiaşi. Dintre persoanele chestionate, 17% au menţionat că biserica din localitate le-a acordat ajutor financiar, alimente şi îmbrăcăminte. O parte din respondenţi ne-a declarat că de la slujitorii locaşurilor sfinte întotdeauna poţi auzi un cuvânt bun sau un sfat înţelept.

Frecventarea bisericii şi încrederea populaţiei în ea. Extinderea reţelei de locaşuri sfinte, ridicarea gradului de calificare a clerului, creşterea popularităţii bisericii în rândurile oamenilor provoacă un anumit comportament religios al populaţiei, care este caracterizat de atitudinea cetăţenilor faţă de religie şi în special de respectarea datinilor şi obiceiurilor prescrise, colectarea şi păstrarea obiectelor de cult (icoane, cruci, cărţi), lectura literaturii religioase etc. Un loc aparte în acest context îi revine frecventării locaşurilor sfinte. Rezultatele cercetării noastre demonstrează că aproape toată lumea (94,2%) vizitează bisericile şi participă la celebrităţile care au loc acolo (5,8% merg la biserică de câteva ori în săptămână, 24,2% de câteva ori în lună, 45,4% de câteva ori în an, 18,8% au menţionat că fac acest lucru foarte rar, iar 5,8% nu obişnuiesc s-ă meargă la biserică). Informaţia prezentată ne demonstrează că în realitate locaşurile sfinte sunt vizitate de ¾ din respondenţi. Acele persoane (aproximativ 1/5) care au indicat că merg la biserică foarte rar, de regulă frecventează această instituţie a religiei odată în câţiva ani şi prin urmare nu putem vorbi de o anumită periodicitate de vizite. Regularitatea acestor frecventări este influenţată de un şir de factori social-demografici ai indivizilor: gen, vârstă, nivel de studii etc. (*Tabelul 2*). S-a constatat că mai des frecventează locaşele sfinte femeile. Din rândul lor merg la biserică nu mai rar de câteva ori în lună 32,9%, pe când dintre bărbaţii chestionaţi 25,9%. Nu frecventează deloc biserica – respectiv – 5,0% şi 6,7%.

Este hotărâtore şi influenţa vârstei. Persoanele de 18 – 24 ani vizitează mai rar (de câteva ori pe săptămână) locaşurile sfinte – 25,8%, iar dintre respondenţii care au depăşit vârsta de 64 ani – 38,9%. Din ultimul grup indicat de vârstă frecventează locaşurile sfinte foarte rar sau nu le frecventează defel 22,8%, pe când din rândurile tineretului 18 – 24 ani (25%). Să menţionăm că unii cetăţeni de vârstă înaintată nu se pot deplasa la biserică din cauza stării sănătăţii, a stării lor fizice. O anumită influenţă asupra frecventării locaşurilor sfinte o exercită şi nivelul de studii al oamenilor. Astfel, dintre persoanele cu studii superioare merg la biserică nu mai rar de câteva ori în lună 26,5%, iar dintre cei cu şcoală primară sau fără studii – 49,3%.

Tabelul 2

Frecventarea bisericilor de către populația Republicii Moldova

Particularitățile sociodemografice ale **Respondenților**		Obișnuiesc să meargă la biserică, %				
		De câteva ori în săptămână	De câteva ori în lună	De câteva ori în an	Mai rar de câteva ori în an	Nu frecventează biserica
TOTAL		**5,8**	**24,2**	**45,4**	**18,8**	**5,8**
Genul	**Bărbați**	4,9	21,7	46,8	19,9	6,7
	Femei	6,4	26,5	44,2	17,9	5,0
Vârsta	18 – 24 ani	7,3	18,5	49,2	20,2	4,8
	25 – 29 ani	5,3	28,0	43,3	17,3	6,1
	30 – 39 ani	4,9	20,1	49,6	20,8	4,6
	40 – 49ani	5,7	24,0	44,9	17,9	7,5
	50 – 63 ani	5,8	26,0	44,2	18,6	5,4
	64 şi mai mulți ani	6,8	33,1	37,3	16,9	5,9
Studiile	**Universitare**	3,2	23,3	48,4	20,5	4,6
	Medii de specialitate	5,8	19,8	48,0	19,5	6,9
	Medii generale, liceu	6,0	24,0	43,2	20,8	6,0
	General obligatorii	7,3	26,1	45,4	125,6	5,6
	Studii primare	6,2	43,1	33,8	13,8	3,1
Mediul de reşedință	**Oraş**	4,8	19,3	45,8	23,9	5,2
	Sat	6,5	27,7	44,4	15,3	6,1
Nivelul socioeconomic	Înalt	5,5	30,1	41,1	17,8	5,5
	Mediu	5,2	21,8	47,3	19,3	6,4
	Scăzut	6,4	27,0	43,6	17,9	5,1

Datele cercetării noastre, precum şi materialele altor investigații indică că pe măsura creşterii nivelului de instruire descreşte numărul frecvențelor locaşurilor sfinte. Şi invers, nu merg la biserică sau se duc acolo foarte rar respondenții cu studii superioare – fiecare al patrulea, dintre persoanele cu studii primare şi fără şcoală – fiecare al 6-lea.

După cum era de aşteptat rezultatele cercetării întreprinse ne arată că orăşenii sunt mai retraşi, mai rar vizitează locaşurile sfinte în comparație cu populația din zonele rurale. Nu mai rar de câteva ori în lună frecventează biserica 24,1% dintre respondenții din mediul urban, pe când din localitățile săteşti – 34,2%. În schimb cota celora care nu-şi fac apariția în biserică e mai mare printre săteni – 6,1%, iar dintre orăşeni 5,2%.

Situația materială a persoanelor chestionate exercită asupra frecventării locaşurilor sfinte o influență nu atât de mare. Din rândul persoanelor cu o bunăstare materială înaltă merg la biserica nu mai rar de câteva ori în lună – 35,6%, dintre cei cu un grad de bunăstare medie – 27,0%, iar dintre cei săraci – 33,4%. Cei mai mulți nevizitatori ai bisericilor sunt printre indivizii cu o stare materială medie – 6,4%, printre cei cu bunăstarea înaltă 5,5%, iar din rândul respondenților cu bunăstare scăzută – 5,1%.

Schimbările care s-au produs în viața religioasă a țării noastre, în ultimele decenii, pozitiv a influențat încrederea oamenilor în nucleul instituției religiei – biserică.

Rezultatele cercetării opiniei publice arată, că pe parcursul ultimilor 13 ani încrederea populației în biserică în raport cu alte instituții importante ale societății s-a menținut la un nivel înalt. Datele tabelului 3 indică ponderea persoanelor chestionate din Republica Moldova care au încredere în biserică în funcție de gen, vârstă, educație, etnie, nivel socioeconomic şi mediu rezidențial.

Tabelul 3

Credibilitatea populației Republicii Moldova în principalele instituții ale societății (Distribuția răspunsurilor cumulate "Foarte multă încredere", "Oarecare încredere")

Particularitățile sociodemografice ale Respondenților		Instituții, %			
		Biserica	Guvern	Parlament	Președintele țării
TOTAL		**83,8**	**16,0**	**14,3**	**16,2**
Genul	Masculin	79,1	18,2	16,2	17,5
	Feminin	87,8	14,2	12,6	15,0
Vârsta	18 – 29 ani	79,5	13,5	15,8	13,3
	30 – 44 ani	83,7	11,1	7,6	12,1
	45 – 59 ani	85,1	19,9	16,7	17,9
	60 + ani	87,7	20,3	17,7	22,1
Educație	Nivel scăzut	90,1	15,9	15,0	18,6
	Nivel mediu	83,7	14,3	13,6	14,3
	Nivel înalt	77,6	21,4	15,8	19,1
Naționalitate	Moldovean /Român	84,8	17,2	15,0	18,2
	Rus	76,9	5,3	5,9	1,8
	Ucrainean	82,2	13,4	14,3	12,1
	Alta	82,1	14,6	13,1	9,2
Nivel socioeconomic	Scăzut	90,7	18,7	16,7	22,7
	Mediu	86,1	17,8	16,2	14,1
	Ridicat	77,4	12,7	11,0	13,4
Mediu de rezidență	Urban	77,7	14,5	11,1	14,0
	Rural	88,7	17,3	16,8	17,8

Sondajul efectuat în noiembrie 2013 demonstrează, că populația țării noastre acordă bisericii cea mai multă încredere [12]. Din numărul total al persoanelor chestionate pe un eşantion de 1144 respondenți 83,8% au declarat, că activitatea bisericii corespunde intereselor şi doleanțelor lor şi este îndreptată spre protejarea cetățenilor în momente critice. Pe locul doi după biserică s-a situat armata cu 58,3%, pe locul 3 mass-media 52,3% susținători, iar pe al patrulea primăria localității care a fost sprijinită de 46,5% din persoanele supuse investigației.

Principalele instituții ale societății se bucură de o credibilitate destul de neînsemnată – în Preşedintele țării au încredere 16,2%, în Guvern – 16,0%, iar în Parlament numai 14,3%. Aceste instituții au fost slab apreciate de populație atât în anul 2013 cât şi pe parcursul perioadei precedente.

Analiza rezultatelor sondajelor de opinie demonstrează, că încrederea în biserică este un fenomen mai frecvent în cazul persoanelor cu un nivel scăzut de educație (90,1% au încredere), pe când din rândul respondenților cu un nivel înalt de instruire – 77,6%.

Din rândurile tineretului mai puțini respondenți (79,5%) față de cei de peste 30 ani (83,7-87,7%) îşi exprimă încrederea în nucleul principal al instituției religiei. Din datele obținute prin sondaj observăm, că din rândurile populației slab aprovizionate (nivel socioeconomic scăzut) mai mulți exprimă încredere locaşurilor sfinte (90,7%) față de stratul de populație bine aprovizionat (nivel socioeconomic ridicat – 77,4%).

Compararea credibilității persoanelor de diferite naționalități conlocuitoare pe teritoriul Republicii Moldova demonstrează, că cea mai multă încredere în biserică o exprimă moldovenii – 84,8%, pe locul doi sau plasat ucrainenii – 82,2%, iar ruşii pe locul trei – 76,9%. Mai multă încredere locaşurilor sfinte inspiră populația din zonele rurale din rândul cărora 88,7% au însemnat, că ei pot să se bizuie pe sprijinul bisericii, pe când dintre orăşeni contează pe ajutorul biserici 77,7%.

În perioada dominației ordini democratice în Moldova, numărul persoanelor care cred în puterea divină, a acelora care frecventează locaşurile sfinte şi celebrează sărbătorile şi datinile religioase se află în ascensiune. Se poate spune că în prezent am ajuns la o oarecare stabilitate a procesului de creştere a religiozității populației. În cercetările sociologice se folosesc două tipuri de definire a criteriilor religiozității. Primul tip se referă la auto-identificarea nivelului de evlavietate de către respondenți, adică persoanele investigate sunt invitate singure să-şi determine statusul de om religios. În corespundere cu datele cercetării sociologice efectuate în anul 2013, fiecare a doua persoană investigată (52,3%) se consideră religioasă,

30,9% sau fiecare al 3-lea respondent crede că mai mult sau mai puțin este om religios. Deci într-o țară în care 93,0% dintre cetățeni țin de ortodoxie, 83,2% se identifică oameni religioşi.

Al 2-lea tip de definire a criteriilor religiozității este explicat prin: cunoaşterea dogmelor religioase, a rugăciunilor, a Sfintei Scripturii, credința în magie, puterea vrăjilor, frecventarea bisericii, respectarea obiceiurilor, ritualurilor, sărbătorilor, a normelor religioase. Conform acestor criterii, aproximativ 28-34% din cetățeni pot fi considerați oameni religioşi. Sărbătorile, ritualurile, obiceiurile religioase le respectă mulți, însă locaşurile sfinte sunt vizitate numai de o parte din populație. Ele sunt vizitate numai la cununii, botezuri, înmormântări. Dogmele religioase, Sfânta Scriptură, Poruncile lui Dumnezeu, rugăciunile etc. rămân lucruri necunoscute pentru o mare parte de indivizi şi, prin urmare, nici normele religioase nu le respectă.

Practica vieții de toate zilele ne vorbeşte de faptul că există oameni care sunt consacrați complet religiei, trăind după legile duhovniceşti. Astfel de persoane mai rar se întâlnesc printre populația care împărtăşeşte religia Ortodoxă şi ceva mai des întâlnim în cadrul neo-protestantismului. Acest grup de oameni formează, conform observațiilor noastre, 2-3% din ansamblul populației societății.

Concluzii. Analiza materialelor cercetării sociologice demonstrează că instituția religiei a fost investigată atât de sociologii clasici cât şi de cei contemporani. Soarta religiei în Republica Moldova în secolul XX a fost dificilă. Puterea sovietică a depus destule eforturi pentru dezrădăcinarea ei. După căderea regimului comunist instituția religiei şi-a reluat cu o şi mai mare intensitate misiunea ei de a semăna cuvântul Evangheliei lui Hristos în sufletele oamenilor. A crescut numărul persoanelor evlavioase, s-a modificat comportamentul religios al populației. Sub influența religiei, într-un fel sau altul se află toată populația. Însă astăzi în Republica Moldova nimeni nu duce evidența instituțiilor religioase, câte sunt la număr, cu ce ele se ocupă. Astfel de informații ar fi de folos atât instituțiilor administrative, ştiințifice, politice cât şi a celor religioase. Credem, că aceste materiale por fi adunate şi păstrate de Biroul Național de Statistică a Republicii Moldova, aşa cum se duce evidența Caselor de cultură, bibliotecilor, şcolilor, instituțiilor medicale etc. Din teritoriu aceste date pot fi furnizate organelor de statistică de către colectivitățile religioase sau de administrația publică locală.

În perioada dominației puterii democratice în Republica Moldova a crescut considerabil interesul populației față de religie şi divinitate. Însă situația creată nu ne dă temei s-ă afirmăm că atitudinea întregii populații față de instituția religia s-a schimbat din temelie. O bună parte din cetățeni, în special cei care vizitează locaşurile sfinte odată în câțiva ani sau defel nu le frecventează se află la o parte de credință şi religie. Pentru ei multe taine spirituale, valori morale şi bunuri estetice ale bisericii rămân necunoscute. Astfel de persoane mai des se întâlnesc printre bărbați, populație orăşenească, persoane cu studii medii şi superioare. În fața sociologiei astăzi stă sarcina de a efectua cercetări concrete a vieții religioase a oamenilor, rezultatele cărora pot fi utilizate la elaborarea unor recomandări practice implementarea cărora ar contribui la crearea condițiilor prielnice de alegere şi practicare a confesiunilor dorite de fiecare cetățean şi însuşirea valorilor propuse de instituția religiei.

Referințe bibliografice

1. ДАВЫДОВ, С.А. Социология. Конспект лекций. Москва: Эксмо, 2008. 160 с. ISBN 978-5-699-24122-4.
2. БЕЛЛА, Р. Социология религии. В: Американская социология. Перспективы, проблемы, методы. Москва, 1972, сс. 265-282.
3. BELLACH, R. *Beyond Beliefa: Essays on Religion in a Post-Traditional World.* New York: Harper and Row, 1970.
4. GLOCK, Gh., STARK, R. *Religion and Society in Tension*. New York, 1965. 316 p.
5. MIHAILESCU, V. Religie şi democrație [accesat 1 aprilie 2014]. Disponibil: http://dilemaveche.ro/sectiune/situaiunea/articol/religie-democratie
6. MĂNĂSTIREANU, D. Religie şi secularizare în modernizarea târzie. 2008 [accesat 1 aprilie 2014]. Disponibil: https://agorachristi.wordpress.com/2008/05/26/religie-si-secularizare-in-modernitatea-tarzie/
7. ПАСАТ, В. *Православие в Молдавии: власть, церковь, верующие*. Том 1. 1940-1953. Москва: РоССПЭМ, 2009. 823 с. ISBN 978-5-8243-1047-4.
8. TROFIMOV, L. Biserica Ortodoxă din Basarabia de la Stalin la independență. In: Probleme actuale de istorie națională. Chişinău, 2005, p. 267.
9. БАБИЙ, А.И., ГОЛДЕНБЕРГ, М.А., ТАБАКАРУ, Д.Н. *Преодолении религии и утверждение атеизма в Молдавской ССР*. Кишинев, 1983. 194 с.
10. TROFIMOV, L. Drepturile religioase şi operațiunea "Nord" din 1951. In: Simposia professorum. Istoria şi Ştiințe Politice. Chişinău, 2005, p. 84.
11. ПАСАТ, В. *Православие в Молдавии: власть, церковь, верующие*. Том 1. 1940-1953. Москва: РоССПЭМ, 2009. 823 с. ISBN 978-5-8243-1047-4.
12. INSTITUTUL DE POLITICI PUBLICE. Barometrul de opinie publică - noiembrie 2013. Chişinău, 2013 [accesat 1 aprilie 2014]. Disponibil: *www.ipp.md*

Recomandat spre publicare: 30.10.2014

MORTALITATEA EXCESIVĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

OLGA PENINA[1], dr. în medicină,
Centrul de cercetări demografice al INCE

În prezentul articol sunt analizate principalele cauze de deces şi grupele de vârstă care sunt responsabile pentru formarea mortalității excesive în Republica Moldova. Tabelele mortalității pe cauze de deces în funcție de sex au fost construite pentru Republica Moldova şi Franța, care a fost aleasă în calitate de standard. Mortalitatea excesivă în grupele de vârstă până la 70 de ani se estimează la un nivel de 30-35 decese la bărbați şi 20-25 decese la femei la o sută de decese pentru toate cauzele şi grupele de vârstă. La bărbați, ponderea majoră a deceselor excesive se referă la bolile aparatului circulator, bolile aparatului digestiv şi cauze violente în grupele de vârstă peste 40 de ani. Reducerea mortalității provocate de bolile aparatului circulator şi a celui digestiv în grupele de vârstă peste 50 de ani sunt direcțiile prioritare ale politicilor ce vizează lichidarea decalajului dintre Moldova şi țările de Vest după nivelul speranței de viață la naştere.

Cuvinte cheie: *speranța de viață, cauze de deces, mortalitatea excesivă, tranziție epidemiologică, Republica Moldova.*

The major causes of death by sex and age responsible for excessive mortality in the Republic of Moldova in comparison to the standard model are analysed. Decrement model life tables were calculated by sex and causes of death for the Republic of Moldova and France chosen as a standard. Excessive mortality before the age 70 is estimated as 30-35 deaths among males and 20-25 deaths among females per 100 deaths for all causes and ages. For males, the lion share of the excessive deaths are attributed to cardiovascular diseases, digestive diseases and violent deaths at ages above 40 years. The decline in mortality from cardiovascular and digestive diseases after the age 50 is the main priority direction to eliminate the female life expectancy gap between Moldova and western countries.

Key words: *life expectancy, causes of death, excessive mortality, epidemiological transition, the Republic of Moldova.*

JEL Clasification: I1, J17, J11, J19

Introducere. În prezent, Republica Moldova se situează la finalul clasamentului european privind speranța de viață la naştere. Majorarea speranței de viață a populației apare în calitate de obiectiv principal al politicii naționale de sănătate (2007-2021) şi una dintre direcțiile prioritare ale programului național strategic în domeniul securității demografice a Republicii Moldova (2011-2025) [4, 5].

Pentru implementarea cu succes a politicilor ce vizează creşterea speranței de viață şi convergența acesteia cu țările occidentale, este mai întâi necesar de a dezvolta prioritățile acestora. Este important să înțelegem în ce grupe de vârstă şi prin ce cauze de deces populația țării suferă cele mai importante pierderi în comparație cu țările occidentale. Experții în domeniul demografiei au subliniat în repetate rânduri faptul că rămânerea în urmă a țărilor postsovietice după nivelul speranței de viață față de țările occidentale nu este ”generalizată”, principalele surse de probleme sunt concentrate într-un anumit fel, şi dacă ar fi posibil de tăiat câteva noduri de probleme, atunci şi decalajul dintre țări s-ar fi redus dramatic [7, p. 473]. Pentru a identifica aceste problemele-cheie (aşa-numitele grupuri de risc pe vârste şi cauze de deces), demografii sunt de cotitură la tabelele de mortalitate pe cauze de deces, comparând structura mortalității în țară problematică cu cea din țară occidentală cu valorile ridicate ale speranței de viață.

Distribuția pe vârste a deceselor din tabele de mortalitate pentru patru clase majore ale cauzelor, calculate pentru bărbați (linie continuă) şi femei (linie punctată) în Republica Moldova (2012) şi Franța (2011) se prezintă în Figura 2. Este vorba despre distribuția *numărului de decese din tabela mortalității* (d_x^i) pentru o cohortă condițională de 100.000 de naşteri de-a lungul întregii sale vieți în condițiile păstrării

[1] ***OLGA PENINA, peninao@mail.ru***

mortalității pe grupe de vârstă şi cauze de deces în anul dat. Aceste decese nu sunt influențate de structura de vârstă a populației şi reflectă doar intensitatea mortalității în cele două țări.

În Moldova, la bărbați creşterea deceselor din tabelele de mortalitate construite pentru bolile sistemului circulator începe de la 40 de ani şi ajunge la apogeu între vârsta de 70 şi 75 de ani, urmate de un declin. În Franța, creşterea curbei corespunzătoare este mult mai lină, cu un maxim la vârstele cele mai avansate (90 ani şi peste). Diferența marcată a numărului de decese din tabele de mortalitatea pentru bolile sistemului circulator între cele două țări începe deja la 40 de ani pentru bărbați şi 50 de ani pentru femei. În Moldova, intensitatea mortalității prin bolile aparatului circulator în grupa de varstă 50-54 de ani, atât la bărbați, cât şi la femei, corespunde grupei de vârstă de 70-74 de ani în Franța.

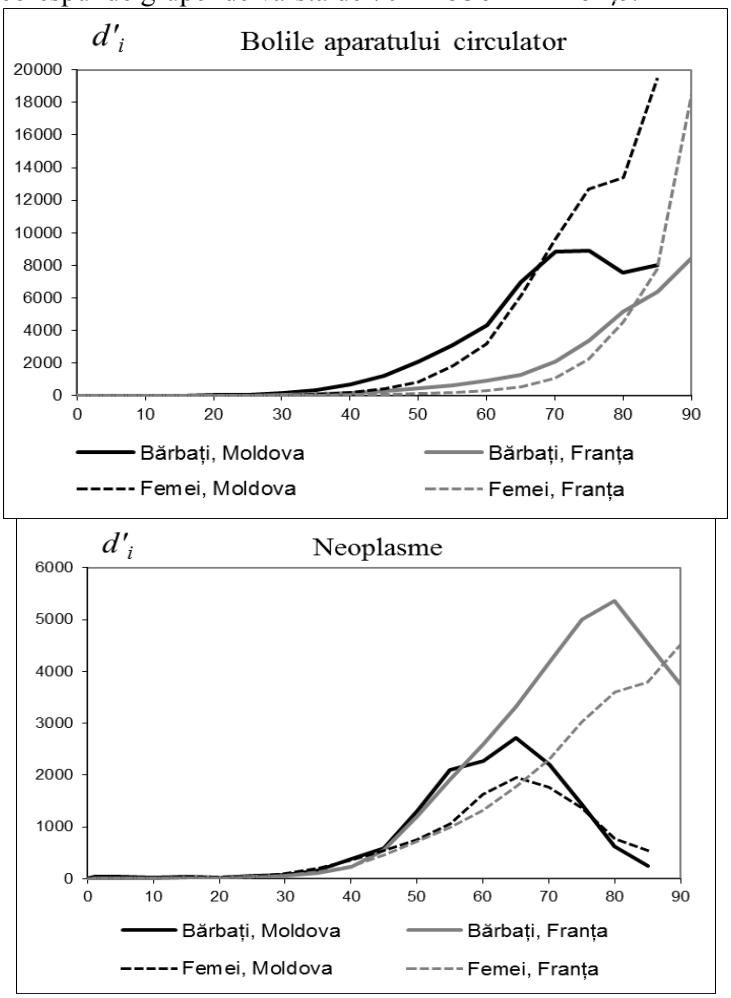


Fig. 2. Distribuția numerelor de decese din tabele de mortalitate pe grupe de vârstă şi sexe pentru bolile aparatului circulator şi neoplasme în Republica Moldova (anul 2012) şi Franța (anul 2011)
Sursa: calculele autorului.

Dacă considerăm curbele deceselor din tabelele de mortalitate pentru neoplasme, putem observa că în Moldova vârful acestora revine grupei de vârstă de 65-69 de ani, în timpul ce în Franța acesta este deplasat spre vârstele cele mai înaintate. În acelaşi timp, ascensiunea curbei a numerelor de decese în grupele de vârstă până la 60 de ani practic coincide în ambele țări. Cu alte cuvinte, intensitatea mortalității prin neoplasme până la 60 de ani în cele două țări aproape că nu diferă.

Dacă analizăm distribuția numărului de decese din tabelele de mortlitate pentru bolile aparatului digestiv şi cauzele externe ale decesului, situația este absolut diferită (*Fig. 3*). În timp ce în Moldova un număr enorm al deceselor provocate de aceste condiții se concentrează în vârstele apte de muncă, în modelul francez concentrația maximă a acestora se referă la vârstele avansate, chiar şi în cazul deceselor externe (un tablou similar apare şi pentru bolile aparatului respirator şi cele infecțioase, însă nu sunt prezentate aici). De subliniat că, absența unei diferențe pe sexe între indicatorii mortalității prin bolile aparatului digestiv,

reprezentate în principal de ciroză hepatică, este o trăsătură specifică a structurii deceselor cauzate de această grupă de patologii în Moldova. Anume această particularitate explică valorile foarte reduse ale speranței de viață la femeile din Moldova față de celelalte țări postsovietice, (Rusia sau Ucraina), unde starea sănătății la femei de asemenea a cunoscut o perioada lungă de stagnare în a doua jumătate a secolului XX [2].

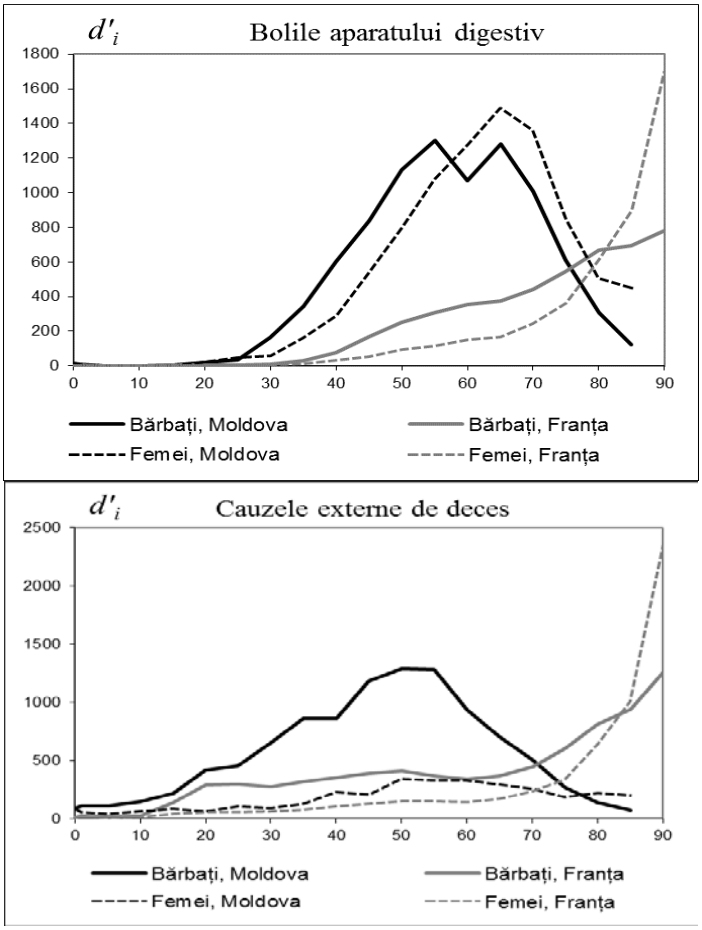


Fig. 3. Distribuția numerelor de decese din tabelele de mortalitate pe grupe de vârstă şi sexe pentru bolile aparatului digestiv şi cauzele externe ale decesului în Republica Moldova (anul 2012) şi Franța (anul 2011)

Sursa: Calculele autorului.

Reducerea intensității mortalității prin neoplasme la vârstele înaintate în Moldova față de Franța se expliă prin concentrația excesivă a deceselor în vârstele apte de muncă provocate de un şir de cauze ”mai tinere” ale deceselor, în primul rând, de bolile aparatului digestiv şi cauzele externe, pentru care vârsta medie de deces este mult mai joasă în comparație cu neoplasmele. Din pricina ”relațiilor concurente” dintre aceste cauze, un număr de oameni nu supraviețuiesc până la vârsta când riscul maladiilor oncologice strâns legat de vârstă devine semnificativ [7]. Franța, care se află într-un stadiu avansat al tranziției epidemiologice [1], a făcut față cu succes scăderii mortalității prin cauze de deces concurente cu neoplasme (în special prin bolile aparatului citculator şi cauzele externe de deces) şi a deplasat acest tip de mortalitate la varstele avansate, astfel cedând neoplasmelor primul loc în structura mortalității.

Modelul francez de mortalitate până la 70 de ani este folosit ca un standard, care stabileşte ”nivelul de referință”, depăşirea căruia este tratată ca o *mortalitate excesivă* sau *prematură.*

În țara noastră, în 2012, mortalitatea excesivă a constituit 34237 decese la bărbați şi 20207 decese la femei la o sută de mii de decese în toate vârstele şi din toate cauzele. Cu alte cuvinte, mortalitatea excesivă constituie aproximativ 34 la bărbați şi 20 la femei din fiecare sută de născuți. În valorile relative, mortalitatea prematură sub vârsta de 70 de ani în Moldova este de 60% pentru bărbați şi 64% pentru femei, adică, în societatea contemporană occidentală aceste decese nu ar fi avut loc. Dinamica mortalității excesive din

mijlocul anilor 1960 (*Tabelul 1*) arată că mortalitatea excesivă a fost în creştere continuă la ambele sexe pe parcursul întregii perioade analizate. Dacă în anul 1965 ponderea mortalității premature a constituit 23% la femei, iar la bărbați chiar nu au fost depăşite standardele occidentale, atunci în 1985 valorile indicatorului au fost deja de 36% la bărbați şi 59% la femei, în 2000 – 52% şi respectiv, 66%.

Tabelul 1

Decesele excesive în vârstă de până la 70 de ani în Republica Moldova (în comparație cu modelul francez) la 100.000 decese pentru toate vârstele şi cauzele, anii 1965-2012, pe sexe (abs.)

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2012
Bărbați									
Toate decesele până la 70 de ani	43810	47395	52711	55133	55632	52599	61009	57121	57433
Din care sunt excesive	-716	5203	11695	17035	19880	19868	30298	29663	34237
Ponderea deceselor excesive în totalul deceselor până la 70 de ani (%)	-2	11	22	31	36	38	50	52	60
Femei									
Toate decesele până la 70 de ani	31802	33040	37132	38958	39786	34681	40296	36495	31438
Din care sunt excesive	7250	10418	16359	20838	23413	20111	26488	23966	20207
Ponderea deceselor excesive în totalul deceselor până la 70 de ani (%)	23	32	44	53	59	58	66	66	64

Sursa: Calculele autorului conform metodei propuse de А.Г. Вишневский, В.М. Школьников [8].

Pentru o analiză mai profundă a mortalității premature au fost elaborate tabele speciale de diagnostic, care demonstrează distribuția deceselor excesive pe grupe de vârstă şi cauze de deces. În *Tabelul 2* este arată diferența dintre numerele deceselor din tabelele de mortalitate în vârstă de până la 70 de ani pe grupe cincinale de vârstă şi cele şapte cauze principale de deces în Moldova în comparație cu Franța. Pentru claritate, în tabelul dat sunt identificate cinci categorii de decese excesive evidențiate în diferite nuanțe de gri: 1) 50-99; 2) 100-299; 3) 300-499; 4) 500-999; 5) 1000 şi mai mult. În celulele necolorate numărul deceselor excesive este de mai puțin de 50 sau negativ. Aceste zone nu dau nici un motiv de îngrijorare, aici suntem puțin diferit față de țările occidentale. Celulele în care numărul deceselor excesive constituie 50-299 vorbesc despre existența problemelor, dar dimensiunea acestora nu este foarte mare. Celulele în care concentrația acestora este 300-499 dau semne alarmante, dar problema reală se află în zonele cu un număr de 500 şi mai mult, în special, peste o mie. Anume aici sunt principalele cauze ale pierderilor noastre, însă toate aceste celule colorate reprezintă rezervele neutilizate pentru creşterea speranței de viață [9]. În continuare ne vom concentra asupra zonelor critice şi periculoase (500-999 şi respectiv, 1000 şi mai mult), deoarece anume acestea formează principalele grupe de risc şi rezervele de creştere a speranței de viață în țara noastră.

În *Tabelele 2* şi *3* este prezentată distribuția numerelor deceselor excesive până la 70 de ani pe vârste şi cauzele majore pentru bărbați şi femei în anii 1998 şi 2012. Alegerea anului 1998 pentru analiza comparativă este dictată de faptul că acesta este ultimul an al fluctuațiilor semnificative ale mortalității observate în republică între anii 1985 şi 1998, care au fost provocate de campania antialcool şi criza socioeconomică a anilor 1990 [2]. Ultimele două cifre din rândul de jos arată numărul total al deceselor excesive în 1998 şi 2012 la 100.000 de decese pentru toate vârstele şi cauzele.

Pe parcursul anilor 1998-2012, mortalitatea excesivă la bărbați a crescut de la 26995 la 34237 de decese la o sută de mii de decese în toate vârstele şi din toate cauzele, adică cu 18%. Majoritatea deceselor excesive (90%) la populația masculină se concentrează în patru zone de risc: bolile aparatului circulator (47%), cauzele externe de deces (18%), bolile aparatului digestiv (17%) şi bolile aparatului respirator (8%). Distribuția acestora pe grupe de vârstă arată că excesul periculos pentru aceste cauze de deces la bărbați începe să se formeze începând cu vârsta de 40-45 de ani la bolile aparatului circulator şi digestiv şi chiar la vârstă de 35 de ani pentru cauzele externe ale decesului. Mai mult decât atât, în ultimul deceniu există o tendință de implicare a grupelor de vârstă mai tinere în zonele marilor pierderi pentru aceste trei grupe ale cauzelor de deces. În acelaşi timp, în rândul bărbaților adulți a fost redus ecartul pentru bolile aparatului respirator față de standardul occidental (*Tabelul 2*).

Tabelul 2

Decesele excesive la bărbaţi în vârstă de până la 70 de ani în Moldova în comparaţie cu Franţa la 100.000 decese pentru toate vârstele şi cauzele, anii 1998 şi 2012 (abs.)

Vârsta	Boli infecţioase		Neoplasme		Boli ale sistemului circulator		Boli ale sistemului respirator		Boli ale sistemului digestiv		Cauze externe ale decesului		Alte cause de deces		Toate cauze	
	1998	**2012**	**1998**	**2012**	**1998**	**2012**	**1998**	**2012**	**1998**	**2012**	**1998**	**2012**	**1998**	**2012**	**1998**	**2012**
0-1	132	22	2	13	1	-8	363	78	-4	10	126	56	1153	396	1773	566
1-4	24	24	47	10	-1	-5	76	28	-2	3	161	42	72	66	376	167
5-9	-1	5	41	-7	-1	-1	11	11	12	-1	154	61	59	40	273	107
10-14	7	-2	33	3	-1	4	7	9	7	5	100	130	23	34	176	184
15-19	15	-1	36	5	2	27	33	3	26	-2	146	291	43	15	301	337
20-24	69	17	15	21	49	4	20	9	42	14	209	184	17	9	421	259
25-29	122	109	56	29	80	44	35	18	58	46	424	225	78	14	853	485
30-34	112	235	42	22	123	158	46	74	193	171	570	494	53	34	1140	1188
35-39	120	250	21	101	203	288	118	213	357	363	476	671	93	140	1389	2025
40-44	177	300	1	206	402	636	254	197	440	669	613	702	98	93	1983	2802
45-49	192	287	7	338	786	1139	382	388	588	900	601	941	107	71	2663	4065
50-54	161	225	13	239	1319	1925	416	445	658	932	855	788	156	52	3579	4608
55-59	122	153	-283	369	2105	2721	524	454	773	961	646	744	106	-14	3994	5387
60-64	78	42	-794	122	3466	3753	545	502	740	960	260	555	-23	-26	4271	5908
65-69	-25	-40	-1651	-461	4724	5531	422	317	520	672	119	330	-305	-201	3803	6148
0-69	1305	1627	-2413	1010	13256	16216	3252	2746	4406	5702	5461	6213	1729	722	**26995**	**34237**

Sursa: calculele autorului conform metodei propuse de А.Г. Вишневский, В.М. Школьников [8].

La populaţia feminină depistăm două cauze principale de deces pentru care numărul deceselor excesive atinge concentraţia critică (peste 1000 de decese) – bolile aparatului circulator şi cele ale aparatului digestiv. Spre deosebire de bărbaţi, la femei, mortalitatea prematură pentru toate cauzele de deces în vârstă de până la 70 de ani în perioada analizată a diminuat cu 12% (de la 22608 la 20207 decese la o sută de mii de decese), iar contribuţia majoră la îmbunătăţirea situaţiei a fost adusă din contul bolilor aparatului circulator (de la 13121 la 10839 decese la o sută de mii de decese, adică cu 20%). În acelaşi timp, mortalitatea excesivă prin bolile aparatului digestiv, din contra, a crescut de-a lungul perioadei de studiu cu implicarea vârstelor mai tinere (*Tabelul 3*).

Tabelul 3

Decesele excesive la femei în vârstă de până la 70 de ani în Moldova în comparaţie cu Franţa la 100.000 decese pentru toate vârstele şi cauzele, anii 1998 şi 2012 (abs.)

Vârsta	Boli infecţioase		Neoplasme		Boli ale sistemului circulator		Boli ale sistemului respirator		Boli ale sistemului digestiv		Cauze externe ale decesului		Alte cause de deces		Toate cauze	
	1998	**2012**	**1998**	**2012**	**1998**	**2012**	**1998**	**2012**	**1998**	**2012**	**1998**	**2012**	**1998**	**2012**	**1998**	**2012**
0-1	93	11	5	13	-11	-8	397	109	1	8	127	72	962	468	1574	674
1-4	23	-1	27	10	-5	-6	59	17	0	3	108	68	68	40	278	133
5-9	1	10	16	-7	3	-2	14	-1	-1	-1	52	45	20	28	106	73
10-14	7	-1	16	1	-1	2	4	16	3	-1	41	65	28	7	98	88
15-19	19	-1	33	-1	13	17	9	8	9	4	32	82	54	8	168	117
20-24	31	14	23	35	12	6	-3	12	9	6	-26	19	77	5	123	97
25-29	14	24	51	46	18	-8	22	13	22	28	67	22	50	48	243	173
30-34	12	58	72	57	43	19	18	14	65	77	53	65	45	26	307	316
35-39	17	86	98	208	83	129	27	43	108	170	41	134	32	39	406	808
40-44	25	25	83	184	222	182	35	41	162	201	160	131	94	44	781	808
45-49	30	45	207	86	476	312	74	26	396	503	160	149	105	1	1448	1120
50-54	9	14	78	157	1094	715	73	68	580	644	223	119	143	37	2201	1754
55-59	14	2	173	267	2094	1410	141	38	880	1049	104	174	77	53	3483	2992
60-64	-7	-18	-177	223	3436	2797	264	91	1030	1042	86	259	122	121	4753	4516
65-69	-27	-40	-373	43	5645	5275	224	113	1158	1028	56	148	-43	-27	6639	6539
0-69	259	228	332	1322	13121	10839	1358	608	4420	4761	1285	1552	1832	897	**22608**	**20207**

Sursa: Calculele autorului conform metodei propuse de А. Г. Вишневский, В. М. Школьников [8].

Atât la bărbați, cât şi la femei, impactul neoplasmelor asupra formării mortalității excesive în comparație cu alte categorii ale cauzelor de deces (cu excepția bolilor infecțioase) este relativ nesemnificativ, deşi pe parcursul anilor analizați există o tendință de creştere a deceselor excesive, în special la bărbați, şi pentru acest tip de patologii. La ambele sexe s-a redus considerabil decalajul față de standardul occidental pentru ”alte cauze de deces” în vârstă de până la un an, prezentate în principal în această categorie de vârstă de bolile perioadei perinatale.

Aşadar, în comparație cu standardele occidentale, mortalitatea excesivă a populației sub vârsta de 70 de ani în Republica Moldova constituie în prezent 30-35 decese la bărbați şi 20-22 la femei la o sută de decese pentru toate vârstele şi cauzele de deces. Nivelurile periculoase şi critice ale mortalității excesive sunt definitorii pentru bolile aparatului circulator şi cele ale aparatului digestiv la bărbații de peste 40 de ani şi femeile de peste 50 de ani, precum şi pentru cauzele externe ale decesului la bărbații de peste 40 de ani. Anume aceste cauze de deces şi grupe de vârstă trebuie luate în considerare la elaborarea politicilor orientate spre lichidarea decalajului dintre Republica Moldova şi țările dezvoltate după nivelul speranței de viață la naştere. În prezent, conform nivelului mortalității prin neoplasme, Republica Moldova nu se deosebeşte de alte țări europene cu un nivel înalt al speranței de viață la naştere. Cu toate acestea, creşterea deceselor excesive prin neoplasme față de standardele occidentale denotă că în viitorul apropiat va apărea un decalaj între țara noastră şi țările dezvoltate şi pentru această grupă a cauzelor de deces, iar în lipsa unor politici eficiente, doar se va extinde.

Referințe bibliografice

1. MESLÉ, F., VALLIN, J. Reconstructing long-term series of causes of death. In: Historical methods. 1996, vol. 29, no. 2, pp. 72-87.
2. ПЕНИНА, О. *Тенденции смертности по причинам смерти в Республике Молдова, 1965-2010 годы*: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора медицинских наук. Кишинэу, 2012. 32 с.
3. PENINA, O., MESLÉ, F., VALLIN, J. Correcting for Under-Estimation of Infant Mortality in Moldova. In: Population-E. 2010, vol. 65, nr. 3, pp. 499-514.
4. Politica Națională de sănătate a Republicii Moldova (2007-2021). Chişinău: Trigraf-Tipar, 2007. 64 p. [accesat 15 octombrie 2014]. Disponibil: http://www.ms.gov.md/_files/1002-PoliticaNationala_rom_rus_finall.pdf
5. Hotărîre cu privire la aprobarea Programului strategic național în domeniul securității demografice a Republicii Moldova (2011-2025): nr. 768 din 12.10.2011. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2011, nr. 182-186, art. 851.
6. ВАСИН, С.А. Российская и "западная" структуры и календари смертности по причинам смерти. В: Смертность населения. Тенденции, методы изучения, прогнозы: Сборник статей. Под редакцией М.Б. ДЕНИСЕНКО, Г.Ш. БАХМЕТОВОЙ. Серия "Демографические исследования". МАКС Пресс, 2007, сс. 42-72.
7. ВИШНЕВСКИЙ, А.Г., ВАСИН, С.А. Причины смерти и приоритеты политики снижения смертности в России. В: Экономический журнал ВШЭ. 2011, № 4, сс. 472-496.
8. ВИШНЕВСКИЙ, А.Г., ШКОЛЬНИКОВ, В.М. Смертность в России: главные группы риска и приоритеты действия. Москва, 1997.
9. КВАША, Е.А., ХАРЬКОВА, Т.Л. Ожидаемая продолжительность жизни взрослого населения в регионах России в последнее десятилетие. В: Вопросы статистики. 2011, № 8, сс. 26-41.

Recomandat spre publicare: 09.10.2014

MIGRAȚIA DE MUNCĂ ŞI URMĂRILE EI SOCIAL-ECONOMICE

NELLI RODIONOVA[1], cerc. şt., INCE
XENIA COTLEAROVA, UABG

Piața muncii este un fenomen complex, în curs de dezvoltare. Funcționarea eficientă a pieței muncii este posibilă numai când există suficiente resurse de muncă de o anumită componență calitativă. Migrația forței de muncă joacă un rol important în formarea pieței forței de muncă. De aceea, cercetarea problemei migrației de muncă este actuală pentru Republica Moldova, în general, şi pentru piața muncii, în particular. Moldova s-a integrat în piața mondială a forței de muncă prin intermediul exodului forței de muncă din țară. Tot mai mult, țara pierde capitalul intelectual uman. Migrează nu numai muncitorii necalificați,ci şi specialiştii cu studii superiore. Totodată, este de menționat, că transferurile băneşti din afara țării constituie o sursă importantă pentru bugetul familiilor din Moldova. Remitențele migranților moldoveni în perioada analizată constituiau 20-30% din mărimea PIB-ului. Evoluția remiterilor din ultimii ani indică faptul, că volumul şi impactul lor ca generator principal al creşterii economice a scăzut uşor, în condițiile încetării ritmului de creştere a transferurilor efectuate din Federația Rusă, precum şi a evoluțiilor modeste a celor provenite din țările UE şi alte state. Remiterile pot duce la creşterea stabilității întregii economii a țării. În Moldova, remiterile pot fi privite ca un mecanism de reducere a dependenței de investițiile străine directe şi, în general, de capitalul străin. Este oportun, ca Guvernul Republicii Moldova să ia măsuri concrete pentru atragerea remiterilor şi transformarea lor într-o investire productivă, care ar impulsiona creşterea economică a țării.

Cuvinte cheie: *forța de muncă, migrația de muncă, remitențe.*

The labor market is a complex phenomenon in developing countries. The efficient functioning of the labor market is possible in conditions of sufficient resources of labor with a specific qualitative structure. Labor migration has an important role in the formation of labor market. The research of labor migration problem is the modern for Moldova in general and the labor market in particular. Moldova integrates into the world labor market through labor exodus from the country. In this article some of its social and economic consequences of labor migration for the Republic of Moldova will be discussed. The country loses human intellectual capital increasingly. The unskilled workers and specialists with higher education. May be noted, that remittances from abroad are an important source of Moldovan family budget. Moldovan migrant remittances have accounted 20-30% of the size of GDP in the analyzed period. Evolution of remittances in recent years indicate that the volume and impact as the main generator of economic growth fell slightly, taking into account cessation of transfers growth from the Russian Federation and those from modest developments in the EU and other countries. Remittances can increase the sustainability of the entire economy of RM. The remittances can be considered as a mechanism to reduce the dependence on foreign direct investment and generally foreign capital. It is appropriate that the Moldovan government to take concrete measures to involve remittances and their transformation into productive investments that will promote the economic growth of the country.

Key words*: labor, labor migration, remittances.*

JEL Clasification: E24, J0, J21

Introducere. Migrația externă a forței de muncă influențează puternic piața moldovenească a forței de muncă, afectând negativ dezvoltarea ei. În Republica Moldova, declinul indicatorilor activității economice a populației au cauzat creşteri semnificative ale populației inactive cu vârstă de 15 ani şi peste cu 36 p.p. în ultimii 14 ani, cu particularități deosebite pentru populația feminină. Ponderea femeilor în totalul populației inactive a constituit, de-a lungul anilor, în medie, circa 56%.

Migrația de muncă, în special a potențialului cu vârsta aptă de muncă, reprezintă factorul determinant la lărgirea grupului populației inactive din punct de vedere economic.

[1] © ***NELLI RODIONOVA, XENIA COTLEAROVA, rodnelly@mail***

Reducerea forței de muncă este probabil cel mai direct efect al migrației de muncă. Migrația reduce numărul populației active și micșorează astfel șomajul structural – un factor determinant al sărăciei permanente. Pentru Republica Moldova există un câștig economic evident prin reducerea șomajului intern. Migrația oferă guvernului oportunități importante pe termen scurt – reducerea șomajului micșorează cheltuielile bugetare pentru îndemnizațiile de șomaj.

Pe termen lung, migrația este asociată cu anumite riscuri pentru sectorul public. Exodul forței de muncă mărește nivelul de dependență a populației nelucrătoare de la populația lucrătoare, ceea ce pune sub semnul întrebării viabilitatea sistemului de asigurări sociale în care lucrătorii plătesc pentru cei care nu lucrează.

Țara noastră, tot mai mult, pierde capitalul intelectual uman. Migrează nu numai muncitorii necalificați, ci și specialiștii de un nivel înalt. Migrația de muncă are tendința de a culege moldovenii din anumite sectoare ale forței de muncă, dintre cele mai educate și cu calificare superioară (sectorul științei, învățământului, domeniul sănătății), sărăcind, astfel, economia națională.

Moldova s-a integrat în piața mondială a forței de muncă prin intermediul exodului forței de muncă din țară. Cauzele majore au devenit cele economice: lipsa posibilităților de avea un venit decent, nivelul redus al condițiilor de trai, infrastructura slab dezvoltată și sărăcia. Potrivit datelor sondajului, principalele probleme de care sunt preocupați cetățenii Republicii Moldova sunt: salariile mici (77%), lipsa de lucru (68%) și corupția (61%).

Datele oficiale despre emigrarea în scop de muncă au fost furnizate de Recensământul populației din anul 2004, precum și de rezultatele cercetării Anchetei Forței de Muncă, realizate în cadrul cercetării gospodăriilor casnice – un nou instrument de cercetare statistică introdus de BNS în Republica Moldova în anul 1999.

Potrivit datelor Recensământului din anul 2004, din populația stabilă de 3383 mii persoane peste hotare se aflau circa 273 mii de persoane (8,1%). Migrația era caracteristică pentru toate raioanele țării, iar, în 12 din cele 36, ponderea celor plecați depășea 10-12% din totalul populației. Procesele migraționale erau mai puternic resimțite în mediul rural, din care proveneau 2/3 din totalul migranților, 1/3 din numărul migranților reprezentau femeile. Deși migrația provizorie în scop de muncă a diminuat presiunea pe piața forței de muncă, datele Recensământului semnalau pierderi, în plan demografic, în potențialul de reproducere a populației. Totodată, Recensământul a evidențiat și diversitatea statelor de destinație a migranților din Moldova: cele mai multe plecări erau spre Federația Rusă (56%), Italia (19%) și, aproximativ 3-4%, în România, Portugalia, Ucraina și alte state.

Potrivit Biroului Național de Statistică, numărul de persoane, care pleacă în străinătate la lucru sau în căutare de lucru, în anul 2013, s-a ridicat la 332,5mii de persoane, în timp ce în anul 2000 acest număr nu a depășit 139 mii, ce constituia 8,4% din populația economic activă. Potrivit datelor oficiale, în perioada analizată, în străinătate au fost la muncă, anual, între 294,9 mii (2009) și 394,5 mii (2005) de cetățeni moldoveni. La creșterea migrațiunii de muncă temporară a adus și posibilitatea de a lucra în țările UE (ilegal) pentru deținătorii pașapoartelor românești (începând cu 2007). Rezultatele Raportului MICS, pentru anul 2014, au arătat, că mai mult de 340 mii de moldoveni se află în afara țării. Totodată, în acest an s-au întors acasă aproape o mie de concetățeni.

Cel mai mare procent de imigranți a reprezentat populația rurală: în 2000, la muncă în străinătate a plecat 59%, iar până în 2013, numărul lor a crescut la 71%.

Conform Studiului MMPSF privind situația copiilor, aflați în dificultate și a copiilor, ai căror părinți sunt plecați peste hotare, se constată, că fiecare al cincilea copil are un părinte plecat la muncă peste hotare. Numărul copiilor sub vârsta de 18 ani, cu părinți care au migrat, a oscilat de la 200 mii, în 2007, la 105,3 mii în 2012. În intervalul anilor 2005-2010 se remarcă creșterea ponderii elevilor cu părinți migranți în totalul elevilor – circa un sfert, ajungând la o maximă de 33% în anul 2009. Circa 1/3 din copiii cu părinți migranți aveau ambii părinți plecați în perioada evaluată. În anul 2012, potrivit datelor MMPSF, din totalul copiilor cu părinți migranți, fiecare al doilea avea tatăl plecat și circa fiecare al treilea copil avea mama plecată.

Evaluarea teritorială a fenomenului copiilor cu părinți migranți scoate în evidență faptul, că situația este dramatică la nivelul unităților administrativ-teritoriale, cu excepția municipiului Chișinău, care se diferențiază prin cele mai mici valori înregistrate – 2,1% din copii rămânând cel puțin fără supravegherea unui părinte.

Potrivit datelor statistice de la Departamentul de Educație al capitalei, în 2006 și 2007 au plecat în străinătate pentru studii mai mult de 400 de studenți. Începând cu anul 2010, această cifră a depășit o mie, iar din 2012 – mai mult de două mii de copii.

Studiul analitic "Profilul sociodemografic al Republicii Moldova la 20 de ani de la adoptarea Programului de la Cairo" afirmă, că, în următorii 20 de ani, din Republica Moldova vor pleca aproximativ 500 mii de cetățeni. Potrivit experților, migrația populației din țară va creşte atâta timp cât țara nu se amelioreze situația economică.

Remitențele migranților moldoveni, în perioada analizată, constituiau 20-30% din mărimea PIB-ului. Un studiu al Băncii Mondiale, întitulat „Migrația şi remitențele în statele Europei de Est şi fosta Uniune Sovietică", arată că ponderea transferurilor efectuate de către moldovenii aflați la muncă în străinătate în Produsul Intern Brut al Republicii Moldova este de 30 la sută, cea mai mare din toate țările cuprinse în studiu. Studiul avertizează că „o eventuală sistare a acestor transferuri ar avea consecințe dramatice pentru consumul intern, ducând la creşterea nivelului sărăciei". Este de menționat, că conform unor estimări, ținând cont de economia neobservată, cota lor atinge până la 40%. Totodată, evoluția remiterilor din ultimii ani indică faptul, că volumul şi impactul lor ca generator principal al creşterii economice a scăzut uşor, în condițiile încetării ritmului de creştere a transferurilor efectuate din Federația Rusă, precum şi a evoluțiilor modeste a celor provenite din țările UE şi alte state.

Pe de altă parte, majorarea reală a remiterilor din străinătate, efectuate în favoarea persoanelor fizice din RM, reprezintă o susținere substanțială a consumului intern, ceea ce duce la scăderea sărăciei temporare. Luând în considerare faptul, că 41,6% dintre gospodării au un membru peste hotare, remiterile par să aibă un impact mult mai mare asupra combaterii sărăciei decât asistența străină şi ISD. Totuşi, reducerea sărăciei în familiile emigranților nu înseamnă că sărăcia scade în general.

Transferurile băneşti din afara țării constituie o sursă importantă pentru bugetul familiilor din Moldova. Acestea reprezintă 17,5% din totalul veniturilor. Populația rurală este dependentă, într-o proporție mai mare, de remiterile de peste hotare, ponderea acestora în venituri este de 23,2%, față de 11,9% în cazul populației din mediul urban.

Creşterea veniturilor determină o creştere a cererii pentru diverse bunuri de consum (mai ales alimente, îmbrăcăminte, bunuri casnice). Remiterile determină familiile multor emigranți să-şi cumpere imobile la oraş şi să părăsească satele. În plus, emigranții nu sunt pregătiți să cheltuie banii pe proiecte comunitare, pentru că aşteptările lor referitoare la dezvoltarea generală a țării sunt negative.

Educația are un rol important în alegerea țării de destinație şi numărul banilor trimişi acasă. Evident că cei care vor să părăsească definitiv Republica Moldova trimit mai puțini bani acasă, dar ar fi riscant să inversăm logica şi să spunem că emigranții, care trimit mai puțini bani acasă, doresc să rămână peste hotare. În ceea ce priveşte destinația, marea parte a emigranților pleacă în Federația Rusă, evident că şi cea mai mare parte a remiterilor provine din acest stat.

Sondajul BERD arată, că în Republica Moldova remiterile sunt cheltuite mai ales pentru consumul curent şi achiziționarea unor bunuri casnice neproductive, circa 81%, iar emigranții reveniți acasă rămân neîncrezători în rentabilitatea investițiilor locale mai ales din cauza barierelor administrative şi ale corupției.

Remiterile afectează procesul de formare a capitalului uman, devenind sursă de finanțare a studiilor, în primul rând superioare.

Migrațiunea temporară este un mecanism de soluționare şi a imperfecțiunilor creditare, existente în țară. Imperfecțiunile creditare pot fi definite ca imposibilitatea unui potențial investitor să obțină un credit pentru realizarea unei investiții eficiente. Aceste imperfecțiuni pot fi cauzate de asimetria informației, concurența imperfectă în sectorul bancar, care duc, la rândul său, la unele rate de dobândă ridicate şi/sau la cererea unui gaj disproporțional de mare.

Evoluția transferurilor de mijloace băneşti din străinătate, efectuate în favoarea persoanelor fizice în Republica Moldova, în perioada analizată, arată creşterea lor până în anul 2008, inclusiv. Ritmul de creştere a remiterilor în anii 2005-2008 era între 25,1 (2006) şi 42,6 puncte procentuale (2007). Mărimea maximă, istoric, a fost înregistrată în anul 2008, când cetățenii RM au transferat în țară 1,66 mlrd. dolari SUA.

Criza mondială din anul 2009 a dus la scădere bruscă a volumului remiterilor în Republica Moldova – cu 28,8 puncte procentuale. Din anul 2010, transferurile de mijloace băneşti din străinătate, efectuate în favoarea persoanelor fizice în Republica Moldova, au început iarăşi să cresc, dar într-un ritm mai lent, care a fost între 3,5 (2012) şi 16,0 p. p. (2011). Această tendință s-a păstrat şi în anul 2013.

Potrivit BNM, în anul 2013, valoarea remiterilor de peste hotare în favoarea persoanelor fizice, efectuate prin intermediul băncilor din Moldova, a constituit 1,61 mlrd. dolari SUA, în creştere cu 7,7%, comparativ cu anul 2012. Astfel, conform datelor anului 2013, remiterile efectuate per capita au constituit 559,3 mil. dolari SUA, cu 53 mil. dolari SUA mai mult comparativ cu anul 2012. Valoarea veniturilor din muncă împreună cu transferurile personale, primite de peste hotare, a fost evaluată la 1975,72 mil. dolari

SUA, majorându-se cu 10,6 la sută față de anul 2012. Raportate la PIB, compensarea pentru muncă şi transferurile personale primite de peste hotare au constituit 24,9 la sută, în creştere cu 0,4 puncte procentuale față de anul 2012.

Cea mai mare parte a transferurilor de peste hotare în favoarea persoanelor fizice a fost provenită din Rusia – 68,0%. Potrivit Băncii Centrale a Federației Ruse, volumul transferurilor băneşti a persoanelor fizice din Rusia în Republica Moldova, în 2013, a constituit 1 mlrd. 279 mil. dolari SUA, cu 81 mil. mai mult sau cu 6,8 p. p. față de anul precedent. Din Italia au fost transferate 9,3%; din Israel – 6,3%; din Statele Unite ale Americii – 4,8%; din Franța – 1,3%. Remiterile din aceste cinci țări reprezintă aproape 90% din volumul total.

Totodată, 90% din mijloacele băneşti au fost transferate prin intermediul Sistemelor de transfer internațional de bani. La moment, în Republica Moldova sunt utilizate mai mult de 20 de Sisteme de transfer internațional de bani, şi anume Western Union, Unistream, Contact, Anelik, Leader, Coroana de Aur, Blizko, Allure, Avers, Coinstar, Inter Express, Migom, Money Gram, Poşta Rapidă, Privat Money, RIA Money Transfer, Zolotaya Korona ş.a. Pe parcursul celor opt luni ale anului 2014, volumul transferurilor de mijloace băneşti din străinătate, efectuate în favoarea persoanelor fizice în Republica Moldova prin intermediul băncilor licențiate, a depăşit echivalentul a 1,1 mlrd. de dolari SUA, inclusiv 977,7 milioane dolari, trimise prin sistemele de transfer internațional de băni.

De menționat, că în trimestrul I-i al anului curent, volumul transferurilor, efectuate prin sistemele internaționale din Federația Rusă în RM, s-au reduc cu 20 mil. dolari SUA (sau cu 8,2 p. p.) în raport cu aceeaşi perioadă a anului 2013 şi a constituit 224 mil. dolari SUA. Potrivit Băncii Centrale a Federației Ruse, suma medie de transferuri băneşti, în ianuarie-martie 2014, a fost de 347 dolari SUA față de 409 dolari SUA în comparație cu aceeaşi perioadă a anului 2013 (+17,9 p. p.).

Republica Moldova, în trimestrul I al anului curent, a fost pe locul şapte printre țările CSI în ceea ce priveşte transferurile băneşti din Rusia, după Uzbekistan (924 mil. dolari SUA), Tadjikistan (648 mil. dolari), Ucraina (594 mil. dolari), Kârgâzstan (393 mil. dolari), Armenia (288 mil. dolari.) şi Azerbaidjan (264 mil. dolari SUA).

În iulie 2014, au fost efectuate transferuri ale mijloacelor băneşti în țară din străinătate în favoarea persoanelor fizice în valoare lunară totală de 178,38 mil. dolari SUA, ceea ce este un record de la începutul anului 2014, precum şi în ultimii 5 ani. Distribuția valutară a transferurilor a fost următoare: 40,3% – în rubla rusească, 35,8% – în euro, 23,9% – în dolari SUA. Se observă o creştere impresionantă a ponderii rublelor ruseşti, în luna ianuarie ponderea acestora constituia doar 25,9%. Cota remitenților în euro şi dolari SUA, respectiv, a scăzut.

Banca Națională a Moldovei a menționat, că suma totală a remiterilor conține banii trimişi de către lucrătorii migranți moldoveni, precum şi alte transferuri – pensii, moştenire, cadouri etc. Cele mai populare sunt Western Union, Unistream, Contact, Anelik, Leader, Coroana de Aur, Blizko.

Potrivit unor experți financiari, menținerea tendinței remiterilor actuale în următoarele luni va duce la creştere continuă a remitenților anuale, depăşind un maxim din anul 2008, când cetățenii Republicii Moldova au transferat la domiciliu echivalentul a 1,66 mlrd. dolari SUA.

Totodată, recesiune în țările din zona euro şi Federația Rusă sporeşte riscul reducerii potențiale a remitenților de peste hotare pentru populația Moldovei. Mai ales, că experții BNM au menționat reducerea cu 9 p. p. a ritmului anual de transferuri băneşti în luna octombrie anului curent față de aceeaşi perioadă a anului trecut.

Temperarea remiterilor în ultimii ani s-a produs în condițiile încetării ritmului de creştere a transferurilor efectuate din Federația Rusă, datorită conjuncturii unor factori nefavorabili: prognozele pesimiste de creştere ale economiei ruseşti, înăsprirea condițiilor de şedere şi de muncă ale migranților în țară, tensionarea relațiilor cu Republica Moldova, precum şi a evoluțiilor modeste a remitenților provenite din alte state.

Reducerea volumului de remiteri este afectată, într-o oarecare măsură, şi de modificarea structurii sale valutare, reducându-se transferurile efectuate în USD, sporind în schimb remiterile efectuate în ruble ruseşti, care au înregistrat o tendință generală de depreciere comparativ cu dolarul SUA.

În concluzie, menționăm, că remiterile pot duce la creşterea stabilității întregii economii a RM. În Moldova, remiterile pot fi privite ca un mecanism de reducere a dependenței de investițiile străine directe şi, în general, de capitalul străin. În Moldova, ca şi în Kirghizstan, Tadjikistan şi Armenia, remiterile au depăşit fluxurile de investiții străine. În literatura de specialitate este acceptată teza, precum că banii transferați sub forma remiterilor sunt mai buni. Remiterile s-au dovedit a fi mai puțin volatile, mai puțin pro-ciclice şi din

acest motiv o sursă de venit mult mai sigură decât alte fluxuri de capital ce intră în ţările în curs de dezvoltare, adică investiţiile străine directe şi asistenţa pentru dezvoltare. Este oportun, ca Guvernul Republicii Moldova să ia măsuri concrete pentru atragerea remiterilor şi transformarea lor într-o investire productivă, care ar impulsiona creşterea economică a ţării. Măsurile de canalizare a remiterilor în investiţii pot fi următoarele:

- facilităţi fiscale la importul bunurilor în ţară în scopuri investiţionale;
- antrenamente şi consultări de business pentru potenţiali investitori;
- diferite programe de antreprenoriat.

Referinţe bibliografice

1. Banca Națională a Moldovei [accesat 19 noiembrie 2014]. Disponibil: bnm.org
2. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova [accesat 19 noiembrie 2014]. Disponibil: bns.md
3. DE HAAS, H. International Migration, Remittances and Development: Myths and Fact. In: Global Migration Perspectives. 2005, no. 30 [accesat 19 noiembrie 2014]. Disponibil: http://www.heindehaas.com/Publications/De%20Haas%202005%20%28GCIM%2030%29%20International%20Migration,%20Remittances%20and%20Development.pdf
4. FUNDAȚIA EUROPEANĂ PENTRU INSTRUIRE. Modele migrației şi dezvoltării problemele resurselor umane în Moldova. 2007, decembrie. 61 p. [accesat 19 noiembrie 2014]. Disponibil: http://www.etf.europa.eu/webatt.nsf/0/C12578310056925BC12574B90057E51E/$file/NOTE7J5LS7.pdf
5. PETIT, V. Migration intenationales et development, publie dans: Le monde en developement. Paris: La Documentation Française, 2002, chapitre 8, pp. 193-221.
6. INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE. Profilul sociodemografic al Republicii moldova. La 20 de ani după adoptarea Programului de acțiune de la Cairo. Chişinău, 2014 [accesat 19 noiembrie 2014]. Disponibil: *ince.md/ro/engine/download.php?id=269*
7. BANCA NAȚIONALĂ A MOLDOVEI. *Raport anual 2012*. Chişinău, 2013. 140 p. ISBN 978-9975-4438-8-3.
8. INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE. Tendințe în economia Moldovei. Chişinău, 2013, nr. 12. 147 p. ISSN 1857-3126. Nr. 13, 2014. 114 p.
9. THE WORLD BANK. Europe and Central Asia [accesat 19 noiembrie 2014]. Disponibil: http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/0,,contentMDK:22103454~pagePK:146736~piPK:226340~theSitePK:258599,00.html
10. Денежные переводы в Молдавию из-за рубежа бьют рекорды. 2014, 3 сентября [accesat 19 noiembrie 2014]. Disponibil: http://www.moldovenii.md/ru/news/view/section/542/id/12741
11. ЕС выделил 2 млн. евро на евро на помощь гражданам Молдовы, вернувшимся в страну. 2014, 11 декабря [accesat 19 decembrie 2014]. Disponibil: http://www.moldovenii.md/ru/news/view/section/542/id/13799
12. BNS: Populația de la sate este mai dependentă de remitențe. 2014, 9 ianuarie [accesat 19 decembrie 2014]. Disponibil: http://trm.md/ro/economic/bns-populatia-de-la-sate-este-mai-dependenta-de-remitente
13. СТЕПАНОВ, Г. Денежные переводы из России в Молдову сокращаются. 2014, 7 июля [accesat 19 decembrie 2014]. Disponibil: http://www.noi.md/ru/news_id/43576

Recomandat spre publicare: 09.10.2014

CERINȚE
de prezentare a articolelor ştiinţifice spre publicare în revista
„ANALELE INSTITUTULUI DE ECONOMIE, FINANȚE ŞI STATISTICĂ”

În scopul asigurării calităţii şi evaluării echitabile a publicaţiilor ştiinţifice, autorii, la prezentarea articolelor spre editare, sunt rugaţi să ţină cont de următoarele criterii:

Conţinutul articolului trebuie să corespundă unui nivel ştiinţific înalt al revistei ştiinţifice. Articolul trebuie să deţină caracter original şi să conţină o noutate determinată. Formulele teoretice trebuie confirmate prin calculări practice. Lucrarea trebuie să prezinte interes pentru un mediu vast de cititori ai revistei. Obligatoriu, în articol trebuie indicată distincţia dintre viziunea autorului sau rezultatele obţinute de cele anterior publicate.

Articolele se prezintă la redacţie conform cerinţelor de prezentare cu două luni până la editare, pe suport electronic (**format Word 2003)** şi tipărite **în una din limbile: română, engleză sau rusă.** Textul va fi tipărit pe o singură parte.

Structura articolului:

1. **Titlul articolului** (TIMES NEW ROMAN, Bold, 14 *pt*, *centrat*);
2. **Autorul articolului** (***Prenumele Numele, gradul ştiinţific, titlul ştiinţific, instituţia – Times New Roman, aldin, cursiv, 14pt, aliniere de dreapta***), cu Nota în subsol la prima pagina a articolului: **© Nume Prenume (autor), email**
3. **Adnotarea va conţine: Actualitatea, Scopul, Metodica, Rezultate** (***Times New Roman, 10pt, cursiv, cca 100 cuvinte, în limba română şi engleză*)**
4. **Cuvinte cheie** (***6-8 cuvinte, Times New Roman, 10pt, cursiv, în limba română şi engleză***);
5. **JEL** (***numărul conform sistemului de clasificare Journal of Economic Literature***)
6. **Introducere**
7. **Conţinutul de bază – denumirea va fi expusă reieşind din tema lucrării**
8. **Concluzii**
9. **Referinţe bibliografice** (15-20 ***surse*)**
10. **Data prezentării**
11. **Data aprobării**

Textul va fi scris cu:

- *caractere* – Times New Roman; 14 pt; *interval* – 1,5; *Paper size*: A4 210 x 297 mm, *Margins*: *top* – 15 mm, *bottom* – 20 mm, *left* – 20 mm, *right* – 20 mm, *alineat* – 100 mm.
- lucrarea va conţine **maxim 8 pagini A4.**
- **elementele grafice (tabele şi figuri)** se vor plasa, nemijlocit, după referinţa din text. Toate elementele, obligatoriu, sunt însoţite de **denumire, număr de ordine** (deasupra tabelului, sub figură) şi **sursă**, după necesitate, **informaţie suplimentară**: note, legendă (sub element). **La includerea în lucrare a elementelor grafice, autorii sunt rugaţi să ţină cont de formatul de editare al revistei.**

Referinţele bibliografice se plasează la sfârşitul articolului (*Nume, iniţiala prenumelui, titlu, editură, an, pagini – Times New Roman, 12, Alignment left*). În text se vor indica trimiteri bibliografice (de ex., [5]).

Articolele tipărite se semnează de către autor şi se fixează data. De asemenea, autorul semnează declaraţia privind responsabilitatea pentru autenticitatea materialului şi că a făcut cunoştinţă cu ***cerinţele de prezentare*** a articolului spre publicare (***Nota: Declar pe proprie răspundere că lucrarea prezentată este autentică, fără tentă de plagiere. Data prezentării: ___Semnătura:____).***

Decizia privind publicarea sau excluderea articolului în/din numărul revistei se ia la şedinţa colegiului redacţional. Recenzarea articolelor ştiinţifice se face anonimă. Colegiul redacţional nu duce discuţii cu autorul articolului exclus şi are dreptul să nu cerceteze articolele care nu sunt prezentate conform cerinţelor de prezentare.

Manuscrisul articolului nu se restituie. Într-un număr al revistei, de regulă, se publică doar **un articol** al unui autor sau coautor.

Colegiul de redacţie al revistei
Analele Institutului Naţional de Cercetări Economice

Bun de tipar: 22.12.2014
Formatul 84/108/16. Coli de tipar 17,35.
Com. 30. Tirajul 100 ex.