



*Academia de Științe  
a Moldovei*



*Institutul de Economie,  
Finanțe și Statistică*



*Ministerul Economiei  
al Republicii Moldova*

# **ANALELE**

## **Institutului de Economie, Finanțe și Statistică**

**EDIȚIA a II-a**

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

**Chișinău, 2012**

CZU 33+316(082)=135.1=161.1

I-57

**Analele Institutului de Economie, Finanțe și Statistică, 2012 –  
publicație recomandată pentru editare de către Consiliul Științific al IEFS,  
proces-verbal nr.5 din 29.06.2012.**

**COLEGIUL DE REDACȚIE:**

*Redactor-șef:*

**Alexandru STRATAN**, doctor habilitat, conferențiar universitar (IEFS)

*Redactor-șef adjunct:*

**Gheorghe ILIADI**, doctor habilitat, profesor cercetător (IEFS)

*Redactor științific:*

**Tudor BAJURA**, doctor habilitat, conferențiar universitar (IEFS)

**Membrii:**

**Valeriu DOGA**, doctor habilitat, profesor universitar (IEFS)

**Vadim MACARI**, doctor, conferențiar cercetător (IEFS)

**Victor MOROZ**, doctor, conferențiar cercetător (IEFS)

**Tatiana MANOLE**, doctor habilitat, profesor universitar (IEFS)

**Anatolii ROJCO**, doctor, conferențiar cercetător (IEFS)

**Angela TIMUȘ**, doctor, conferențiar cercetător (IEFS)

**Galina SAVELIEVA**, doctor (IEFS)

**RECENZENȚI ȘTIINȚIFICI:**

**Galina ULIAN**, doctor habilitat, profesor universitar (USM)

**Alexandru GRIBINCEA**, doctor habilitat, profesor universitar (ULIM)

**Victor MOCANU**, doctor, conferențiar universitar (AȘM)

**REDACTORI LITERARI:**

*Redactor-șef:* **Iulita BÎRCĂ**

*Redactor tehnic:* **Tatiana PARVAN**

*Machetare computerizată:* **Andrian SCLIFOS**

*Designer copertă:* **Alexandru SANDULESCU**

**Analele IEFS constituie o publicație științifică anuală, elaborată în baza rezultatelor investigațiilor Institutului din domeniile: economie, finanțe, statistică și sociologie. Publicația este recomandată tuturor celor interesați de problemele socio-economice și financiare actuale, inclusiv: doctoranzilor, studenților la specialitățile sus-numite, specialiștilor din domeniile respective etc.**

**DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII**

**Institutul de Economie, Finanțe și Statistică.** Analele Institutului de Economie, Finanțe și Statistică / Inst. de Econ., Finanțe și Statistică, Acad. de Științe a Moldovei ; col. red. : Alexandru Stratan (red. șef) [et. al.] - Ch. : IEFS, 2012. -188 p. - ISSN 1857-3630.

Texte: lb. rom., rusă. - Rez.: engl., rusă. - Bibliogr. la sfarsitul art. - 100 ex.

ISBN 978-9975-4326-6-5.

- - 1. Institutul de Economie, Finanțe și Statistică - Anale (rom., rusă).

33+316(082)=135.1=161.1

I-57

© Institutul de Economie, Finanțe și Statistică, 2012

**Adresa redacției:** Complexul Editorial, IEFS, MD-2064,  
or. Chișinău, str. Ion Creangă, 45. **tel.:** +373-22-50-11-30, **fax.:** +373-22-50-74-37-94  
**web:** www.iefs.md/complexul-editorial/; **e-mail:** bircaulita@mail.ru

## CUPRINS

## ECONOMIE

<b>Alexandru Stratan, Alexandru Fala, Victoria Clipa</b> Fenomenul reexporturilor în Republica Moldova .....	6
<b>Г.А. Унтура</b> Глобализация экономики знаний России: динамика и структура иностранных инвестиций .....	18
<b>Tudor Bajura, Svetlana Gandacova</b> Pământul agricol – obiectul principal al recensământului general agricol din primăvara anului 2011 .....	22
<b>Александр Стратан, Елена Баранов</b> Направления стратегического управления предприятием в условиях рыночной экономики .....	25
<b>Vadim MACARI</b> Esența și conținutul economic al noii paradigme de creștere economică durabilă și calitativă .....	30
<b>Наталья Гусликова</b> Некоторые аспекты анализа состояния инновационной деятельности .....	36
<b>Елена Баранов</b> Элементы методологии стратегического управления предприятиями аграрного сектора экономики Республики Молдова.....	40
<b>Наталья Перчинская</b> Технопарки в Республике Молдова .....	48
<b>Lilia Ghițiu</b> Eficientizarea mediului de reclamă în Republica Moldova .....	53
<b>Pantelemon Frăsîneanu</b> Sectorul energetic al Republicii Moldova – actualitate și tendințe de dezvoltare .....	57
<b>Tatiana Iațișin</b> Turismul vitivinicol – factor important în dezvoltarea viticulturii .....	60
<b>Elena Condrea</b> Monitorizarea dezvoltării mediului concurențial pe piețele agroalimentare .....	64
<b>Angela Deliu, Olga Prodan, Pantelemon Frăsîneanu, Lilian Brodesco</b> Marketingul în viața economică – esență și necesitatea promovării .....	68

## FINANȚE

<b>Gheorghe Iliadi, Svetlana Dodon</b> Sinteza evoluției teoriilor privind echilibrul bugetar și a modelelor moderne de programare a acestuia .....	74
<b>Ольга Попович</b> Изучение рынка – как основа плановой деятельности предприятия.....	80
<b>Ivan Luchian</b> Abordările moderne ale bulelor financiare .....	83
<b>Angela Timuș, Ala Bordian</b> Repere de evaluare a stabilității financiare a sectorului bancar .....	88

<b>Rodica Perciun, Mihail Gîrlea</b> Metode de evaluare și gestiune a riscului de credit în cadrul băncilor comerciale .....	94
<b>Наталья Виноградова</b> Проблемы и механизмы финансирования сектора малых и средних предприятий в Республике Молдова .....	102
<b>Rodica Perciun, Ludmila Pascari</b> Analiza sistemului bugetar din Republica Moldova .....	107
<b>Tatiana Tofan</b> Specificul mecanismului european de stabilizare financiară .....	114
<b>Lidia Maier</b> Transferul realizărilor științei către mediul de afaceri în Republica Moldova .....	117
<b>Cristina Ungur</b> Evoluția pieței de asigurări în condițiile modificării cadrului regulator .....	125
<b>Dumitru Slonovschi</b> Canalele de transmisie a efectelor investițiilor străine directe .....	129
<b>Rodica Perciun, Viorica Șeptelici</b> Impactul presiunii fiscale asupra economiei Republicii Moldova .....	133

## SOCIOLOGIE

<b>Anatolii Rojco, Eleonora Ciobanu</b> Evoluția sistemului de protecție socială a populației Moldovei (aspect retrospectiv) .....	141
<b>Tatiana Colesnicova</b> Comparative analysis of unemployment rates between the Republic of Moldova and EU-27: challenges and perspectives .....	145
<b>Galina Savelieva, Ana Tomceac, Raisa Taragan</b> Aspectul social al situației bătrânilor în Republica Moldova: probleme și soluții .....	149
<b>Любовь Христюк</b> Особенности условий жизни бедных домохозяйств Республики Молдова .....	156
<b>Зоя Стременовская</b> Формирование располагаемых доходов бедных домохозяйств Республики Молдова .....	160
<b>Valentina Vinogradova</b> Evaluarea riscului sărăciei a gospodăriilor casnice cu statut socio-economic diferit al persoanelor care le conduc .....	164
<b>Ala Modrînga</b> Dezvoltarea umană – un imperativ major pentru prezent și viitor .....	169

## STATISTICĂ

<b>Ion Vasilașcu, Tatiana Graur</b> Tarifele de costuri ale produselor animaliere .....	173
<b>Valeriu Doga, Iulita Bîrcă</b> Caracteristica economiei bazate pe cunoaștere și necesitatea dezvoltării Republicii Moldova în contextul ei .....	178
<b>Виталий Оника</b> Проблемы и перспективы формирования и развития экономики, основанной на знании .....	182

# **ECONOMIE**

**FENOMENUL REEXPORTURILOR ÎN REPUBLICA MOLDOVA**

**ALEXANDRU STRATAN, doctor habilitat, IEFS**  
**ALEXANDRU FALA, doctorand, IEFS**  
**VICTORIA CLIPA, doctorand, IEFS**

*Performanțele exporturilor din anul 2011 au fost plăcut surprinzătoare. Acestea nu numai că au înregistrat un avânt puternic, dar și au fost susținute de o modificare aparent calitativă în structura exporturilor, producându-se o creștere a exporturilor de produse manufacturate. Totodată, tabloul unei performanțe înalte a exporturilor a fost afectat de presupunerea creșterii dinamicii a reexporturilor confirmat ulterior de datele statistice oficiale. Deși, datele statistice indică că dezvoltarea acestora își are rădăcinile încă din prima jumătate a deceniului trecut, acestea rămân a fi un concept relativ puțin cunoscut în țară, creând deseori o imagine confuză privind conținutul, dimensiunile sale și efectele sale asupra altor indicatori economici. În acest context, prezentul articol își propune clarificarea conceptului de reexport și o încercare de a estima nivelul acestora în Republica Moldova.*

*The exports' performance was impressive in 2011. Beside their unexpected high growth rates, their structure has registered an apparent qualitative change – a continuous slight shift towards manufactured products being produced. However the assumption that exports increase was sustain by the re-export of goods has reduced the beauty of the created image. Afterwards, the assumption was confirmed by the official statistical data. Although it seems available data shows that re-exports development in Republic of Moldova began in the first half of the previous decade, it remains a relatively poorly understand concept in the country that creates frequently confusion regarding their meaning, dimensions and effects on other macroeconomic indicators. In this respect, the present paper aims to clarify the concept of re-export and makes an attempt to estimate their level in the Republic of Moldova.*

**Cuvinte cheie:** comerț exterior, exporturi, export de produse autohtone, reexporturi, reexportul produselor după prelucrare, regimuri vamale, originea mărfurilor.

**Introducere.** Evoluția comerțului exterior din anul 2011, marcată de creșterea exporturilor cu ritmuri ce devansează majorarea importului, a fost îmbucurătoare, dar și surprinzătoare. În același timp, această dinamică a ridicat anumite semne de întrebare privind factorii care au generat creșterea exporturilor. Sporirea acestora cu ritmuri majorate, comparativ cu tempourile înregistrate în sectorul de bunuri, ne face să presupunem, că intensificarea reexporturilor ar putea avea un rol important în creșterea spectaculoasă a exporturilor. Totodată, chiar și adevărea acestei ipoteze nu trebuie tratată ca o diagnoză negativă pentru economia națională. În prezent, reexporturile sunt o trăsătură caracteristică pentru comerțul internațional, iar pentru economiile naționale acest flux generează anumite avantaje certe.

Aspectele metodice aplicate în practica națională la evaluarea reexporturilor necesită o tratare prudentă, ținând cont de particularitățile caracteristice diferitor concepte ce delimitează categoria „reexport”. Acest studiu prezintă o primă tentativă în sensul elucidării aspectelor contradictorii ce se referă la reexporturile din Republica Moldova.

Sub aspect structural, studiul este format din 3 părți, care se axează pe:

1. Evoluția reexportului din Republica Moldova, analizată în baza datelor oferite de statistica națională și cea internațională;
2. Delimitarea abordărilor conceptuale privind categoria de reexport, cu evidențierea tratării aplicate în practica națională;
3. Cuantificarea relației dintre sectorul de bunuri al economiei naționale și export, în vederea determinării indirecte a volumului de reexport din Republica Moldova.

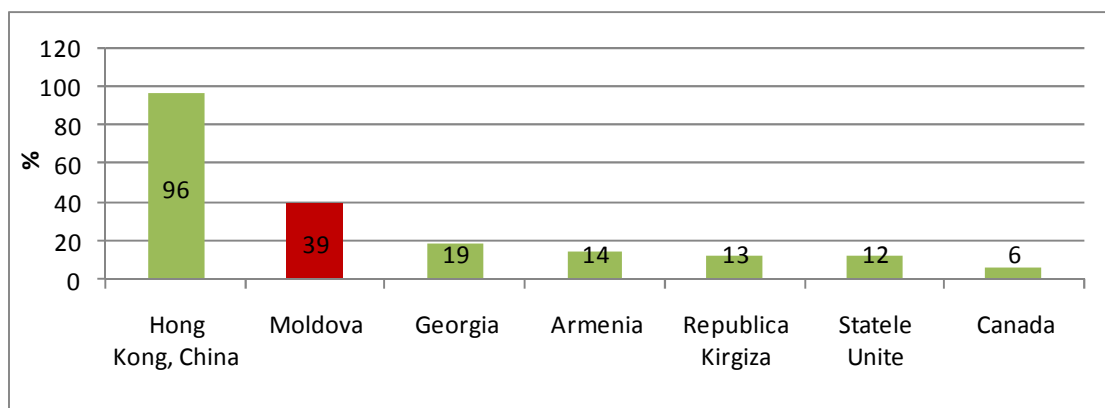
**Tendențele reexporturilor în Republica Moldova**

În anul 2011, am asistat la o evoluție deosebită pentru comerțul exterior moldovenesc: exporturile de mărfuri au crescut cu ritmuri superioare față de importuri. Exporturile au constituit în această perioadă 2 216,8 milioane USD, fiind în creștere cu 43,8% față de perioada similară a anului precedent, și chiar mai mult, au depășit nivelul anului 2008 cu 39,3%, în timp ce importurile au fost de 5 191,3 milioane USD, majorându-se cu 34,7%, comparativ cu perioada similară a anului precedent.

Conform datelor oficiale, în 2011, 45,3% din valoarea totală a exporturilor au reprezentat-o reexporturile, ceea ce constituie 1 006,4 milioane USD, care au sporit față de perioada similară a anului 2010 cu 66%, în timp ce exporturile de produse autohtone s-au majorat cu 29,33%. Datele pentru primul trimestru al anului indică asupra unei ponderi a reexporturilor de 43% din exportul de mărfuri.

Republica Moldova are un nivel relativ înalt la capitolul reexporturi, comparativ cu alte state, pentru care sunt disponibile astfel de date, fiind lider sub aspect regional și devansând așa țări, ca: Georgia, Albania, Republica Kîrgîză și Armenia. Dinamica bună în evoluția reexporturilor nu este un fenomen caracteristic doar unor state, ci este o tendință ce se cristalizează la nivel mondial. În anul 2000, reexporturile dețineau o pondere semnificativă în exporturile mai multor țări din UE, astfel, acestea

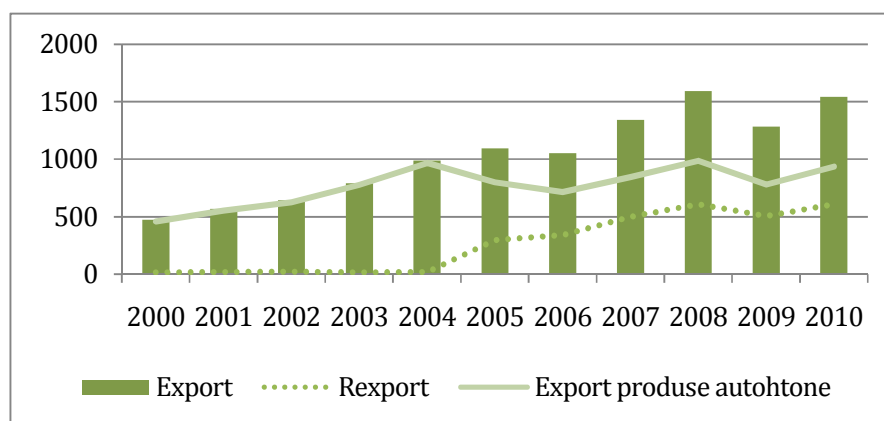
constituiau până la 31% în Franța și 33% în Belgia<sup>1</sup>. În anul 2009, reexporturile cifrau 44% din exporturile Olandei<sup>2</sup>, iar conform datelor anului 2010, reexportul reprezintă 96% din valoarea totală a exporturilor Hong Kongului, unul dintre liderii mondiali la export.



**Fig. 1. Aspecte comparative privind ponderea reexporturilor în exporturi, 2010**

Sursa: UN Comtrade database (<http://comtrade.un.org/db/>).

În Republica Moldova, un salt al reexporturilor s-a produs în 2005, sporind de, aproximativ, 15 ori, comparativ cu anul 2004 (de la 18,7 la 294,9 mil. USD), ulterior, volumul acestora a înregistrat o creștere continuă (vezi Figura 2). În perioada anilor 2006-2010, valoarea reexporturilor a crescut cu un ritm mediu anual de 17,4%, în timp ce exporturile agregate de bunuri s-au majorat cu 8,7%, iar exporturile de produse autohtone au sporit anual, în medie, cu 4,8%. Boomul reexporturilor s-a produs, cu precădere, datorită accelerării acestora în UE, înregistrându-se o creștere de 22 de ori – de la 9,4 milioane USD în 2004 la 207 de milioane USD în 2005. Astfel, până în prezent, principala destinație a reexporturilor o reprezintă țările UE. În 2010, 52,8% din exporturile în UE au constituit-o reexporturile; în CSI această cifră a fost semnificativ mai mică – 28,2%.



**Fig. 2. Evoluția reexportului Republicii Moldova, mil. USD**

Sursa: UN Comtrade database (<http://comtrade.un.org/db/>).

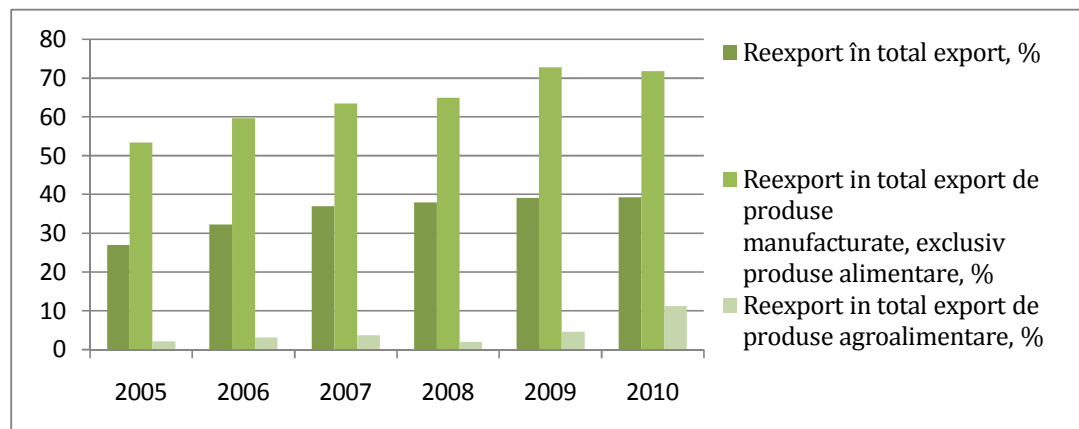
Conform datelor disponibile privind reexporturile, în perioada 2005-2010, schimbarea structurii exportului, caracterizată prin creșterea ponderii produselor manufacturate cu valoare mai înaltă, s-a produs din contul reexporturilor. De altfel, „explozia” reexporturilor din 2005 s-a realizat, în mare parte, datorită produselor industriei ușoare – îmbrăcăminte tricotată și netricotată<sup>3</sup>, încălțăminte, mobilă, fibre sintetice sau artificiale, piele și produse din piele; mașini și echipamente de transport. În 2010, circa 70%

<sup>1</sup> CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. Re-exports: international comparison and implications for performance indicators, disponibil la <http://www.cpb.nl/node/10313>

<sup>2</sup> CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. Internationalization monitor 2010, disponibil la <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/092F7BA8-51EF-4821-AA2A-64A3ACF81400/0/2011m21pub.pdf>

<sup>3</sup> Exportul de produse autohtone din codul 62 și 61 s-au redus de la 155,7 mil. USD în 2004 la 34,2 mil. USD în 2005, iar reexportul a sporit în această perioadă de la 179 mii. USD la 136,5 mil. USD.

din produsele manufacturate exportate, excluzând produsele alimentare, au fost reprezentate de reexporturi.



**Fig. 3. Pondere reexporturilor anumitor tipuri de produse în volumul total al exporturilor de mărfuri din Republica Moldova, %**

Sursa: WITS database (<http://wits.worldbank.org/wits/>).

În același timp, analiza exportului de produse autohtone din Republica Moldova indică asupra unor schimbări structurale neimportante. Ponderea decisivă de 72% în exportul de bunuri autohtone o dețin produsele agroalimentare, acest nivel păstrându-se relativ constant în cazul comparației făcute între anii 2010 și 2005.

**Tabelul 1. Modificarea structurii exportului de mărfuri din Republica Moldova, %**

	Export autohton		Reexport	
	2005	2010	2005	2010
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Produse agroalimentare</b>	<b>71,4</b>	<b>72</b>	<b>4,3</b>	<b>9,3</b>
<b>Produse alimentare și animale vii</b>	<b>23,2</b>	<b>36,5</b>	<b>4,1</b>	<b>7,6</b>
<b>Băuturi și tutun</b>	<b>40,9</b>	<b>21,8</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>
<b>Materiale brute necomestibile, exclusiv combustibili</b>	<b>6,2</b>	<b>13,7</b>	<b>19</b>	<b>2,8</b>
Semințe și fructe oleaginoase	2,5	8,6	0	1,5
<b>Combustibili minerali, lubrifianți și materiale derivate</b>	<b>0,2</b>	<b>0,3</b>	<b>0</b>	<b>0,8</b>
<b>Uleiuri, grăsimi și ceruri de origine animală sau vegetală</b>	<b>4,8</b>	<b>5,1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Produse chimice și produse derivate nespecificate în altă parte</b>	<b>1,5</b>	<b>2,2</b>	<b>2,4</b>	<b>9,7</b>
<b>Mărfuri manufacturate, clasificate mai ales după materia primă</b>	<b>8,4</b>	<b>6,4</b>	<b>11,4</b>	<b>9,5</b>
Fire, țesături, articole textile necuprinse în altă parte și produse conexe	1,7	0,4	3,1	5,6
<b>Mașini și echipamente pentru transport</b>	<b>6,3</b>	<b>4,8</b>	<b>3,8</b>	<b>24,3</b>
<b>Articole manufacturate diverse</b>	<b>8,5</b>	<b>9,2</b>	<b>59,1</b>	<b>45,1</b>
Mobilă și părțile ei	0,5	1	2,1	4,8
Îmbrăcăminte și accesorii	4,3	3	46,4	33,8
Încălțăminte	0,2	0,5	8,5	4,2

Sursa: WITS database (<http://wits.worldbank.org/wits/>).

### Delimitări conceptuale ale categoriei de reexport

În sensul său economic, reexporturile reprezintă bunurile scoase de pe teritoriul economic al unei țări în aceeași stare în care au fost importate – definiție care poate fi regăsită și în recomandările Comisiei de Statistică a Națiunilor Unite. Termenul de „bunuri în aceeași stare” include bunurile, care nu au fost supuse unor modificări substanțiale care să le schimbe originea<sup>1</sup>. Această definiție este susținută și în cazul altor state, de exemplu: Australia<sup>2</sup> sau SUA<sup>3</sup>.

Sensul economic al categoriei de reexport nu se limitează la bunurile înregistrate în destinația vamală de reexport și este deseori mai amplu. Din punct de vedere al legislației vamale, reexporturile vizează, mai cu seamă, cuantificarea fluxurilor comerciale străine de bunuri asupra cărora nu sunt aplicate drepturi de import/export și măsuri de politică comercială.

Conform Codului Vamal al Republicii Moldova, reexporturile reprezintă „destinația vamală care constă în scoaterea mărfurilor și mijloacelor de transport străine<sup>4</sup>, plasate anterior într-un regim vamal suspensiv<sup>5</sup>, de pe teritoriul vamal fără perceperea drepturilor de export și fără aplicarea măsurilor de politică economică”<sup>6</sup>. Astfel, acestea se referă la scoaterea de pe teritoriul vamal al țării a produselor care au fost anterior importate și plasate în regim vamal suspensiv, fără a obține originea Republicii Moldova. De menționat, că această tratare corespunde practicii europene, expusă în Codul Vamal Comunitar<sup>7</sup>.

În dependență de regimul vamal suspensiv, în care au fost plasate produsele, și de nivelul de procesare aplicat, deosebim două tipuri de reexport:

✓ *reexportul tipic* se referă la produsele, ce rămân în **aceeași stare** sau suportă modificări neesențiale. Acestea se referă, cu precădere, la produsele reexportate, care s-au aflat anterior în antrepozit vamal sau zonă economică liberă. Conform datelor Biroului Național de Statistică, în perioada ianuarie-septembrie 2011, reexportul tipic a constituit 340 de milioane USD sau 21,9% din totalul exporturilor de mărfuri;

✓ *reexportul după prelucrare* presupune reexportul acelor produse, care au fost plasate anterior într-un regim vamal suspensiv care permite anumite proceduri de procesare. Pentru Republica Moldova, în această categorie se regăsesc produsele compensatoare, obținute după prelucrarea materialelor importate în regim de perfecționare activă cu suspendare, care nu încorporează produse autohtone, de exemplu: confecții și alte produse textile, îmbrăcăminte, încălțăminte, mobilă. În perioada ianuarie-septembrie 2011, conform datelor BNS, reexportul produselor după prelucrare a constituit 25,8% din totalul exporturilor de mărfuri.

Totodată, în evaluarea reexporturilor din Republica Moldova, care se efectuează, preponderent, în baza procedurilor vamale, constatăm o neconcordanță cu tratarea economică a acestei categorii. Sensul economic al reexporturilor constă în exportarea de către o țară a bunurilor, care au fost anterior importate și nu au fost supuse unor modificări substanțiale care să le schimbe originea țării în cauză. Conform acestui concept, reexportul ar trebui să includă bunurile ce nu își schimbă originea și părăsesc statul, ieșind atât dintr-un regim vamal suspensiv, cât și după ce au fost plasate în regim definitiv de import și au obținut statutul de produs autohton, dar nu au suferit modificări esențiale pe teritoriul țării.

În acest context, discrepanța dintre conceptul economic și tratarea vamală existentă se poate produce din două considerente:

<sup>1</sup> International Merchandise Trade Statistics. Compilers Manual. United Nations, New York, 2004, p. 28 disponibil la [http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesF/seriesf\\_87e.pdf](http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesF/seriesf_87e.pdf);

<sup>2</sup> <http://www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/2f762f95845417aeca25706c00834efa/e5592157eaa6fd21ca25731c007ee1bf!OpenDocument>;

<sup>3</sup> [http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/eng/h\\_00023.html](http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/eng/h_00023.html);

<sup>4</sup> În conformitate cu Codul Vamal *mărfurile străine* sunt altele decât cele autohtone (art.1 pct. 3).

*Mărfuri autohtone* sunt mărfuri:

- obținute integral pe teritoriul vamal al Republicii Moldova în condițiile prevăzute la art. 20 din Legea cu privire la tariful vamal, care nu încorporează mărfurile importate din afara teritoriului vamal al Republicii Moldova. Mărfurile obținute din mărfurile plasate sub un regim vamal suspensiv nu se consideră a avea caracter autohton;
- importate din afara teritoriului vamal al Republicii Moldova, care au fost puse în liberă circulație;
- obținute sau produse pe teritoriul vamal al Republicii Moldova fie din mărfuri menționate la lit. b), fie din mărfuri menționate la lit. a) și b);

<sup>5</sup> Conform Codului Vamal al Republicii Moldova regimurile vamale suspensive cuprind: perfecționarea activă, antrepozitul vamal, transformarea sub control vamal, admiterea temporară sau din zona liberă;

<sup>6</sup> COD Nr. 1149 din 20.07.2000, CODUL VAMAL al Republicii Moldova, publicat în Monitorul Oficial nr.160-162/1201 din 23.12.2000. Art. 98;

<sup>7</sup> Codul Vamal Comunitar instituit prin Regulamentul Consiliului (CEE) nr. 2913 /92.

• Conform legislației naționale, în reexporturi nu se includ produsele plasate în regim vamal de import definitiv care părăsesc, ulterior, teritoriul vamal al țării fără a suferi modificări esențiale. **Luarea în considerare a acestei categorii ar putea contribui la majorarea reexportului tipic.**

• Neglijarea principiului originii sau atribuirea unui rol secundar acestui factor în momentul plasării mărfii în destinația vamală de reexport. Presupunem, că produsele compensatorii, după prelucrare în regim vamal de perfecționare activă cu suspendare, care încorporează doar serviciile de prelucrare, dar nu includ mărfuri autohtone, sunt atribuite reexporturilor indiferent de faptul dacă și-au schimbat originea sau nu. **Acest fapt ar servi drept explicație pentru supraevaluările neadecvate ale valorii reexporturilor în condițiile în care evidența statistică se face doar în baza procedurilor vamale.**

De notat, că Comisia de Statistică a ONU recomandă ca în cazul procesării active, dacă produsele compensatoare își schimbă originea, acestea urmează a fi considerate drept bunuri autohtone. În caz contrar, aceste bunuri rămân a fi străine și trebuie să fie înregistrate ca reexport<sup>1</sup>.

### Estimări privind nivelul reexportului

În mod indirect, estimările scot în evidență faptul, că reexporturile dețin o pondere importantă în exporturi. Calculele realizate au pornit de la presupunerea, că legătura dintre valoarea adăugată din sectorul de bunuri și export ar fi slăbit odată cu trecerea timpului. Evoluțiile înregistrate în sectorul de bunuri, în particular în primul deceniu al sec. XXI, au determinat situația în care acesta nu putea susține integral creșterea exporturilor. În acest context, o parte importantă din exporturi a început să fie acoperită de reexporturi.

Regresia s-a bazat pe corelarea exportului de bunuri –  $X$ , cu valoarea adăugată brută produsă în sectorul de bunuri –  $VAB_b$ . În cazul nostru, în sectorul de bunuri au fost incluse 5 ramuri ale economiei naționale:

- ✓ agricultura, economia vânatului și silvicultura;
- ✓ pescuitul și piscicultura;
- ✓ industria extractivă;
- ✓ industria prelucrătoare;
- ✓ energie electrică și termică, gaze și apă.

În regresie au fost incluse datele privind evoluția anuală a variabilelor pentru perioada 1997-2010. Variabilele au fost exprimate în MDL și aduse la prețurile anului 2000. În calitate de deflatori au fost utilizați:

✓ pentru exportul de bunuri – indicele de preț pentru exportul de bunuri și servicii, calculat ca raportul dintre exportul de bunuri și servicii în prețuri curente și exportul de bunuri și servicii în prețuri comparabile;

✓ pentru sectorul de bunuri – inițial a fost calculat indicele de preț pentru fiecare ramură în parte, iar ulterior acești indici au fost agregați cu coeficienți separați  $w_i$ ; coeficientul  $w_i$  reprezintă ponderea valorii adăugate brute dintr-o ramură separată în total valoare adăugată din sectorul de bunuri (vezi Anexa 4).

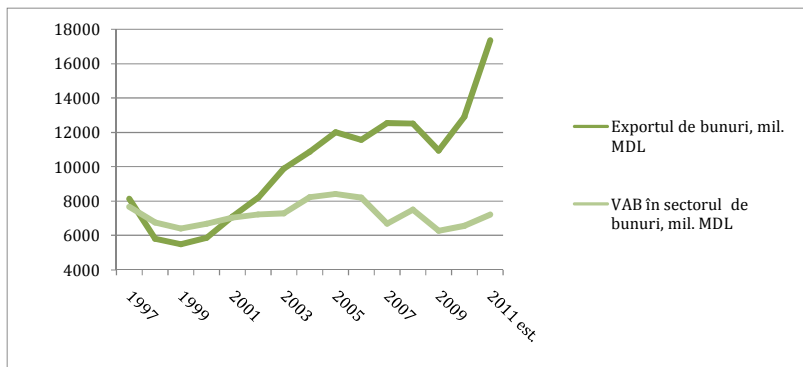
La fel, în ecuație a fost inclusă variabila dummy –  $DUM$ , căreia i-au fost atribuite valori de 1 și 0. Au fost testate diferite combinații pentru variabila dummy:

- ✓ 0 pentru perioada 1997-2000, 1 pentru intervalul de timp 2001-2010;
- ✓ 0 pentru perioada 1997-2001, 1 pentru intervalul de timp 2002-2010;
- ✓ 0 pentru perioada 1997-2002, 1 pentru intervalul de timp 2003-2010;
- ✓ 0 pentru perioada 1997-2003, 1 pentru intervalul de timp 2004-2010;
- ✓ 0 pentru perioada 1997-2004, 1 pentru intervalul de timp 2005-2010.

În baza testelor statistice s-a determinat, că opțiunea optimă pentru variabila dummy este 0 pentru perioada 1997-2002 și 1 – pentru intervalul de timp 2003-2010 (în cazul includerii în regresie a variabilei dummy, anume pentru acest caz coeficientul de determinație este cel mai mare).

O primă observație, ce poate fi făcută după prelucrarea inițială a datelor, se referă la faptul, că în perioada 2005-2009, în sectorul de bunuri s-a atestat o evoluție descendentă, trend inversat în 2010, în timp ce exportul de mărfuri, începând cu 1999, a cunoscut, practic, o creștere continuă (excepții înregistrându-se în 2006 și, îndeosebi, în 2009). Deja această constatare indică asupra probabilității schimbării relației dintre evoluțiile din sectorul de bunuri și exportul de mărfuri după 2003.

<sup>1</sup> International Merchandise Trade Statistics. Compilers Manual. United Nations, New York, 2004, p. 28, disponibil la [http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesF/seriesf\\_87e.pdf](http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesF/seriesf_87e.pdf);



**Fig. 4. Exportul de bunuri și valoarea adăugată brută în sectorul de bunuri, prețurile anului 2000**  
Sursa: Estimările autorilor.

Relația dintre valoarea adăugată din sectorul tradable și exportul de mărfuri poate fi exprimată prin următoarea formulă:

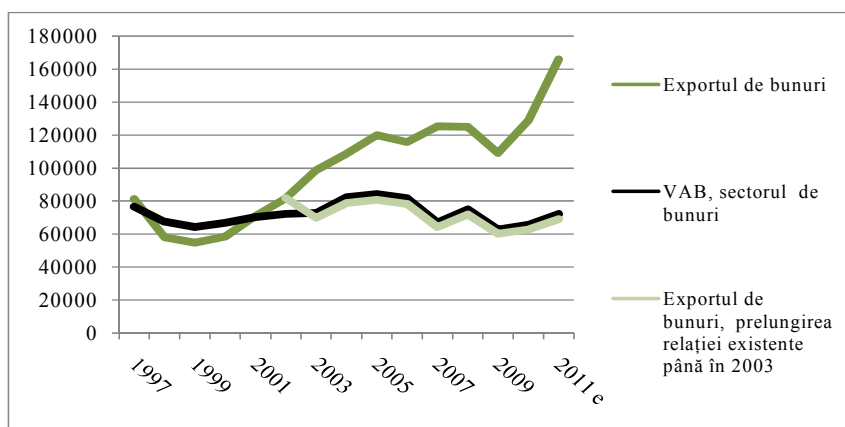
$$X = 0,96 \cdot VAB_b + 4559771710 \cdot DUM \tag{1}$$

Reformulând această relație, obținem:

$$X = 0,96 \cdot VAB_b, \text{ pentru perioada } 1997-2002 \tag{2}$$

$$X = 0,96 \cdot VAB_b + 4559771710, \text{ pentru perioada } 2003-2010$$

Valoarea peste limită a testelor T-Statistic (vezi Anexa 6) indică asupra corectitudinii ipotezei ce stă la baza regresiei – un raport mai apropiat între evoluția valorii adăugate din sectorul de bunuri tradable și exportul de mărfuri până în anul 2003 și o distanțare în relația dintre aceste 2 variabile după 2003. Totodată, în economie, sectorul de bunuri a continuat să asigure exportul conform relației existente până în 2003, detașarea ulterioară în corelația dintre acești 2 indicatori fiind cauzată de creșterea reexporturilor.



**Fig. 5. Exportul efectiv de bunuri comparativ cu exportul estimat în baza extrapolării relației existente între export și valoarea adăugată din sectorul tradable până în 2003, mil. MDL (în prețurile anului 2000)**

Sursa: Estimările autorilor.

Pentru determinarea volumului reexportului s-a realizat diferențierea volumului exportului rezultat din relația pentru perioada 2003-2010 și a exportului obținut din extrapolarea conexiunii statistice existente până în 2003. Pentru o mai bună relevare a fenomenului a fost luat în considerație un coridor, în care ar fi putut varia ponderea reexportului și este cuprins între nivelul reexportului, raportat la volumul real al exportului, și valoarea posibilă a reexportului (calculat prin adăugarea la reexport a erorii modelului), raportată la valoarea efectivă a exportului. Datele obținute din model pentru anul 2011 sunt puțin diferite de datele oficiale, totuși acestea se încadrează în limita coridorului.

Tabelul 2. Estimări privind ponderea reexportului în exportul de mărfuri

	Ponderea reexportului în export, date oficiale (%)	Ponderea reexportului în export, calculat în baza modelului (%)	Intervalul de încadrare pentru valori ale ponderii reexportului (%)
2007	37	41,52	36-48,8
2008	38	38,8	36,5-42,5
2009	39,2	43,09	41,7-44,9
2010	39,3	42,03	35,3-51,3
2011 est.	46	39,73	27,5-58

Sursa: Estimările autorilor.

Chiar dacă am considera drept reexport produsele compensatoare după prelucrare, indiferent dacă acestea își schimbă sau nu originea, atunci în perioada 2005-2010, în medie, circa 25% din valoarea bunurilor exportate după prelucrare sunt create în Republica Moldova. În ianuarie-septembrie 2011, acest indicator a constituit 19,5%, ceea ce ar reprezenta o pondere de circa 1,8% din valoarea adăugată brută generată în economia națională în această perioadă.

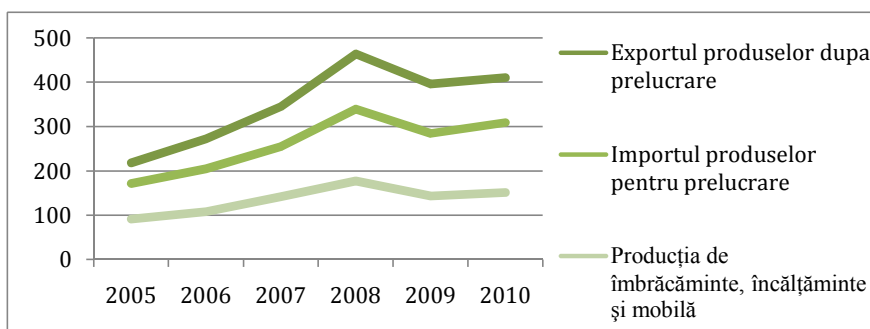


Fig. 6. Importul de materiale pentru procesare în lohn, exportul de produse compensatorii, producția de îmbrăcăminte, încălțăminte și mobilă, mil. USD

Sursa: BNM, BNS.

### Concluzii

Experiența internațională indică asupra faptului, că în prezent, reexporturile au devenit o caracteristică a comerțului internațional, iar începând cu anul 2005, acest fenomen a cunoscut o dezvoltare solidă și în Republica Moldova. Estimările, la fel, confirmă, că reexporturile din Republica Moldova, privite în conceptul său economic larg, au cunoscut o dezvoltare rapidă în primul deceniu al sec. XXI.

Se disting două abordări ale conceptului de reexport: din perspectiva legislației vamale și tratarea sa economică. Prima vizează evaluarea reexporturilor pentru cuantificarea fluxurilor comerciale străine cu bunuri asupra cărora nu sunt aplicate drepturi de import/export și măsuri de politică comercială. A doua abordare, pur economică, este mai largă și se referă la scoaterea de pe teritoriul vamal al unei țări a produselor care au fost importate, iar ulterior – exportate fără a fi supuse unor modificări substanțiale care să le schimbe originea.

Pentru Republica Moldova, în evaluarea volumului reexporturilor se constată o neconcordanță dintre tratarea economică și cea vamală a categoriei de export. Conform sensului economic, reexportul ar trebui să includă bunurile ce nu își schimbă originea și fie părăsesc statul, ieșind dintr-un regim vamal suspensiv, fie părăsesc teritoriul vamal al țării după plasarea în regim definitiv de import și obțin statutul de produs autohton. În legislația națională, reexporturile reprezintă scoaterea de pe teritoriul vamal al țării doar a produselor care au fost anterior importate și plasate în regim vamal suspensiv și l-au părăsit luând destinația vamală de reexport fără a obține originea Republicii Moldova. De menționat, că această tratare corespunde practicii europene, expusă în Codul Vamal Comunitar.

În urma analizei efectuate, ne permitem să concluzionăm, că datele statistice existente privind reexporturile nu reflectă structura reală a acestora, la baza acestei ipoteze fiind 2 premise:

✓ Evidența statistică a reexporturilor, conform recomandărilor internaționale, se efectuează, preponderent, în baza regimurilor vamale în care au fost plasate anterior mărfurile. În același timp,

presupunem, că în momentul plasării bunurilor în destinația vamală de reexport, principiul originii bunurilor este neglijat;

✓ În evaluarea reexporturilor nu se includ produsele exportate în aceeași stare în care anterior au fost plasate în regim de import definitiv.

Această abordare nu permite o evaluare realistă a structurii reexporturilor, privită din punct de vedere economic. În acest context, trebuie de menționat, că evaluarea reexporturilor este un exercițiu dificil, iar la nivel internațional, doar un număr limitat de state reușesc să furnizeze date privind reexporturile.

Pentru o evaluare mai exactă a volumului și a structurii reexporturilor, ar fi utilă aplicarea unei metodologii focusate pe 2 componente:

- procedurile vamale care permit delimitarea reexporturilor tipice și a celor după prelucrare;
- evidența statistică a exporturilor în dependență de originea mărfurilor (un exemplu în acest sens ar putea servi experiența Olandei, care a elaborat o regulă generală privind modificarea originii și evaluează reexporturile în conformitate cu aceasta).

Chiar și în condițiile datelor existente, trebuie de menționat, că reexporturile nu trebui să fie privite ca un fenomen negativ, acestea prezentând avantaje certe pentru dezvoltarea unei economii, contribuind la dezvoltarea serviciilor de comerț, distribuție, transport etc. Mai mult ca atât, în cazul reexportului după prelucrare se produce o valoare adăugată mai mare în țară, iar avantajele asociate sunt incontestabile: dezvoltarea anumitor sectoare economice sau crearea noilor locuri de muncă. De altfel, în faza tranziției, prelucrarea în regimul de perfecționare activă a fost un proces caracteristic mai multor țări din regiune și a constituit o etapă inițială în dezvoltarea unor sectoare economice. Totodată, reexporturile prezintă și anumite riscuri. Fiind un tip de flux economic internațional ce contribuie la sporirea legăturilor economice dintre diferite economii, reexporturile sporesc posibilitățile de transmisie a șocurilor externe asupra economiei naționale.

### Referințe bibliografice

1. Codul Vamal al Republicii Moldova: nr. 1149 din 20.07.2000. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2000, nr. 160-162, art. 1201.
2. Codul Fiscal al Republicii Moldova: nr. 1163 din 24.04.1997. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. Ediție specială. 2005, 25 martie. [Accesat 23.03.2012]. Disponibil: <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=326971>.
3. Legea cu privire la tariful vamal: nr. 1380-XIII din 20.11.1997. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1998, nr. 40-41, art. 286.
4. Legea cu privire la zonele economice libere: nr. 440-XV din 27.07.2001. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2001, nr. 108-109, art. 834.
5. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la regulile de origine a mărfurilor: nr. 1599 din 13.12.2002. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. pentru aprobarea 2002, nr. 174-176, art. 1755.
6. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova Regulamentului de aplicare a destinațiilor vamale prevăzute de Codul Vamal al Republicii Moldova: nr. 1140 din 02.11.2005. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2005, nr. 157-160, art. 1285.
7. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea modificărilor și completărilor ce se operează în Regulamentul cu privire la regulile de origine a mărfurilor aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 1599 din 13 decembrie 2002: nr. 145 din 25.02.2010. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2002, nr. 33, art. 199.
8. Biroul Național de Statistică. Comunicate de presă. Activitatea de comerț exterior a Republicii Moldova în ianuarie-septembrie 2011. [Accesat 23.03.2012]. Disponibil: <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=3576>.
9. Re-exports: international comparison and implications for performance indicators. CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. [Accesat 30.03.2012]. Disponibil: <http://www.cpb.nl/node/10313>.
10. Internationalization monitor 2010. CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. [Accesat 30.03.2012]. Disponibil: <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/092F7BA8-51EF-4821-AA2A-64A3ACF81400/0/2011m21pub.pdf>.
11. International Merchandise Trade Statistics. Compilers Manual. United Nations. New York, 2004. 308 p. ISBN 92-1-161454-6. [Accesat 30.03.2012]. Disponibil: [http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesF/seriesf\\_87e.pdf](http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesF/seriesf_87e.pdf).
12. Identifying and measuring Re-Exports and Re-Imports. OECD. 2006, 5 september. [Accesat 30.03.2012]. Disponibil: <http://www.oecd.org/dataoecd/3/22/37358015.pdf>.
13. Australian Bureau of Statistics. [Accesat 30.03.2012]. Disponibil: <http://www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/2f762f95845417aeca25706c00834efa/e5592157eaa6fd21ca25731c007ee1bf1>
14. Explanatory Notes - Total Exports. Industry Canada. [Accesat 30.03.2012]. Disponibil: [http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/eng/h\\_00023.html](http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/eng/h_00023.html).
15. World Integrated Trade Solution. [Accesat 30.03.2012]. Disponibil: <http://wits.worldbank.org/wits>.
16. Balanța de plăți a Republicii Moldova. [Accesat 30.03.2012]. Disponibil: [http://bnm.md/md/balance\\_of\\_payments](http://bnm.md/md/balance_of_payments).

## ANEXE

## Anexa 1

## Ponderea reexporturilor în volumul total al exporturilor Republicii Moldova

		Cota reexporturilor, %	Gradul de acoperire a importurilor prin exporturi, %	Ponderea în total export, %
8544	Fire, cabluri și alte conductoare electrice izolate, cu sau fără conectori	99,8	141,2	5,9
3004	Medicamente	80,9	36,5	3,9
6203	Costume sau seturi pentru bărbați și băieți	96,2	829,2	2,2
6204	Costume sau seturi pentru bărbați și băieți	96,7	707,1	2,1
6106	Bluze și cămăși pentru femei și fete	79	6117	1,7
6104	Taioare, seturi, jachete tricotate sau croșetate pentru femei și fete	93,9	1712,3	1,6
5702	Covoare și alte acoperitoare de podea	88	591,1	1,6
0809	Caise, piersici, cireșe	55,2	193,3	1,5
6109	Taiouri și maiouri de corp tricotate sau croșetate	82,8	883,9	1,4
9401	Scaune	68,3	188,5	1,3
6110	Jerseuri, pulovere, cardigane, veste și articole similare, tricotate sau croșetate	92,3	512,9	1,1
1201	Boabe de soia	52,5	171,8	1
6202	Paltoane, canadiene, pelerine, hanorace, bluzoane și articole similare, pentru femei sau fete	93,3	930,6	1
9403	Alt mobilier și părți ale acestuia	86,3	38,8	1
6403	Încălțăminte cu fețe din piele naturală	80,5	205,6	1
0810	Alte fructe proaspete (căpșune, zmeură, coacăză)	99,9	94,6	0,9
6406	Părți de încălțăminte	96	228,9	0,8
6206	Bluze, cămăși și bluze-cămăși pentru femei și fete	65,1	1288,4	0,7
6201	Paltoane, canadiene, pelerine, hanorace, bluzoane și articole similare, pentru bărbați sau băieți	96,6	727	0,7
6211	Îmbrăcăminte de sport (traininguri), combinezoane și costume de schi, maiouri și chiloți, costume de baie; alte obiecte de îmbrăcăminte	96,3	1255,9	0,6
6205	Cămăși pentru bărbați sau băieți	97,9	818,7	0,6
9503	Alte jucării; minimodele și modele similare pentru divertisment, animate sau nu	95,5	69,8	0,5
8422	Mașini pentru spălat vesela; mașini și aparate pentru curățat sau uscat sticle și alte recipiente; pentru umplut, închis, etichetat sticle, saci	82,4	47,6	0,4
8542	Circuite integrate și micromontaje electronice	97,2	86,6	0,3
8438	Mașini și aparate pentru prepararea sau fabricarea industrială a alimentelor și băuturilor	88,3	38,7	0,3
8430	Alte mașini și aparate pentru terasarea, nivelarea, excavarea, compactarea, extracția pământului, mineralelor; pluguri de îndepărtat zăpada	99,3	95,7	0,3
4818	Hârtie igienică, vată de celuloză	93,2	16,9	0,3
8516	Încălziitoare de apă, termoplonjoare electrice	97	25,3	0,3
4011	Anvelope pneumatice noi, din cauciuc	95	12,2	0,2
8708	Părți și accesorii de autovehicule de la pozițiile 8701 până la 8705	92,5	13,3	0,2
6103	Costume sau seturi tricotate sau croșetate pentru bărbați sau băieți	94,3	1184,3	0,2
9404	Somiere; articole de pat și articole similare cu arcuri sau umplute cu câlți sau garnituri din orice material	73,3	109,0	0,2
8803	Părți ale aparatelor de la pozițiile 8801 sau 8802	94,6	112,2	0,2

Sursa: WITS database.

## Anexa 2

## Evoluția sectorului de bunuri, mil. MDL

Anii	Agricultura, economia vânătorii și silvicultura		Pescuitul, piscicultura		Industria extractivă		Industria prelucrătoare		Energie electrică și termică, gaze și apă	
	Prețuri curente	Prețuri comparabile	Prețuri curente	Prețuri comparabile	Prețuri curente	Prețuri comparabile	Prețuri curente	Prețuri comparabile	Prețuri curente	Prețuri comparabile
1997	2312	2398	3	4	19	12	1635	1423	149	170
1998	2349	2168	2	3	17	17	1276	1367	229	141
1999	3062	2252	4	3	24	18	1613	1198	456	241
2000	4066	3134	5	3	26	24	2281	1870	308	427
2001	4261	4360	11	11	36	28	3005	2407	523	360
2002	4730	4476	12	12	50	45	3352	3092	499	421
2003	5048	4209	14	15	70	60	4265	3950	524	514
2004	5619	6078	14	15	106	90	4651	4599	712	529
2005	6158	5703	17	14	144	113	5022	4769	770	784
2006	6475	5984	14	17	224	178	5599	4806	757	816
2007	5317	4205	17	16	263	234	6300	5528	1053	765
2008	5525	7510	19	18	315	275	7094	6372	1328	1024
2009	5111	4971	24	21	241	222	6391	5539	1399	1240
2010	8558	5483	24	24	260	256	7622	7002	1638	1421

Sursa: BNS.

## Anexa 3

## Indicii anuali de creștere a prețurilor, %

Anii	Agricultura, economia vânătorii și silvicultura	Pescuitul, piscicultura	Industria extractivă	Industria prelucrătoare	Energie electrică și termică, gaze și apă	Agricultura, economia vânătorii și silvicultura
1997	96,4	83,2	158,7	114,9	87,7	56,1
1998	108,4	48,4	104	93,3	162,6	60,7
1999	136	110,3	132,4	134,6	189,1	59,4
2000	129,7	151,9	108,9	122	72,1	60,8
2001	97,7	93,3	124,8	124,9	145,3	54,4
2002	105,7	99,7	110,8	108,4	118,4	54,7
2003	119,9	90,0	117,1	108	102,1	50,9
2004	92,4	94,8	118,1	101,1	134,6	50,6
2005	108	120,4	127,2	105,3	98%,3	50,8
2006	108,2	82,7	126,3	116,5	92,8	49,5
2007	126,4	108,3	112,2	114	137,7	41,1
2008	73,6	105,9	114,7	111,3	129,7	38,7
2009	102,8	111,6	108,7	115,4	112,8	38,8
2010	156,1	102,8	101,4	108,9	115,3	47,3

Sursa: Estimările autorilor.

## Anexa 4

## Ponderea ramurilor economice în sectorul de bunuri și indicii de preț

Anii	Pondere în sectorul de bunuri, %					Indicele anual de creștere a prețurilor în sector tradable, %	Indicele anual de creștere a prețurilor în sector tradable, % (2000 = 100)	Valoarea adăugată brută în sectorul tradable, în prețurile anului 2000
	Agricultura, economia vânătorii și silvicultura	Pescuitul, piscicultura	Industria extractivă	Industria prelucrătoare	Energie electrică și gaze și apă			
1997	56,1	0,1	0,5	39,7	3,6	103,7	53,8	7653068
1998	60,7	0	0,4	32,9	5,9	106,6	57,3	6752750
1999	59,4	0,1	0,5	31,3	8,8	140,2	80,4	6415448
2000	60,8	0,1	0,4	34,1	4,6	124,4	100	6684325
2001	54,4	0,1	0,5	38,4	6,7	111,4	111,4	7031737
2002	54,7	0,1	0,6	38,8	5,8	107,5	119,8	7215192
2003	50,9	0,1	0,7	43	5,3	113,8	136,3	7279358
2004	50,6	0,1	1	41,9	6,4	99	135	8224763
2005	50,8	0,1	1,2	41,5	6,4	106,5	143,7	8425050
2006	49,5	0,1	1,7	42,8	5,8	111,1	159,8	8180298
2007	41,1	0,1	2	48,7	8,1	121	193,3	6700226
2008	38,7	0,1	2,2	49,7	9,3	98,5	190,4	7501993
2009	38,8	0,2	1,8	48,5	10,6	110,1	209,6	6281765
2010	47,3	0,1	1,4	42,1	9	131,6	275,9	6560927

Sursa: Estimările autorilor.

## Anexa 5

## Evoluția PIB și a exportului de bunuri

Anii	PIB, mil. USD	Export de bunuri, mil. USD	PIB, mil. MDL	Ponderea exportului de bunuri în PIB, %	Export de bunuri, mil. MDL	Indicele anual de modificare a prețurilor la exportul de bunuri și servicii, %	Indicele anual de modificare a prețurilor la exportul de bunuri și servicii, % (2000 = 100)	Export de bunuri, mil. MDL (în prețurile anului 2000)
1997	1928745	874057	8916975	45,3	4040938	110,7	49,6	814201
1998	1697895	631817	9122113	37,2	3394502	120,9	58,4	5813826
1999	1170783	463432	12321554	39,6	4877255	108,2	88,9	5487956
2000	1288429	471466	16019558	36,6	5861920	117,6	100	5861920
2001	1480674	565495	19051531	38,2	7276110	152,2	102,4	7105700
2002	1661818	643792	22555858	38,7	8738183	112,5	106,8	8181137
2003	1980902	789934	27618918	39,9	11013728	102,4	111,5	9879637
2004	2598231	985174	32031777	37,9	12145516	104,3	111,8	10859326
2005	2988172	1090919	37651869	36,5	13745900	104,4	114,6	11996063
2006	3408065	1050362	44754367	30,8	13793245	100,3	119,2	11574405
2007	4402496	1340050	53429571	30,4	16263119	102,5	129,7	12542565
2008	6056263	1591113	62921545	26,3	16530870	104	132,2	12500220
2009	5437562	1282981	60429803	23,6	14258278	108,8	130,5	10924848
2010	5810081	1541487	71849200	26,5	19062486	102	147,7	12902811

Sursa: BNS, estimările autorilor.

## Anexa 6

## Rezultatele estimării econometrice

Dependent Variable: X1  
 Method: Least Squares  
 Date: 02/13/12 Time: 02:39  
 Sample: 1997 2010  
 Included observations: 14  
 X=C(2)\*VAB+C(3)\*D3

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(2)	0.958538	0.069624	13.76735	0.0000
C(3)	4559772.	666776.9	6.838527	0.0000
R-squared	0.821539	Mean dependent var		9555173.
Adjusted R-squared	0.806668	S.D. dependent var		2725758.
S.E. of regression	1198504.	Akaike info criterion		30.96261
Sum squared resid	1.72E+13	Schwarz criterion		31.05390
Log likelihood	-214.7383	Hannan-Quinn criter.		30.95416
Durbin-Watson stat	1.318060			

Sursa: Estimările autorilor.

## ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ РОССИИ: ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

**Г. А. УНТУРА, доктор экономических наук, профессор,  
Новосибирский государственный национальный  
исследовательский университет,  
Институт экономики и организации  
промышленного производства СО РАН**

*Иностранный капитал способствует глобализации экономики знаний многих стран мира и России. Показана структура и динамика иностранного капитала, пришедшего в Россию в последние годы для развития науки и развития высокотехнологичных отраслей, которые используют материализованные знания на современном этапе. Выявлено, что иностранные инвесторы пока недостаточно много инвестиций направляют в высоко рисковую сферу инноваций России. Структура инвестиций рассмотрена как для «входа» в экономику знаний, представленного сектором – высшее образование, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, разработка программного обеспечения, в котором вырабатываются и распространяются новые знания, так и для «выхода», который охватывает сектор высоко- и средне технологичных отраслей, применяющих инноваций в реальном секторе экономики и обществе, обеспечивающих экономический рост.*

**Ключевые слова:** глобализация, экономика знаний, иностранные инвестиции.

**Введение.** Глобализация экономики становится неотъемлемым признаком развития социально-экономических процессов в разных странах мира в силу разделения международного труда в материальном производстве и сфере нематериальных услуг. Экономический рост любой страны все более зависит от эффективности вовлечения знаний, человеческого и финансового капитала в инновационные процессы, и результатов их «перетока» между развитыми и развивающимися странами.

**Основное содержание.** Существует много форм глобализации в инновационной сфере. Наиболее заметны результаты деятельности ТНК, крупных фирм и финансовых институтов, которые обеспечивают приход прямых инвестиций через создание совместных производств, инвестирование высокотехнологичных проектов. Происходит технологический трансфер, основанный на применении знаний, полученных в странах-производителях новой техники и технологий в страны-потребители путем заключения лицензионных соглашений, а также посредством импорта продукции и услуг. Приход иностранных компаний в Россию способствует подготовке высокообразованных кадров, проведению НИОКР, развитию кооперационных сетей, в том числе и на базе современных информационно-коммуникационных технологий. Среди них – Intel, Novartis, Air Liquide, Intel, Schlumberger и др. Так, Intel открыл центры по разработке программного обеспечения в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Нижнем Новгороде и использует эти центры как часть глобальной сети НИОКР этой компании.

В России развивается инновационная инфраструктура на базе наукоградов, технопарков, технико-внедренческих зон и Инограда Сколково. Создание благоприятного инвестиционного климата в этих специальных образованиях привлекает иностранных резидентов, среди которых – высокотехнологичные компании с известными мировыми брендами. Взаимодействие с такими иностранными инвесторами отчасти способствует становлению российской экономики знаний.

Прямые инвестиции непосредственно в сферу образования, науки, разработки программного обеспечения создают условия для создания знаний и их последующего тиражирования в виде новых образовательных навыков и инновационной культуры производства, а также для созданий новых видов техники и технологий на базе результатов фундаментальных и прикладных исследований [1; 7].

Далее рассмотрим масштаб и состав иностранных вложений в рамках подхода, характеризующего экономику знаний как систему производства, потребления и перераспределения знаний, позволяющую странам переходить к радикальным преобразованиям в науке, образовании и бизнесе для выхода на мировые высокотехнологичные рынки.

Существуют различные статистические классификации, характеризующие состав участников, продукции, затрат отдельных компонентов экономики знания [2]. По методологии Всемирного банка система экономики знания состоит из 4-х групп социально-экономических факторов: институционального режима, образованности населения, состояния информационно-коммуникационной инфраструктуры, развитости национальной инновационной системы, в том числе и ее высокотехнологичного сектора [3].

Методология классификации отраслей экономики по уровню их технологичности была принята и используется Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Евростатом [2, с. 139].

В России академик РАН В. Л. Макаров предложил трактовку экономики знания, которая учитывает как подход Всемирного банка (ВБ) по оценке знаниеемкой экономики, так и европейский опыт характеристики составляющих экономики знания и классификацию входящих в нее отраслей в терминах «входа – выхода» [4, с. 14], в том числе и по системе ОКВЭД. В блоке «Вход» учитываются затраты на генерацию и тиражирование новых знаний в организациях высшего образования, науки, информационно-коммуникационной инфраструктуры.

В блоке «Выход» рассмотрены инвестиции в высоко и средне технологичные отрасли, которые потребляют новые знания и сфера высокотехнологичных услуг: телекоммуникации, финансовая сфера и страхование, услуги по аренде машин и оборудования, компьютерные услуги, маркетинговые исследования, консалтинг. В состав экономики знаний по расширенной трактовке ВБ включается помимо образования и здравоохранение в качестве массовых высокотехнологичные и наукоемких услуг. Динамика и распределение иностранных инвестиций по основным компонентам блоков «вход» и «выход» приведены в таблице 1-3, а доля каждого блока в общем объеме иностранных инвестиций в РФ представлена в таблице 4. Тренды иностранных инвестиций для генерации и потребления знаний в качестве инноваций имеют свою специфику.

Для отраслей блока «Вход», генерирующего знания, в 2011г. основная доля инвестиций приходилась на сферу НИОКР – 93% в общем объеме инвестиций генерации знаний. С 2009г. начали поступать иностранные инвестиции на развитие высшего образования, хотя они составляют всего 0,3-0,4%. Доля иностранных инвестиций в разработку программного обеспечения в 2009г. составляла почти 70% всех иностранных инвестиций вышеназванного блока, а в 2011г. – лишь около 6% (таблица 1).

За 2005-2011гг. объем иностранных инвестиций в производство знаний увеличился почти в десять раз в стоимостном выражении, его доля в общем объеме иностранных инвестиций в РФ выросла примерно в 2,5 раза и составила на конец указанного периода лишь 0,13%

Основную долю в общем объеме всех иностранных инвестиций занимают отрасли «Выхода», обеспечивающие спрос на базовые знания и потребление высокотехнологичных инноваций. Однако на долю высокотехнологичных отраслей новейших укладов приходится менее процента всех инвестиций блока «Выход» (таблица 2-3). В сферу высокотехнологичных услуг вовлекается до 91,9% всего объема инвестиций блока потребления инноваций в 2011г. (таблица 2-3).

Так, объем зарубежных инвестиций в сектор высокотехнологичных отраслей и сферу высоко технологичных услуг увеличился примерно в 12 раз к 2011г, а его доля в общем объеме иностранных инвестиций в РФ выросла в 3,3 раза, составив 54,5% (таблица 4). Причем в образование и здравоохранение идут доли процента, а большинство средств направляются преимущественно в финансовую сферу и сферу коммуникаций (управление финансовыми рынками, финансовое посредничество, капиталовложения в ценные бумаги и собственность, и т. п.), т. е. они не являются реальными инвестициями в развитие высокотехнологичного производства и базовых услуг экономики знания. С учетом вышеназванных соображений, отметим, что доля иностранных инвестиций на развитие базовых отраслей экономики знаний России (науки, образования и новейших высокотехнологичных производств) в общем объеме поступающих из-за рубежа инвестиций не увеличилась (рисунок 1), а даже снизилась до 5% в общем объеме иностранных инвестиций, в то время как даже в кризисные годы 2008-2009 она составляла примерно 7%.

В 2011г. в Россию привлечено 52 млрд. долл. прямых иностранных инвестиций (ПИИ), однако чистый отток капитала из страны превысил 84 млрд. долл. «При этом почти половина ПИИ пришлась на транспорт, связь и добывающие отрасли (47%), в то время как наука и образования смогли привлечь лишь 1,8%, что в 4 раза меньше, чем сделки с недвижимостью – 7,8%» [6, с. 36].

По мнению главного редактора «Финансовой газеты» Вардуля Н., эти иностранные инвестиции скорее имеют «российские корни» и возвращаются из офшоров в сферы хозяйства РФ, которые могут дать быструю отдачу.

Таблица 1. Динамика иностранных инвестиций в экономику знаний РФ («вход»)

Отрасли (коды ОКВЭД)	2005		2009		2010		2011 (январь-декабрь)	
	тыс. долл.	%	тыс. долл.	%	тыс. долл.	%	тыс. долл.	%
Разработка программного обеспечения (72.20–72.60)	9 583	36,5	119070	69,6	9 612	18,9	13 960	5,8
НИОКР (73.10–73.20)	16 681	63,5	51714	30,3	41 120	80,8	223 737	93,8
Высшее образование (80.30.1–80.30.4)	20	0,0	196,	0,1	167	0,3	936	0,4
Итого	26 284	100,0	170990	100	50 899	100,0	238 633	100,0

Источник: Составлено по [5].

Таблица 2. Иностранные инвестиции в экономику знаний РФ («выход»)

	2005	2008	2009	2010	2011
<b>Российская Федерация, всего («Вход» и «Выход»)</b>	<b>53651046,6</b>	<b>103768916,8</b>	<b>81927265,47</b>	<b>114746003,3</b>	<b>190643353</b>
1. Высокотехнологичные отрасли 1-го уровня	163704,7	988592,72	838587,53	759238,38	826672,37
2. Высокие технологии среднего уровня	2951038	6198941,14	5355869,7	6062029,43	8356394,51
3. Сфера высокотехнологичных услуг	5642931	13632698,28	10002140,61	44133099,97	94507667,6
4. Прочие отрасли	15483,6	19776,48	26092,19	13565,58	43516,93
4.1. Образование	127,4	0,79	458,3	872,56	1612,87
4.2. Здравоохранение и предоставление социальных услуг	15356,2	19775,69	25633,89	12693,02	41904,06
<b>Итого «Выход»</b>	<b>8773157,3</b>	<b>20840008,62</b>	<b>16222690,03</b>	<b>50967933,36</b>	<b>103734251</b>

Источник: Составлено по [5].

Таблица 3. Структура иностранных инвестиций в экономику знаний РФ («выход») %

Отрасли	2005	2008	2010	2011 (январь-декабрь)
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0
Высокотехнологичные отрасли	2,1	3,0	1,5	0,8
Высоко-среднетехнологичные отрасли	33,2	28,8	11,8	8,1
Сфера высокотехнологичных услуг	64,5	68,1	86,7	91,1
Образование, здравоохранение	0,2	0,1	0,0	0,0

Источник: Рассчитано по: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2108615>.

**Таблица 4. Доля иностранных инвестиций в экономику знаний РФ в общем объеме иностранных инвестиций в РФ, %**

Отрасли	2005	2008	2010	2011
«Вход»	0,05	0,09	0,04	0,13
«Выход»	16,43	20,95	44,66	54,41
Итого	16,48	21,04	44,70	54,54

Источник: Рассчитано по: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2108615>.

Это подтверждает заинтересованность иностранных инвесторов, впрочем, как и российских, кредитовать, прежде всего, выгодные перерабатывающие (пищевая промышленность) или добывающие отрасли, продукция которых на мировом рынке пользуется устойчивым спросом. Будущее научных исследований, образования и здравоохранения, высокотехнологичных отраслей промышленности и разработки программного обеспечения, составляющие базис экономики знаний России по-прежнему будут зависеть от масштабов привлечения в названные сферы внутренних длинных денег [3; 6; 7].



**Рис. 1. Влияние финансовой сферы и коммуникаций в составе высокотехнологичных услуг на объем привлечения иностранных инвестиций в экономику РФ**

**Библиография**

1. Методологические положения по статистике. Федеральная служба государственной статистики. 1996, выпуск 1. [Accesat 12.06.2012]. Disponibil : [http://www.gks.ru/bgd/free/B99\\_10/IssWWW.exe/Stg/d000/i000520r.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B99_10/IssWWW.exe/Stg/d000/i000520r.htm).
2. Science, Technology and Industry Scoreboard 2001. Towards a Knowledge-Based Economy. Organisation for Economic Co-Operation and Development. Paris: OECD, 2001. [Accesat 20.03.2012]. Disponibil : <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/fulltext/9201041e.pdf>.
3. Инновационный вектор экономики знания. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2011. 279 с. ISBN 978-5-7692-1197-3.
4. МАКАРОВ, В. Л. Контуры экономики знаний. В: Экономист. 2003, № 3, сс. 3-15.
5. Поступило прочих инвестиций в Россию из-за рубежа (тыс. долларов) с учетом пересчета рублевого эквивалента. Росстат. Центральная база статистических данных. [Accesat 17.05.2012]. Disponibil : <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2108623>.
6. ЖЕРНОВ, Е. Е., ЧАУСОВА, А. И. Иностранные инвестиции в экономику знаний: общероссийский и региональный аспекты. В: Регион: экономика и социология. 2012, № 2, сс. 36-42.
7. ВАРДУЛЬ, Николай. Загадка Набиулиной. В: Профиль. 2012, № 11, 26 марта, сс. 36-37.

**PĂMÂNTUL AGRICOL – OBIECTUL PRINCIPAL  
AL RECENSĂMÂNTULUI GENERAL AGRICOL DIN PRIMĂVARA ANULUI 2011**

**TUDOR BAJURA, doctor habilitat,  
profesor cercetător, IEFS  
SVETLANA GANDACOVA,  
cercetător științific, IEFS**

*With the mass privatization of agricultural land in Republic of Moldova, has appeared phenomenon of increased agricultural land areas, unsuitable for production. General Agricultural Census of 2011 has found that agricultural land area, remaining without plants has reached proportions of up to 13.4 percent and more. Although Cadastre Agency has other information, that growth of unsuitable areas requires more severe measures to combat this undesirable phenomenon.*

*Odată cu privatizarea în masă a pământurilor agricole, în Republica Moldova a apărut și fenomenul creșterii suprafețelor pământurilor agricole neutilizate în procesul de producție. Recensământul General Agricol din a.2011 a stabilit, că suprafața pământurilor agricole, rămase neprelucrate la data evaluării, ating proporții de până la 13,4 la sută și mai mult. Cu toate că Agenția Relații Funciare și Cadastru dispune de altă informație, faptul creșterii suprafețelor pârlogite ne îngrijorează mult și cere luarea măsurilor adecvate de combatere a acestui fenomen nedorit.*

**Cuvinte cheie:** privatizare, terenuri agricole, parcelarizare excesivă, loturile de pământ agricol, productivitatea muncii, piața funciară, vânzare-cumpărare, consolidare, pământuri-pârloagă, veniturile agricultorilor, relații funciare, cadastru, recensământ agricol, spațiul rural.

**Introducere.** Cu toate că revitalizarea pieței funciare în Republica Moldova, în calitate de un fragment important al mecanismului general de gospodărire de piață, s-a produs abia spre sfârșitul secolului trecut, în prezent piața funciară autohtonă manifestă tendințele clar evidențiate de dezvoltare dinamică și stabilă.

**Conținutul de bază.** Conform analizei efectuate, dinamismul și tendința de creștere stabilă a pieței funciare sunt bazate pe mai mulți factori specifici, influența cărora asupra circuitului de piață a pământului agricol nu este univocă, iar în mai multe cazuri – contradictorie.

Factorii principali de dezvoltare dinamică a pieței funciare constituie: (i) privatizarea în masă a pământului agricol în perioada anilor 1998-2000; (ii) supraparcelarea pământurilor agricole, care a avut loc pe parcursul procesului de privatizare; (iii) îmbătrânirea în ritmuri accelerate a proprietarilor pământurilor agricole, provocată de către situația demografică deplorabilă, ce s-a creat în spațiul rural în ultimii 10-15 ani; (iv) veniturile joase ale agricultorilor și lipsa surselor proprii de investiții atât de necesare pentru asigurarea procesului de producție cu tehnologii și tehnici moderne. Totodată, este de menționat faptul, că anume acești factori au provocat apariția în spațiul rural și a fenomenului de excludere masivă a pământurilor agricole din procesul de producție prin transformarea acestora în pământuri-pârloagă. Conform datelor ultimului Recensământ Agricol General (RGA), care a avut loc în Republica Moldova la începutul a.2011, ca parte componentă a „Recensământului Mondial Agricol – runda 2010”, suprafața totală a terenurilor agricole neutilizate a constituit 300 mii ha sau 13,4% din totalul terenurilor, aflate în proprietatea exploatațiilor agricole de toate formele organizatorico-juridice.

Și mai puțin explicabil este faptul, că aceste suprafețe enorme de pământ agricol neutilizat au apărut ca rezultat al creșterii spectaculoase în perioada de postprivatizare a numărului de exploatații agricole. Tot prin RGA a fost stabilit, că numărul exploatațiilor agricole în Republica Moldova, în primăvara a.2011, a depășit cifra de 903 mii de unități, suprafața medie fiind abia la nivelul de 2,48 ha de pământ în calcul la o exploatație agricolă [1]. Datorită metodicii adecvate de investigații, în rezultatul efectuării RGA a fost precizată încă o cifră importantă privind evaluarea stării de lucruri a agriculturii Republicii Moldova la sfârșitul primului deceniu, după finalizarea procesului de privatizare în masă a pământului agricol. Se are în vedere numărul total de parcele, în care este divizată suprafața terenurilor agricole.

Cu toate că în perioada de după privatizare au fost întreprinse diferite măsuri de consolidare a suprafețelor agricole, Recensământul Agricol General din a.2011 a constatat faptul, că în Republica Moldova pământul este divizat în 2,7 milioane de parcele (fără raioanele de pe malul stâng al Nistrului).

Este bine că nu toate aceste parcele sunt cu adevărat divizate în plan natural, altfel mărimea medie a fiecărui lot aparte de pământ agricol ar constitui 0,83 ha, ceea ce nici nu poate fi închipuit, mai ales din punctul de vedere a implementării tehnologiilor moderne de cultivare a plantelor și/sau de întreținere a animalelor etc.

Repetăm, este bine, că o mare parte din parcele nu sunt divizate una de alta în natură, ci sunt lucrate în regim dearendă, conform tehnologiilor avansate și cu obținerea rezultatelor adecvate. Totodată, o mare parte din pământuri agricole sunt supraparcelate, iar numărul total al proprietarilor de pământ agricol (persoanele fizice și juridice, inclusiv proprietari municipale și cele de stat) nu scade, ci rămâne,

practic, la același nivel. De exemplu, la începutul a.2009, conform datelor Agenției Relații Funciare și Cadastru, numărul deținătorilor funciari în Republica Moldova a constituit 2 368 178 de persoane fizice și juridice, din care 2 301 198 pers. sau 97,2 la sută au constituit deținători de terenuri proprietate privată. În plan teritorial, proprietatea privată, la data sus-menționată, a constituit 1 877 106,6 ha și terenurile proprietate publică a statului, inclusiv a unităților administrativ-teritoriale, respectiv – 1 507 519,0 ha. Deci, ponderea sectorului privat în suprafața totală a țării a constituit la 01.01.2009 55,5 la sută. În calcul la un deținător funciar, sectorului privat a obținut 0,82 ha, iar sectorul public – 22,5 ha [2].

Este evident, că supraparcelarea terenurilor are loc anume în sectorul privat, care deține și majoritatea covârșitoare a acestor parcele mici, fie în cadrul intravilan al localităților, fie în plan extravilan. Ineficiența măsurilor de consolidare este constatată, în primul rând, în sectorul privat al proprietății funciare.

De exemplu, numai în ultimii doi ani (anul 2009 și 2010) numărul deținătorilor funciari s-a majorat cu 29 544 de persoane sau cu 1,3 la sută. De menționat, că concomitent, s-a extins și suprafața terenurilor în sectorul privat, însă cu un procent mult mai mic față de creșterea numărului deținătorilor (numai 0,25%). Ca consecință, suprafața medie în calcul la un deținător funciar din sectorul privat s-a micșorat de la 0,82 ha la începutul a.2009 până la 0,81 ha la începutul anului 2011 [3].

După cum arată analiza efectuată, cauza principală de creștere în ritmuri accelerate a numărului deținătorilor funciari în sectorul privat o constituie: cadrul legislativ imperfect, mai ales la capitolul moștenirii suprafețelor de teren agricol, care nu blochează procesul de fărâmițare continuă a acestor suprafețe prin proceduri de testament, ci provoacă reparcelarea lor și mai adâncă; ritmurile slabe de consolidare a suprafețelor agricole prin implicarea pe scară largă a celor mai importante instrumente de pe piață funciară, precum sunt: vânzare-cumpărare; schimb; introducerea pământurilor agricole (ca valoarea naturală) în fondul social (statutar) al întreprinderilor agricole; arenda de lungă durată (30-33 de ani sau perioada de schimb a unei generații de agricultori, capabilă de a egala relații de arendă cu cele de proprietate privată asupra pământului agricol).

În continuare, vom analiza rezultatele Recensământului General Agricol (a.2011) din punctul de vedere a influenței nivelului de parcelarizare asupra ponderii pământurilor agricole neutilizate (Tabelul 1).

**Tabelul 1. Raportul dintre dimensiunile exploatațiilor agricole și ponderea pământurilor agricole neutilizate**

Regiuni de dezvoltare	Suprafața medie în calcul la o exploatație agricolă, ha	Ponderea pământurilor agricole neutilizate, %
Nord	2,56	5,2
Centru	1,98	18,7
Sud,	3,47	16,3
inclusiv UTA „Gagauzia”	3,70	19,1
<b>Total</b>	<b>2,48</b>	<b>13,4</b>

Sursa: Calculat de autori în baza datelor Biroului Național de Statistică și Agenției Relații Funciare și Cadastru.

Este de constatat, că cele mai mari suprafețe de pământ agricol neutilizat sunt înregistrate în regiunea Centru și Sud, inclusiv în UTA „Gagauzia”, unde suprafața medie a unei exploatații agricole este cea mai mare, în comparație cu alte regiuni ale țării (fără teritoriul din partea stângă a Nistrului și al municipiul Bender). În regiunea Nord, suprafețele neutilizate de pământ agricol, conform datelor RGA, sunt cele mai mici, constituind doar 5,2% sau 41 mii ha.

Totodată, este necesar de menționat faptul, că evaluările RGA, în mod categoric, nu coincid cu datele Agenției Relații Funciare și Cadastru. Conform datelor acestei Agenții, reflectate și aprobate prin Hotărârea Guvernului nr. 617 din 17 august 2011 [3, p. 142], la 1 ianuarie 2011, suprafața pârloagelor în a constituit ansamblu pe țară doar 34,2 mii ha, adică de 8,8 ori mai puțin decât arată rezultatele recensământului agricol general. Oricum, este clar, că în situație de criză financiară, de lipsă a brațelor de muncă, a investițiilor, lipsă a piețelor de desfacere etc., o oarecare creștere a suprafețelor de pârloagă este inevitabilă. Este logică și altă concluzie, și anume – cu cât mai mare va fi ponderea pământurilor agricole neprelucrate, cu atât, relativ, mai mic va fi prețul de piață al pământului agricol.

Piața funciară, însă, ne demonstrează alte tendințe. Prețul de piață al pământului agricol în Republica Moldova este în permanentă creștere, apogeul fiind atins în anul 2010 – 16,5 mii lei/ha, urmat de o scădere până la 13,4 mii lei/ha în a.2011 (date prealabile). Fiind comparate cu prețurile de piață de la începutul perioadei de revitalizare a pieței funciare (3,7 mii lei/ha în anul 2000) [4], putem concluziona ritmuri pozitive și destul de dinamice de creștere a prețului de piață al pământurilor agricole, prin contribuția cărora poate fi confirmată și utilizarea tot mai eficientă a pământului agricol, fie și în condițiile crizei financiare.

### Concluzii

Pentru ca fenomenul pământurilor-pârloagă să nu prindă rădăcini adânci în cadrul agriculturii preponderent private, este necesar de elaborat un șir de măsuri adecvate privind reînnoirea în circuitul agrar a pământurilor neutilizate conform destinației. Se are în vedere, în primul rând, respectarea procedurii de impozitare a suprafețelor agricole în plan local, adică ridicarea nivelului de responsabilitate a proprietarilor de teren agricol față de organele de stat în ce privește plata impozitului funciar. Este necesar de a diferenția taxele impozitare, accentul fiind pus pe majorarea taxei de impozit pentru terenurile care, ani la rând, rămân neprelucrate și nici date în arendă. În caz de ignorare a plăților de impozit, pământurile respective trebuie să fie vândute prin licitație, cu restituirea ulterioară a sumelor, rămase după achitarea taxelor și penalităților, proprietarilor loturilor respective.

### Referințe bibliografice

1. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. [Accesat 30.05.2012]. Disponibil : <http://www.statistica.md/print.php?l=ro&idc=352&id=3299>.
2. Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Cadastrului Funciar, conform situației de la 1 ianuarie 2009: nr. 264 din 03.04.2009. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2009, nr. 69-71, art. 316.
3. Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Cadastrului Funciar, conform situației de la 1 ianuarie 2011: nr. 617 din 17.08.2011. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2011, nr. 139-145, art. 687.
4. CATAN, Petru, POPESCU, Silvia. Eficientizarea funcționării pieței funciare în Republica Moldova: monografie. Chișinău: Comp. ed. al IEFS, 2011. 240 p. ISBN 978-9975-4176-3-1.

## НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

**АЛЕКСАНДР СТРАТАН, доктор хабилитат, ИЭФС**  
**ЕЛЕНА БАРАНОВ, докторант, ИЭФС**

*Nowadays, nobody doubts that a good and well thought strategic management in the context of today's economy is the most important and fundamental condition for the success of any company. In general terms, strategic management represents a plan for a company's management aimed at strengthening its position, customer satisfaction and achieving goals. A well thought strategic vision prepares the company for the future, sets the early directions for development and defines the company's intention to take a specific business position.*

**Ключевые слова:** стратегия, стратегическое управление, концепция «7 П», концепция «3 П».

### **Введение**

В настоящее время ни у кого уже не вызывает сомнения, что грамотное и продуманное стратегическое управление в условиях современной экономики является важнейшим и основополагающим условием успеха любого предприятия. В общем смысле *стратегия управления* – это план управления фирмой, направленный на укрепление ее позиций, удовлетворение потребителей и достижение поставленных целей.

Стратегия управления современным предприятием охватывает огромное количество функций и подразделений: снабжение, производство, финансы, маркетинг, кадры, научные исследования и разработки. Принятие стратегического выбора означает связывание бизнес-решений и конкурентоспособных действий, собранных по всей компании, в единый узел. Это единство действий и подходов отражает текущую стратегию предприятия.

### **Методика и материалы исследования**

Объектом исследования является изучение принципов стратегического управления предприятием с целью определения основных направлений стратегии развития системы предприятий Республики Молдова.

Для исследования данных процессов были изучены научные работы зарубежных специалистов в данной области: Никитин А., Пономаренко В., Виханский О., Ансофф И. и многие другие. В работе использованы такие современные методы экономического исследования, как анализ и синтез.

### **Результаты и обсуждения**

Хорошо продуманное стратегическое видение готовит предприятие к будущему, устанавливает досрочные направления развития и определяет намерение предприятия занять конкретные деловые позиции.

Прежде всего, необходимо определиться, какие следует сделать шаги для разработки стратегии: четко сформулировать видение (представление) собственниками образа предприятия в перспективе и, главное, направление его развития (главную стратегическую цель, миссию); установить цели и контрольные параметры бизнеса; определить тип предприятия и способы управления бизнесом и собственностью; проанализировать сильные и слабые стороны фирмы, выявить ключевые факторы успеха и возможные угрозы (причинно-следственный анализ, метод SWOT); выработать требования и критерии оценки основных видов деятельности; установить цели и общие требования к использованию объектов, находящихся в собственности, и активов предприятия [2].

Идею стратегического управления можно представить как *концепцию «7 П»* (рисунок 1):

- профессиональное командное творчество на основе принципа «Три П» (рисунок 2);
- процесс управления как философская категория;
- процедуры;
- процессы;
- планирование как интегрированная система;
- планирование как эволюционный процесс;
- подход, ориентированный на рынок.

**Стратегическое управление** – это эволюционный этап системы корпоративного планирования и такое управление организацией, которое:

- опирается на человеческий потенциал высокомотивированных сотрудников как основу организации;

- стремится к всестороннему развитию отношений с потребителями с целью удовлетворения его потребностей за счет производства продукции и предоставления услуг, близких к идеалу;

- осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности позволяет организации выживать и достигать своей цели в долгосрочной перспективе.

Также идею стратегического управления можно представить как концепцию «7 П» (рисунок 1).

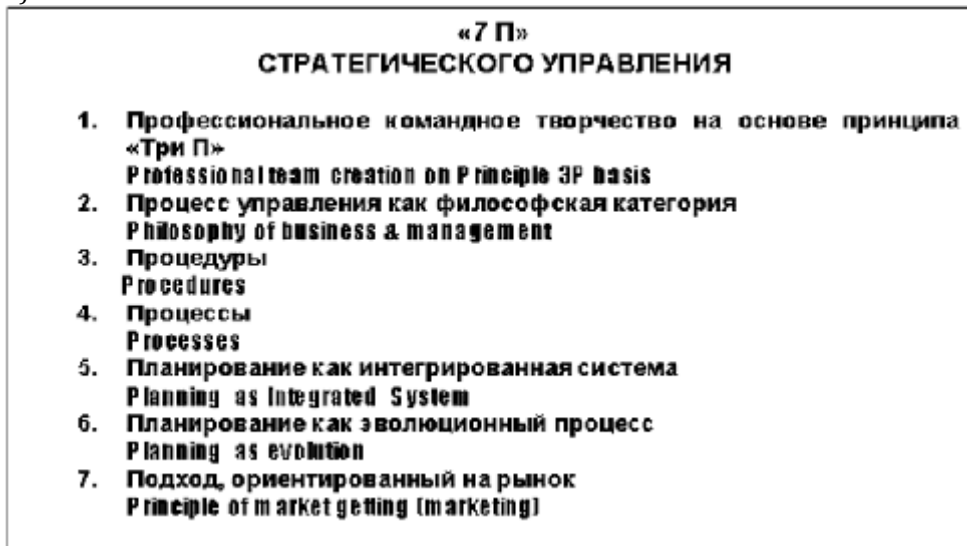


Рис. 1. Концепция стратегического управления «7 П»

Источник: [5].

Но команда состоит не только из руководителей. Каждый сотрудник предприятия в этом процессе должен являться источником творчества, что, в конечном итоге, обеспечит предприятию рост его благосостояния. Поэтому достижение творческого максимума (синергии) в организации не возможно без высокой мотивации сотрудников и реализации на всех уровнях функционирования предприятия принципа ценности человеческих качеств сотрудников – «Три П» (рисунок 2).

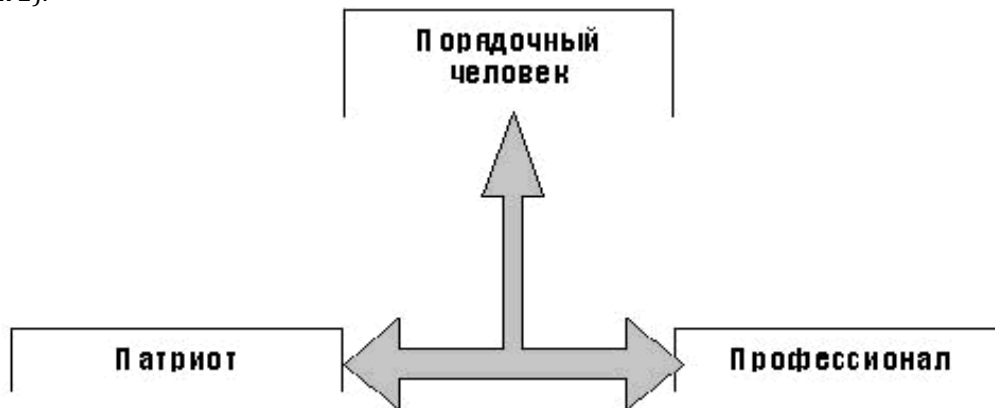


Рис. 2. Принцип «Три - П»

Источник: [5].

Проблемы стратегического управления, чаще всего, возникают в результате действия многочисленных внешних факторов. Поэтому, чтобы не ошибиться в выборе стратегии, важно определить, какие экономические, политические, научно-технические, социальные и другие факторы оказывают влияние на будущее предприятия.

Стержнем стратегического управления выступает система стратегий, включающая ряд взаимосвязанных конкретных предпринимательских, организационных и трудовых стратегий. *Стратегия* – это заранее спланированная реакция организации на изменение внешней среды, линия ее поведения, выбранная для достижения желаемого результата.

Сущность стратегического управления заключается в ответе на 3 важных вопроса [1]:

1. В каком положении предприятие находится в настоящее время?
2. В каком положении оно хотело бы находиться через 3, 5, 10 месяцев?
3. Каким способом достичь желаемого результата?

Для решения первого вопроса необходима информационная основа с соответствующими данными для анализа прошлых, настоящих и будущих ситуаций. Второй вопрос отражает такую важную особенность для стратегического управления, как его ориентация на будущее. Необходимо определить, к чему стремиться, какие ставить цели. Третий вопрос связан с реализацией выбранной стратегии, в ходе которой может происходить корректировка двух предыдущих этапов. Важнейшими составляющими данного этапа являются имеющиеся или доступные ресурсы, система управления, организационная структура и персонал, который будет реализовывать данную стратегию.

Таким образом, *сущность стратегического управления* состоит в формировании и реализации стратегии развития организации на основе непрерывного контроля и оценки происходящих изменений в ее деятельности с целью поддержания способности к выживанию и эффективному функционированию в условиях нестабильной внешней среды.

Стратегическое управление базируется на ряде *принципов*, которые необходимо учитывать в процессе его осуществления. Перечисли основные из них:

✓ *научность в сочетании с элементами искусства*. Менеджер в своей деятельности использует данные и выводы множества наук, но в то же время должен постоянно импровизировать, искать индивидуальные подходы к ситуации;

✓ *целенаправленность стратегического управления*. Стратегический анализ и формирование стратегии должны подчиняться принципу целенаправленности, т. е. быть всегда ориентированы на выполнение глобальной цели организации;

✓ *гибкость стратегического управления*. Подразумевает возможность внесения корректив в ранее принятые решения или их пересмотра в любой момент времени в соответствии с изменяющимися обстоятельствами;

✓ *создание необходимых условий для реализации стратегии*. Стратегический план не обеспечивает его обязательного успешного выполнения. Процесс стратегического управления должен включать создание организационных условий для осуществления стратегических планов и программ, т. е. формирование сильной организационной структуры, разработку системы мотивации, совершенствование структуры управления.

✓ *принцип учета и согласования внешних и внутренних факторов развития предприятия*. Развитие предприятия определяется как внешними, так и внутренними факторами. Стратегические решения, принятые на основании учета влияния только внешних или только внутренних факторов, будут неизбежно страдать недостаточной системностью, что, в свою очередь, приведет к ошибочным решениям. А ведь стратегические решения должны быть выверенными и эффективными в силу их особой важности, в силу того, что за ними стоят направления развития и последующие результаты деятельности не только отдельно взятого человека, но и организации в целом, от чего зависят судьбы многих работников. Об отсутствии в организации стратегического управления можно судить и по тому, что, планируя свою деятельность на долгосрочную перспективу, организация предполагает неизменными условия ее функционирования в течение всего периода планирования.

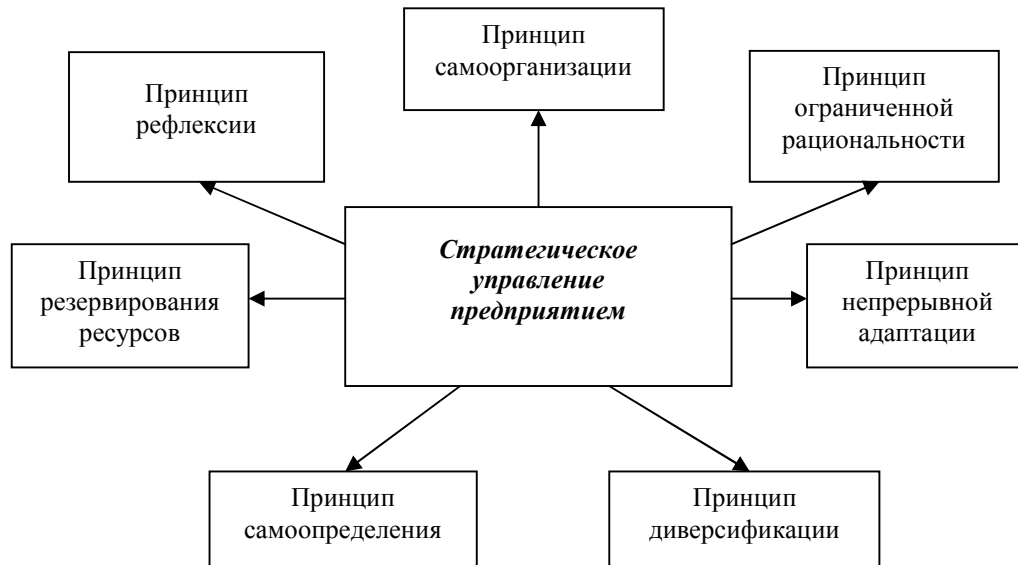
✓ *принцип соответствия стратегии и тактики управления предприятием*. Обсуждение соотношения стратегии и тактики предприятия, их роли в обеспечении его успешной деятельности приводит к однозначному выводу: необходимы и выверенная стратегия, и эффективная тактика. При этом успешность возможна лишь при условии, что тактика предприятия соответствует его стратегии, а формирование стратегии учитывает реальные возможности решения тактических задач.

✓ *принцип соответствия стратегии предприятия имеющимся ресурсам*. Если стратегия предприятия не обеспечена ресурсами, а под ресурсами мы понимаем не только сырье, материалы, комплектующие, энергию, но и персонал, информацию, деловых партнеров, имидж и т. д., то реализация стратегии, какой бы замечательной она ни была, оказывается частично или полностью невозможной. На стадии выработки стратегии не всегда возможно точно оценить ресурсы, которыми может располагать предприятие в будущем. Однако прогнозные оценки обязательно должны иметь место. Только будучи уверенным в том, что необходимые для достижения поставленных стратегических целей ресурсы окажутся в распоряжении предприятия, можно приступить к работе по их реализации.

✓ *принцип приоритетности человеческого фактора*. Разрабатывая стратегию развития, необходимо понимать, что ни стратегия, ни тактика предприятия не могут быть реализованы,

если они не будут восприняты в качестве руководства к действию ее персоналом, и в первую очередь — ее менеджерами, которым делегировано право принятия управленческих решений на вверенном им участке [3].

На рисунке 3 представлена схема принципов стратегического управления предприятием, которая иллюстрирует тот факт, что их совокупность – это не простая сумма, а система со своими синергетичными свойствами, которые являются необходимым условием построения эффективной системы стратегического управления предприятием.



**Рис. 3. Принципы стратегического управления предприятием**

Источник: Разработано авторами на основе данных источника [3].

Эта система принципов является составной частью содержательной интерпретации теоретических основ стратегического управления предприятием. Она представляет собой основное теоретическое знание, которое разрешает синтезировать методы, модели и инструменты стратегического управления предприятием.

Достижение стратегической цели предприятия в целом обеспечивается целевой ориентацией отдельных комплексов, представленной в таблице [1].

**Таблица 1. Целевая ориентация отдельных комплексов**

Комплекс	Цель
Производственный (основной)	Увеличение объемов производства востребованного на рынке ассортимента продукции; достижение лидирующих позиций среди отечественных производителей продукции
Коммерческий	Гарантированное высокодоходное продвижение (реализация) продукции собственного производства на базе расширения товаропроводящей сети
Имущественный	Повышение финансовой отдачи от имущественного комплекса и превращение его в устойчиво растущий бизнес, содействующий развитию основного комплекса
Инженерный	Гарантированное обеспечение потребностей производства и торговли в инженерной продукции и услугах высокого качества (дизайн, технологии и др.) с одновременным сокращением соответствующих издержек
Финансовый	Достижение финансовой стабильности предприятия в целом, его филиалов, дочерних обществ и подразделений; обеспечение текущей ликвидности предприятия благодаря эффективному размещению долгосрочных финансовых вложений
Социально-инфраструктурный	Гарантированное обеспечение персонала предприятия всеми необходимыми социально-бытовыми услугами с одновременным сокращением соответствующих издержек

Источник: Разработано авторами на основе данных источника [1].

В данной статье была сделана попытка провести исследование одного из направлений стратегического менеджмента как стратегическое управление. Были использованы работы зарубежных специалистов в области научного управления. Эта статья, являющаяся лишь первой ступенью в комплексном изучении стратегического менеджмента, дает возможность:

- определить приоритеты в дальнейшем изучении стратегического менеджмента;
- постичь всю глубину науки управления;
- помочь в развитии авторов как специалистов в сфере научного управления;
- применить полученные теоретические наработки на практике.

### **Выводы**

В ходе работы, были даны ответы на 3 главных вопроса стратегического управления: в каком положении предприятие находится в настоящее время; в каком положении оно хотело бы находиться через 3, 5, 10 месяцев; каким способом достичь желаемого результата.

Стратегическое управление – это комплексная система постановки и реализации стратегических целей предприятия, основанная на прогнозировании среды и выработке способов адаптации к ее изменениям, а также воздействия на нее.

Так, при малейшем углублении в стратегическое управление, можно сделать вывод, что это достаточно интересная область исследования, которая требует большого времени на ее изучение.

### **Библиография**

1. АНСОФФ, Игорь. Стратегическое управление: монография. Москва: Экономика, 1989. 520 с. ISBN 5-282-00652.
2. ВИХАНСКИЙ, О. С. Стратегическое управление. Москва: Изд-во МГУ, 1999. 360 с. ISBN 5-8297-0021-2.
3. КРУТИК, А. Б., МАРКУШЕВИЧ, О. Г. Планирование и организация предприятий в условиях рынка и конверсий. Часть 1. Санкт-Петербург: Из-во СПбУ экономики и финансов, 1993. 156 с. ISBN 9785731003117.
4. ПЕТРОВ, А. П. Стратегический менеджмент. Учебник. Санкт-Петербург: Питер, 2008. 174 с.
5. ЧЕРНЫШЕВ, М. А. Стратегический менеджмент. Учебник. Ростов-на-Дону, 2007. 265 с.

## ESENȚA ȘI CONȚINUTUL ECONOMIC AL NOII PARADIGME DE CREȘTERE ECONOMICĂ DURABILĂ ȘI CALITATIVĂ

VADIM MACARI, doctor,  
conferențiar cercetător, IEFS

Recenzent: GHEORGHE ILIADI, doctor habilitat,  
profesor cercetător, IEFS

*The paper is on definition of "paradigm" and contains the researchers of its etymology, essence, content and scope, as well as, in scientific area. Also, it was researched and established the essence and content of the new paradigm of sustainable economic and qualitative growth, which is recommended for the Republic of Moldova. In this context, it was examined the strategic vision, problems, priorities and directions of country development.*

**Key words:** paradigm, a paradigm of sustainable economic and qualitative growth, qualitative, quantitative and structural aspects of direct and indirect factors of economic growth, quality of economic growth, life quality and sustainable human development in the Republic of Moldova, The National Development Strategy of the Republic of Moldova for 2012-2020 years.

### Introducere

În Programul de activitate a Guvernului Republicii Moldova pentru anii 2009-2013, una din **prioritățile majore** stabilite este asigurarea unei **creșteri economice durabile**, robuste, organice, echilibrate și **calitative** prin **schimbarea paradigmei de dezvoltare a țării de la o economie bazată pe consum, la o economie bazată pe investiții, inovații și competitivitate**. Se subliniază, că numai o economie competitivă, cu o infrastructură modernă, resurse umane cu un înalt nivel de educație și calificare, un mediu de afaceri prietenos într-o economie stabilă, sub o guvernare competentă, responsabilă și onestă **pot asigura atingerea acestui obiectiv. Politicile economice și financiare** trebuie să aibă menirea de a stimula, încuraja și susține eforturile agenților economici de a produce pentru piața locală și pentru export. Cooperarea eficientă cu instituțiile financiare internaționale și cu alți parteneri de dezvoltare ai Republicii Moldova va consolida cadrul de resurse necesar implementării programului de **dezvoltare economică incluzivă de lungă durată**.

**Combaterea și eliminarea sărăciei** este calificată de către Guvern drept una dintre principalele provocări pentru societatea noastră. În acest context, **accelerarea modernizării și progresul social trebuie să se bazeze pe investiții publice** masive și inteligente în infrastructură, în educație și în formarea profesională a tinerilor, într-o **politică industrială** care să conducă la **creșterea competitivității** economiei și a întreprinderilor autohtone, asigurarea de **locuri de muncă** stabile și bine plătite, susținute de o **politică fiscală echilibrată** și o gestiune calitativă și transparentă a **finanțelor publice**.

**Guvernul și-a pus sarcina ca, în maximum cinci ani (până în a.2015), să substituie remitențele prin exporturi și servicii și să pună bazele unui nou sistem economic, al cărui motor să fie investițiile și exportul, timp în care remitențele s-ar putea diminua. Una din oportunitățile investiționale create recent de procesul de privatizare relansat de Ministerul Economiei. Pentru a atrage noi investiții cu scopul creării a noi locuri de muncă, cu salarii competitive, o prioritate deosebită pentru Guvern o constituie îmbunătățirea climatului de afaceri. Principalele domenii în care sînt așteptate investiții sînt agricultura și industria de prelucrare, acestea avînd un avantaj al creșterii prețurilor internaționale la produsele alimentare și energetică, tehnologiile informaționale și alte industrii cu valoare adăugată înaltă [3].**

### Conținutul de bază

**„Paradigma”** este un cuvînt vechi, care **provine** din latinescul „paradigma”. **Etimologic**, provine din grecescul „paradeigma” (patern, exemplu, mostră), din verbul „paradeiknumi” (a expune, a reprezenta), adică din „para” (pe lângă) + „deiknumi” (a prezenta, a sublinia).

Cuvîntul paradigmă are mai multe înțelesuri și **inițial a fost folosit în lingvistică și sociologie** pentru a defini concepte distincte.

Înainte de dezvoltarea științei moderne, se referea la orice fel de **„model”**, care putea fi copiat sau utilizat ca termen de comparație. Paradigmele anilor '40-50, moderne, dar și mai noi, se referă, cu preponderență, la inițierea, sursele, verigile, interacțiunile și efectele procesului comunicării.

Până în 1960, cuvîntul paradigmă era folosit strict în legătură cu **gramatica sau retorica**. În **lingvistică**, Ferdinand de Saussure a folosit cuvîntul **paradigmă** pentru a se referi la un **grup de elemente cu proprietăți comune**. El este folosit frecvent în gramatică, unde reprezintă un substantiv feminin, ce înseamnă totalitatea formelor flexionare ale unui cuvînt, tablou al formelor unui cuvînt, dat ca model pentru flexiunea unei părți de vorbire sau a unei clase din cadrul unei părți de vorbire. La acest sens se

referea Ferdinand de Saussure în cartea sa din 1916 „Cours de linguistique generale”, când definea paradigma ca fiind un „*model de declinare sau conjugare*”, pornind de la care putem caracteriza o serie de fenomene.

Din 1960, cuvântul a început să fie folosit în toate științele.

Un cunoscut dicționar online definește termenul drept „concept filosofic sau teoretic al unei științe, în care teoriile și legile sunt deja formulate”. În mod similar, un alt mare dicționar definește paradigma ca fiind „un model, un exemplu”.

În mediul științific, paradigma oferă un mod mai specific de a vedea realitatea sau limitele pentru experimente viitoare. Trebuie mai întâi să determinăm definiția fonemului paradigmă, pentru a încerca măcar să-l înțelegem. „În știința comunicării de astăzi, termenul combină ideea unui model pentru comparație cu ideea unui set de supoziții fundamentale despre natura unui aspect al realității sociale sau psihologice.” Edgar Morin observa că: „Instanța paradigmatică leagă într-un nod gordian organizarea primordială a cognitivului și organizarea primordială a socialului. Ea structurează organizarea computațiilor (*calculului – V.M.*) care organizează diferitele sfere... Ea stabilește și menține interacțiunile tari ce dau unitate nucleului care controlează dimensiunile diverse ale organizării sociale, ale culturii, ale ideilor”. De fapt, Morin se depărtează de definiția oferită de dicționar: „principiu care distinge legăturile și opozițiile fundamentale între câteva noțiuni dominante cu funcție de comandă și control al gândirii; caz exemplar, model, prototip, situație ideală”, definiție pe care noi o considerăm ca una ce descrie anumite aspecte ale esenței noțiunii.

Un alt înțeles al cuvântului paradigmă este cel dat de nemți prin „Weltanschauung” (*perspectivă*). De exemplu, în științele sociale termenul este folosit pentru a descrie un set de experiențe, credințe și valori care influențează modul în care cineva percepe realitatea și acționează. Analistii sociali s-au referit la sintagma „schimbare de paradigmă” pentru a sublinia o modificare în felul în care societatea organizează și înțelege realitatea. O paradigmă dominantă se referă la valori în cadrul unei societăți așezate, închegate [4].

În proiectul Strategiei Naționale de Dezvoltare a Republicii Moldova pe anii 2012-2020 (în continuare – Strategie), elaborat de Guvern, viziunea strategică și prioritățile de dezvoltare a Republicii Moldova sunt indisolubil legate de necesitatea schimbării paradigmei de dezvoltare în continuare a țării.

Cu referință la caracteristicile creșterii economice actuale, în Strategie se subliniază că creșterea economică și tendința de reducere a sărăciei sunt strâns corelate cu remitențele și consumul generat de acestea, care au alimentat venitul gospodăriilor casnice și au majorat cererea agregată de consum. Ultima, în condițiile capacităților limitate de producție autohtonă, în mare măsură a fost acoperită de bunurile și serviciile importate. Deși această situație a avut un impact pozitiv asupra bugetului public național, balanța comercială a înregistrat un deficit comercial alarmant.

Pe lângă faptul că creșterea economică bazată pe consum și remitențe expune economia țării către o serie de vulnerabilități, există un pericol și mai mare asociat acestui model de creștere economică – faptul că volumul remitențelor va începe să scadă din momentul când reîntregirea familiilor de migranți moldoveni se va produce, cu preponderență, în afara hotarelor țării. De aici, în Strategie se trag două concluzii:

- va fi dificil de menținut ritmul de creștere economică, ceea ce, în absența unei schimbări structurale a parametrilor economiei naționale, se dovedește a fi insuficient din perspectiva agendei de dezvoltare a Republicii Moldova;

- nu va fi posibilă schimbarea propriu-zisă a modelului de creștere economică și anume: renunțarea la modelul de creștere bazat pe consumul alimentat de remitențe în favoarea unui model dinamic bazat pe atragerea investițiilor străine și locale, precum și pe dezvoltarea industriilor exportatoare de bunuri și servicii.

Strategia Națională de Dezvoltare „Moldova 2020” propune o viziune închegată privind creșterea economică sustenabilă pe termen lung, având la temelie un studiu diagnostic al constrângerilor de creștere. Ea va completa abordarea sectorială care este caracteristică pentru întreg programul de guvernare. Iar până la schimbarea paradigmei de dezvoltare a economiei Republicii Moldova, se va miza în continuare pe sprijinul partenerilor de dezvoltare. Sănătatea, protecția socială, protecția mediului înconjurător sunt cruciale pentru dezvoltarea durabilă a țării. Optica Strategiei este de a spori gradul acoperirii bugetare, disponibile pentru promovarea unor politici adecvate în aceste sectoare, ca urmare a unei creșteri economice accelerate. Asemenea optică presupune o sustenabilitate a asistenței externe.

Schimbarea paradigmei de dezvoltare necesită crearea anumitor premise fundamentale.

Orice creștere economică se bazează pe acumularea a trei piloni – factori ai funcției de producție – capital, muncă și gradul de productivitate a acestora, care include tehnologii, guvernare eficientă, abilități etc. Guvernul încearcă de a modela în Strategie creșterea istorică și cea de viitor a Republicii Moldova.

Analiza surselor de creștere economică în Republica Moldova sugerează o concluzie foarte alarmantă

– în lipsa unui efort susținut **de schimbare a paradigmei de dezvoltare**, potențialul de creștere pe următorii 10 ani se limitează la, cel mult, 4,5-5% anual. Chiar și acest **scenariu de dezvoltare destul de moderat se bazează** pe presupuneri rigide că **exodul forței de muncă** va fi stopat, iar **remitențele** vor rămâne, cel puțin, la nivelul actual, ceea ce nu este deloc garantat. Cu certitudine, **și această creștere este insuficientă** pentru a asigura o tendință de convergență cu țările comparabile și, cu atât mai puțin, cu standardele europene. Conform estimărilor FMI, *Republica Moldova este penultima țară*, clasată în comparație cu țările din regiune, devansând la **capitolul PIB per capita** la paritatea puterii de cumpărare doar Kirgîzstanul. Cu un ritm anual de creștere de 5%, această poziție în clasamentul regional se va menține și până în 2016.

În Republica Moldova, **creșterea din anii 2000-2010** poate fi atribuită, în principiu, **majorării capitalului** – a stocului productiv de capital fix – *cu 8,2% anual*, ritm destul de înalt, dar insuficient. În al doilea rând, creșterea PIB a fost condiționată și de **creșterea productivității comune a muncii și capitalului** (4,7% anual). Prin urmare, **natura creșterii a fost mai mult extensivă decât intensivă**.

Pe de altă parte, **dinamica forței de muncă a afectat negativ creșterea economică**. Tendințele migraționiste care s-au conturat în această perioadă au determinat **scăderea ratei de activitate în economia națională de la 60% la 44%**. Forța de muncă efectivă a scăzut pe parcursul ultimului deceniu de la 1 514 la doar 1 143 mii persoane în 2010 sau, în medie, cu 2,8% anual. **Această scădere subminează influența pozitivă a creșterii capitalului și a productivității și, în rezultat, erodează creșterea PIB înregistrată**.

În ansamblu, a avut loc o **creștere economică fără** formarea locurilor de muncă, fără re tehnologizarea masivă a producției și cu ritmuri insuficiente pentru asigurarea unei creșteri durabile. Odată ce **reforme și modificările structurale „ușoare” și-au consumat efectul benefic**, potențialul de creștere în baza productivității multifactoriale este minimal. Volumul fizic al forței de muncă, la rândul său, este o variabilă economică foarte rigidă, ce nu răspunde elastic eforturilor raționale pe termen mediu de a o mări substanțial, mai ales în condițiile mobilității oferite de integrarea europeană, se accentuează în Strategie.

Guvernul și societatea trebuie să identifice rapid și să soluționeze problemele care împiedică elaborarea și implementarea eficientă a **modelului de creștere economică centrat pe creșterea dotării cu capital și intensificarea utilizării acestuia**.

#### **Noua paradigmă a creșterii economice:**

a) este o modalitate de **creștere a stocului productiv de capital** și a **cunoștințelor** de utilizare a acestuia;

b) presupune **atragerea investițiilor** străine și locale;

c) presupune fortificarea activităților de **cercetare și dezvoltare**;

d) presupune **dezvoltarea industriilor exportatoare**.

Finalmente, **schimbarea paradigmei** poate fi realizată doar prin promovarea consecventă și permanentă a unui complex necesar de reforme.

În Strategie se accentuează că capitolele (aspectele, problemele) la care Republica Moldova este cel mai puternic devansată de către țările comparabile pot fi identificate printr-o analiză-diagnostic a **constrângerilor pentru creșterea economică**. Dacă problemele critice rămân a fi nerezolvate, **potențialul investițional** al economiei naționale nu poate fi realizat pe deplin. Or, **întru schimbarea paradigmei de dezvoltare a țării este necesar** de a înlătura în mod prioritar acele bariere care suprimă activitatea investițională.

În Strategie sunt identificate **7 probleme critice**. Acestea, transpuse respectiv **sub aspectul unor obiective strategice pe termen lung**, așează Strategia Națională de Dezvoltare „Moldova 2020” pe următoarele **7 priorități de dezvoltare**:

1. Racordarea **sistemului educational** la cerințele pieței forței de muncă **în scopul sporirii productivității forței de muncă** și majorării ratei de ocupare în economie.

2. **Investiții publice în infrastructura de drumuri** naționale și locale în scopul diminuării cheltuielilor de transport și sporirii vitezei de acces.

3. **Diminuarea costurilor finanțării prin** intensificarea concurenței în sectorul financiar și dezvoltarea instrumentelor de management al riscurilor.

4. **Ameliorarea climatului de afaceri prin** optimizarea cadrului de reglementare și prin aplicarea tehnologiilor informaționale în serviciile publice destinate mediului de afaceri și cetățenilor.

5. **Diminuarea consumului de energie prin** sporirea eficienței energetice și utilizarea surselor regenerabile de energie.

6. **Sustenabilitatea financiară a sistemului de pensii** întru asigurarea unei rate adecvate de înlocuire a salariilor.

7. **Sporirea calității și eficienței actului de justiție și combaterea corupției** întru asigurarea echității pentru toți cetățenii.

În aspect general, **creșterea economică este sporul calității vieții pe baza creșterii continue a indicatorilor economici**: mărimea produsului național; venitul național pe cap de locuitor; volumul și structura bunurilor materiale oferite; stabilitatea și siguranța în venituri, angajarea în câmpul muncii, accesul la învățătură, ocrotirea sănătății, securitatea etc.

**Creșterea economică** este un proces deosebit de complex determinat de o multitudine de **factori**. Dintre aceștia putem distinge **două categorii** mari:

- **factori ce sunt implicați direct** în procesul de producție și generează creșterea economică: munca, factorul material (resursele naturale și echipamentele de producție) la care se adaugă progresul tehnic;
- **factori cu acțiune mediată**, care au rol de catalizator pentru nașterea și combinarea factorilor nemijlociți, sau, eventual, pot frâna această activitate. În această categorie se includ: factorii științifici, culturali, politica administrativă; *politica economică*, care, la rândul ei, cuprinde: politica acumulării, a investițiilor, cea financiară, monetară, bugetară și cea fiscală; capacitatea de absorbție a pieței interne; schimburile internaționale etc.

**Factorii creșterii economice** pot fi abordați sub aspect **cantitativ, calitativ și structural**. **Latura cantitativă** se referă la *volumul* global al fiecărui factor presupunând constant randamentul lor. **Aspectul calitativ** face apel la *randamentul* utilizării resurselor productive. **Dimensiunea structurală** evidențiază *proporțiile* în care se combină factorii de producție, reflectând contribuțiile de ordin cantitativ și calitativ la creșterea economică.

**Factorul uman** influențează mărimea venitului național prin *cantitatea și calitatea* forței de muncă și prin *eficiența utilizării* acesteia, adică prin *productivitatea muncii*.

**Aspectul cantitativ** trebuie analizat din punct de vedere global, al structurii populației și al repartiției sale geografice. *Analiza globală* presupune luarea în considerare a *două noțiuni*: **statică**, aceea a nivelului absolut al populației la un moment dat, adică la un stadiu determinat al tehnologiei și **dinamică**, aceea care se referă la rata de creștere dorită a acestei populații. Privind sub aspect structural populația, avem o *structură pe vârstă și una pe profesii*.

**Latura calitativă** trebuie să ia în considerare caracteristicile intrinseci ale populației dependente, în principal, de *calificare și motivație în muncă*. După opiniile specialiștilor, **factorul cel mai important** al creșterii economice îl constituie *„capitalul uman”*, adică totalitatea cunoștințelor și competențelor profesionale rezultate din procesul educațional.

**Educația** a devenit subsistemul social care însoțește și alimentează dezvoltarea tuturor celorlalte subsisteme. Creșterea și dezvoltarea unei națiuni trec mai întâi prin *educație*: valorile științei și ale tehnicii, spiritul inventiv și aplicativ, noile atitudini și mentalități, ca și modul de a fi și a deveni cerute de societatea modernă, se învață în interiorul subsistemelor educative și al autoeducației continue. *Educația precede și face posibilă creșterea economică*, cu condiția de a fi adaptată trebuințelor societății respective și exigențelor viitorului. Ea valorifică cea mai prețioasă energie – energia umană, furnizând un agent al creșterii care, *prin calitatea lui, are un impact direct asupra productivității muncii* în toate sectoarele de activitate.

**Factorul material al creșterii economice** cuprinde resursele naturale atrase în procesele productive și tehnicile și tehnologiile acumulate în decursul timpului.

**Stocul de capital** contribuie la creșterea economică prin mărirea volumului capitalului utilizat, adică a bunurilor de capital și prin sporirea eficienței utilizării lui. Volumul de capital real poate crește prin *investiții sau acumulare de capital*.

**Dimensiunea calitativă a factorului material** poate fluctua datorită unor influențe de ordin tehnologic, economic, organizațional. **Progresul tehnic** are un rol deosebit în creșterea economică, el regăsindu-se *încorporat în toți factorii de producție*: forța de muncă, mașini, utilaje, materii prime, materiale etc. Acest factor determină *mărirea randamentelor, a eficienței* utilizării forței de muncă, capitalului, resurselor naturale și, deci, a aportului acestora la creșterea economică.

După J.A. Schumpeter, *progresul tehnic reprezintă procesul de aplicare în practică a inovației, care constituie forța motrice a creșterii economice*. După părerea economiștilor, *informația a devenit o parte componentă a avuției naționale și, totodată, un factor distinct de producție care joacă un rol intermediar între forța de muncă și ceilalți factori, ca informație productivă* [2].

Un număr mare de economiști moderni, din rândul cărora iese în evidență **S. Kuznets**, economist care s-a dedicat cercetării și estimării magnitudinii variabilelor economice de-a lungul unor perioade lungi de timp în țările occidentale. În rezultatul multor ani de efort s-au putut deduce *caracteristici ale creșterii economice ale țărilor occidentale*.

*Se evidențiază următoarele fapte:*

- **Populația** a crescut într-o formă susținută.
- **Capitalul** a crescut mult mai repede ca populația.
- **Producția** a crescut mult mai repede ca capitalul.

- **Salariul real** a crescut mult mai repede ca productivitatea, calculată ca producție obținută pe oră de muncă.
- Modificările survenite în **modul de distribuire a veniturilor** au influențat în mod pozitiv veniturile muncitorilor.
- **Dobânzile** au oscilat luând o formă ciclică, fără să se poată distinge o tendință determinată, chiar dacă această oscilație s-a produs cu o transparență redusă.
- **Relația capital-muncă** a rămas stabilă începând cu anul 1950. Deși în industrie această relație s-a dezvoltat, un mare număr de muncitori s-au orientat către sectorul serviciilor, această rată, global considerată, s-a menținut stabilă.
- **Raportul investiție/productie** a rămas stabil.
- **Rata de creștere a producției** a rămas constantă pe termen lung și mult superioară ratei de creștere a muncii, a capitalului și a resurselor productive.

Toate aceste fapte contrazic ansamblul de ipoteze al modelelor clasice.

Astăzi pare indiscutabil că *creșterea economică nu depinde doar de creșterea factorilor de producție* – cantitatea de pământ, muncă și capitalul disponibil – *ci și de îmbunătățirile cunoștințelor, tehnologiei și organizării întreprinderilor.*

**Robert Solow**, alți economiști moderni, au încercat să măsoare contribuția fiecărui factor la creșterea economică prin intermediul tehnicilor contabile ale surselor creșterii. Conform estimărilor lor, *producția a crescut în ultimele decenii în țările occidentale dezvoltate cu rata medie de 3,2%, din care 1,1% se datorează creșterii cantitative a factorilor de producție* (inclusiv: datorită capitalului – 0,5%; datorită muncii – 0,6%; datorită pământului – 0,0%), în timp ce restul de 2,1% se datorează *creșterilor de productivitate* a acestor factori (inclusiv: datorită educației – 0,6%; datorită cunoașterii și altele – 1,5%), adică îmbunătățirilor în educație și în cunoașterea umană.

**Schumpeter a dat o explicație a creșterii economice** ce face compatibilă legea celorlalte randamente descrescătoare și faptele observate în realitate: valurile de descoperiri și invenții care se produc periodic provoacă creșteri neprevăzute ale ratei beneficiilor din capital și investiții; astfel se extind noile cunoștințe și se imită noile tehnologii, beneficiile încep să se reducă și odată cu ele – și rata de investiții, până ce un nou val de descoperiri aduce o nouă fază expansivă.

Alte modele pun accent pe căutarea unei rate de creștere stabilă care să permită eliminarea crizelor periodice. Cel al lui **Harrod-Domar** consideră că *această rată naturală de creștere trebuie să coincidă cu ritmul de creștere al „unității de eficiență” a muncii.* Pentru **Von Neumann** această rată trebuie să fie egală cu *dobânda reală*, cu condiția că toate beneficiile să fie reinvestite [1].

În versiunea rezumativă a Raportului Național al Dezvoltării Umane „**Calitatea creșterii economice și impactul ei asupra Dezvoltării umane**”, care a fost lansat în anul 2006, specialiștii din cadrul „Expert Grup” arată la ce etapă de dezvoltare se află Republica Moldova, care sunt **prioritățile**, care sunt **problemele** și ce avem de făcut pentru a le rezolva și a asigura o **calitate înaltă a vieții**.

Raportul abordează problemele care ne preocupă zi de zi – sănătatea, educația, veniturile, securitatea personală, libertăți politice și culturale etc.

Tema raportului este **creșterea economică și dezvoltarea umană**. El urmează ideea primului Raport Global (1990): „Venitul este doar una din opțiunile oamenilor – și una extrem de importantă – dar el nu reprezintă suma totală a vieții umane. Sănătatea, educația, mediul fizic și libertatea – sunt alte câteva opțiuni umane – pot fi la fel de importante ca și venitul”.

Pentru a ajunge în rândul țărilor dezvoltate **ar trebui să asigurăm o creștere economică mai calitativă**. „Prin asigurarea unei **creșteri economice mai calitative** un „miracol economic moldovenesc” este încă posibil”, afirmă autorii raportului.

**Accelerarea și îmbunătățirea calității creșterii** este un obiectiv vital important pentru Moldova, ca cea mai săracă țară din Europa.

Diferența între veniturile din Moldova și alte țări europene este foarte mare. **Accelerarea și îmbunătățirea calității creșterii** va duce la reducerea acestor diferențe și îmbunătățirea dezvoltării umane. Dacă nu vom atinge un standard mai înalt al dezvoltării umane și, respectiv, a bunăstării umane, șansele de integrare europeană vor scădea.

**Pentru a accelera creșterea și a îmbunătăți calitatea**, specialiștii „Expert Grup” consideră că este foarte important să fie, în particular, implementate efectiv proiectele naționale și politicile adoptate ce *ar întări legăturile dintre creșterea economică și dezvoltarea umană*. Sunt foarte importante *politicile economice eficiente, social-responsabile și care să contribuie la dezvoltarea umană*. Emigrarea masivă a forței de muncă indică la **calitatea insuficientă a creșterii economice** și la *efectul minor*, pentru mulți cetățeni, al creșterii economice.

**O creștere economică calitativă** și un proces continuu al *dezvoltării umane* i-ar permite Republicii Moldova să devină mult mai competitivă pe plan internațional. Republica Moldova este o țară mică deschisă lumii. De aceea este foarte important ca ea să devină **competitivă**, adică să poată face față

concurenței altor țări, pentru a atrage investiții, cunoștințe, tehnologii. Aceasta ar asigura o **creștere mai puternică și mai calitativă**, o dezvoltare umană mai rapidă. Altfel fiind spus, **obiectivul central** ce trebuie urmărit în permanență și atins cât mai repede este **accelerarea și calitatea înaltă a creșterii economice**.

În opinia experților de la „Expert Grup” [5], **creștere calitativă înseamnă:**

- distribuire mai echitabilă a veniturilor;
- reducerea sărăciei prin majorarea veniturilor păturilor sărace;
- îmbunătățirea educației și sănătății populației;
- schimbări structurale majore;
- dezvoltarea infrastructurii;
- realocarea resurselor între sectorul agricol, cel industrial și al serviciilor;
- creștere durabilă din punct de vedere ecologic.

Experții subliniază că **o creștere este durabilă dacă** o parte din venitul obținut este reinvestit în menținerea sau extinderea bazei pentru viitoarea creștere economică. **Creșterea economică** este cu atât mai **calitativă**, cu cât mai cuprinzătoare ea este din punct de vedere social și teritorial.

### Concluzii generale

Actualmente, una din sarcinile prioritare și stringente a Guvernului este asigurarea unei creșteri economice sustenabile (durabile) și calitative prin schimbarea paradigmei de dezvoltare a țării de la o economie bazată pe consum, la o economie bazată pe investiții, inovații și competitivitate.

Cuvântul „paradigmă” are mai multe înțelesuri și, inițial, a fost folosit în lingvistică și sociologie pentru a defini concepte distincte. Până în 1960 cuvântul paradigmă era folosit strict în legătură cu gramatica sau retorica. În lingvistică cuvântul „paradigmă” era folosit pentru a se referi la un grup de elemente cu proprietăți comune. De prin 1960 cuvântul a început să fie folosit în toate științele. În științele sociale termenul este folosit pentru a descrie un set de experiențe, credințe și valori care influențează modul în care cineva percepe realitatea și acționează. Analistii sociali s-au referit la sintagma „schimbare de paradigmă” pentru a sublinia o modificare în felul în care societatea organizează și înțelege realitatea.

În proiectul Strategiei Naționale de Dezvoltare a Republicii Moldova pe anii 2012-2020, elaborat de Guvern, viziunea strategică și prioritățile de dezvoltare a Republicii Moldova sunt indisolubil legate de necesitatea schimbării paradigmei de dezvoltare în continuare a țării. Această necesitate este evidentă, însă trebuie de luat în cont anumite constrângeri în implementarea sa. În Strategie sunt stabilite 7 probleme critice și 7 priorități de dezvoltare.

Creșterea economică este sporul calității vieții pe baza creșterii continue a anumitor indicatori economici. Factorii direcți și indirecti ai creșterii economice pot fi abordați sub aspect cantitativ, calitativ și structural. Factorul uman influențează mărimea venitului național prin cantitatea și calitatea forței de muncă și prin eficiența utilizării acesteia, adică prin productivitatea muncii, iar factorul material al creșterii economice cuprinde resursele naturale atrase în procesele productive și tehnicile și tehnologiile acumulate în decursul timpului.

Progresul tehnic reprezintă procesul de aplicare în practică a inovației, care constituie forța motrice a creșterii economice, iar informația a devenit o parte componentă a avuției naționale și, totodată, un factor distinct de producție. Unii economiști moderni au încercat să măsoare contribuția fiecărui factor la creșterea economică prin intermediul tehnicilor contabile ale surselor creșterii.

Există anumite priorități, probleme și sarcini care trebuie luate în cont pentru a obține o creștere economică ce ar asigura o calitate înaltă a vieții și dezvoltarea umană a țării. Republica Moldova este o țară mică deschisă lumii. Este foarte important ca țara noastră să devină competitivă, adică să poată concura cu alte țări, pentru a atrage investiții, cunoștințe, tehnologii. Accelerarea și calitatea înaltă a creșterii economice este obiectivul central al guvernării și un factor vital pentru Republica Moldova.

### Referințe bibliografice

1. Creșterea economică. [Accesat 08.05.2012]. Disponibil : [http://www.eumed.net/ecorom/XVIII.20/Cresterea 20 economica/index.htm](http://www.eumed.net/ecorom/XVIII.20/Cresterea%20economica/index.htm).
2. NECHITA, Daniela. Macroeconomie. Galați: Ed. Fundației Universitare „Dunărea de Jos”, 2003. 151 p. [Accesat 08.05.2012]. Disponibil : <http://www.scribd.com/doc/70519468/10/Factori-si-tipurile-ale-cresterii-economice>.
3. Integrarea Europeană: Libertate, Democrație, Bunăstare 2009-2013: programul de activitate al Guvernului Republicii Moldova. Chișinău, 2009. [Accesat 08.05.2012]. Disponibil : <http://www.gov.md/Program/pdf>.
4. Noțiunea de paradigmă. [Accesat 08.05.2012]. Disponibil : <http://www.yoio-vise.blogspot.com/2010/12/notiunea-de-paradigma.html>.
5. Raportul Național al Dezvoltării Umane. [Accesat 08.05.2012]. Disponibil : [http://www.undp.md/publications/2006 NHDR/Raport\\_RO.pdf](http://www.undp.md/publications/2006%20NHDR/Raport_RO.pdf).

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**НАТАЛЬЯ ГУСЛИКОВА, научный сотрудник, ИЭФС**

**Рецензент: НАТАЛЬЯ ПЕРЧИНСКАЯ, доктор экономических наук,  
ведущий научный сотрудник, ИЭФС**

*This article describes the three basic analytical approaches in research innovation system. Given the basic position, promote and prevent the development of national innovation systems. The place of Moldova in the ranking of Insead in 2011 "Global Innovation Index" and its aspirations.*

*В статье описаны три основных аналитических подхода при проведении исследований инновационной системы. Даны основные положения, способствующие и препятствующие развитию национальных инновационных систем. Показано место Молдовы в рейтинге Insead 2011 года «Глобальный индекс инноваций» и её устремления.*

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, Национальная инновационная система, инновационные обследования.

### Введение

При проведении исследований инновационной системы используются три основных аналитических подхода: инновационные обследования, кластерный анализ и анализ международных потоков знаний.

В рамках **инновационных обследований** представителям фирм задается вопрос об источниках знаний, которые они используют в инновационной деятельности. Кроме того, собираются данные о внутрифирменных расходах на НИОКР и других ресурсах инновационной деятельности, а также об измеряемых результатах этой деятельности. Такие обследования являются наиболее существенным источником информации о формах и тенденциях технологического сотрудничества между фирмами. Наиболее известными инновационными обследованиями, проводившимися в последние годы, являются: Инновационное обследование Европейского Сообщества (Community Innovation Survey – CIS), проводившееся Европейской комиссией и Евростатом, и проект «Политика, внедрение и конкурентоспособность для европейских предприятий» (PACE), который был осуществлен в середине 1990-х годов MERIT и финансировался Европейской комиссией. Кроме того, ОЭСР и Евростат провели работу по стандартизации инновационных обследований в разных странах, внося поправки в документ Oslo Manual. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data, впервые опубликованный в 1992 году.

Данные обследования дали следующие основные результаты. Наиболее важным внешним источником знаний для фирм является взаимодействие между фирмой и ее поставщиками и потребителями, а также технический анализ продуктов конкурирующих фирм. Совместные предприятия – ценный источник знаний в отраслях, где самостоятельное проведение НИОКР является слишком дорогостоящим и сложным процессом. Многие фирмы также подчеркивают необходимость более тесных связей с государственными исследовательскими учреждениями.

**Основное содержание.** Многие страны все более активно используют **«кластерный подход»** к изучению потоков знаний в инновационной системе. При кластерном анализе исследуются не только горизонтальные сети, в которых осуществляется сотрудничество фирм, действующих на рынке одного и того же продукта или принадлежащих к одной промышленной группе: кластеры, как правило, являются сетями, охватывающими несколько отраслей и включающими разнообразные фирмы, специализирующиеся вокруг конкретного звена в цепочке создания добавленной стоимости.

Кластерный анализ позволяет дать новую оценку роли частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений с точки зрения их роли в инновационном процессе. Кластерный анализ может послужить основой для конструктивного диалога между представителями предпринимательского сектора и государства с целью выявления общих проблем, инвестиционных возможностей и необходимых мер государственной политики.

Национальный уровень остается наиболее важным при анализе инновационной системы, однако, **международные потоки знаний** также играют важную роль в условиях глобализации промышленного производства, научных исследований и других видов деятельности, имеющих отношение к инновациям. На инновационные системы оказывают влияние такие факторы, как приобретение зарубежных технологий, патентов и лицензий, технологические альянсы между

фирмами в разных странах, международная торговля консалтинговыми услугами, прямые иностранные инвестиции и совместные международные публикации.

Научно-технический прогресс тесно связан с понятием инновационного процесса, который состоит в получении новшества и движется от зарождения идеи до ее коммерческой реализации.

В настоящее время можно выделить *три главных типа моделей научно-инновационного развития промышленно развитых стран*:

1. Страны, ориентированные на лидерство в науке, реализацию крупномасштабных целевых проектов, охватывающих все стадии научно-производственного цикла (**США, Англия, Франция**);

2. Страны, ориентированные на распространение нововведений, создание благоприятной инновационной среды, рационализацию всей структуры экономики (**Германия, Швеция, Швейцария**);

3. Страны, стимулирующие нововведения путем развития инновационной инфраструктуры, обеспечения восприимчивости к достижениям мирового научно-технического прогресса, координации действий различных секторов в области науки и технологий (**Япония, Южная Корея**).

Основой **инновационной политики Евросоюза** является «План развития международной инфраструктуры инноваций и передачи технологий».

Можно сформулировать несколько общих для разных стран основных положений. Так, *успешному развитию национальной инновационной системы способствуют следующие факторы*:

✓ последовательная и долгосрочная инновационная политика государства с четко сформулированными целями и задачами;

✓ рациональное использование имеющегося инновационного потенциала в качестве фундамента для строительства инновационной экономики и реализации инновационной политики;

✓ систематические усилия по налаживанию и укреплению сотрудничества между частным, исследовательским и образовательным секторами;

✓ выявление и целевая поддержка важных для инновационно-технологического потенциала направлений, недостаточно быстро развивающихся либо не развивающихся самостоятельно;

✓ охват как можно большего объема потенциально инновационных фирм посредством предоставления им государственной поддержки;

✓ развитые программы коммерциализации инноваций, создаваемых и заимствуемых технологий;

✓ разумное привлечение иностранных инвестиций транснациональных корпораций;

✓ наличие развитого законодательства в области интеллектуальной собственности;

✓ систематическое изучение и внедрение лучшего международного опыта.

На основе анализа стран можно также сделать вывод о том, что ключевое значение в инновационном развитии имеет **выбор стратегии проведения государственной политики**.

К **факторам, препятствующим развитию инновационных систем**, в частности, можно отнести следующие:

- низкая доля бизнеса в финансировании НИОКР (**Франция, Швеция, Нидерланды, Индия**);

- слабое вовлечение малого бизнеса в инновационную деятельность (**Франция, Швеция, Нидерланды, Япония**);

- «утечка мозгов» (**Франция, Германия**);

- территориальные диспропорции в развитии (**Германия, Индия, Китай, Франция, Норвегия**);

- быстрое старение населения (**страны Европейского союза**);

- высокие расходы на военно-промышленный комплекс (**Швеция, Израиль**);

- неразвитые рынки венчурного капитала (**Дания, Германия**);

- проблемы коммерциализации инноваций (**Индия, Германия, Бразилия**);

- бюрократия (**Индия, Бразилия, страны Азии**).

Таким образом, в промышленно развитых странах государственная инновационная политика направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов и является связующим звеном между сферой науки и задачами производства.

Выработка единого антимонопольного законодательства; использование системы ускоренных амортизационных отчислений, которые по существу являются беспроцентными

займами на приобретение новейшей техники; льготное налогообложение расходов на НИОКР; поощрение мелкого наукоемкого бизнеса; прямое финансирование предприятий для поощрения нововведений в областях новейших технологий; стимулирование сотрудничества университетской науки и компаний, производящих наукоемкую продукцию, – вот перечень составляющих инновационной политики, проводимой в странах европейского сообщества, и открывающих по существу равные возможности для национальных предприятий **стран-членов ЕС** в сфере инновационного бизнеса.

Французская бизнес-школа INSEAD опубликовала результаты изучения **глобального индекса инноваций (Global Innovation Index)**. Индекс определяется по 78 показателям, разбитым на несколько больших групп и подгрупп. При составлении рейтинга в июле 2011 года «Глобальный индекс инноваций» (Global Innovation Index) аналитики французской бизнес-школы Insead опирались на два показателя. Первый – инновационный потенциал страны (его характеризуют образование и инфраструктура). Второй – уровень научной и креативной продукции в экономике страны. По мнению представителей Insead, **успешность экономики связана с наличием инновационных идей и условий для их претворения в жизнь.**

**Лидеры.** Первое место в рейтинге инновационных стран заняла Швейцария. Следом расположились Швеция и Сингапур. Четвертое место досталось Гонконгу, а замыкает пятерку лидеров Финляндия. Ниже находятся Дания, США, Канада, Нидерланды и Великобритания. Также в ТОП-20 стран вошли Исландия, Германия, Ирландия, Израиль, Новая Зеландия, Южная Корея, Люксембург, Норвегия, Австрия и Япония.

В индексе инноваций **Швейцария** значительно опережает Швецию, занимающую второе место. Особая прочность Швейцарии лежит в области международных патентных заявок и продаж новых продуктов. Здесь ей удалось расширить свои позиции (создание новых знаний, регистрация прав собственности, включая патенты, общеевропейские торговые марки и дизайн). Кроме того, Швейцария устанавливает европейские стандарты по удельному весу занятых в наукоемких производствах, а также доли экспорта средне- и высокотехнологичных товаров.

В Европе из 20 самых развитых инновационных стран находятся 12. При этом Северная Европа более успешна в деле инноваций. В Южной и Восточной Европе дела обстоят более скромно. Так, из стран восточной части континента самой инновационно развитой оказалась Эстония, занявшая 23-е место. Лидер по инновациям Южной Европы – Испания, расположившаяся на 32-м месте.

**Средняки и аутсайдеры.** Всего в «Глобальном индексе инноваций» 125 стран. В первой двадцатке нет стран СНГ. Они находятся в середине и конце рейтинга. У России – 56-е место, у Украины – 60-е место. Следом идет Армения, расположившаяся на 69-м месте. Казахстан стал страной номер 84 по развитию инноваций, Кыргызстан – 85, Азербайджан – 88. Аутсайдером стал Таджикистан, занявший в рейтинге инноваций 116-ю строчку.

**Молдова** занимает 39-е место в мире в ряду самых инновационных стран (два года назад она была на 129 месте) и является 25-ой в Европе. Соседние Румыния и Украина заняли, соответственно, 50-е и 60-е места [1].

Авторы рейтинга указали странам, развивающим инновации, на их типичные ошибки. Во-первых, далеко не все объективно оценивают эффективность инноваций. Во-вторых, к развитию инноваций должны быть подключены все отрасли экономики. В противном случае должного эффекта от нововведений не будет [2].

#### **Выводы**

Таким образом, анализ инновационной деятельности позволяет сделать **вывод** о том, что **в Молдове заложены некоторые основы государственной поддержки инновационного предпринимательства:**

- создана определенная правовая база: Кодекс Республики Молдова о науке и инновациях (2004г.) [1], Закон о научно-технологических парках и инновационных инкубаторах;
- созданы Агентство по инновациям и трансферу технологий Академии наук Молдовы (2005г.), Национальное Агентство по интеллектуальной собственности;
- создана специализированная инновационная инфраструктура содействия малому бизнесу. На данный момент в республике функционируют 3 научно-технологических парка и один инновационный инкубатор;
- разработан и осуществляется ряд государственных механизмов финансового, имущественного, информационного, обучающего содействия в развитии субъектов малого предпринимательства;
- осуществлен переход от отдельных мероприятий к программно-целевому методу поддержки малого предпринимательства (в том числе, инновационного предпринимательства). Была реализована Государственная программа поддержки развития малых и средних

предприятий на 2009-2011 годы;

- созданы объективные предпосылки для перехода малого предпринимательства от периода становления к периоду поступательного развития [3].

Для перехода республики на инновационный путь развития, использования научных достижений в реальном секторе экономики необходимо создать условия для развития, функционирования инновационных предприятий и законодательно закрепить в правительственных документах. В этих целях была разработана Концепция развития инновационного предпринимательства на долгосрочный период 2010-2020г.г. Процесс реализации Концепции развития инновационного предпринимательства подразумевает **разработку инновационной Стратегии экономического развития** (в этом направлении уже предпринимаются реальные шаги); подготовку и утверждение программы инновационного развития; утверждение планов отраслевого развития в среднесрочной перспективе, в том числе корректировку среднесрочной структуры расходов; реализацию планов развития и мониторинг результатов и, в случае необходимости, – корректировку этих планов.

### Библиография

1. Инновационный индекс Молдовы. В: Экономическое обозрение. Логос пресс. 2011, 23 августа. [Accesat 18.05.2012]. Disponibil : <http://www.logos.press.md>.
2. Какое место должна занимать Россия среди инновационных стран? [Accesat 18.05.2012]. Disponibil : <http://www.i-russia.ru/all/articles/6159>.
3. Перчинская, Наталья. Развитие новых инновационных структур в Молдове. In: Economic growth in conditions of internationalization: International Scientific Conference, 3-4 september, 2009. Fourth Edition. Institute of Economy, Finance and Statistics. Chişinău: IEFS, 2009, pp. 464-468. ISBN 978-9975-9823-9-9.

## ЭЛЕМЕНТЫ МЕТОДОЛОГИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

ЕЛЕНА БАРАНОВ, докторант, ИЭФС

Рецензент: АЛЕКСАНДР СТРАТАН, доктор хабилитат, ИЭФС

*The Article is dedicated to description elements to methodologies of strategic management on enterprise of the agrarian sector of the economy to Republic of Moldova. The Author, is organized analysis of the notional device of strategic management, in questions of the strategies in particular, methods of the analysis external and internal ambience, as well as using the adapted method 'factors – activity – an object of the study' in intercoupling with use the System of the Systems of the Balanced Factors (Balanced ScoreCard, BSC) at realization of strategic management of agro-industrial of the Republic of Moldova.*

**Ключевые слова:** *элементы методологии стратегического управления, стратегия, адаптированный метод «факторы – деятельность – объект исследования», Система Сбалансированных Показателей (Balanced ScoreCard, BSC).*

**Key words:** *elements of the methodology of strategic management, strategy, adapted method 'factors – the activity – the object of research', Balanced ScoreCard (BSC).*

**Введение.** Рыночные отношения и рационально функционирующее экономическое пространство обуславливают в последние десятилетия трансформацию национальных хозяйств, по существу, в единую интегрированную систему. Достаточно значимую роль в этих процессах играет обеспечение приемлемых условий хозяйствования и наличие научно-обоснованного межотраслевого баланса. Формирование данного баланса – одна из ключевых задач системы стратегического управления в области экономики и без её решения избежать возникновения кризиса в отрасли проблематично.

Анализируя систему стратегического управления, принято решение остановиться на вопросах изучения ключевых элементов методологии с целью определения наиболее значимых. В современных источниках существует достаточно большое количество определений трактующих термин «методология», однако большинство из них сходятся на понимании термина через учение о структуре, логической организации, методах и средствах деятельности. «Методология образует необходимый компонент всякой деятельности, поскольку последняя становится предметом осознания, обучения и рационализации» [1].

### Методика и материалы исследования

Объектом исследования является изучение ключевых элементов методологии с целью определения наиболее значимых в стратегическом управлении предприятиями аграрного сектора Республики Молдова.

Для исследования данных процессов были изучены научные работы зарубежных специалистов в данной области. В работе использованы такие современные методы экономического исследования, как анализ и синтез.

### Результаты и обсуждения

Происходящие интеграционные процессы требуют новых подходов к управлению агропредприятиями, основанных на стратегических концепциях, позволяющих строить модели «перспективного будущего» развития в условиях постоянно изменяющейся внешней среды. Ключевым аспектом стратегического управления является определение наиболее значимых компонентов, формирующих методологию. И поскольку центральным вопросом стратегического управления в классическом восприятии выступает стратегия, то именно система формирования «структуры, логической организации, методов и средств деятельности» применительно к специфическим условиям аграрного сектора может быть определена как, ключевое направление, совокупность организационных мероприятий и управляющих подходов, способствующих достижению целей агропредприятия. Если расширять значение стратегии, используя подход Г. Минцберга, то *стратегия* это – система долгосрочного планирования; *стратегия* – это позиция, занимаемая аграрным сектором в системе интегрированной экономики; *стратегия* – это «компетенции» агропредприятий; *стратегия* – это принцип эффективного функционирования; *стратегия* – в первую очередь развитие, перспективное развитие [2; 3; 5].

Активное построение концепций стратегического управления и технологий управления – характерная особенность последних лет. Поэтому при корректировке системного подхода к формированию стратегии агропредприятий в условиях интеграционной экономики, будем использовать инструментарий, на основе Системы Сбалансированных Показателей (ССП, Balanced ScoreCard – BSC), которую предложили Р. Каплан (R. Kaplan) и Д. Нортон (D. Norton) [8], дополняя

ее специфическими компонентами, позволяющими обозначать специфику.

Основу будет составлять связь стратегии с оперативной деятельностью и стоимостными факторами. Главная особенность системы BSC заключается в том, что она тесно связана с бизнес-процессами, которые направлены на удовлетворение потребностей клиентов, и в которые вовлечены все сотрудники. BSC-модель является элементом хорошо разработанной системы и ориентирует руководство агропредприятия на адекватное стратегическое развитие. BSC-модель отражает расширение информационных возможностей системы управления путем добавления нефинансовых показателей в систему оценки результатов деятельности для достижения целей управления. При этом нефинансовые критерии тесно связаны с ключевыми факторами успеха, т.е. со стратегией (рисунок 1).

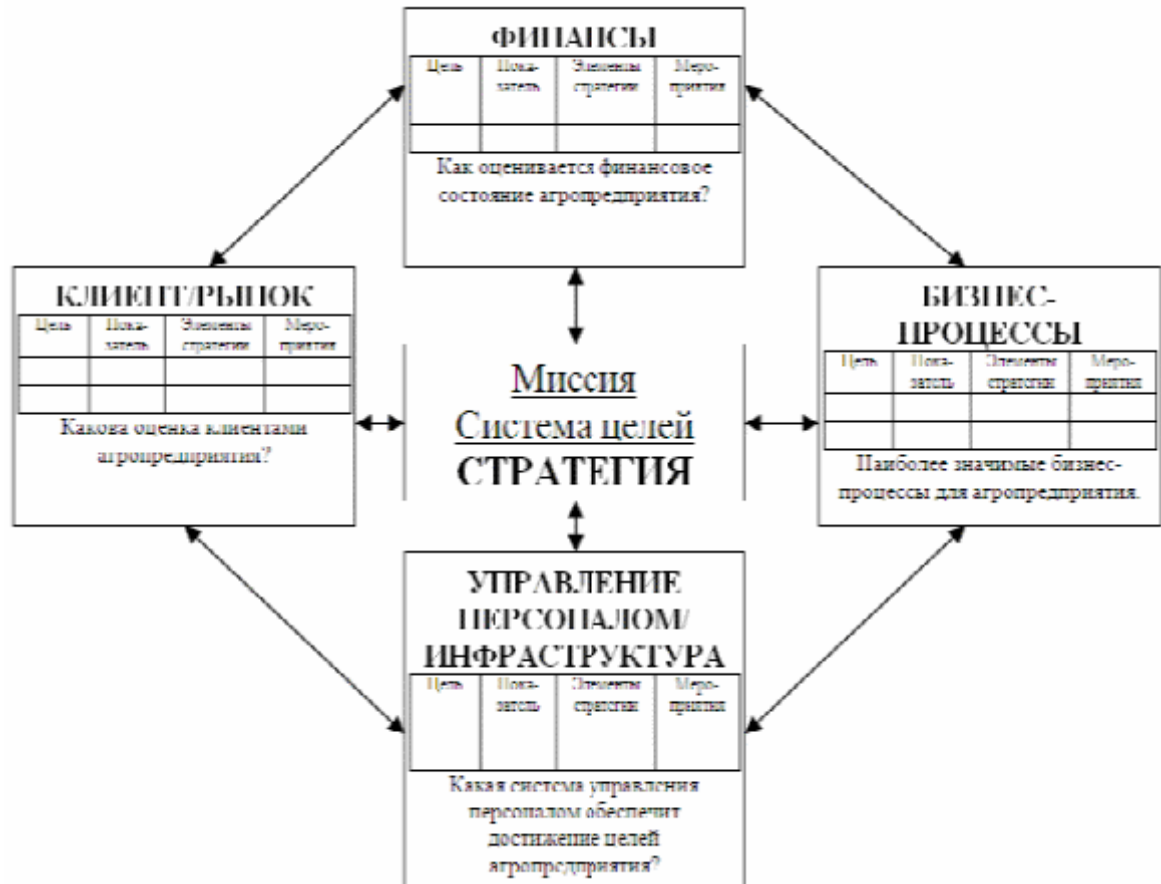


Рис. 1. Модель Нортон-Каплана

«Система сбалансированных показателей» (в классической интерпретации)

Источник: [7; 8].

В BSC-системе ключевые показатели деятельности группируются по различным направлениям, которые авторы называют перспективами, и которые позволяют определить стратегически значимые меры и ориентироваться на достижение определенных целей, используя полученное знание эффективности бизнес-процессов, моделируя соответствующую систему управления персоналом и инфраструктуру [8].

Надо отметить, что используя для разработки стратегии агропредприятий модель «Система сбалансированных показателей» необходимо учитывать каждую отдельно взятую перспективу с определением основных факторов, влияющих на нее.

Факторы применительно к предприятиям аграрного сектора экономики Республики Молдова были классифицированы на две основные группы: природно-естественные и социально-экономические. В природно-естественные были включены: почвоведение (П), растениеводство (Р), животноводство (Ж) и природно-климатические условия (модель П – Р – Ж). Социально-экономическая группа факторов объединяет управление (У), организацию производства и труда и все других механизмы хозяйствования (О), технологии с системой машин (Т) (модель У – О – Т).

Используя метод ФДО, который показывает взаимосвязь наиболее значимых компонентов сельскохозяйственной отрасли (факторы – деятельность – объекты исследования) получим следующие решения (таблица 1).

Таблица 1. Метод ФДО (факторы – деятельность – объект исследования)

Факторы	Деятельность	Результат
<b>Природно-естественные</b> Почвоведение	Учет плодородности. Технология возделывания. Обработка. Орошение. Удобряемость.	Формирование стратегии управления агропредприятием, учитывающей и обобщающей приоритетные виды деятельности АПК.
Растениеводство	Селекция. Контроль за качеством семян.	
Животноводство	Племенной отбор. Качественное ветеринарное обслуживание и содержание.	
<b>Социально-экономические</b> Управление	Изучение опыта. Создание новых технологий в управлении. Привлечение высококвалифицированных кадров.	
Организация	Построение новых организационных структур управления. Аprobация их на практике. Проведение экспериментов.	
Технологии	Применение новейших технологий АПК. Изучение отечественного и зарубежного опыта.	

Источник: Разработано автором на основе данных источника [8].

Анализируя систему методов, было определено, что наибольший могут представлять как широко распространенные методы PEST, SWOT, SNW анализа, анализ конкурентной среды на основе модели пяти сил М. Портера, матрицы БКГ, так и методы позволяющие поставить акценты на приоритетах такие как «Диаграмма Омаэ», методы поиска новых стратегических зон хозяйствования (СХЗ), метод «Матрица баланса жизненных циклов», «Деловой экран по Константинову» и др. [3; 4; 5; 9].

При оценке возможности реализации методов необходимым условием является выделение структуры факторов исследуемой среды. На рисунке 1 приведена классификация внешней среды с подразделением на факторы прямого и косвенного воздействия. Под факторами прямого воздействия приняты факторы, оказывающие непосредственное влияние на объект исследования. Они находятся с ним в постоянном взаимодействии, и сам объект также поддерживает и регулирует данную связь [4].

Что же касается факторов косвенного воздействия, то приняты факторы макросреды, влияющие на объект через определенные дополнительные условия, сам объект вынужден придерживаться стратегии адаптации (рисунок 2) [4; 9].



Рис. 2. Структура факторов внешней среды

Анализ внутренней среды организации обычно проводится для сравнения положения компании с положением ближайших конкурентов (для оценки конкурентной стратегической позиции организации). В частности, для этого можно использовать метод исследования факторов внутренней среды организации (SNW-анализ) [2].

Для наглядной иллюстрации реализации вышеуказанных методологических инструментов, приведем пример разработки стратегии управления на основе модели Хортон-Каплана «Система сбалансированных показателей» [7; 8] в отношении агропредприятий. В таблице 2 приведены возможные показатели перспективы «Финансы».

**Таблица 2. Определение стратегических целей и показателей финансовой перспективы (пример)**

Показатель	Стратегическая цель	На что влияет	Показатель	Задача	Программа действий
Ф1	Обеспечить стабильную прибыльность	Ф	Рентабельность собственного капитала	Не ниже 25% (на ближайший год)	Внедрение системы финансового планирования и управление
Ф2	Обеспечить прогнозируемость и устойчивость организации	Ф1	Соответствие плановым показателям	Отклонение не более чем на 5%	Создание системы управленческой отчетности
					Создание системы взаимосвязанных бюджетов
					Создание системы документооборота

Источник: Разработано автором.

Таблица 3 содержит пример определения стратегических целей и показателей перспективы клиенты/рынок.

**Таблица 3. Определение стратегических целей показателей перспективы «клиент/рынок»**

Показатель	Стратегическая цель	На что влияет	Показатель	Задача	Программа действий
К1	Привлечение новых клиентов	Ф1	Прибыль от новых клиентов по сравнению с предыдущим периодом	Прирост на 3%	Процедура ведения клиента
					Маркетинговая программа (план, бюджет) по привлечению клиентуры
					Портфель финансовых предложений
К2	Удерживать и повышать лояльность существующих клиентов	Ф1	Прибыль от существующих клиентов по сравнению с предыдущим периодом	Прирост на 3%	Процедура управления взаимоотношениями с клиентами
					Портфель финансовых предложений
К3	Создать и развить искомый имидж предприятия (программа развития агроорганизации)	К1, К2	Комбинированный показатель, учитывающий результаты опросов клиентуры и мнение «окружающего мира»	Соответствие плану	План продвижения агроорганизации

Источник: Разработано автором.

В ходе определения стратегических целей и показателей перспективы «бизнес-процессы» процессы следует применять инструменты интегрирования, пример приведен в таблице 4.

**Таблица 4. Определения стратегических целей и показателей перспективы «бизнес-процессы»**

Показатель	Стратегическая цель	На что влияет	Показатель	Задача	Программа действий
П1	Диверсифицировать выручку (прибыль) по клиентам, продавцам, поставщикам, производителям	Ф2	Доля ключевых клиентов в выручке (прибыли) компании в целом	Отношение Парето (80:20)  Не более 20%	Программа действий по привлечению и удержанию клиентуры
			Доля ключевых продавцов в выручке (доходе) организации в целом		Программа действий по повышению эффективности персонала
			Доля поставщика в общем объеме закупок		Подбор партнеров-поставщиков с точки зрения оптимальности работы с ними и их альтернативности
			Доля производителя в общем обороте организации		Программа по продвижению новых (альтернативных) товаров (продуктов, услуг)
П2	Обеспечить качество всех процессов	Ф1, Ф2, К1, К2, К3	Количество нареканий клиентов к качеству услуг организации по результатам опросов и анкетирования	Не больше чем в прошлом периоде	Оптимизация бизнес-процессов
			Количество нареканий коллег по результатам внутренних опросов		Автоматизация бизнес-процессов там, где это возможно
			Количество нареканий коллег по результатам внутренних опросов	Не больше чем в прошлом периоде	Внедрение методологии управления проектами
					Программа внутреннего обучения

Источник: Разработано автором.

Стратегические цели и показатели перспективы «управление персоналом\инфраструктура» приведены в таблице 5.

**Таблица 5. Показатели перспективы «управление персоналом\инфраструктура»**

Показатель	Стратегическая цель	На что влияет	Показатель	Задача	Программа действий
1	Повысить эффективность персонала	Ф1, П2	Доход \ Персонал	Не менее, чем лей	Система подбора, развития и аттестации персонала
					Персонализированные программы профессионального и карьерного роста и мотивации
P2	Обеспечить соответствие уровня компетенции персонала	К3, П2	Количество нареканий по результатам анкетирования по окончанию сделки	Не больше, чем в прошлом периоде	Программы обучения и сертификации персонала (организации), развитие необходимых компетенций
3	Увеличить долю продаж перспективных направлений (продуктов, услуг) в общем объеме продаж	Ф1, Ф2, К3	Отношение дохода от продуктов (услуг) к доходу от поставок техники по сравнению с прошлым периодом	Прирост, %	Маркетинговый план развития и продвижения перспективных направлений (продуктов, услуг)

Источник: Разработано автором.

Для построения интегрированной сбалансированной системы, определяющей стратегию агропредприятия используем прием «Каскадирование показателей» (рисунок 3) [8].

На стратегической карте предприятия видна значительная роль операционных бизнес-процессов. Представляющая их цель (П2) непосредственно связана с тремя целями клиентской составляющей (К1, К2, К3) и финансовой целью (Ф2).

Рассмотрим стратегические причинно-следственные связи в целом. В области финансов составляющей главная цель (Ф1) – стабильная прибыльность, для достижения которой выделены два русла цепочек: отвечающие за рост прибыли и отвечающие за рост стабильности или устойчивости.

В базе находятся три фактора, непосредственно влияющие на прибыльность: привлечение новых клиентов (К1), удержание соответствующей клиентуры (К2) и повышение эффективности персонала (P1). На стратегической карте видно, что на имидж (К3) замкнуто большое количество причинно-следственных цепочек. Фактически все три направления составляющей развития прямо или опосредованно участвуют в формировании имиджа [7]. Это говорит о том, что клиентоориентированность стала второй важной составляющей стратегии агропредприятия.

Одним из эффективных способов сохранения существующее клиентуры и повышения ее лояльности (К2) является повышение качества бизнес-процессов. Отлаженные процессы снижают до минимума нарекания клиентов и повышают степень их удовлетворенности сотрудничеством с компанией. Отсюда вытекает возможность сохранить приемлемые для агропредприятия цены на его услуги и в то же время не растерять существующую клиентуру.

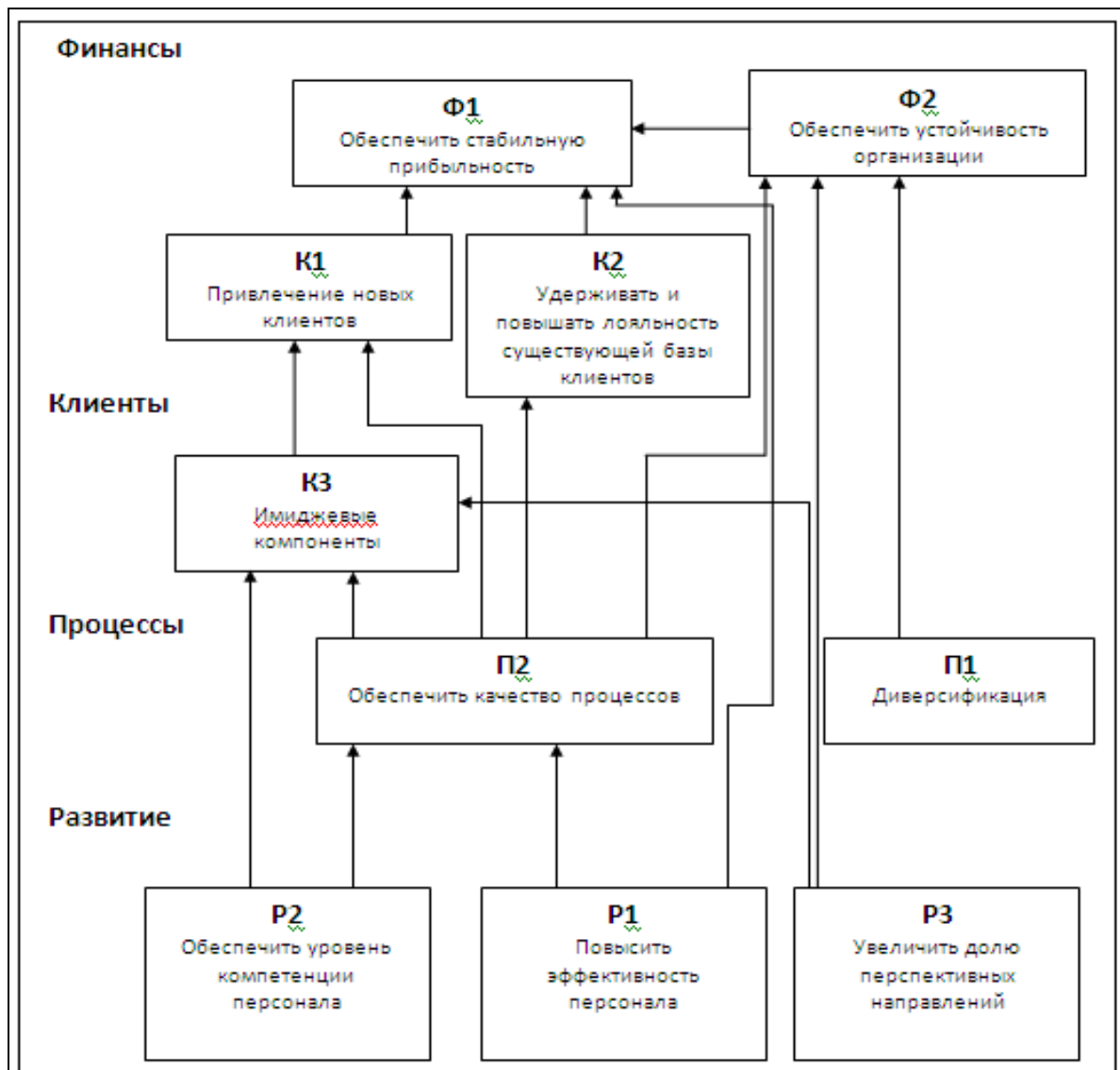


Рис. 3. Каскадирование показателей модели «ССП»

Источник: Разработано автором на основе источника [8].

В дополнениях также присутствуют три фактора, непосредственно влияющие на верхний показатель (в данном случае – на показатель устойчивости):

- качество всех бизнес-процессов (П2);
- диверсификация всех альтернатив (П1);
- увеличение доли перспективных направлений (Р3).

Диверсификация альтернатив выступает способом снижения внешних и внутренних рисков организации. В объеме продаж предприятия доля ведущих клиентов (выражает внешний риск) и доля ведущих продавцов (внутренний риск) должны соответствовать определенному критерию оптимальности. Аналогично в объеме закупок предприятия доли основных поставщиков и основных производителей не должны превышать разумного предела.

Увеличение доли перспективных направлений – третий способ повышения устойчивости компании. Продукты и услуги, находящиеся в стадии роста своего жизненного цикла, способны обеспечить наиболее быструю динамику продаж.

В финансовой составляющей программы (стратегические инициативы агропредприятия) должны быть сфокусированы на цели Ф2 «Обеспечить прогнозируемость и устойчивость агропредприятия». При этом традиционные средства достижения этой цели: финансовое планирование, управленческая отчетность, надлежащим образом организованный документооборот [7].

В клиентской составляющей инициативы поддерживают все три задачи (целевые значения К1, К2, К3). Данные инициативы создаются на трех направлениях: процедуры взаимоотношений с клиентами, планы привлечения клиентов и портфели финансовых вложений.

Стратегическая цель диверсификации (П1) измеряется четырьмя показателями: доля ключевых клиентов в выручке или прибыли, доля ключевых продавцов в выручке или доходе, доля поставщика в общем объеме закупок и долей производителя. Развитие новых видов услуг приводит к расширению круга производителей.

*Стратегическая цель* – качество всех процессов – измеряется двумя показателями: количеством нареканий клиентов и количеством нареканий коллег. В той части бизнес-процессов, которая непосредственно затрагивает клиентов, агроорганизации необходимо добиваться качества с помощью оптимизации и автоматизации. Ускорение обработки заказов клиентов, рационализация процессов и их большее удобство для клиентов – таковы задачи, которые трудно решить без автоматизации.

Другие бизнес-процессы клиентам не видны, но очень важны для сотрудников. В области таких бизнес-процессов агроорганизации необходимо перейти к управлению проектами и интенсифицировать обучение сотрудников и информационный обмен [8].

Последняя группа стратегических целей находится в составляющей развития. Две такие цели непосредственно касаются развития персонала:

- повышение эффективности персонала;
- обеспечение соответствия уровня компетенции персонала заявленному. Первая цель измеряется с помощью показателя «доходы/персонал», вторая – с помощью показателя «количество нареканий клиента за время осуществления сделки».

### **Выводы**

Таким образом, при определении элементов методологии стратегического управления агропредприятиями Республики Молдова в условиях интеграционной экономики, становится целесообразным использование инструментов выработки стратегии управления через модель Нортон-Каплана «Система сбалансированных показателей», т.к. существующий традиционный механизм выработки стратегии имеет достаточно широкий спектр интерпретационных характеристик, в контексте системы комплексной оценки конечного результата, что в модели «Система сбалансированных показателей» не наблюдается за счет применения приема каскадирования показателей и задания единой системы их оценки в контексте перспективы «финансы».

### **Библиография**

1. ПРОХОРОВ, А. Большой Российский энциклопедический словарь. Серия: Золотой фонд. Москва: Изд. Большая Российская энциклопедия, Рипол Классик, 2007. 1888 с. ISBN 978-5-85270-332-3.
2. АКМАЕВА, Р. И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент. Москва: Финансы и статистика, 2007. 208 с.
3. БОУМЭН, Клифф. Основы стратегического менеджмента. Москва: ЮНИТИ: Банки и биржи, 1997. 175 с. ISBN 5-85173-103-6.
4. ВЕСНИН, В. Р. Стратегический менеджмент. Москва: МГИУ, 2007. 320 с. ISBN 9785276015071.

5. ЗУБ, А. Т. Стратегический менеджмент. Москва: Проспект/ ТК Велби, 2007. 432 с. ISBN 978-5-482-01469-1.
6. ЛАМБЕН, Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 800 с. ISBN 978-5-272-00136-8.
7. КАПЛАН, Роберт, НОРТОН, Дейвид. Стратегические карты: Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. Москва: Олимп-Бизнес, 2005. 512 с. ISBN 5-901028-96-1.
8. КАПЛАН, Роберт, НОРТОН, Дейвид. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Москва: Олимп-Бизнес, 2006. 304 с. ISBN 978-5-9693-0139-9.
9. ПЕТРОВ, А. П Стратегический менеджмент. Учебник. Санкт-Петербург: Питер, 2008. 174 с.

## ТЕХНОПАРКИ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

**НАТАЛЬЯ ПЕРЧИНСКАЯ, доктор экономических наук,  
ведущий научный сотрудник, ИЭФС**

**Рецензент: МИХАИЛ ПОЙСИК, доктор, ИЭФС**

*The problems of technoparks development and other innovative structures in Moldova are examined in the paper. It is revealing their main functioning problems and possibility of their overcoming.*

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, инновационная инфраструктура, технологические парки, инновационные инкубаторы, республика Молдова.

**Введение.** Сегодня технопарки являются одним из главных элементов современной инновационной экономики. Задача технопарков – оказывать разностороннюю поддержку малым инновационным предприятиям, действующим в научно-технической сфере и области высоких технологий, особенно на начальном этапе их становления [3].

**Основное содержание.** В республике функционируют 2 научно-технологических парка и один инновационный инкубатор:

- Научно-технологический Парк «Academica» (2007г.), являющийся многопрофильной, финансово устойчивой, жизнеспособной инновационной инфраструктурой с универсальной специализацией (22 резидента);
- Научно-технологический Парк «Inagro» (2008г.), специализирующийся в области экологии и интенсивного сельского хозяйства (14 резидентов);
- Инновационный инкубатор «Inovatorul» (2007г.) универсальная специализация (6 резидентов) [2].

Кроме этого, создан Научно-технологический парк «Micronanoteh» (2009г.), специализирующийся в области микроэлектроники и нанотехнологий. В настоящее время осуществляется отбор резидентов. В 2007г. был принят Закон «О научно-технологических парках и инновационных инкубаторах», который устанавливает правовую базу организации и функционирования научно-технологических парков и инновационных инкубаторов. Целью настоящего закона является стимулирование деятельности в области инноваций и трансфера технологий, направленной на преобразование результатов научных исследований и инноваций в новые или усовершенствованные продукты, услуги, процессы. Созданные инновационные структуры находятся в косвенном подчинении Академии наук Молдовы и АИТТ<sup>1</sup> Они предоставляют своим резидентам – инновационным фирмам – целый комплекс услуг: материальных (помещения, сооружения и оснастка), информационных, кадровых, финансовых и экспертно-консалтинговых.

Согласно Закону «О научно-технологических парках и инновационных инкубаторах» новым инновационным структурам предоставлены права свободных экономических зон, включая широкий спектр льгот для экономических агентов, резидентов этих структур. Главным является то, что при внедрении проектов в области инноваций и трансфера технологий в составе научно-технологических парков и инновационных инкубаторов резиденты полностью освобождаются от налога на предпринимательский доход сроком на 3 года; от налога на добавленную стоимость и от таможенного тарифа на импортные товары, оборудование, сырье и услуги, а также освобождаются от уплаты налога на добавленную стоимость на товары, оборудование, сырье и услуги, приобретенные на территории Республики Молдова. Помимо этого, снижены тарифы на аренду помещений и коммунальные услуги для резидентов, размещенных на территории технопарка и инкубатора [1]. Однако в реальной жизни эти льготы не действуют из-за существования административных барьеров.

Научно-технологический парк в Молдове – это объединение физических лиц (резидентов) на основе договора о совместной деятельности для реализации инновационных и инвестиционных проектов по внедрению высоких технологий и наукоемкой продукции и на этой основе обеспечение производства продукции, конкурентоспособной на мировом и региональных рынках.

Согласно молдавскому законодательству в республике возможно создавать технопарки комбинированного типа, виртуальные технопарки. Это обосновывается наличием широкой сети

<sup>1</sup> АИТТ – Агентство по инновациям и трансферу технологий. Главная его задача – быть связующим звеном между наукой и бизнесом. АИТТ занимается коммерциализацией результатов научных разработок, в том числе, полученных за счет средств целевого государственного финансирования

Интернета и различных средств коммуникации, при которых отпадает необходимость обязательного размещения инновационных фирм (резидентов) на одной компактной территории. Поэтому Научно-технологический парк «Академика» и Инновационный инкубатор «Иноватор» являются *структурами комбинированного типа*: одна часть резидентов размещается в пределах территории парка (инкубатора), другая – в подходящих условиях для размещения производственных мощностей. Резиденты осуществляют постоянную связь с центром (парком) посредством Интернета. Наличие представительства резидента на территории парка или инкубатора обязательно. Такая структурная организация эффективна, поскольку: *во-первых*, упрощает контроль администрации за деятельностью резидента в целом (включая продвижение проектов в соответствии с принятым бизнес-планом), *во-вторых*, способствует поддержанию постоянных связей резидента со службами парка для совместной предпринимательской деятельности и получения комплекса услуг от представителей данных служб.

Новые инновационные структуры (научно-технологические парки и инновационный инкубатор) предоставляют резидентам – инновационным фирмам – следующий спектр услуг:

- аренда офисных и производственных помещений, коммунальные услуги, ремонт помещений, охранные услуги;
- офисное обслуживание, включая оснащение офисной мебелью, офисной техникой;
- информационное обслуживание, в т.ч. подбор необходимой информации, доступ к базам данных, представление нормативной документации, организация конференций, семинаров, тренингов;
- бухгалтерское консультирование и связанные с ним услуги;
- инновационный маркетинг (подготовка коммерческой информации, исследование потенциальных рынков сбыта, организация маркетинговых служб, выставок);
- юридическое, финансовое и бизнес-консультирование (юридические услуги, поиск инвестиций, оценка предпринимательских идей, разработка инновационных бизнес-планов, патентное обслуживание и оценка интеллектуальной собственности, налогообложение и т.д.);
- консультативное обслуживание в т.ч. продвижение инновационных производственных проектов, поиск и подбор производственных площадей, поиск партнеров, инвесторов и кредиторов;
- кадровое обслуживание (подбор квалифицированных специалистов, технологического персонала). Организация производственной практики студентов, докторантов и постдокторантов.

Технопарки республики, по сравнению с инкубаторами, создают более разнообразную инновационную среду, позволяющую предоставлять более широкий спектр услуг по поддержке инновационного предпринимательства путем развития материально-технической, социально-культурной, информационной и финансовой базы становления и развития деятельности малых и средних инновационных предприятий. Они обеспечивают реализацию всех стадий инновационной цепочки от зарождения идеи ученого до производства и реализации научно-технической *продукции* [4].

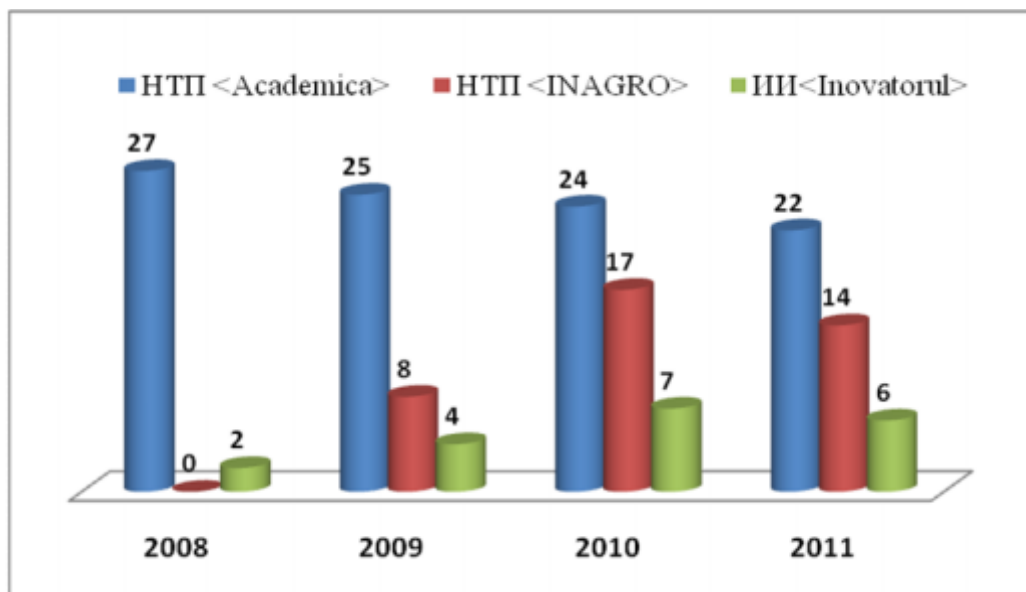


Рис. 1. Динамика числа компаний-резидентов (2008-2011гг.)

Источник: Годовой отчет АИТТ за 2011 год.

Научно-технологический парк «Академика» и инкубатор «Инноватор» являются инновационными центрами универсального профиля, без ограничения по специальностям. На сегодняшний день в технопарке «Академика» и инкубаторе «Инноватор» реализуются инновационные проекты в области возобновляемых источников энергии, нанотехнологий, электроники, органического земледелия. Одним из ключевых направлений инновационной деятельности данных структур в целях преодоления энергетического кризиса в республике является *создание производственных мощностей для производства электроэнергии из возобновляемых источников* [6].

**1. Научно-технологический парк «Academica».** Научно-технологический парк «Academica» был создан 21 июня 2007 года в соответствии с Законом о научно-технологических парках и инновационных инкубаторах №138-XVI (Официальный Монитор №107-111/476 от 27.07.2007г.). Научно-технологический парк «Academica» является одной из первых в стране инновационной структурой, созданной на базе Государственного предприятия «Экспериментального завода «ASELТЕН». В качестве Администратора Научно-технологического парка «Academica», был утвержден Институт развития интеллектуальной собственности «INDEPRIN». По итогам конкурса в Научно-технологическом парке «Академика» сначала было отобрано 31 резидент и утверждены для реализации в парке проекты в области *возобновляемой энергии, энергосберегающих технологий, нанотехнологий, электроники, экологического сельского хозяйства*. По данным на 31.12.2011г. (годовой отчет АИТТ за 2011г.) в технопарке функционируют 22 резидентов, из которых 6 зарегистрировано в 2011 году).

**2. Научно-технологический парк «Inagro».** В июле 2008 года был создан *Научно-технологический парк «ИНАГРО»* в области экологии и интенсивного сельского хозяйства, общей площадью 110 га. Данный парк сформировался на базе научно-производственного комплекса, принадлежащего Институту по защите растений и экологическому сельскому хозяйству. *Главное его направление – производство продукции по защите растений и создание технологий экологического земледелия.*

В настоящее время осуществляют свою деятельность 14 резидентов парка. Производственная инфраструктура парка включает в себя комплекс зданий и строений, расположенных на площади свыше 15 га, а также сельскохозяйственные земельные участки общей площадью 92,5 га. В научно-производственный комплекс входит также филиал, расположенный в городе Кагул, Республика Молдова.

Резиденты Научно-технологического парка «INAGRO» проводят деятельность в следующих областях: *экологическое земледелие; биотехнологии в сельском хозяйстве; переработка продукции; развитие передовых технологий; организация производства товаров, замещающих импортные товары; внедрение новых технологий производства сельскохозяйственной продукции; внедрение инновационных технологий в защищенном грунте; внедрение технологий хранения овощей и фруктов в свежем виде; внедрение технологий замораживания; внедрение технологий сушки и сублимации; внедрение технологий консервирования; внедрение новых современных форм и методов маркетинговой и деятельности и сбыта сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках.*

**3. Научно-технологический парк «Micronanoteh».** Научно-технологический парк «Micronanoteh» в области микроэлектроники и нанотехнологий был создан в апреле 2009 года Высшим советом по науке и технологическому развитию на базе научно-исследовательского института АО «ELIRI». Научно-производственная база нового парка включает в себя помещения общей площадью 320 кв. м, подключенные к инженерным сетям, информационным сетям. Резиденты Научно-технологического парка «Micronanoteh» осуществляют деятельность в следующих областях:

- нитевидные микро-наноструктурные композиции и новые виды продукции на их основе для информационных технологий;
- исследовательское технологическое оборудование по производству нитевидных микро-наноструктур и литых микропроводов в стеклянной изоляции;
- приборы на основе наночастиц для солнечных батарей;
- электронное оборудование для измерения вакуума, давления, температуры в технологических процессах современного производства;
- конверторы и постоянные источники энергии для распределительных узлов информационных магистралей;
- электронные устройства для сбережения электроэнергии в муниципальных домах;

- диагностические и терапевтические устройства медицинского назначения;
- электронное оборудование для мониторинга современных технологических процессов, приборов, электронных устройств для стабилизации электрических параметров в системах возобновляемых источников энергии;
- высоковольтные делители; измерительные преобразователи неэлектрических величин; приборы для агропромышленного комплекса; аппараты для защиты электротехнического оборудования; гибридные интегральные микросхемы и рабочие узлы; узлы формирования, измерения и воспроизводства звуковых сигналов;
- универсальные матрицы для идентификационных меток; идентификационное оборудование для идентификации изделий из металла и бумажных документов;
- тиражирование передовых технологий.

**4. Инновационный инкубатор «Inovatorul».** Инновационный инкубатор «Inovatorul» является одной из первых в республике инновационной структурой. Он создан в 2007 году на базе Государственного предприятия «Экспериментального завода «ASELTEX», согласно Постановлению Высшего совета по науке и технологическому развитию АНМ. По результатам конкурса в качестве Администратора Инновационного инкубатора «Inovatorul» была утверждена Производственно-коммерческая фирма «CERBER-INFO» ООО. На сегодняшний день в инновационном инкубаторе «Инноватор» реализуют свои инновационные проекты в различных областях 6 резидента, имеющие мотивированные проекты в области возобновляемых источников энергии, нанотехнологий, электроники, органического земледелия т.д. Это фирмы «Авантбиос», компания «Авантхим» и фирма НПО «Азат-СУ». «Inovatorul» расположен в административном корпусе опытно-экспериментального завода Академии наук «Аселтех».

Резидентам всех инновационных структур обеспечивается вхождение в бизнес: бухгалтерские услуги, интернет, связь, электронная почта, оформление и поддержка сайта, администрирование, консультации и др. На сегодняшний день несколько проектов инкубатора уже запущены, к примеру, производство очистных сооружений.

В Республике Молдова функционируют также и другие инновационные структуры – бизнес-инкубаторы. Первый инновационный Бизнес-инкубатор «ELIRI-ING» S.A был создан в Кишиневе (декабрь 2000г). Он является многофункциональным, реализующий широкий перечень инновационных услуг. Основные его виды деятельности: *инновационная, научная, технологическая, техническая деятельность, инжиниринговая, консалтинговая и другая деятельность в области инновационного предпринимательства; реклама, маркетинг на рынке инноваций; подготовка и переподготовка кадров в области научного и производственного бизнеса; коммерциализация объектов интеллектуальной собственности; консультирование и обучение по вопросам создания и развития малого бизнеса в научно-технической и производственной сферах* [5].

Функционирование технопарков и инкубаторов в Республике Молдова связано со многими проблемами. Основная проблема недостаточно эффективного функционирования технопарков заключается:

- в слабой инновационной направленности экономики страны и наличии большого числа барьеров на пути внедрения инноваций и новых технологий:
- отсутствие в целом надлежащей инфраструктуры инновационного процесса;
- начальная стадия развития взаимосвязи «наука – технология – производство – рынок»;
- недостаточная востребованность инноваций со стороны бизнеса;
- низкие бюджетные вливания в научно-техническую и инновационную сферу;
- отсутствие и венчурного финансирования;
- избыточные административные барьеры;
- отсутствие опыта для решения проблем коммерциализации знаний;
- отсутствие системы подготовки кадров для инновационной экономики и квалифицированного инновационного менеджмента;
- отсутствие комплексного законодательного обеспечения инновационной деятельности;
- отсутствие интереса по использованию результатов бюджетных научных исследований в малом и среднем бизнесе.

Серьезной проблемой коммерциализации результатов научных исследований в Молдове по-прежнему, остается отсутствие внутреннего потребителя, то есть масштабного внутреннего рынка высоких технологий. Основные причины такой ситуации состоят в следующем: *импортная высокотехнологичная продукция активно проникает на национальный рынок; новый частный сектор экономики не готов вкладывать инвестиции в дорогостоящие и долгосрочные научные проекты; недостаточное развитие внутреннего рынка высоких технологий.*

### Выводы

1. *Технопарки и инновационные инкубаторы* в Республике Молдова занимаются поиском новых путей подъема технологического потенциала в стране в целом и стимулированием малого и среднего бизнеса в целях усиления национальной конкурентоспособности и содействия развитию высоких технологий.

2. Несмотря на то, что молдавским законодательством предусмотрены льготы для технопарков и инкубаторов, однако в реальной жизни они не действуют из-за серьезных административных барьеров.

3. Для эффективного функционирования созданных инновационных структур (технопарков и инкубаторов) в республике необходимо:

- откорректировать приоритетные направления развития в Молдове собственных научных исследований и проектно-конструкторских работ, связанных с *созданием новой продукции и интеллектуальных составляющих технологий или закупки лицензий на использование заимствованных научно-технических разработок*;

- *разработать комплексный подход-программу* к становлению и функционированию инновационной системы и реализации государственной инновационной политики;

- разработать меры по косвенному и прямому стимулированию инновационной деятельности;

- провести оценку технологического уровня производства в республике, мониторинг технологий и технологическое прогнозирование на макро- и микроуровнях;

- реальное внедрение налоговых льгот для налогоплательщиков, деятельность которых направлена на усовершенствование действующей техники и технологии или создание инновационной продукции;

- создать инновационные структуры (инкубаторы) при *высших учебных заведениях*, деятельность которых направлена на коммерциализацию их научных разработок;

- *создание* районных бизнес-инкубаторов во всех отраслях научных знаний для наиболее *талантливой, активной молодежи* для реализации инновационных проектов студенческой бизнес-среды.

Решение вышеперечисленных задач даст импульс для интенсивного развития инновационной экономики Молдовы, а, следовательно, и эффективной работы ее инновационных структур (технологических парков и инкубаторов).

### Библиография

1. Закон о научно-технологических парках и инновационных инкубаторах: № 138 от 21.07.2007. В: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2007, № 155-158, ст. 561.
2. ПЕРЧИНСКАЯ, Наталья. Развитие новых инновационных структур в Молдове. In: Economic growth in conditions of internationalization: International Scientific Conference, 3-4 september 2009. Fourth Edition. Institute of Economy, Finance and Statistics. Chișinău: IEFS, 2009, p. 464-468. ISBN 978-9975-9823-9-9.
3. БАНДУРИН, А. В. Инновационная деятельность корпораций. В: Инновации. 2001, № 10. [Accesat 18.05.2012]. Disponibil: <http://innov.etu.ru/Innovation/innov.html>.
4. КРАМАРЕНКО, В. Г., ПЕРЧИНСКАЯ, Н. П. Инновационные центры: опыт и проблемы создания в странах рыночной экономики: обзорная информация. Кишинэу: МолдНИИТЭИ, 1994. 49 с.
5. ПЕРЧИНСКАЯ, Н. П. Инновационное развитие экономики Молдова: миф или реальность? В: Инновации. 2010, № 10 (144), сс. 56-59.
6. Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic. [Accesat 08.05.2012]. Disponibil: <http://www.aitt.md/node/136>.

## EFICIENTIZAREA MEDIULUI DE RECLAMĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

LILIA GHIȚIU, doctor,  
cercetător științific superior, IEFS

Recenzent: RODICA PERCIUN, doctor, conferențiar cercetător,  
cercetător coordonator, IEFS

*This paper contains scientific arguments on the role of advertising on business environment of a country, and at the national level as well. In this context, when we refer to modern mechanisms and tools in order to make advertising market in Moldova more efficient, we should invoke the importance of appearance, development and ads market functioning. Thus, the formation of the conceptual advertising market is based on firm intentions to extend and develop its market but all of this being based on the economic profit mechanism.*

*Acest articol conține studiul asupra rolului și influenței reclamei asupra mediului de afaceri al unei țări, dar și al imaginii unei țări per ansamblu. În acest context, când facem referire la mecanismele și instrumentele moderne de eficientizare a pieței de reclamă în Republica Moldova, dar nu numai, trebuie să invocăm și importanța apariției, apoi a dezvoltării și funcționării reușite a acesteia. Astfel, după cum se cunoaște, formarea pieței publicitare este bazată pe intențiile firmei de a extinde piața de dezvoltare iar la bază a fost pus mecanismul profitului economic.*

**Cuvinte cheie:** reclamă, publicitate, agenție de reclamă, piața publicitară, inovații și transfer tehnologic în sfera publicitară, management publicitar.

**Introducere.** Din punct de vedere conceptual, piața publicitară este o noțiune sau un fenomen care a apărut ca un model cauză-efect al dezvoltării pieței de produse, în care își concentrează activitatea sa actorii pieței publicitare. Astfel, activitatea publicitară nu a apărut în calitate de un tip independent de activitate socială, ci ca necesitate a producătorilor de mărfuri și necesitatea prezentării și promovării acestora prin intermediul advertiserului. Procesul de dezvoltare a activității publicitare are un caracter ciclic. Ea se dezmembrează în diverse sfere care se deosebesc între ele și se materializează prin intermediul unităților organizațional-funcționale. Fiecare etapă din evoluția activității publicitare este determinată de contextul socio-economic.

Este important să conturăm legătura dintre evoluția pieței serviciilor publicitare și a revoluției de marketing din secolul XX. Ea ca și marketingul, prin strategiile și pârghiile sale, tinde să se integreze în spațiul (mediul) publicitar mondial. Experții în domeniu dau o apreciere precum, că orientarea de marketing cu vectorul de targetare a publicității de branduri actualmente se află la apogeu.

**Conținutul de bază.** În același sens, afirmăm, că piața publicitară evoluând, a generat apariția piețelor comunicaționale de marketing cum ar fi: piața PR, piața generării consumului, piața vânzării personale etc. Fiecare dintre ele intersectându-se cu piața serviciilor publicitare într-un mod sau altul. Deși aceste piețe sunt independente, ele rămân a fi influențate direct sau indirect de evoluția pieței publicitare. Există mai multe mecanisme și instrumente moderne care fiind utilizate pe piața serviciilor publicitare, duc la dezvoltarea și eficientizarea acesteia. Tot mai des în prezent se vorbește despre rolul **caracterului inovator** și de **transfer tehnologic** într-un domeniu sau altul. În sfera serviciilor publicitare acest fenomen are un rol foarte important, deoarece cererea pe piață este tot mai variată, astfel fiind în creștere și cerințele pentru servicii publicitare de o calitate cât mai înaltă și diversificată. În aceste condiții, agențiile publicitare, pentru a fi competitive pe plan intern dar și internațional, tot mai mult utilizează inovațiile drept instrument în procesul de elaborare și implementare a serviciilor publicitare. Or, în condițiile unei concurențe tot mai acerbe pe piața publicitară, caracterul inovațional al produselor agențiilor publicitare sunt deja vital de importante. Anume caracterul inovațional al serviciilor publicitare le face mai atractive și viabile pe piață. Acestea presupunând, că aduce cu sine o valoare suplimentară și nouă dar și necesară beneficiarilor. În această ordine de idei mijloacele de difuzare ale mesajelor publicitare sunt din ce în ce mai sofisticate și mai netradiționale. Printre acestea se pot enumera: **conexiunea prin telefonie mobilă, construcții mai neordinare pentru publicitatea out-door** etc. [1].

Cu toate acestea, mai multe studii arată că în prezent adesea totuși se recurge la distribuirea publicității prin intermediul participării la expoziții naționale dar și internaționale, care constituie un mijloc tradițional, bine cunoscut și sigur. Acest mijloc este considerat de către experți unul eficient și relativ economic. Astfel, un garant al succesului ar fi ca agențiile publicitare care recurg la acest mijloc pentru construirea brand-ului unei companii dar și pentru a face cunoscute careva produse, inclusiv și ale sale proprii (servicii publicitare) trebuie să țină cont de 5 principii [2]:

- Alegerea corectă a expoziției la care se va participa. Este o problemă similară în cazul când se selectează mijlocul de mass-media prin care vor fi difuzate mesajele publicitare. Atunci când este aleasă expoziția la care se va participa, trebuie de luat în considerație următoarele: numărul de participanți (cât sunt ei de cunoscuți pe piață) și de vizitatori, suprafața expoziției.

- Expoziția – parte a planului de marketing. Participarea la expoziții trebuie să fie planificată din timp și de asemeni cheltuielile prevăzute pentru asemenea evenimente. O eventuală participare expres, simultană poate duce la eșec. Este nevoie de o pregătire în prealabil a materialelor necesare, a standardelor etc.

- Determinarea scopurilor și a criteriilor. Acestea pot presupune următoarele: atragerea de noi clienți; reînnoirea și menținerea legăturii cu vechii clienți; oferta noilor produse/servicii; catalizarea procesului realizării și generarea vinderii produselor/serviciilor; crearea și îmbunătățirea imaginii/brandului; cercetarea pieței produselor/serviciilor similare; realizarea feed-back-ului vizavi de produsele și serviciile furnizate; formarea unei rețele de distribuitori.

- Instruirea și pregătirea personalului pentru participarea la expoziție. Participanții delegați trebuie să posede un șir de calități necesare cum ar fi: solidaritatea răbdarea, carismatici, posedarea informației depline despre produsele/serviciile promovate etc.

- Feed-back-ul. Participarea eficientă la expoziții poate fi considerată doar în cazul când rezultatele obținute sunt analizate și prelucrate pentru îmbunătățirea de mai departe a calității produselor/serviciilor expuse. Baza de date cu persoanele de contact, potențiali parteneri/beneficiari constituie un element important la încheierea expoziției.

În același context, menționăm, că de rând cu tehnicile mai vechi tot mai mult se conturează chiar și unele noi și revoluționare pe piața serviciilor publicitare. Un exemplu elocvent ne poate servi, conceptul ce stă la baza **SPOT ON WHEELS**, care este unul total inovator și își propune să contribuie la promovarea companiilor printr-un model nou de marketing, care se adresează direct clienților. Conceptul se bazează pe revoluționarea ideii clasice de publicitate. Totul este inedit în această abordare a mesajului publicitar – începând de la emițător (care e un monitor LCD) și până la mediul în care spotul este emis (intimitatea ce ți-o oferă spațiul unei mașini de taxi). SPOT ON WHEELS facilitează interfața comunicării dintre client (pasagerul cu putere de cumpărare) și serviciile, brandurile, produsele și companiile care apelează la advertising. Prezența în spațiul publicitar SPOT ON WHEELS conferă companiilor care optează pentru acest gen de publicitate o imagine autentică! Mesajul publicitar e concentrat și captează în întregime atenția nemijlocită a pasagerului, care datorită mediului e ferit de alți stimuluri exteriori.

Prin urmare, este important să menționăm faptul, că numărul de utilizatori ai Tehnologiilor de comunicare și informaționale (information and communications technology – ICT) crește constant, după cum a fost enunțat și anterior.

Tot mai des, în mediul european, cum ar fi și în România, se vorbește despre implementarea unui nou instrument de difuzare a publicității online numit **F5 X-Media**. Aceasta reprezintă o nouă soluție de livrare a publicității online, care permite afișarea de bannere direct în fluxul RSS, indiferent de reader-ul rss folosit, pentru a-și ajuta clienții să își expună mesajele și acestui tip de consumator. Potrivit statisticilor din prima lună, peste 90.000 de utilizatori individuali au descărcat conținutul feed-urilor celor două portaluri editate de F5.

Feed-urile RSS au generat într-o lună peste un milion de click-uri, în cadrul a 2 930 000 articole afișate și o rată de click pe articole de 34,8%. Cele mai accesate feed-uri în luna ianuarie au fost în cadrul secțiunilor social, news alert și știri din realitatea.net, respectiv MONEY.RO – Finanțe și bănci. Sistemul de măsurare Mediafed este certificat de ABCe (the Audit Bureau of Circulations Electronic) – asociația care reglementează standardele de măsurare în industria online în Marea Britanie. Spațiile publicitare furnizate prin soluție sunt administrate, pentru România, de regia de vânzări F5 X-Media, parte a companiei F5 Realitatea-Cașavencu.

De asemeni, tot mai răspândite și atractive au devenit serviciile publicitare electronice, de ultimă generație – de tip V2Media, care au mai multe beneficii și ating un nivel înalt de eficacitate. Publicitatea video de înaltă calitate aduce mai multă eficiență decât metodele tradiționale de promovare online. Creativitatea, folosirea efectelor speciale și a sunetului, precum și interactivitatea au un efect de impact asupra destinatarului mesajului.

Un mix între televiziunea tradițională și video-urile online permit advertiserilor o comunicare coerentă în care pot atinge și acele persoane care, din ce în ce mai mult abandonează TV-ul în favoarea online-ului. În plus, publicitatea video online, față de TV, aduce posibilitatea targetării exacte a conținutului, măsurarea rezultatelor, interactivitatea cu destinatarul mesajului, virilitatea și posibilitatea descărcării materialului video.

Câteva exemple de acest tip de publicitate poate fi: **VSTITIAL**, care este metoda de livrare a materialului video într-un player flash realizat de V2Media; **Vstital expandabil** Video-ul apare peste conținutul site-ului, într-un player. În momentul în care mouse-ul se poziționează deasupra lui se va comporta ca un Vstital; **Video Bubble** Cuvintele subliniate pot fi acum însoțite de un video bubble. Video-ul este astfel servit doar după cuvinte de interes; **Vstital + skin** în plus față de Vstital, în momentul vizionării conținutului video, spațiul rămas liber poate avea însemnele advertiserului etc.

Împărtășim ideea cercetătorilor care, afirmă că **personalul** este un factor foarte important în

procesul de bună desfășurare a activității unei întreprinderi. Atunci, când se face referire la o agenție publicitară, aceasta devine și mai importantă deoarece personalul de care trebuie să dispună o agenție publicitară, trebuie să fie unul specializat și bine motivat. În acest sens ține de competența managerului de a gestiona întregul proces de selecție, formare și motivare a personalului.

Deoarece, o influență enormă o are modul în care conlucrează agențiile publicitare cu clienții, astfel managerii ar trebui să acorde acestui specific mai multă importanță. Este binevenită experiența agențiilor publicitare din alte țări cu o experiență mai bogată în acest sens.

În condițiile crizei economice, la nivel mondial, majoritatea agențiilor economice sunt nevoiți să facă economii pe baza bugetului publicitar, drept rezultat agențiile publicitare sunt afectate de o cerere scăzută pe piață. În acest context, tot mai actuală devine folosirea principiului menținerii loialității în formarea **clusterului potențialilor beneficiari** de servicii publicitare. După cum se știe publicitatea constituie o direcție a activității de marketing, care cuprinde esența afacerilor. Afacerea legată de prestarea serviciilor publicitare având menirea de a forma o loialitate pentru clienții altor agenți economici, la rândul lor sunt nevoiți să construiască și să mențină această loialitate. Astfel putem menționa următoarele tipuri fundamentale ale loialității în domeniul afacerilor: – loialitatea clienților; – loialitatea angajaților; – loialitatea investitorilor; – loialitatea business partenerilor (partenerilor de afaceri).

Acestea sunt legate una de alta și interacționează reciproc, astfel manifestându-se prin diferite forme. Unele companii se limitează la implementarea programelor de loialitate ale clienților (consumatorilor), astfel uitând de celelalte componente, drept rezultat aceasta având o eficacitate foarte scăzută. De exemplu, dacă fluctuația personalului este mare, deja s-ar simți un impact negativ asupra eficientizării activității companiei respective. Din această cauză, este foarte important, că managerul să ia în considerație toate tipurile de loialitate. De asemenea, este important de menționat că potențialii investitori într-o companie sau alta sunt influențați de nivelul lor de loialitate față de top-managementul agenției respective. Iar după cum se cunoaște, odată cu creșterea investițiilor, gestionând corect sursele, va crește și profitul companiei respective.

Un alt aspect al loialității este acel al coraportului dintre partenerii de afaceri, în contextul nostru al agențiilor publicitare. Acesta ar permite posibilitatea de a planifica noi principii ale colaborării, conlucrării.

Deoarece instrumentarul care gestionează piața publicitară este unul foarte complex la nivel regional dar și global, prin prisma reglementării juridice al acestui domeniu, un aport major o au și ghidurile, îndrumările elaborate de către institutele abilitate. Un exemplu în acest sens este **Ghidul EACEA/WFA asupra relațiilor client-agenție și best practice în procesul pitch-ului**, care a fost elaborat de către Federația Mondială a Advertiserilor (The World Federation of Advertisers (WFA) și de Asociația Europeană a Agențiilor de Comunicare (The European Association of Communication Agencies (EACA)). Este binevenit ca și în Republica Moldova să fie elaborat un Ghid similar care ar prevedea și reglementa relațiile dintre client și agenția de publicitate. Prevederile care s-ar conține în acesta ar reglementa procesul de organizare, gestionare și conchidere a procesului unui pitch publicitar (ghidul licitației serviciilor publicitare) în scopul de a lansa o nouă relație client-agenție. Împărtășim opinia specialiștilor în domeniu, care acordă o deosebită atenție raportului **client – agenție publicitară**. În acest sens, ghidul este elaborat pentru sarcini regionale sau globale, ghidul licitației în publicitate furnizează linii directe pentru agenții, respectiv clienții, inclusiv la nivel local, acolo unde nu există actualmente ghiduri naționale.

Luând în vedere, că *Ghidul de licitații în publicitate* urmărește să promoveze cele mai bune practici la scara globală, ajută agențiile să participe cu succes la pitch-uri, iar pe marketeri (clienți) – să găsească agențiile care se potrivesc cel mai bine nevoilor lor. Dincolo de concentrarea pe procesul pitch-ului, acest ghid propune, în sens general, cele mai bune practici de management al relațiilor dintre client și agenție, incluzând de asemenea chiar alternative pentru un pitch complet, care nu e întotdeauna cea mai bună soluție de selecție a unei agenții. Dintr-un sondaj recent, făcut printre membrii WFA, reiese, că timpul mediu alocat pentru un pitch de anvergură globală sau regională era ceva mai puțin de 4 luni. Marketerii recunosc, că având în vedere complexitatea sarcinii, proasta planificare este unul dintre obstacolele principale în desfășurarea cu succes a unui pitch și că acest ghid cuprinzător vine în întâmpinare, descriind etapele cheie ale unui pitch în ideea de a avea o planificare eficientă [3].

Acest document trebuie să însereze următoarele **secțiuni**: Etapa de până la începerea pitch-ului; Debutul: echipa care conduce pitch-ul; Schițarea brief-ului; Selecția agențiilor pentru brief; RFI/Requests for Information (Cereri de informații) și RFP/Requests for Proposals (Cereri de propuneri); Stabilirea unor termene; Gestionarea publicității; Formarea echipei cu rol de decizie; Folosirea consultanților pentru pitch; Întâlnirea cu agențiile; Desfășurarea pitch-ului; Comisionul pentru pitch: opțional; Respectarea regulilor; Sistemul de punctare și evaluare; Contractele și remunerația; Luarea și comunicarea deciziei; Etapa de după pitch; Managementul procesului de predare (hand-over).

**Concluzii.** În *concluzie* am putea enunța că un loc deosebit în *Ghidul de licitații în publicitate*, deja elaborat de către WFA, îl constituie prevederile din capitolul intitulat „Schițarea unei liste preliminare și a unei long & short list”. Odată ce au fost agreate criteriile de selecție și au fost stabilite regulile pentru litigii, clientul trebuie să verifice recomandările tuturor agențiilor care îndeplinesc criteriile. Aceasta reprezintă o listă preliminară, și dacă este folosit un consultant pentru selecție sau dacă advertiserul a folosit toate sursele accesibile de informație (inclusiv câteva servicii disponibile pe internet), nu e nevoie să se stabilească întâlniri în această etapă. În acest moment, advertiserul trebuie să se decidă asupra unor chestiuni fundamentale, cum ar fi dacă vrea să lucreze cu un butic de creație mic, dar bun, sau cu o mare rețea globală. Punerea pe listă a unui butic de creație sau a unei agenții dintr-o rețea sau a agenției Nr. 1 pe piață, „pentru orice eventualitate”, nu face decât să le irosească timpul în cazul în care nu au șanse reale de câștigare a contului. Conform acestui îndrumar, pentru a ajunge la un long list, trebuie contactate cele mai interesante agenții de pe lista preliminară, apoi întreabate dacă sunt interesate să concureze pentru cont și, dacă sunt, atunci să li se impună un acord de confidențialitate (NDA – non disclosure agreement) cu anumite restricții legate de dezvăluirile neautorizate către media. Dacă pitch-ul este pentru o sarcină mulți-națională, atunci ar trebui obținute informații referitoare la existența conflictelor (și managementul acestora) și capacitatea reprezentanței pe care agenția o are în fiecare din aceste țări de a face față sarcinii în termeni de resurse și competență. Acest lucru fiind recomandabil și pentru Republica Moldova.

#### **Referințe bibliografice**

1. GHIȚIU, Lilia. Sistemul evaluării performanțelor manageriale pe piața serviciilor publicitare. In: Economic Growth in Conditions of Internationalization: International Scientific Conference, 3-4 september 2009. Fourth Edition. Institute of Economy, Finance and Statistics. Chișinău: IEFS, 2009, pp. 489-495.
2. COTICI, V. Arta vânzării de succes. In: InfoProBusiness. 2008, nr. 6, pp. 6-7.
3. FARBEY, A. D. Publicitatea eficientă: noțiuni fundamentale. București: Niculescu, 2005. 223 p. ISBN 973-568-704-6.

**SECTORUL ENERGETIC AL REPUBLICII MOLDOVA –  
ACTUALITATE ȘI TENDINȚE DE DEZVOLTARE**

**PANTELEMON FRĂȘÎNEANU,**  
*doctorand, UTM*

**Recenzent: INA GUMENIUC,**  
*doctor în economie,*  
*conferențiar universitar, UTM*

*În articolul științific dat este analizat sectorul energetic și rolul lui în viața socială și economică a comunității. Este expusă dinamica balanței energetice al RM și sunt analizate compartimentele ei. La fel sunt redată consecințele ne desfășurării eficiente a întreprinderilor din sector la modificarea capacității de producție.*

**Cuvinte cheie:** sectorul energetic, balanță energetică, necesități energetice, distribuție.

**Introducere.** Au trecut secole prin care oamenii și-au descoperit diverse valori ce le permite să se mențină și să se dezvolte ca niște ființe umane biologice, raționale, sociale, ca omul să fie un membru decent al Terrei. Și la ziua de azi, calitatea vieții este una din problemele de bază a politicii sociale a oricărui stat. În lumea contemporană, în urma diviziunii sociale a muncii, cel ce contribuie la prepararea hranei; cel ce contribuie la confecționarea hainelor, încălțămintei și la obținerea altor bunuri materiale, atât directe, cât și indirecte; cel ce ne încălzește, cel ce ne asigură cu diversele tipuri de energie, descoperite pe măsura evoluției omenirii, ne creează condiții pentru menținerea calității vieții lumii contemporane, este **sectorul energetic**.

**Conținutul de bază**

În așa fel, observăm importanța dezvoltării unui asemenea sector și menținerii lui în cadrul unei societăți contemporane și civilizate. Dar am vrea să atenționăm că diversele probleme ce pot apărea în sectorul dat pun în pericol securitatea alimentării comunității cu resurse energetice, unde din cele expuse mai sus sunt clare consecințele.

După cum vedem obiectul de cercetare este sectorul energetic și a fost supus cercetării, și aceasta a fost nu întâmplător, deoarece în rezultatul unui studiu am depistat că el se confruntă cu unele probleme și de aceea considerăm că sectorul dat merită atenție. De aceea, în continuare propunem un excurs prin care vom urmări ce este, ce a fost, cum este și cum ar trebui să fie situația în sectorul dat pentru a se dezvolta sau a nu fi pusă în pericol dezvoltarea lui, mai cu seamă viabilitatea lui în funcție de situația economico-financiară.

În primul rând, totuși am vrea să vă reamintim că, energetica economiei naționale cuprinde o totalitate de ramuri industriale și de servicii separate în funcție de resursele energetice prin care fiecare sector este specializat și prin care satisface cerințele consumatorilor (orice persoană fizică sau juridică care utilizează resurse energetice) cointeresați în consumul dat.

Deci, sectorul energetic a oricărei economii sau națiuni este acel sector/complex, care asigură trebuințele diverselor domenii sau ramuri cu întreprinderile sale, fie în aspect economic, fie în aspect socio-cultural și ale populației cu combustibil și energie, adică cu resurse energetice fie primare, fie derivate [4], care generează energia specifică necesităților pentru consum.

Respectiv, sectorul dat trebuie să dispună de un potențial de resurse prin care să fie asigurați toți consumatorii. De aceea, considerăm că, în orice comunitate este necesar de stabilit necesarul de resurse și de planificat direcțiile de consum sau distribuția lor, respectiv în funcție de necesitățile urmărite anterior, în anii precedenți și ce acțiuni viitoare ar putea modifica consumurile precedente. Necesitatea acestei determinări

⇒ este legată de asigurarea unei alimentări neîntrerupte a tuturor consumatorilor în orice moment de timp și de necesitate la consum direct în funcție de cantitatea de consum nedeterminată, ce este un moment negativ – *adică necunoașterea*.

⇒ Din alt moment, firmele energetice trebuie totuși într-o oarecare măsură să-și planifice viitoarea activitate, chiar dacă consumul este foarte flexibil și dinamic.

⇒ La fel este de menționat, că o problemă de bază este nedispunerea în anumite țări, inclusiv și țara noastră Republica Moldova, de resursele sale energetice primare sau derivate, respectiv aceasta conduce spre aceea că aceste țări sunt obligate să importe neajunsurile de aceste resurse pe lângă cele proprii (dacă totuși sunt), în totalul balanței de materiale, ce trebuie să cuprindă diversele tipuri *utile și*

într-o oarecare măsură reciproc substituente de resurse energetice, pentru a putea asigura consumatorii cu diverse tipuri de combustibil și energie (electrică și termică).

⇒ Și nu de ultima este că neaprovizionarea convenită a țării cu resursele energetice necesare, la cantitatea lor optimă, pune în pericol securitatea aprovizionării, de la care pot fi afectate în primul rând bunăstarea statului, a poporului său, din alt rând se afectează dezvoltarea economică și progresul societății în ansamblu, ce la rândul său influențează negativ asupra capacității de producție internă, asupra competitivității și forței politice a țării.

De aceea considerăm că, unul din fondatorii diverselor întreprinderi energetice trebuie să fie în mod obligatoriu statul, dar desigur la baza funcționării acestor întreprinderi să stea principiul eficienței [1], deoarece totuși anume el urmărește interesele poporului său și în așa fel aceste mișcări vor putea fi protejate și reglementate, mai cu seamă că sunt resurse de primă necesitate, desigur indirecte dar de care depinde asigurarea de bază cu bunuri de primă necesitate. Pentru aceasta în sectorul energetic se urmărește un așa instrument, ca Balanța Energetică sau numita Balanța energetică și de combustibil. După cum vedem după denumirea inițială, acest instrument este unul de evidență și este denumit ca balanță, și aceasta este argumentat de faptul că într-adevăr el este o balansare a:

- ce, de unde și cât trebuie de adus, în funcție de tipurile de resurse energetice – activul balanței – necesitățile în energie ce trebuie satisfăcute și
- pentru cine, unde și cât trebuie de dus resurse energetice, în funcție de destinație – pasivul balanței – consumul de energie.

În continuare propunem Balanța Energetică a RM pentru perioada 1995...2010 (vezi tabelul 1, 2).

**Tabelul 1. Structura surselor de asigurare și satisfacere a necesităților în energie în RM pe anii 1995...2010**

Resursele energetice și apartenența	Ponderea surselor de satisfacere în dinamică, %						
	1995	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Resurse energetice, total: mii tone</b>	<b>5617</b>	<b>3520</b>	<b>3471</b>	<b>3374</b>	<b>3444</b>	<b>3304</b>	<b>3434</b>
- ritmul de creștere de bază, %	100	62,67	61,79	60,07	61,31	58,82	61,14
%	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>1. Surse interne</b>	2,0	3,6	3,8	3,7	4,6	5,3	4,4
- ritmul de creștere de bază, %	100,0	118,6	124,3	119,5	148,9	167,0	142,3
<b>2. Surse importate</b>	91,0	88,7	88,8	89,7	87,3	85,4	86,2
- ritmul de creștere de bază, %	100,0	64,4	63,5	62,4	62,0	58,1	61,0

Deci, analizând datele expuse în Tabelul 1, putem urmări resursele energetice ce au fost necesare satisfacerii cerințelor în energie și direcțiile de utilizare nemijlocit pentru fiecare destinație. După cum observăm, necesarul în resurse energetice s-a diminuat și reducerea este esențială, în anul 2010 el este față de anul 1995 cu cca 39% (3434/5617) mai mic. Însă din studiul efectuat s-a urmărit că după anul 1995 s-a început o diminuare continuă până în anul 2001, în care s-a atins cel mai mic nivel și care era cu cca 52% mai mic față de bază, după care s-a început o creștere continuă până în anul 2005 care a înregistrat cea mai mare maximă și după care vedem din Tabelul 1 că ea nu a mai fost atinsă, cu toate că este doar cu 2,5% (3520/3434\*100-100) mai mare ca nivelul anului 2010.

După cum vedem din Tabelul 1, în RM majoritatea resurselor energetice, necesare asigurării societății cu combustibil și energie, se importă, moment legat de insuficiența și de nedisponerea în general de unele în țară și la aceasta am vrea să admitem că în volumul total anual al importurilor Moldovei cota lui variază între 41-58%.

**Tabelul 2. Structura distribuției resurselor energetice în RM pe anii 1995...2010**

Resursele energetice și distribuția	Ponderea direcțiilor de distribuire în dinamică, %						
	1995	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Distribuția, total: mii tone</b>	<b>5617</b>	<b>3520</b>	<b>3471</b>	<b>3374</b>	<b>3444</b>	<b>3304</b>	<b>3434</b>
%	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>1. Consum intern:</b>	90,5	92,5	93,4	91,6	90,8	89,6	91,9
- ritmul de creștere de bază, %	100,0	67,4	67,1	64,0	64,8	61,3	65,4
- Transformat în alte tipuri de energie	56,2	34,1	33,6	32,5	31,7	31,0	30,7
- Necesități tehnologice de producție	34,3	58,4	59,8	59,1	59,1	58,6	61,2
<b>2. Surse exportate</b>	0,8	0,1	0,2	0,3	0,2	0,6	0,7
- ritmul de creștere de bază, %	100,0	11,7	14,0	23,4	16,4	49,1	58,5

Sursa: Prelucrat de autori în baza Informației Biroului Național de Statistică al RM [2; 3].

Dacă să analizăm nivelul ponderii ce-o deține importul de resurse energetice, în funcție de intrări, observăm că, ea este esențială și variază între 85,4-91,0%, însă față de anul 1995 ea se reduce și aceasta este legat de faptul că crește valoarea surselor interne, ce desemnează că în cadrul țării se caută surse ce diminuează necesitatea în valoarea importului (vezi Tabelul 1). Necătând la sursele proprii existente în țară (resurse hidroenergetice, lemn și combustibil pe baza materiilor prime agricole), totuși RM depinde în proporție de 99% de resursele energetice importate.

Deci, după cum observăm a diminuat însemnat cantitatea de resurse energetice și problema de bază este diminuarea esențială a consumului lor în cadrul comunității, s-a redus consumul intern, care a fost dependent de direcțiile scopurilor utilizării lor.

Analizând informația expusă în Tabelul 2, putem admite că distribuția resurselor energetice în Republica Moldova prevede două direcții, ca 1. consumul intern și 2. exportul.

În baza datelor expuse, putem admite că, s-a diminuat necesitatea în prima direcție a consumului intern, adică a transformării resurselor primare sau derivate în produsele de bază a Ramurii Electroenergetice, și anume a energiei electrice și termice. Dacă să analizăm cea de-a doua direcție, și anume consumul nemijlocit în resursele energetice de sferele materiale și nemateriale, de gospodăriile individuale, atunci observăm o situație inversă în linii generale, adică se urmărește o creștere, practic liniară, unde în medie pe direcție creșterea este pentru anul 2010 de 1,09 ori față de anul de bază, ce totuși pentru o așa dinamică (1995-2010) creșterea este neesențială. Însă, în cadrul acestei direcții se urmăresc modificări în structura distribuției date.

Deci, din excursul făcut în cadrul balanței energetice putem admite că, diminuările în consum, ce au fost în principal legate de diminuarea necesității în transformarea în alte tipuri de energie, au condus spre reducerea necesarului de resurse pentru satisfacerea cerințelor consumatorilor (vezi Tabelul 1, 2) și după cum observăm devierile sunt esențiale față de anul de bază 1995. Toate acele momente ce le-am urmărit împiedică desfășurarea efectivă și eficientă a întreprinderilor din sectorul energetic, deoarece capacitățile sale de producție sau capacitățile de transport spre consumatori au cerut investiții enorme și acum nu-și recuperează eforturile depuse.

Pentru a urmări cum s-au reflectat aceste mișcări asupra capacității de producție a întreprinderilor energetice propunem în continuare dinamica valorii și a volumului de producție a activității economice energetice a RM (vezi Tabelul 3).

**Tabelul 3. Valoarea, dinamica și indicii de dezvoltare a producției energetice a RM în perioada 1995...2010**

Indicatorii	Volumul indicatorilor în dinamică						
	1995	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1. Valoarea producției în prețuri curente, mil. MDL	667,4	2235,2	2367,8	3175,8	3853,4	4134,9	4888,6
2. Producția în prețuri comparabile (a.1995), mil. MDL	667,4	540,1	570,3	567,1	559,6	530,2	536,6
3. Indicii de dezvoltare de bază, %:							
➤ indicii volumului fizic	100	80,9	85,5	85,0	83,9	79,4	80,4
➤ indicii prețurilor	100	413,9	415,2	560,0	688,5	779,8	911,0
➤ indicii valorii producției în prețuri curente	100	334,9	354,8	475,8	577,4	619,6	732,5

Sursa: Prelucrat de autori în baza informației Biroului Național de Statistică al RM [2; 3].

### Concluzii

În final am vrea să admitem, că pentru sectorul dat diversele probleme ce apar pun în pericol nu numai securitatea alimentării comunității cu resurse energetice, dar și conduc la desfășurarea ineficientă a întreprinderilor energetice, de la care se reduce viabilitatea lor. Considerăm că, numai printr-o politică corectă de organizare a așa activități strategice se poate atinge la un nivel optim pentru ambele direcții.

### Referințe bibliografice

1. Legea cu privire la energetică: nr. 1525 din 19.02.98. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1998, nr. 50-51, art. 366.
2. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2002 = Статистический ежегодник Республики Молдова: статистический материал. Departamentul Statistică și Sociologie al Republicii Moldova. Chișinău: Statistica, 2002. 525 p. ISBN 9975-9713-1-8.
3. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2011 = Статистический ежегодник Республики Молдова, 2011 = Statistical Yearbook of the Republic of Moldova. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. Chișinău: Statistica, 2011. 564 p. ISBN 978-9975-51-311-1.
4. FRĂSINEANU, P. Resursele energetice și esența lor în viața social-economică a comunității. In: Meridian Ingineresc. 2012, nr. 1. [Accesat 08.05.2012]. Disponibil: <http://www.utm.md/meridian/ani.htm>.

## TURISMUL VITIVINICOL – FACTOR IMPORTANT ÎN DEZVOLTAREA VITICULTURII

**TATIANA IAȚIȘIN, doctorand,  
cercetător științific, IEFS**

**Recenzent: VADIM MACARI, conferențiar cercetător,  
doctor în economie, IEFS**

*We have a beautiful country, but we live very modestly. We do not know, by ourselves, what we should promote in order to capture the attention of foreign travelers, and as well as, of local ones. One of the most effective activities of this can become tourism. A real opportunity for rural areas in Moldova is launching of development projects and to promote rural, cultural and wine tourism.*

**Key words:** rural tourism; cultural tourism; touristic product; wine tourism

### Introducere

Turismul, ca fenomen economic și social, a cunoscut dezvoltări spectaculoase în cea de-a doua jumătate a sec. XX. După cum afirma M. P. Deborg „turismul reprezintă acțiunea, dorința, arta de a călători pentru propria plăcere”. În 1880 E-Guy Frenler preciza că „turismul, în sensul modern al cuvântului, este un fenomen al timpurilor noastre, bazat pe cunoașterea necesității de refacere a sănătății și schimbare a mediului înconjurător, cultivarea sentimentului pentru frumusețile naturii, ca rezultat al dezvoltării comerțului, industriei, precum al perfecționării mijloacelor de transport”.

Pentru multe țări din lume turismul a devenit una din cele mai importante, profitabile și prospere ramuri ale economiei. Dezvoltarea turismului internațional este condiționată de scopul pe care și-l propune turistul, dorind vizitarea unei anumite țări sau a unei anumite destinații turistice. Din acest considerent, țările de destinație turistică promovează acele obiective turistice sau acele valori cultural-turistice, care sunt recunoscute pe plan mondial și reprezintă cartea de vizită a țării respective.

### Conținutul de bază

Importanța economică, socială și politică a turismului, contribuția sa la dezvoltarea economiei naționale în ansamblu a determinat faptul de a efectua un studiu privind posibilitatea de evaluare și folosire a resurselor turistice din Moldova la atragerea turiștilor străini. Atenția acordată turismului se justifică, în toate țările, prin faptul că, pe plan economic, el creează venit național, participă la echilibrarea balanței de plăți externe, iar pe plan social creează noi locuri de muncă, contribuie la diminuarea șomajului. Concepția în dezvoltarea turismului presupune valorificarea, în totalitate, a resurselor turistice naturale și antropice din Moldova, iar activitatea de turism trebuie orientată spre satisfacerea cerințelor și preferințelor turiștilor interni și străini.

Politica de dezvoltare durabilă a turismului trebuie concepută prin diversificarea formelor de turism și adaptarea ofertei la cerințele cererii interne și internaționale, transformarea turismului într-o activitate complexă, economică și socială, într-un turism civilizată, competitiv. De aceea pentru relansarea turismului trebuie de examinat componentele de bază care stau la formarea potențialului turistic:

- componenta naturală, reprezentată prin peisaje spectaculoase, configurația variată a reliefului, condițiile climatice favorabile.
- componența antropică, reprezentată prin monumente și obiecte de artă, muzee, elemente de etnografie și folclor, realizări actuale de prestigiu.
- infrastructură, reprezentată de complexe hoteliere, instituții de alimentație publică, transport, agrement.

Aceste trei componente constituie elementele de atractivitate ale ofertei turistice naționale, și implicit premise de bază ale desfășurării unei activități turistice intense.

Făcând o concluzie la cele expuse potențialul turistic poate fi alcătuit din resurse turistice naturale, resurse turistice antropice, infrastructură, factorul uman, a căror valorificare, pe fondul unor amenajări complexe, poate determina o activitate de turism și includerea acestui teritoriu în circuitul turistic intern și internațional.

### Care ar fi soluția pentru Moldova?

Republica Moldova, ca destinație turistică relativ nouă, este puțin cunoscută pe piața turismului internațional. Acest fapt influențează negativ asupra balanței schimbului de turiști și, ca urmare, turismul emițător prevalează asupra turismului receptor. „**Produsul turistic**” al țării reprezintă o combinație complexă de medii naturale și medii create de om, mănăstiri vechi, păduri liniștite, dealuri nesfârșite, cer prielnic și soare prietenos, ceea ce oferă un farmec special acestei țări.

Caracterizând turismul după formele sale funcționale, cea mai oportună formă care poate fi utilizată

la dezvoltarea turismului receptor este turismul vitivinicol cu toată infrastructura întreprinderilor vinicole, participante la formarea zonelor și traseelor turistice. Aici turiștii au posibilitatea de a studia tehnologia de producere a vinurilor, a urmări îmbutelierea lui și a degusta produsul finit. Vinotecile, centrele de expoziții, sălile de degustare, cramele subterane, diversitatea producției de vinuri: spumant, divinuri, balsamuri, vinuri aromatizate reprezintă un potențial deosebit pentru promovarea turismului vitivinicol și oferă vizitatorilor șanse de a-și alege rutele preferate. Dezvoltarea acestei forme de turism va repune produsul turistic vitivinicol al Republicii Moldova la justa sa valoare în circuitul turistic internațional.

Mediul turistic reprezentat de agenții economici specializați în producerea vinului, cum ar fi întreprinderile vinicole de la Cricova, Cojușna, Mileștii-Mici etc., care dispun de săli de degustare și posibilitate de organizare a excursiilor, pot condiționa un impuls sporit la dezvoltarea turismului receptor, dacă colaborarea acestora cu agențiile de turism ar fi organizată în condiții reciproc avantajoase [4].

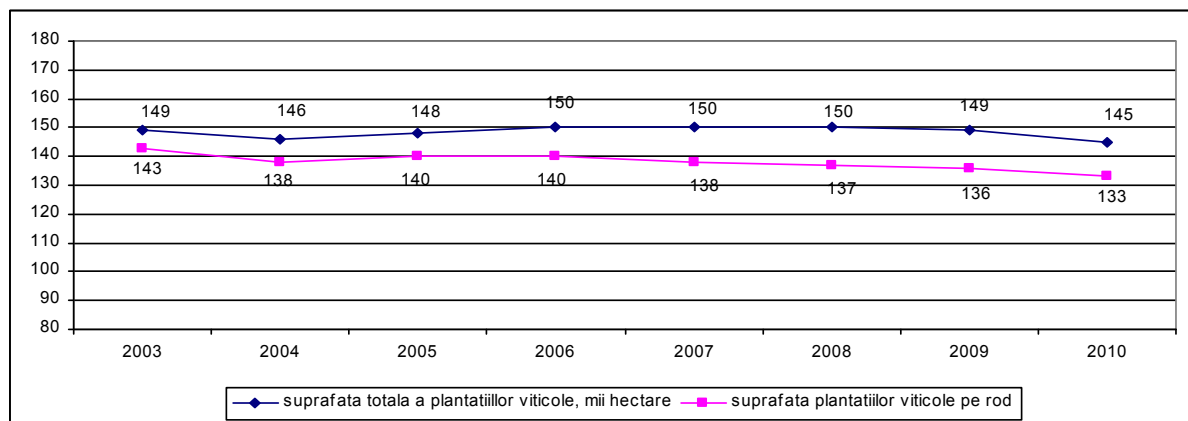
Moldova este recunoscută pe plan mondial ca țară vitivinicolă dezvoltată. Cultura viței de vie pe meleagul moldav cunoaște o istorie de veacuri. Cultivarea viței de vie își are începutul încă din anul 2800 î.e.n. Producerea vinului în Moldova a acumulat o experiență de veacuri venită de la traci, daci, greci, romani, francezi ș. a.

În scopul dezvoltării și promovării turismului vitivinicol ca una din formele prioritare ale turismului și ca instrument de recunoaștere a Moldovei pe plan internațional, Guvernul a aprobat Programul Național „**Drumul Vinului în Moldova**” nr. 700 din 24.05.2004, în Monitorul Oficial al Republicii Moldova, № 88-90 de la 04.06.2004. Scopul și obiectivele acestui program sunt:

- promovarea pe plan internațional, Moldova ca destinație turistică vitivinicolă;
- stabilirea legăturii între sectorul turistic și vitivinicol;
- amplificarea potențialului economic și valorificarea potențialului uman din mediul rural;
- îmbunătățirea rentabilității întreprinderilor vinicole și agenților economici ce practică activitatea de turism;
- protejarea, conservarea, dezvoltarea patrimoniului național de valoare turistică și valorificarea lui la nivel competitiv;
- extinderea procesului de conștientizare a importanței dezvoltării a turismului vitivinicol.

Programul „Drumul vinului în Moldova” include 7 trasee turistice. Unul din importante evenimente cu potențial turistic major este și **Ziua Națională a Vinului**, desfășurată în luna octombrie, care atrage anual mii de vizitatori din străinătate.

În prezent, Republica Moldova dispune de 145 mii ha plantații viticole, dintre care 133 pe rod, în 2010 suprafața plantațiilor viticole a constituit 149 mii ha, dintre care pe rod 143 mii ha **Figura 1**. Condițiile climaterice caracteristice și relieful ei specific creează condiții unice de cultivare a viței de vie. Conform condițiilor climaterice Moldova se împarte în 4 zone vitivinicole: Centrală, Sud-Estică, Sudică și Nordică.



**Fig. 1. Dinamica suprafeței totale și pe rod a plantațiilor viticole în Republica Moldova, în anii 2003-2010, mii ha**

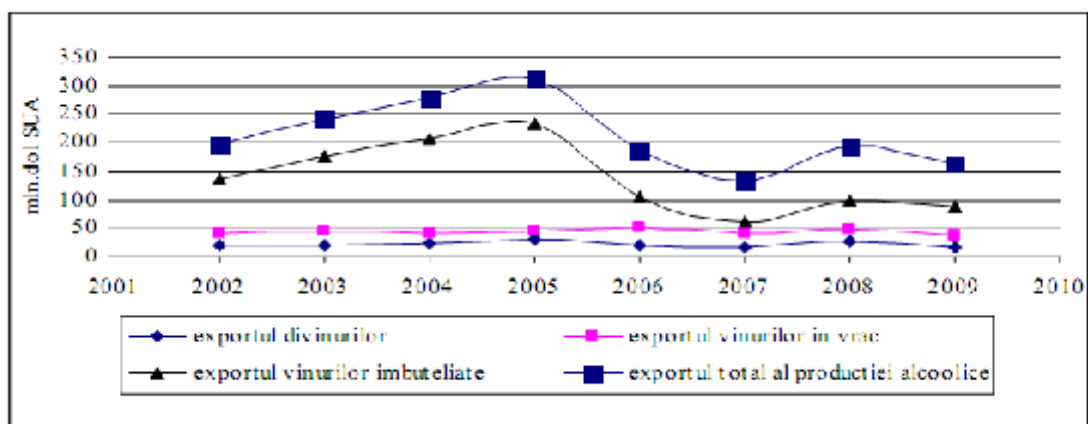
Sursa: Elaborată de autor, conform datelor Biroului Național de Statistică, 2011.

În prezent, industria vinicolă mondială încadrează două categorii de țări producătoare de vin: noi producători și producători tradiționali. Cei mai tari din producătorii tradiționali sunt: Franța, Italia și Spania. Moldova nu se compară cu acești producători, însă conform datelor Organizației Internaționale a Viei și Vinului, ea se consideră unul din producătorii tradiționali care se situează printre primii zece cei mai mari exportatori de vinuri din lume și pe locul 12 – după volumul de producție. Aceasta permite totuși

țării noastre să se plaseze pe plan internațional ca țară vinificatoare de importanță sporită.

Producția vinicolă reprezintă cca 10% din volumul total al industriei prelucrătoare. La momentul actual cca 25% din veniturile provenite din exportul Republicii Moldova sunt datorate producției vinicole. Moldova produce 12-15 milioane decalitre de vinuri din cele mai prestigioase soiuri europene și autohtone. Doar 15% din întregul volum de producere a vinului se consuma în republică, 85% fiind exportat în alte țări. Valoarea exportului producției vinicole se estimează la 130-150 milioane de dolari anual.

În a.2009 vinurile, divinurile și vinurile spumante din Republica Moldova au fost exportate în 43 țări din lume, iar costul exportului a constituit 164 de milioane USD, inclusiv: țările CSI – 129,6 milioane USD (83% din tot exportul), țările Uniunii Europene – 4,8 milioane USD (15% din tot exportul) și alte țări (SUA, China, Israel și alt.) 3,8 milioane USD (2%). Din datele prezentate în Figura 2 se poate de menționat, că dacă în aa.2002-2005 se observă o creștere treptată a volumelor de producție vinicolă exportată, atunci după a.2005, care a fost cel mai reușit an de export, volumul total al exportului s-a micșorat considerabil (de 2,3 ori în anul 2007). Din toate categoriile de producției vinicolă exportată cel mai drastic s-a micșorat volumul exportului de vinuri de struguri îmbuteliate (de circa 4 ori), comparativ cu exportul vinurilor în vrac, divinuri, vinurilor spumante, unde micșorarea exportului a fost cu 10-15% [7].



**Fig. 2. Dinamica exportului producției alcoolice din RM în aa.2002-2009 (mil. USD)**

Sursa: Elaborată de autor, conform datelor Biroului Național de Statistică, 2011.

Cauza principală a micșorării volumului de export a producției vinicole în aa.2006-2007 a fost embargoul impus de Federația Rusă în a.2006 referitor la importul de vinuri moldovenești pe teritoriul acestei țări.

În scopul promovării imaginii pozitive a vinurilor moldovenești pe piețele mondiale, companiile vinicole din Republica Moldova participa la cele mai importante concursuri de vinuri și expoziții internaționale, care se petrec în 15 țări ale lumii, iar cele mai recunoscute sunt în Franța, Germania, China, F. Rusă, Letonia, Japonia, Turcia, România, Marea Britanie și altele.

Ramura vitivinicolă și industria turistică contribuie la atragerea unui număr cât mai mare de consumatori ai producției turistice vitivinicole, promovând adițional și toate facilitățile turistice existente în Moldova. Conform datelor statistice deținute de Serviciul Grăniceri, numărul cetățenilor străini care vizitează țara în perioada desfășurării sărbătorii tradiționale „Ziua Națională a Vinului” care este unul dintre evenimentele cele mai semnificative în agenda ramurii vinicole din Moldova este în continuă creștere. În anul 2011, potrivit Serviciului Grăniceri, la frontiera de stat au fost înregistrate 70 mii traversări de către cetățeni străini. În anul 2009 frontiera de stat a Republicii Moldova a fost traversată de 33 mii străini, în anul 2010 a fost remarcat un flux de 90 mii de traversări, dintre care peste 45 mii de cetățeni străini [6].

Un număr limitat de țări membre ale UE sunt furnizori stabili și, relativ, mari de turiști pentru Republica Moldova: România, Bulgaria, Germania, Italia. Fluxurile turistice de pe celelalte piețe sunt sporadice și inconsistente. Acest fapt se datorează numărului limitat de tranzacții ale companiilor moldovene cu marii operatori de turism europeni, suplimentat cu o ofertă inconsistentă și o promovare slabă a destinațiilor turistice naționale pe piața turistică națională și regională. Volumul încasărilor din activitatea de turism în anul 2011 constituie 860 026,3 mii lei, înregistrând o creștere față de anul precedent cu 21,4%.

### Turismul viticol în UE

Turismul este o activitate pe care o practică în primul rând cei care și-au asigurat, cel puțin mijloace minime de existență. Aceasta presupune realizarea unui anumit nivel de trai dincolo de satisfacerea căruia individul poate economisi banii necesari celorlalte nevoi firești: odihna refacerea și culturalizarea.

Turismul viticol este una dintre ramurile economice care a cunoscut o creștere cu repeziciune în întreaga lume. Multe regiuni au cunoscut o dezvoltare economică superioară prin promovarea unui asemenea turism, astfel că asociații de cultivatori și alți agenți economici din turism din regiunile viticole importante au cheltuit sume semnificative de bani de-a lungul anilor pentru promovarea unui astfel de turism. Acest lucru este valabil nu doar în cazul producătorilor cu tradiție din Europa, precum Franța sau Italia, dar și pentru așa-zisele noi regiuni viticole ale lumii (Australia, Argentina, Chile).

În Franța, toate podgoriile sunt așezate pe cursurile majore de apă (naturale sau făcute de om). Plecând de la această realitate, francezii au dezvoltat un turism viticol pe cât de ingenios și de romantic, pe atât de bănos. Firme specializate închiriază bărci cu motor, vaporase, cu care poți merge „*prin spatele viilor*”. Mici restaurante, standuri cu produse locale, pensiuni elegante, toate având amprenta DOC-ului vinurilor de acolo. Mai exact, vinul, notorietatea lui, a făcut să prospere și alte sectoare.

Topul celor mai populare regiuni: Bordeaux (21%), Alsacia (17%), Champagne (12%), Languedoc-Roussillon (8%), Valea Ronului (6%), Valea Loarei (5%), Provence (3%) s. a.

Franța are trei zone principale unde se cultivă viță de vie: Burgundia, Bordeaux și Champagne. Însă mai există și alte zone, precum cea de pe valea Rhonului, Alsacia și Loirei. În toate aceste zone poți să mergi în perioadele de vară-toamnă, atunci când strugurii încep să se coacă, respectiv în perioadele festivalurilor de culegere a viei și a pregătirii vinului. Însă ai posibilitatea să mergi și primăvara și toamna, pentru că în aceste perioade fluxul turistic nu este chiar atât de mare.

Zona viticolă Alsacia situată pe pantele joase din estul munților Vosges, în valea Rinului între Strasbourg și Mulhouse, este destul de diferită față de alte regiuni viticole ale Franței. La fel ca regiunea propriu zisă, cultura vinului de aici își are rădăcinile în tradiția germanică, producând în mare măsură vinuri albe seci sau cu arome de fructe, printre cele mai cunoscute fiind Riesling, Sylvaner și Gewurztraminer. Alsacia este o regiune mică, cu o istorie lungă a viticulturii datând din vremea romanilor. Aceasta asigură aproximativ 20% din producția anuală a vinului din Franța. Amplasarea favorabilă a regiunii Alsacia o determină să fie ideală pentru turism. Călătorii vor primi impresii de durată, nu numai datorită vinului bun, dar și satelor alsaciene, unde timpul pare oprit: străzi pietruite înguste, case cu acoperișuri ascuțite, lămpi vechi și multe, multe culori [1].

### Concluzii

Generalizând cele expuse, se poate menționa că turismul vitivinicol reprezintă o formă de turism orientată spre vizitarea agenților economici vitivinicoli și a regiunilor vinicole cu scopul de a îmbina plăcerea degustării produselor respective cu cunoașterea stilului de viață local, a mediului rural și a activităților culturale.

### Referințe bibliografice

1. Adevărul e în vin. Franța. Turism vitivinicol. [Accesat 23.04.2012]. Disponibil : <http://totul.md/ro/expertitem/315.html>.
2. Dezvoltare, promovarea turismului. 83 p. [Accesat 23.04.2012]. Disponibil : <http://www.scribd.com/doc/55945845/dezvoltare-promovarea-turismului>.
3. Drumul Vinului în Moldova. Departamentul Dezvoltarea Turismului al Republicii Moldova. Chișinău: SOMERSBI SRL, 2005. 42 p. ISBN 9975-9898-1-0.
4. PLATON, Nicolae. Impactul turismului viti-vinicol asupra dezvoltării turismului receptor. In: *Economica*. 2007, nr. 1 (57), pp. 95-97. ISSN 1810-9136.
5. Raport privind realizarea Planului de acțiuni al Agenției Turismului în anul 2011. Agenția Turismului a Republicii Moldova. 2011. 11 p. [Accesat 23.04.2012]. Disponibil : [http://www.turism.gov.md/index.php?pag=rapoarte\\_de\\_activitate&id=2011&l](http://www.turism.gov.md/index.php?pag=rapoarte_de_activitate&id=2011&l).
6. 70 mii de cetățeni străini au fost la Ziua Vinului și Hramului Chișinăului. [Accesat 23.04.2012]. Disponibil : <http://www.timpul.md/articol/70-mii-de-cetateni-straini-au-fost-la-ziua-vinului-si-hramul-chisinaului-27947.html>.
7. TARAN, Nicolae. Istoria, situația actuală și perspectivele ramurii viti-vinicole în Republica Moldova. In: *Buletinul Științific al Universității de Stat „Bogdan Petriceicu Hasdeu” din Cahul. Seria Științe Economice*. 2010, nr. 2 (4), pp. 16-36. ISSN 1857-2723.
8. ГЫРБУ, Серджиу. Виноградарско-винодельческий туризм в Молдове. В: *Виноградарство и Виноделие в Молдове*. 2009, № 1 (19), сс. 28-30. ISSN 1857-1123.

## MONITORIZAREA DEZVOLTĂRII MEDIULUI CONCURENȚIAL PE PIETELE AGROALIMENTARE

**ELENA CONDREA, doctorand, UASM**

**Recenzent: ALEXANDRU STRATAN,  
doctor habilitat, IEFS**

*The competition's intensity on the market is established by such factors as: the peculiarities of the distribution of the market shares, the growth rates of the market and the market's profitability.*

*The economic barriers in the creation of the new product are: the limited flexibility of the market, the necessity of the land, material and financial resources, the specific advantages of the producers' branches, the state policy of the agricultural branch regulation.*

**Key words:** market, economic barriers, market shares, the land, material and financial resources.

### Introducere

Competitivitatea a apărut în teoria economică în primul rând ca o preocupare micro, cantonată la activitatea firmei [1, p. 36].

Competitivitatea reprezintă o categorie care include ansamblul aspectelor economice, tehnico-științifice, de producție, organizatorice, manageriale, de marketing și altele ale întreprinderii, care se soldează cu obținerea mărfurilor și serviciilor, atât pe piața internă, cât și externă [5, p. 150].

Principalele bariere economice care apar în crearea noii producții și atingerii avantajelor asupra concurenților în sfera agroalimentară sunt: limitarea capacității pieții; efectul de scară, necesitatea de resurse funciare, materiale și financiare; avantajele ramurale specifice ale producătorilor active (condițiile naturale și geografice avantajoase); poziția dominantă a unui șir de întreprinderi de procesare a producției; politica statală de reglementare în raport cu ramura dată.

Ca barieră organizațională poate fi considerată și nedeveloparea infrastructurii de piață și de desfacere. Prezența sau insuficiența depozitelor, a punctelor de prelucrare primară necesită prezența structurilor intermediare suplimentare și duce la o concurență neloială între subiecții pieții [3; 4].

Dezvoltarea piețelor alimentare mondiale determină acele legități care sunt caracteristice sistemului alimentar mondial [6, p. 20].

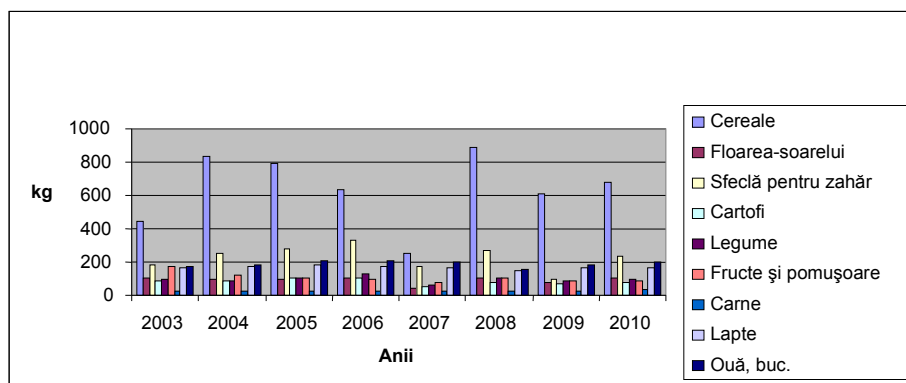
Globalizarea și concentrarea comerțului cu amănuntul, trecerea de la producția agroalimentară orientată spre ofertă către lanțurile agroalimentare orientate și direcționate de cerere, precum și importanța crescândă a standardelor și cerințelor de calitate și siguranță alimentară au avut un impact imens asupra producătorilor primari, influențând legăturile acestora cu piața [2, p. 157].

### Material și metodă

Cercetările în domeniu au fost efectuate în baza generalizării problemelor mediului concurențial. S-a acordat preferință metodei de analiză cu aplicarea elementelor de comparație.

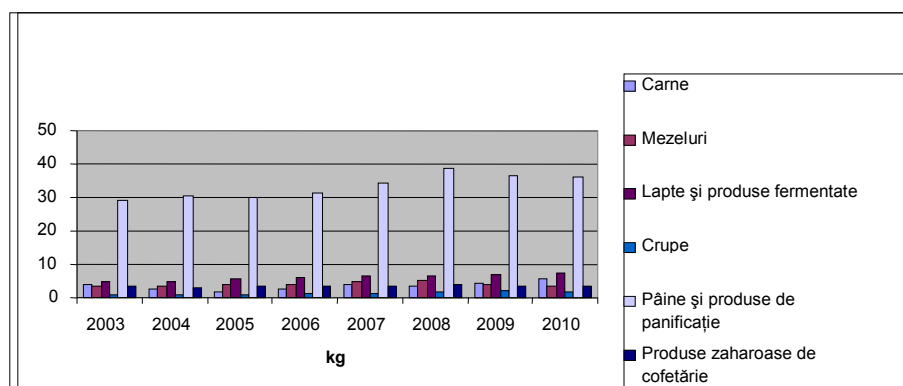
### Rezultate și discuții

Analizând tendințele actuale de dezvoltare a complexului agroindustrial, trebuie să specificăm faptul că producția agroindustrială asigură securitatea alimentară.



**Diagrama 1. Producerea producției agricole pe cap de locuitor în Republica Moldova, kg**

Analizând datele graficului de mai sus, putem afirma faptul că producția de cereale pe cap de locuitor în anul 2010 în comparație cu anul 2004 s-a redus cu 18,17 p.p., a florii-soarelui cu 15,05 p.p., a fructelor și pomsușoarelor s-a diminuat cu 23,53 p.p., a laptelui a scăzut cu 4,6 p.p., iar a ouălor s-a micșorat cu 9,19 p.p.



**Diagrama 2. Producerea principalelor categorii de produse alimentare industriale pe cap de locuitor în Republica Moldova, kg**

Producerea cărnii pe cap de locuitor în anul 2010 în comparație cu anul 2004 a crescut de 2,27 ori, a laptelui a crescut cu 50,52 p.p., a pâinii cu 18,38 p.p., a produselor zaharoase de cofetărie a sporit cu 16,55 p.p.

**Tablel 1. Producerea principalelor categorii de produse alimentare, aa.2002-2009**

Categoriile de produse	Anii						Coșul minim alimentar (mediu echilibrat)
	2002	2003	2004	2006	2008	2009	
Carne și produse din carne	27	27	32	38	32	30	27,84
Consumul efectiv în % față de normativ:	96,98	96,98	114,94	136,49	114,94	107,76	
Lapte și produse lactate	167	164	166	177	155	169	174,12
Consumul efectiv în % față de normativ:	95,91	94,19	95,34	101,65	89,02	97,06	
Ouă, buc.	158	158	162	168	141	162	229,2
Consumul efectiv în % față de normativ:	68,94	68,94	70,68	73,30	61,52	70,68	
Cartofi	68	69	63	88	88	59	90,84
Consumul efectiv în % față de normativ:	74,86	75,96	69,35	96,87	96,87	64,95	
Legume și bostănoase	99	107	88	132	99	106	122,16
Consumul efectiv în % față de normativ:	81,04	87,59	72,04	108,06	81,04	86,77	
Fruite și pomușoare	38	43	38	39	41	35	79,44
Consumul efectiv în % față de normativ:	47,83	54,13	47,83	49,09	51,61	44,06	
Produse de panificație	141	133	146	136	123	119	138,6
Consumul efectiv în % față de normativ:	101,73	95,96	105,34	98,12	88,74	85,86	

Consumul de carne și produse din carne depășește coșul minim alimentar în anii 2006 și 2008 respectiv cu 36,49 și 14,94 p.p., iar cel de lapte și ouă în anul 2009 a scăzut cu 2,94 și 29,32 p.p. corespunzător. În anii 2002 și 2004 s-au consumat fructe cu 52,17 p.p. mai puțin decât prevede coșul minim alimentar. Cantitatea consumată de produse de panificație s-a diminuat față de normativul coșului echilibrat cu 14,14 p.p. în anul 2009.

**Tablel 2. Coeficientul de variație al prețurilor medii la carne și produse din carne, în perioada 2006-2010, %**

Tipuri de produse	Valoarea minimă a prețului mediu, lei	Valoarea maximă a prețului mediu, lei	Media	Deviația standard	Coeficientul de variație
Carne de vita cat. I	33,39	60,24	48,84	12,99	26,60
Carne de porc cat. I	43,22	71,57	58,23	13,74	23,59
Carne de oaie cat. I	29,96	44,10	36,51	6,28	17,21
Carne de găină	30,58	43,73	38,85	5,58	14,35
Cârnaț Doctorskaia	60,36	86,90	74,52	12,29	16,50
Salam semiafumat	53,21	95,34	77,01	17,09	22,19

Din datele tabelului de mai sus, putem conchide că cel mai ridicat nivel al coeficienților de variație a prețurilor medii în perioada 2006-2010 se înregistrează la carnea de vită și porc în mărime de 26,60 și 23,59%.

**Tabelul 3. Coeficientul de variație al prețurilor medii la lapte și produse lactate, în perioada 2006-2010, %**

Tipuri de produse	Valoarea minimă a prețului mediu, lei	Valoarea maximă a prețului mediu, lei	Media	Deviația standard	Coeficientul de variație
Lapte integral	5,77	8,09	7,42	0,94	12,64
Smântână	20,60	36,33	31,61	6,39	20,21
Unt „Țărănesc”	44,42	65,24	58,65	8,30	14,15
Brânză de vaci	23,57	36,57	30,04	5,38	17,91
Cașcaval	64,30	97,89	83,54	13,64	16,32
Brânză de oi	38,06	49,68	44,83	4,84	10,79
Chefir	8,45	10,52	9,55	0,88	9,17
Înghetată	32,58	45,15	39,22	5,30	13,51

Coeficienții de variație la smântână, brânză de vaci și cașcaval constituie 20,21, 17,91 și 16,32%, iar aceasta denotă o înaltă volatilitate a prețurilor.

**Tabelul 4. Coeficientul de variație al prețurilor medii fructe, în perioada 2006-2010, %**

Tipuri de produse	Valoarea minimă a prețului mediu, lei	Valoarea maximă a prețului mediu, lei	Media	Deviația standard	Coeficientul de variație
Mere	7,34	12,60	9,04	2,10	23,24
Pere	9,43	13,50	10,95	1,54	14,03
Struguri	16,40	26,80	22,36	3,94	17,62
Nuci în coajă	14,90	19,90	18,45	2,11	11,46
Miez de nucă	52,70	74,00	64,62	7,83	12,11

Din datele tabelului, observăm că cel mai înalt nivel al coeficientului de variație se înregistrează la mere, acesta constituind 23,24%, la restul fructelor acesta variază între 11,46-17,62% ceea ce denotă o stabilitate pe piața fructelor.

**Tabelul 5. Coeficientul de variație al prețurilor medii la legume, în perioada 2006-2010, %**

Tipuri de produse	Valoarea minimă a prețului mediu, lei	Valoarea maximă a prețului mediu, lei	Media	Deviația standard	Coeficientul de variație
Cartofi	4,98	6,34	5,52	0,50	9,03
Varză	4,10	6,45	5,39	1,02	18,99
Sfeclă	4,42	6,73	5,64	1,07	18,98
Morcov	5,77	8,17	7,34	0,93	12,69
Ardei gras	6,03	9,57	8,28	1,46	17,59
Roșii proaspete	14,00	19,80	17,44	2,17	12,44
Castraveți proaspeți	15,20	17,00	15,88	0,65	4,11
Ceapă	4,50	8,42	6,14	1,60	26,14
Usturoi	17,60	38,30	24,78	8,14	32,86

Valorile cele mai ridicate ale coeficientului de variație se regăsesc la ceapă și usturoi, ceea ce indică cea mai ridicată volatilitate a prețurilor.

### Concluzii

Obținerea de produse competitive depinde de o serie de factori ca: implementarea de noi tehnologii, asigurarea cu mijloace fixe și circulante, nivelul de calificare a conducătorilor și specialiștilor, prezența condițiilor macro- și microeconomice.

Toți acești factori au menirea de a asigura calitatea producției agricole și de aceea pot fi considerați drept factori de inovație, asigurând stabilitatea pieței.

Coefficienții de variație determinați pentru produsele agroalimentare denotă o stabilitate în cadrul piețelor produselor respective.

### Referințe bibliografice

1. CHIVU, Luminița. Competitivitatea în agricultură: analize și comparații europene. Academia Română, Centrul Român de Economie Comparată și Consens. București: Expert, 2002. 272 p. ISBN 973-8177-81-2.
2. Alternativele economiei rurale a României: dezvoltarea agriculturii sau insecuritate alimentară și deșertificare rurală severă. Academia Română. București: Ed. Academiei Române, 2011. 312 p. ISBN 978-973-27-2066-0.
3. ГУСАКОВ, В. Г. Как повысить конкурентоспособность и эффективность национального и агропромышленного производства? В: Аграрная экономика. 2007, № 3, сс. 2-8
4. ГУСАКОВ, В. Г., ИЛЬИНА, З. М. Какой должна быть инфраструктура и стратегия инновационной экономики. Институт аграрной экономики НАН Беларуси. Минск, 2004. 134 с.
5. ГУСАКОВ, В. Г., ИЛЬИНА, З. М., БЕЛЬСКИЙ, В. И., БАТОВА, Н. Н., БАРАН, Г. А. Продовольственная безопасность: термины и понятия. Минск: Белорусская наука, 2008. 535 с.
6. ГУСАКОВ, В. Г. Продовольственная безопасность Республики Беларусь. Мониторинг - 2009. В контексте региональных аспектов. Институт системных исследований в АПК НАН Беларусь. Минск, 2010. 136 с.

## MARKETINGUL ÎN VIAȚA ECONOMICĂ – ESENȚĂ ȘI NECESITATEA PROMOVĂRII

ANGELA DELIU, doctor în economie, USEM  
 OLGA PRODAN, UTM  
 PANTELEMON FRĂȘINEANU, UTM  
 LILIAN BRODESCO, USEM

Recenzent: VALERIU DOGA, doctor habilitat,  
 profesor universitar, IEFS

În articol se dezvăluie esența, importanța și necesitatea aplicării marketingului în cadrul întreprinderii. În acest sens, o atenție deosebită este acordată aspectului și abordărilor teoretice ale conceptului de marketing și într-o măsură utilă este expusă necesitatea apariției și evoluției acestuia.

**Cuvinte cheie:** marketing, clienți, venituri așteptate, consumatori, producători, întreprindere, unitate de producție, economia de piață.

*„Unicul scop al unei afaceri este de a crea un client”*

*Peter Drucker,*

*„Unde orice client este cel ce contribuie la crearea veniturilor așteptate”*

*Angela Deliu*

**Introducere.** În cadrul economiei majoritatea agenților economici se axează pe principiul, că scopul de bază a afacerii este crearea clienților, deoarece anume clientul este cel ce-i va aduce venit. Însă, *Ei* au înțeles și au apreciat adevărata valoare a clientului prin aceea că, el accepta ceea ce i se propunea și oferea, în funcție de tipologia și stilul producției, ce trebuia apoi consumată. Și în așa fel „ei” în mod primordial au început să se orienteze spre oferirea bunurilor, ce le puteau fabrica fără identificarea și satisfacerea prin ele a anumitor necesități, nevoi, cerințe, dorințe, motive, preferințe, gusturi ale consumatorilor.

În așa fel, nu totul a fost să fie așa cum se pornise, la un moment dat producătorii s-au ales cu capacități enorme dorite de producție, însă cu capacități/niveluri de desfacere inferioare cantităților de producție oferite pieței pentru a fi vândute, și de la care producătorii nu-și mai puteau recupera/întoarce banii investiți/plasați în afacerile de la care ei așteptau anumite venituri.

Deci, reiese și este evident faptul că producătorii începeau „să piardă” clienții cu care conlucrase timp îndelungat, de ordinul anilor, și pe baza cărora ei își satisfăceau nevoile și interesele individuale, ce era și este în esență economică o situație catastrofală și irațională, și totul era dependent, de faptul că nu tot ce fabricau era vândut pe piață.

Astfel, s-a început să se identifice,

⇒ că la ceea ce s-a ajuns, la criza economică dată, unde se înregistrau stocuri esențiale de producție și nu erau vânzări, au fost vinovați însăși ei, producătorii, prin faptul

⇒ că *pieța era definită și în totalmente dictată numai de ei, fără a accepta primirea de la consumatori a anumitor idei, în sensul formării produsului viitor*, prin faptul

⇒ că nu erau orientați spre nevoile și interesele reale ale pieței, ale clienților săi, și

⇒ că dacă ei vor mai continua așa, rezultatele așteptate de ei nu vor mai fi realizate în măsura așteptată, și ce s-a investit nu va mai putea fi recuperat în măsura integrală sau se va cere implicarea unor altor resurse, ce în timp s-au arătat a fi limitate,

⇒ că nu totul poate fi la moment redresat, deoarece resursele economice au diferite perioade de reînnoire în timp,

⇒ că dacă nu vor fi întreprinse anumite modificări/schimbări în activitatea de desfacere ei *nu vor mai putea ține în mâinile sale piața, în funcție de clienții acaparați și astfel activitățile lor vor fi inefective.*

⇒ că, întreprinderea dacă nu este orientată spre realizarea intereselor clienților săi, în funcție de activitatea și producția de bază în care sunt specializați, ea nu le mai „oferă” ceea ce primeau ieri.

⇒ că totuși piața care a fost dictată de producători *ieri*, numai este *astăzi* în subordinea lor, dar devine prioritară în direcționarea de *mâine* a viitoarei activități de producție.

Așa dar, se impune că, dacă întreprinderea, producătorii

◆ nu-și îndreaptă acțiunile spre *cercetarea nevoilor pieței și spre realizarea intereselor clienților lor prin producția oferită*, în funcție de așteptările acestora,

◆ nu acceptă că totuși *consumatorii, prin cerințele și condițiile lor impuse azi la producția de mâine, sunt cei ce contribuie la realizarea veniturilor stabilite de ei,*

◆ atunci desfășurarea acesteia/acestora nu mai poate fi dezvoltată în aceeași măsură, ca în perioadele precedente, activitatea lor nu va mai putea fi efectivă și eficientă, deoarece piața care a fost

dictată în consum de aceștia nu se mai supune acestei dirijări, anume consumatorii și comportamentul lor sunt prioritari față de cei ce ofereau producția pe piață, adică față de producători.

### Conținutul de bază

Respectiv, am vrea să remarcăm că, anume aceste momente și au condus la apariția în viața economică a unui așa concept, ca **Marketingul**, manifestarea și activitățile căruia s-au accentuat la începutul secolului al XX-lea în SUA [7, p. 8].

Deci reiese că, la soluționarea problemelor descifrate, adică a acelor ce țin în mare măsură de problemele desfacerii, distribuției producției fabricate/finite, prin studierea pieții, a cererii consumatorilor etc., vine în ajutor știința de *Marketing*.

Pe măsura evoluției științei de Marketing, acest concept a căpătat diverse interpretări și abordări și în același timp s-a impus și ca obiect de discuție, printre care și cei ce-l primesc a fi real, îl consideră nul [10] =>

◆ Ca punct de pornire în definirea Marketingului este noțiunea formulată de **Asociația Americană de Marketing**, inițial numita **Asociația Națională de Marketing și Reclamă** din anul 1926 până în 1973, conform căreia:

**Marketingul** este realizarea activităților economice ce dirijează plasarea/fluxul produselor și serviciilor de la producător spre consumator sau utilizator [7, p. 9].

◆ O altă viziune este redată de profesorul american **Philip Kotler** [8]:

**Marketingul** este un tip de activitate umană îndreptată spre satisfacerea nevoilor și necesității prin intermediul schimbului.

◆ Definiția dată de profesorul **W. Stanton**, în funcție de noul concept de marketing, concept contemporan sau generalizat, aferent celei de-a doua jumătate a secolului XX, pornită de la abordarea aferentă primei jumătăți a secolului XX, ce declină că: **Marketingul** este un mijloc de vânzare și de promovare a produselor și serviciilor [Philip Kotler, 2, p. 7], constă în:

**Marketingul** este un întreg sistem de activități economice referitoare la programarea prețurilor, promovarea și distribuirea produselor și serviciilor menite să satisfacă cerințele consumatorilor actuali și potențiali [W. Stanton, 2, p. 7].

◆ O altă definiție și destul de **concludentă** este atribuită de către **Institutul de Marketing din Anglia** care consideră:

**Marketingul** este un proces de management prin care se identifică, se anticipă și se satisface eficient și profitabil cerințele consumatorilor [1, p. 8].

◆ La fel un aport în aprecierea acestui concept la avut **Peter Ferdinand Drucker** [9] afirmă că:

**Marketingul** este întregul business văzut din punctul de vedere al rezultatului final, care trebuie să fie punctul de vedere al consumatorului. De aceea interesul, preocuparea și responsabilitatea pentru marketing trebuie să pătrundă în toate domeniile activității firmei [1, p. 8].

◆ În viziunea lui **Hubbard Lafayette Ronald** se consideră că,

**Marketingul** este formarea ideii unui anumit produs, ambalarea lui și transmiterea în mâinile publicului [10].

◆ În opinia specialiștilor **J. Evans** și **B. Berman** consideră că noțiunea de marketing este:

**Marketingul** este un proces managerial și social prin care indivizii sau grupurile obțin ceea ce le este necesar prin crearea, oferirea și schimbul de produse având o anumită valoare, sau chiar procesul de management responsabil pentru identificarea, anticiparea și satisfacerea în mod profitabil a necesităților clientului [11].

◆ **Malcomete Petru** consideră că:

**Marketingul** presupune luarea deciziilor privind orientarea și organizarea producției pentru desfacere, urmărind, nu numai satisfacerea cererii, ci și stimularea acesteia [4, p. 11].

◆ **J. Levinson** afirmă că:

**Marketingul** înseamnă absolut tot ce-ți poate ajuta să promovezi o afacere din momentul conceperii ei, ca atare, până în momentul în care produsul sau serviciul oferit este cumpărat și, mai mult, până când clientul devine dependent de tine și te frecventează cu regularitate” [5, p. 20].

Urmărind diversele opinii ale specialiștilor din domeniu dat și totuși a celor care sunt legați de viața economică, privind fabricarea și realizarea producției pe piață cu scopul obținerii veniturilor preconizate, am vrea să menționăm, că după cum și observăm

⇒ toți **cercetătorii** au formulări și opinii diferite, ce țin de conținutul, esența marketingului, dar dacă de luat la general îndreptarea și încadrarea lor în cercetarea sau tematica cercetării date, ei toți au solicitat, și-au dorit ca prin aportul fiecăruia să contribuie

⇒ la impunerea unei noi viziuni, noi gândiri **producătorilor** prin care să-și realizeze obiectivele lor așteptate, în funcție de satisfacerea cât mai amplă a necesităților cumpărătorilor, în ceea ce ține de producția așteptată,

⇒ unde **consumatorii** cred că vor fi luate în considerație și cerințele lor, și interesul lor individual economic, cât și nivelul veniturilor manifestate în societate la fiecare moment de timp, adică producția așteptată „vine” adecvată, în funcție de preț, de venit și de produs.

La fel, pe măsura evoluției ce ține de înțelegerea Marketingului, el a fost și este primit în funcție de două aspecte, precum *marketingul ca știință și marketingul ca artă*. În așa fel, **Philip Kotler** mai susține că, **Marketingul** este cu seamă atât arta cât și știința de alegere corectă a pieței țintă, de atragere, de menținere și amplificare a numărului de consumatori prin intermediul impunerii cumpărătorului încrederea, că anume el prezintă valoarea superioară a companiei și de asemenea el menționează că acest fenomen mai poate fi primit și ca procesul orientat în mod special spre înțelegerea problemelor consumatorilor și reglării pieței, în funcție de cerere și ofertă [10].

Am vrea să admitem totuși că, *marketingul* poate fi cercetat la fel și în alte în două aspecte, cum ar fi *aspectul practic, și științific*. Unde, pe de o parte, se redă ca ansamblul activităților cu ajutorul cărora întreprinderile acționează pentru cunoașterea necesităților prezente și viitoare ale societății, pentru adaptarea producției la aceste necesități, iar pe de altă parte, este o concepție cu privire la orientarea și desfășurarea producției potrivit nevoilor consumatorilor [4, p. 22].

În așa fel, este evident că eficacitatea și eficiența *unei afaceri, unei activități economice, a businessului*, va depinde într-o oarecare măsură de maturitatea [3, p. 14]/de deprinderea activității de marketing, unde prin abordările sale într-adevăr s-a impus că poate fi primită ca una din direcțiile specifice a activității economice desfășurată de orice întreprindere, ce însăși se redă printr-un șir de activități și care contribuie la realizarea sarcinilor și obiectivelor specifice pe care această direcție și le stabilește (vezi Figura 1), pentru a se contribui la realizarea obiectivului general al firmelor, asigurarea profitabilității întreprinderii.

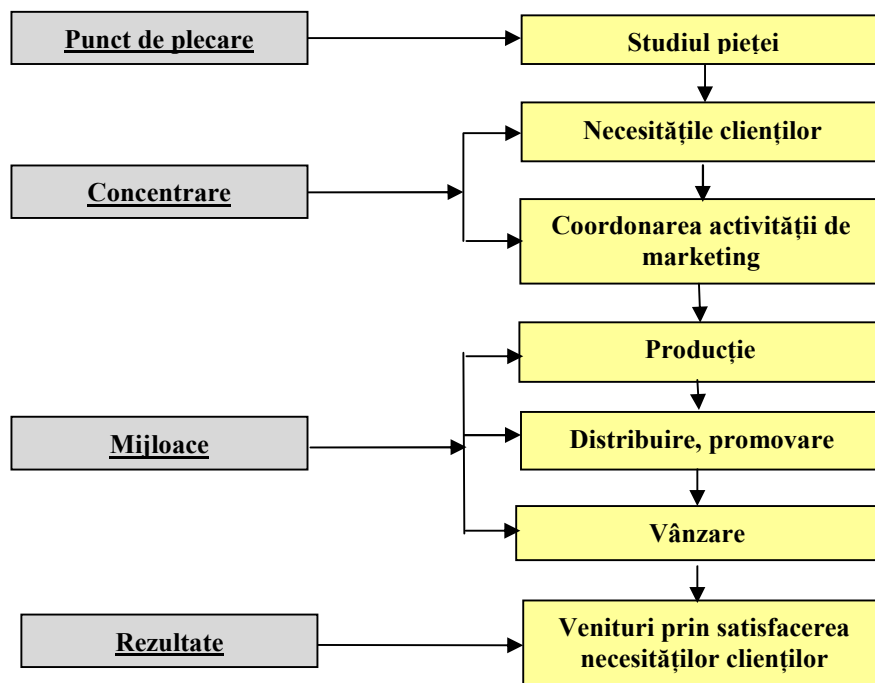


Fig. 1. Conceptul de marketing

Sursa: Prelucrat de autori după [3, p. 14].

Deci, este să constatăm că, prin aplicarea activităților de marketing, întreprinderea trebuie să fie orientată spre satisfacerea exigențelor consumatorilor. Și respectiv, primind această inovare intelectuală ca ceva superior, una dintre primele companii care a acceptat și a implementat conceptul de marketing este „General electric” [3, p. 18]. Specialiștii departamentului marketing al companiei apreciază studiul pieței drept o întruchipare a filozofiei businessului contemporan. Și momentul principal pe care și l-au demonstrat ei, este că ignorarea aplicării marketing-ului se poate solda cu chiar și falimentul firmei în particular și conducerea spre crearea unei situații deplorabile în ramura sau domeniul în care se dezvoltă una sau altă întreprindere sau unitate de producție.

Un cercetător de mare autoritate în domeniul administrării, **Theodore Levitt**, profesor la Universitatea din Harvard, consideră că *cauza reducerii, a încetinirii sau a încetării creșterii economice, a activității în unele ramuri nu este saturația pieței, ci inconștiența managementului* [3, p. 18]. Pe când *considerăm și suntem de părerea* că și

⇒ prima este problemă de bază, *legată de nediversificarea producției*, în funcție de la acea tipologie clasică și tradițională a producției pusă la baza vieții pe pământ, și  
 ⇒ a doua la fel este o problemă – ce ține de *ineficacitatea managementului firmei*, prin neîndeplinirea în maniera efectivă a funcțiilor lui<sup>1</sup> [12, p. 148], și respectiv,  
 ⇒ *ambele țin de neorientarea, de lipsa unei direcționări* corecte spre realizarea intereselor individuale ale însăși producătorului/producătorilor, de la care depinde apoi dezvoltarea societății în ansamblu, progresul ei social și economic.

În același timp, din cele menționate rezultă, că aria de preocupări a marketingului este foarte largă (vezi Figura 1), reflectându-se într-o măsură utilă și cuprinzând în unitate măsura contribuției lui în activitățile de bază ale oricărei întreprinderi, de la activitatea de cercetare, la cea de producție, la cea comercială, de distribuție, de vânzare a mărfurilor, și la cea de analiză a consumului final a acestora.

Însă am vrea să admitem că, din ansamblul de responsabilități pe care și le-a asumat marketing-ul cu ieșirea lui pe „avanscena” economică, *anume consumul* reprezintă preocuparea de bază și în așa fel este unul din factorii esențiali în dezvoltarea de azi a unei firme, unități de producție, a unei întreprinderi, deoarece acest fenomen constituie în mod firesc și punctul de pornire, și punctul de încheiere al activității economice curente, și pe baza acestor studii, care trebuie primite ca „studii de piață – studii ale consumului viitor și al celui prezent final”, se elaborează apoi programul de producție și se exercită nemijlocit procesul de producție, adică se efectuează fabricarea ei, în funcție de așteptările consumatorilor, clienților creați, dar desigur și în funcție de posibilitățile de „astăzi” a producătorilor. Astfel, sferile de activitate și de cuprindere a marketingului s-ar putea prezenta grafic sub felul expunerii sau reprezentării în Figura 2.

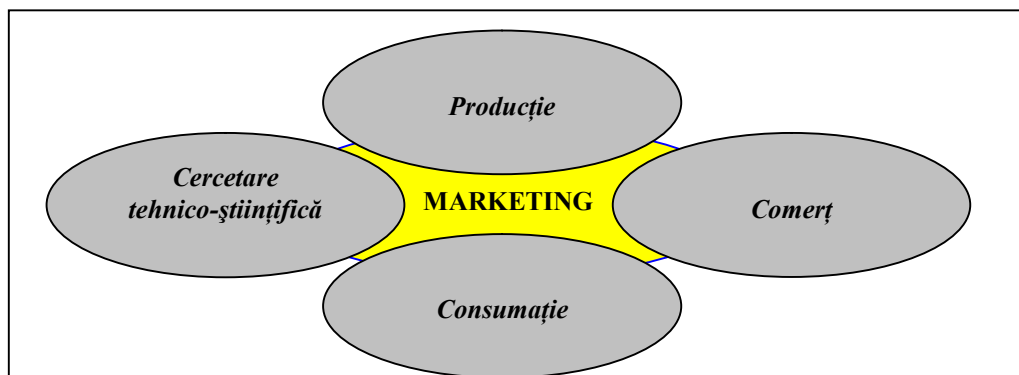


Fig. 2. Sfera de activitate a marketingului

Sursa: Prelucrat de autori după [4, p. 11].

**Concluzii.** Deci, din cele expuse anterior și după cum am urmărit, Marketingul are intenții bune atât în viața direct economică, cât și în cea social-economică. Este evident că dacă se vor aplica diferitele idei, urmărite în aspect normativ și pozitiv, specifice activității de marketing, științei date, în activitățile economice desfășurate în cadrul societății, atunci se poate asigura realizarea *scopurilor*, ce au fost puse la baza activității economice, a activității de producere și realizare a producției, atât a *producătorilor*, cât și a *consumatorilor*, în măsura *așteptată și echitabilă*.

Deci, la fel am vrea să atragem atenția și să constatăm că,

⇒ dacă s-ar fi *cunoscut* în timpul trecut despre *marketing*, că

⇒ dacă s-ar fi *recunoscut* că *consumatorul este „ideea” și este însăși „cantitatea fabricată azi și vândută în totalmente mâine sau chiar azi”*,

atunci nu s-ar fi declanșat criza economică la care s-a ajuns în perioada ceea, și în așa fel

⇒ considerăm că aceste momente (recunoașterea marketingului, primirea consumatorului-pilon al activității viitoare) trebuie să fie frecvente și la ziua de azi pentru evitarea altor noi crize, cu seamă cunoscând că nu este atât de simplu de corectat/revitalizat situațiile create, atât în cadrul firmelor cât și în ramurile în care se manifestă, deoarece

⇒ resursele implicate în diversele activități economice sunt pe cât de limitate, pe atât unele din ele sunt și rare, iar unele sunt chiar epuizabile și nu mai pot fi reproduse, regenerate.

Așadar, am vrea să constatăm că, totuși premisa apariției marketingului constă în faptul că nu coincideau interesele producătorilor cu cele ale consumatorilor, și în consecință producătorii se soldau cu stocuri imense de producție finită nevândută, și cu încasări înregistrate în valori mai mici ca eforturile/cheltuielile și investițiile suportate pentru producție, deoarece producția oferită de către

<sup>1</sup> Funcțiile managementului – (1) prevederea (planificarea); (2) organizarea; (3) coordonarea și (4) antrenarea; (5) controlul [12, p. 148].

producători deja nu mai era solicitată/cerută, fiindcă nu implica în sine un „așa ceva” (gusturi, preferințe de design etc.) și nu genera un „așa ceva” (interes individual economic – economii) de care ar fi fost interesați consumatorii de la utilizarea ei, indiferent de nivelul/statutul social ce îl dețineau ei în comunitate.

Deci, am putea spune că, necorespunderea cantităților vândute cu cantitățile de producție produsă și oferită pe piață de către producători, ține de aceea că se fabrica pur și simplu ceea, ce era posibil (tehnic-tehnologic) din partea lor, respectiv, în funcție de specializarea de care dispuneau, și ține la fel de neurmărirea că în valoarea producției finite trebuia să figureze și valoarea de utilitate. În funcție de aceasta, ce ține de moment, am vrea să-l cităm pe **Peter Drucker**, cu care suntem în totalmente de acord: „**Produceți ceea ce puteți vinde, în schimb să încercați să vindeți ceea ce puteți produce**” [Peter Drucker, 10; 7, p. 8].

Așadar, am vrea să admitem că, regăsirea locului în practica economică și în lumea contemporană a **Marketingului**, este legată de menirea lui prin **care acesta este predestinat să urmărească diverse dependențe, metode, tehnici și procedee, acțiuni în accelerarea procesului de desfășurare a producției**.

Pentru ziua de azi, el este indispensabil în orice activitate economică [6, p. 52], am vrea să menționăm că la fel, el este și trebuie să fie frecvent în toate țările, indiferent de gradul de dezvoltare economică a acestora, deoarece, anume prin el se influențează viața fiecăruia, fiind mijlocul prin care se oferă oamenilor nivelul de trai, de care au ei nevoie la fiecare moment de timp, în funcție de veniturile lor.

O activitate economică, o întreprindere, o verigă economică a societății poate să-și realizeze obiectivele stabile, numai dacă totuși va accepta unele confruntări reale ale societății contemporane, realitatea desfășurării de azi a proceselor economice și dependența activității economice de alte surse externe. În acest sens, considerăm că agenții economici/producătorii, trebuie să primească următoarele dependențe sau unele devize de lucru ce țin de următorul conținut, ca:

- *nu ce pot ei produce trebuie de pus pe piață, dar ceea ce își dorește piața de la ei, din ceea ce pot ei produce, din ceea ce au;*
- *nu ei dictează cadrul activității economice și politica de produs, dar consumatorii;*
- *nu numai cerințele consumatorilor trebuie luate în calcul, dar și motivarea lor, în procesul realizării producției;*
- *nu numai realizarea totală este succesul, dar și stabilirea unor stocuri speciale în procesul desfășurării sunt importante pentru a nu pierde clientul în timp și,*
- *nu poate fi atinsă reproducerea în funcție de activitatea de bază dacă nu este bine urmărită politica de desfășurare, deoarece s-a demonstrat că resursele sunt limitate și cresc mai lent ca nevoile;*
- *numai prin diversificarea producției se poate urmări satisfacerea cererii consumatorului și realizarea producției în întregime, însă tot prin asigurarea cu stocuri de mărfuri și materiale.*

**În final**, totuși am vrea să menționăm că, aplicând în cadrul activităților economice o asemenea politică, și anume politica **Marketingului**, orice producător își va putea asigura realizarea veniturilor așteptate, își va păstra în continuare clienții creați dar și cu siguranță acestora li se vor alătura și alții noi, noi membri de familie, deoarece le-au fost acceptate ideile lor în formarea viitorului produs și care în procesul analizei, studiilor respective și necesare sunt la fel în prioritate, și în așa fel considerăm că se cere o schimbare de optică din partea tuturor agenților economici, indiferent de genul de activitate, de ramura sau de domeniul în care își desfășoară activitatea ei.

### Referințe bibliografice

1. COJUHARI, Andrei. Cercetări de marketing: curs de prelegeri. Chișinău: Evrica, 2006. 264 p. ISBN 978-9975-45-010-2.
2. GRUNZU, Tatiana. Bazele Marketingului. Chișinău: UTM, 2000. 55 p.
3. SOROCEAN, Chiril. Marketingul – baza businessului. Chișinău: Ed. ARC, 1999. 207 p. ISBN 9975-61-108-7.
4. MALCOMETE, Petre. Marketingul și creșterea economică. Iași: Ed. Junimea, 1972. 320 p.
5. NICULESCU, Elena. Marketing modern. Iași: Ed. Polirom, 2000. 342 p. ISBN 973-683-462-X.
6. КОТЛЕР, Филипп. Основы маркетинга. Москва: Прогресс, 1991. 726 с. ISBN 5-01-003642-8.
7. БАРЕБЭРОШИЕ, Екатерина. Основы Маркетинга. Кишинэу: Центр Гаум, 2003. 112 с. ISBN 9975-946-71-2.
8. КОТЛЕР, Филипп. [Accesat 12.06.12]. Disponibil: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D1%82%D0%BB%D0%B5%D1%80,%D0%A4%D0%B8%D0%BB%D0%B8%D0%BF%D0%BF>.
9. DRUCKER, Peter. [Accesat 13.06.12]. Disponibil: [http://en.wikipedia.org/wiki/Peter\\_Drucker](http://en.wikipedia.org/wiki/Peter_Drucker).
10. Маркетинг. [Accesat 12.06.12]. Disponibil: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3>.
11. EVANS, J. R., BERMAN, B. Conceptul și mediul de marketing al întreprinderii. [Accesat 12.06.12]. Disponibil: <http://www.scribd.com/doc/57912199/18/Strategii-de-produs>.
12. DELIU, A., BÎRCĂ, I., PRODAN, O. Funcțiile managementului: esența și importanța lor. In: Analele Institutului de Economie, Finanțe și Statistică. Chișinău: IEFS, 2011. pp. 148-151. ISSN 1857-3630, ISBN 978-9975-4176-4-8.

# FINANȚE

## SINTEZA EVOLUȚIEI TEORIILOR PRIVIND ECHILIBRUL BUGETAR ȘI A MODELELOR MODERNE DE PROGRAMARE A ACESTUIA

**GHEORGHE ILIADI, doctor habilitat,  
profesor, IEFS  
SVETLANA DODON, doctorand, IEFS**

*This article addresses the evolution of theories concerning budgetary balance and its modern programming methods, which refers both the preparation of any balanced budgets and to maintain balance in the period of budget execution. Also, here is analyzed and the possibility ensure the budgetary balance by establishing a budget reserve fund and implicitly by increasing the tax revenues.*

**Cuvinte cheie:** evoluția teoriilor, echilibrul bugetar, metode moderne de programare.

**Introducere.** În teoria finanțelor clasice, cerința de bază a echilibrului bugetar o constituie acoperirea integrală a cheltuielilor din veniturile ordinare ale fiecărui an bugetar. Anualitatea și echilibrul bugetului erau indisolubil legate, având drept rezultat echilibrul anual al bugetului.

Echilibrul bugetar se referă atât la întocmirea unor bugete balansate, cât și la păstrarea echilibrului în perioada de execuție a bugetului. Existau țări în care legislația financiară nu permitea întocmirea unor bugete dezechilibrate. De exemplu, în Germania dreptul bugetar interzicea elaborarea de bugete deficitare, precizând că veniturile și cheltuielile publice aprobate de lege, trebuie să fie echilibrate.

Acest principiu al echilibrului bugetar a fost, în mod progresiv, abandonat, atât sub impulsul teoreticienilor finanțelor funcționale care promovau teoria bugetelor ciclice și cu caracter regulator, cât mai ales sub impactul economiei reale care nu asigura un randament fiscal suficient pentru acoperirea cheltuielilor publice anuale. Principiul echilibrului nu putea fi respectat, ceea ce a determinat recurgerea la diferite practici cum ar fi:

- întocmirea a două bugete, unul ordinar echilibrat și altul extraordinar deficitar, ce putea fi echilibrat pe seama veniturilor provenind din împrumuturi și emisiune bănească (în Germania), asigurarea echilibrului prin operațiunea de „debugetizare” (în Franța) sau elaborarea de bugete ciclice (în Suedia). Treptat, o serie de state au renunțat la aplicarea în practică a principiului echilibrării bugetare, elaborând și prezentând parlamentului spre aprobare bugete deficitare.

Teoreticienii finanțelor funcționale au propus renunțarea la echilibrarea anuală a bugetelor și trecerea la echilibrare bugetului la nivelul unui ciclu economic, prin întocmirea de bugete multianuale. Tehnica bugetelor ciclice are drept scop realizarea echilibrului dintre veniturile și cheltuielile publice nu la nivelul unui an bugetar, ci prin intermediul unui buget multianual, ținându-se seama de variațiile veniturilor publice în timpul diferitor faze ale unui ciclu economic. Bazându-se pe teoria economică conjuncturală, economiștii care susțin caracterul funcțional al finanțelor remarcă tendința de creștere a veniturilor fiscale și a veniturilor publice, în general, în perioadele de prosperitate economică. Creșterea veniturilor publice are drept suport creșterea rapidă a produsului intern brut. Invers, în perioadele de depresiune, restrângerea activității economice generează o reducere a veniturilor publice, punându-se sub semnul întrebării posibilitatea realizării echilibrului bugetar. În concepția adepților teoriei bugetelor ciclice, realizarea echilibrului la nivelul unui ciclu economic ar fi posibilă prin folosirea unor tehnici specifice, cum ar fi: constituirea unor fonduri de rezervă, a unor fonduri de egalizare și folosirea amortizării alternative a datoriei publice. Se propune, astfel, compensarea deficitelor bugetare înregistrate în perioadele de depresiune cu excedentele înregistrate în perioadele de expansiune a activității economice. Asigurarea echilibrului ar fi posibilă prin folosirea uneia dintre următoarele tehnici: constituirea unui fond de rezervă bugetară pe seama încasărilor din impozite obținute în perioadele de prosperitate ale ciclului economic, când se înregistrează creșterea producției, sporirea produsului intern brut și, implicit, creșterea încasărilor din impozite. În aceste condiții, nu trebuie să se opteze pentru o degrevare fiscală, ci dimpotrivă nivelul fiscalității rămâne nemodificat, ceea ce în cazul unei baze de impozitare mai mari conduce la apariția unui excedent de venituri ce ar alimenta un fond de rezervă bugetară.

**Conținutul de bază.** Echilibrul este o noțiune centrală a analizei economice moderne. Ea descrie situații despre care economistul nu pretinde că s-ar realiza întotdeauna, dar care îi privesc drept referință pentru a studia situațiile concrete. Ea constituie astfel un element esențial în dezvoltarea diferitelor teorii, care se vor deosebi anume prin noțiunea de echilibru care se va lua ca referință.

Bugetul se prezintă ca un act de previziune administrativă și, în același timp, este un tablou comparativ al veniturilor și cheltuielilor publice aferente perioadei la care se referă. Astfel, bugetul trebuie să reflecte cât mai real posibil resursele ce pot fi mobilizate și destinația acestora, să permită compararea

la finele exercițiului bugetar a veniturilor încasate și a cheltuielilor efectuate și să ofere posibilitatea analizării veniturilor pe surse de proveniență și a cheltuielilor pe destinații. Aceste cerințe sunt specifice principiilor bugetare clasice – unitatea, universalitatea, anualitatea și specializarea bugetară – formulate încă din secolul al XIX-lea [6].

Principiul echilibrului bugetar impune ca acoperirea cheltuielilor statului să se realizeze doar pe seama veniturilor ordinare ale acestuia.

Anualitatea și echilibrul bugetului erau indisolubil legate, având drept rezultat echilibrul anual al bugetului, considerat drept “principiul de aur al gestiunii bugetare”. Echilibrul bugetar se referă atât la întocmirea unor bugete balansate, cât și la păstrarea echilibrului în perioada de execuție a bugetului. Existau țări în care legislația financiară nu permitea întocmirea unor bugete dezechilibrate. De exemplu, în Germania dreptul bugetar interzicea elaborarea de bugete deficitare, precizând că veniturile și cheltuielile publice aprobate de lege, trebuie să fie echilibrate [6].

În practica economică s-au întâlnit și se întâlnesc adesea situații în care dificultățile economiei, conjunctura nefavorabilă, amploarea angajării cheltuielilor publice etc. Au făcut și fac imposibilă aplicarea principiului echilibrului bugetar. Acest neajuns a fost dublat în unele țări de prevederi legislative care interzic aprobarea unui buget ordinar deficitar.

În prezent, se poate admite un anumit deficit bugetar la nivel anual, în anumite limite și cu posibilitatea absorbției sale într-un interval mai mic sau mai mare de timp. În funcție de cum au fost cheltuiți banii, un astfel de deficit ar putea avea chiar efecte pozitive, contribuind la dezvoltarea economiei și rezultând din aceasta, în viitor, o creștere a bazei generatoare de venituri publice.

Echilibrul bugetar este parte integrantă a echilibrului financiar și presupune alegerea unui raport optim între volumul veniturilor bugetare și cel al cheltuielilor publice. O preocupare pentru specialiștii în domeniu (guverne, teoreticienii clasici cât și cei de după Keynes) au realizat impactul echilibrului financiar, bugetar asupra economiei în funcție de realizarea echilibrului între venituri și cheltuieli, respectiv venituri mai mari decât cheltuielile sau în cel mai rău caz egale cu acestea. O parte din teoreticienii vremii, chiar și Keynes-ismul în ultima sa perioadă, mai ales după criza economică din 1929-1930, când s-a trecut la economie de piață, au început să ia în calcul și construcția bugetară pe bază de deficit. Bugetele trebuie să reflecte posibilitățile reale ale economiei unei țări privind volumul cheltuielilor publice care poate fi finanțat la un moment dat (de unde vine și necesitatea instituirii și aplicării unor reguli clare, riguroase care să fie respectate în filozofia construcției bugetare).

În cadrul teoriilor echilibrului bugetar se disting două concepții privind semnificația echilibrului:

1. concepția clasică. Potrivit concepției clasice asupra finanțelor publice asigurarea echilibrului financiar era socotită cheia de boltă a întregii politici financiare a autorității publice.
2. concepția modernă. În condițiile existenței decalajului între veniturile și cheltuielile bugetare, echilibrul financiar este înregistrat atunci când, prin intermediul împrumuturilor de stat, autoritățile realizează acoperirea deficitelor bugetare, precum și a datoriei preluate de stat pe bază de legi speciale.

Teorii convenționale privind dezechilibrul financiar public, s-a prezentat teoriile convenționale privind dezechilibrul financiar public, respectiv: teoriile clasice, teoriile neoclase și teoriile keynesiste.

Reprezentanții teoriei clasice susțin ca rolul economic al statului trebuie să fie limitat impunând, în acest scop, anumite raționalități privind operațiile fiscale guvernamentale. De asemenea, se considera ca acțiunile statului sunt generatoare de risipă, iar împrumuturile publice sunt utilizate pentru finanțarea cheltuielilor curente de consum și reduc veniturile disponibile în economie ce ar putea fi utilizate în mod productiv la nivelul sectorului privat. În plus, împrumuturile guvernamentale creează dificultăți în asigurarea viitoarelor finanțări prin afectarea unei părți din ce în ce mai mare din veniturile fiscale pentru onorarea obligațiilor privind atât amortizarea datoriei, cât și dobânzile la datoria publică. Astfel, se ajunge, în cele din urmă, la majorări ale impozitelor și taxelor.

În cadrul teoriilor neoclase consumatorii sunt raționali, clarvăzători și au acces la piețe de capital perfecte, iar deficiturile permanente reduc acumularea de capital, în timp ce deficiturile temporare au un efect neglijabil asupra variabilelor economice (consum, economisire, rata dobânzii etc.). Dacă consumatorii sunt supuși unei constrângeri de lichidități atunci impactul deficitelor permanente rămâne același. Totuși, deficiturile temporare ar trebui să reducă economiile și să majoreze ratele dobânzilor pe termen scurt.

În teoriile keynesiste se considera ca o mare parte din populație are o înclinație mare spre consum peste venitul curent disponibil. O reducere temporară a impozitelor are un impact imediat și cantitativ semnificativ asupra cererii agregate. Dacă resursele economiei sunt inițial subutilizate atunci venitul național crește ceea ce generează efecte secundare. Din moment de dezechilibrul financiar public stimulează atât consumul, cât și venitul național atunci economisirea și acumularea de capital nu sunt afectate negativ. Deci, pe termen scurt deficiturile au consecințe benefice.

Echivalența ricardiană – o abordare teoretică și practică, s-a prezentat abordarea ricardiană privind

dezechilibrul financiar public, precum și contrastele sale cu teoriile convenționale. Echivalența ricardiană, cunoscută și sub denumirea de neutralitatea datoriei publice, a fost fundamentată de economistul David Ricardo. Însă, în prezent, se considera ca aceasta este mult mai apropiată de viziunea lui Robert Barro. Echivalența ricardiană îmbină două idei fundamentale reprezentate de constrângerea dezechilibrului public și de ipoteza venitului permanent. Echivalența ricardiană este considerată o teoremă a neutralității (neutralitatea datoriei publice) în care se presupune ca statul reduce impozitele și taxele fără, însă, să diminueze corespunzător cheltuielile publice, fapt ce determină, conform analizei convenționale, reducerea economisirii naționale și a acumulării de capital, iar, pe termen lung, o restrângere a activității economice. Însă, aceasta teorie susține ca o astfel de politică nu influențează consumul sau acumularea de capital. Argumentul ricardian se bazează pe faptul că impozite și taxe mai mici în prezent și înregistrarea de deficit bugetar, întrucât nivelul cheltuielilor publice rămâne nemodificat, conduc, în viitor, la o creștere a fiscalității. Astfel consumatorii, care privesc în viitor, nu reacționează la reducerea impozitelor și a taxelor prin creșterea consumului, ci economisesc acest surplus. Se înregistrează o creștere a economiilor private, de mărime egală cu suma reprezentând reducerea taxelor, în timp ce economisirea națională nu se modifică, ca și celelalte variabile macroeconomice. Aceste considerente au constituit subiectul a numeroase obiecții, fapt ce a condus la testări pentru a verifica validitatea acestei teorii.

Concluziile testelor efectuate resping neutralitatea datoriei publice și evidențiază faptul că veniturile bugetare, în special veniturile fiscale, și datoriile, ce finanțează cheltuielile guvernamentale, nu au efecte echivalente asupra economisirii private și a consumului.

Teorii moderne privind dezechilibrul financiar public, s-a tratat noile teorii menite să ofere o serie de soluții privind îndatorarea statului, rezultată din contractarea de împrumuturi interne și externe, astfel încât efectele asupra economiei să fie cât mai puțin descurajante sau de mica amploare. Aceasta problema de opțiune între datoria publică internă și cea externă a fost sugerată de recente preocupări privind crizele datoriei internaționale și a deficitelor publice excesive. Ca urmare s-au conturat următoarele teorii moderne privind dezechilibrul financiar public, respectiv: jocul/schema Ponzi; curba Laffer privind datoria publică; teoria îndatorării excesive.

Jocul Ponzi considera ca dezechilibrul public nu produce în mod inevitabil numai efecte negative. În schimb, deficitul este un joc, o politică imprudentă pentru că afectează generațiile viitoare ce trebuie să suporte o presiune fiscală mai mare. Concluzia acestei noi teorii se bazează pe studierea ritmurilor de creștere economică și a ratelor dobânzii. Astfel, dacă ritmul de creștere economică este mai mare decât cel al ratei dobânzii la impozitele și taxele în perioada următoare.

Curba Laffer privind datoria publică explică faptul, că cu cât datoria publică este mai mare datoria publică atunci statului își poate finanța și refinanța datoria fără să majoreze cu atât probabilitățile de rambursare sunt mai reduse. Teoria îndatorării excesive este fondată pe ipoteza potrivit căreia datoria externă excesivă reduce incitația de a investi în țara debitoare. Ca urmare aceasta permite identificarea condițiilor în care reducerea datoriei stimulează investițiile în țara debitoare.

Între concepțiile de mai largă rezonanță în abordarea echilibrului bugetar se pot distinge următoarele teorii cu impact și în practica bugetară din diferite țări, în anumite etape ale dezvoltării capitaliste moderne.

Teoria deficitului bugetar sistematic a luat naștere în contextul doctrinei intervenționist-statale, având la bază concepția keynesiană de integrare a instrumentelor financiare (fiscal-bugetare) în programele de stimulare a creșterii economice și contracararea a factorilor dezechilibranți specifici. Ca autor al acestei teorii este considerat William Beveridge, adept al lui Keynes, care a dezvoltat câteva din tezele acestuia din urmă pe problematica bugetului de stat. Teoria deficitului bugetar sistematic pornește de la premisa că realizarea echilibrului general este posibilă și pe calea promovării deficitului bugetar finanțat din resurse extraordinare. În acest sens, W.Beveridge afirmă că statul are sarcina să redreseze economia națională când aceasta se confruntă cu declinul și, în același timp, trebuie să se ocupe de diminuarea pierderilor provocate de șomaj. În raport cu această teorie, susținerea creșterii economice și diminuarea șomajului se pot realiza în contextul creșterii cererii globale (consum și investiții), provenind, atât de la stat, cât și de la particulari și în acest cadru este rațional ca cererea să fie amplificată, atunci când rămâne în urma ofertei.

Ca soluție financiară la îndemâna statului este considerată creșterea cheltuielilor publice, inclusiv a investițiilor publice finanțate din împrumuturi de stat, iar în plan secundar diminuarea impozitelor suportate de privați, pentru a stimula investițiile și consumul privat. În aceste condiții, se apreciază că ar fi de așteptat și o creștere a numărului locurilor de muncă, respectiv de diminuare a șomajului. Mai departe, creșterea numărului celor ocupați, care realizează venituri din muncă, antrenează o creștere a cererii solvabile și, împreună cu celelalte efecte pozitive, ar conduce la echilibrarea ofertei cu cererea în condiții de creștere economică. Pe plan bugetar, ar însemna că odată cu relansarea producției va avea loc o creștere a bazei de venituri și deci a materiei impozabile, care devine un suport al creșterii resurselor bugetare curente și reducerea deficitului anterior. Potrivit teoriei deficitului bugetar sistematic, deoarece

creșterea respectivă are la bază tocmai finanțarea de cheltuieli publice din împrumuturi, corespunzător deficitului bugetar promovat de Guvern, odată cu relansarea economiei și restabilirea echilibrului (în condiții de creștere economică), acel deficit ar putea fi eliminat pe de o parte prin creșterea încasărilor normale, iar pe de altă parte, prin diminuarea cheltuielilor publice.

Prin urmare, deficitul bugetar ar urma să fie acceptat și finanțat din resurse extraordinare până la relansarea economiei stagnante sau în declin care va asigura revenirea la starea de echilibru bugetar pe baza veniturilor curente obișnuite. El este, deci, conceput doar ca mijloc de relansare a economiei și rolul său este asemuit celui al unui demaror menit să pună în mișcare economia stagnantă, după care bugetul va putea reveni la starea de echilibru.

Teoria bugetelor ciclice a luat naștere în anii '30 ai secolului XX și a fost aplicată inițial în Suedia, ca o reacție la criza economică mondială din 1929-1933 și la impactul produs de evoluția ciclică accentuată a economiei capitaliste în perioada următoare. Conform acestei concepții, echilibrul bugetar trebuie asigurat, dar nu în fiecare an în parte, ci la nivelul unui ciclu economic. Ideea care stă la baza acestei teorii este următoarea: este convenabilă realizarea excedentelor bugetare în anii de prosperitate, pentru a putea admite în perioadele de depresiune deficite care vor fi acoperite din excedentele realizate în anii de creștere economică.

Avantajul sistemului bugetelor ciclice constă în faptul că permite o oarecare regularizare a ciclurilor economice, însă există mari dificultăți în aplicarea acestei teorii în practică. În primul rând, nu există posibilități certe de estimare a momentului declanșării crizelor economice, a duratei și a intensității lor.

Datorită influenței mai multor factori, care diferă de la an la an, nimeni nu poate garanta egalitatea duratei perioadelor de prosperitate și de declin sau a egalității excedentelor și a deficitelor realizate. Pe de altă parte, apar unele probleme de ordin tehnic, politic și contabil, printre care menționăm: pe plan tehnic, previziunea conjuncturii economice și a evoluției veniturilor și a cheltuielilor publice devine mai dificilă din cauza creșterii intervalului la nivelul unui ciclu economic; pe plan contabil, probleme în legătură cu evidența contabilă a excedentelor sau a împrumuturilor și a emisiunilor monetare; pe plan politic, controlul parlamentar asupra politicii economice și financiare a guvernului slăbește; apariția excedentelor, conduce la solicitarea finanțării unor noi cheltuieli publice, mai mult sau mai puțin eficiente.

Teoria bugetului economiei naționale (bugetului economic al națiunii) s-a născut pe fundalul constatărilor că bugetul de stat, în forma tradițională, adică acel document concentrând veniturile și cheltuielile statului, reprezenta și un început de planificare la nivel macroeconomic fiind un suport pentru deciziile de politică generală, la îndemâna diferitelor organe sau instituții interesate. Pornind de la această premisă, Maurice Duverger aprecia că bugetul de stat ar putea fi folosit ca un instrument al previziunii, nu numai în sfera restrânsă a veniturilor și cheltuielilor statului și pe câte un an bugetar, ci printr-o extensie a sa, atât în timp (pe mai mulți ani), cât și în spațiu (la scara economiei naționale). A fost imaginat astfel, un buget economic al națiunii menit să reflecte, pe lângă veniturile și cheltuielile statului, în mod sintetic, ansamblul proceselor de formare, distribuție și utilizare a produsului național, inclusiv relațiile cu exteriorul.

Teoria bugetului economiei naționale se înscrie pe această linie și prezintă bugetul într-o accepțiune mult mai largă, aceea de document de prevedere și estimății orientative asupra evoluției economiei naționale. Prin extinderea ariei de cuprindere a bugetului tradițional, acest buget al economiei naționale conține informații mult mai ample referitoare la dimensiunile PIB, repartitia acestuia, consumul de PIB, aflate și în corelație cu formarea și utilizarea resurselor bugetului de stat. În aceste condiții, la nivelul autorităților publice naționale s-a conturat un instrument de reflectare și urmărire a proceselor de formare, repartizare și consum concretizate printr-un sistem de indicatori, care descriu evoluția pe anul în curs și previziunile pentru anul următor cu privire la producția, distribuția și consumul produsului național, inclusiv relațiile cu exteriorul.

Teoria bugetului economiei naționale, ca și practica în acest domeniu, confirmă utilitatea acestui instrument de orientare macroeconomică și coordonare a factorilor implicați în producerea, repartizarea, circulația și consumul produsului național. El nu înlocuiește bugetul de stat, ci oferă un suport necesar fundamentării deciziilor economico-financiare luate de autoritățile publice, cu impact major asupra întregii activități ce se desfășoară, atât în sectorul public, cât și în cel privat.

Pentru determinarea cuantumului veniturilor ce urmează a fi prevăzute în bugetul de stat (ce reprezintă necesitățile de resurse financiare) și nivelul cheltuielilor ce pot fi finanțate din bugetul de stat, în practica financiar-bugetară se folosesc metode clasice, cât și metode moderne bazate pe analiza cost-avantaje, finanțarea pe bază de programe și alte studii de eficiență. Între metodele clasice ce se pot folosi se pot enumera: metoda automată, care presupune ca la întocmirea bugetului pe anul următor, la stabilirea prevederilor de venituri și cheltuieli, se ține seama de execuția anului încheiat anterior celui în care se fac propunerile pentru anul următor.

Având în vedere că propunerile pentru anul următor se fac în anul curent, iar datele privind

execuția bugetară, luată ca nivel de orientare, se referă la anul precedent, fără a ține seama de evoluția economică a anului în care se fac propunerile de proiect de buget pentru anul următor, este dezavantajoasă și anacronică mai ales într-o economie instabilă – metoda majorării (diminuării) care ia în considerare rezultatele exercițiilor bugetare pe un interval mai lung sau mai scurt premergătoare anului pentru care se elaborează proiectul de buget, prin care se determină ritmul mediu anual de creștere (sau descreștere) a veniturilor și cheltuielilor bugetare. Aplicându-se acest ritm se determină nivelul veniturilor și cheltuielilor bugetare pe anul următor, iar prin extrapolarea tendințelor rezultate din evoluția indicatorilor aferente perioadei considerate drept bază, se determină nivelul veniturilor cheltuielilor ce urmează a fi prevăzute în proiectul bugetului de stat; - metoda evaluării directe ce presupune efectuarea de calcule concrete pentru fiecare sursă de venit, estimarea făcându-se ținând seama atât de execuția preliminară pe anul în curs, dar și de previziunile în domeniul economic și social în anul următor și de propunerile făcute de executiv către legislativ cu privire la necesarul de resurse financiare pentru finanțarea acțiunilor și activităților economico-sociale prevăzute în programul de guvernare pe anul următor.

Dimensionarea prevederilor indicatorilor bugetari trebuie să se realizeze în directă corelație cu nivelul produsului intern brut previzionat pentru anul următor, în condițiile unei rate estimate a inflației și a unui curs de schimb previzibil al monedei naționale. La evaluarea cheltuielilor din fondurile bugetare nu trebuie urmărit în special, creșterea acestora în funcție de influența ratei inflației sau a scăderii cursului de schimb a monedei ci trebuie avute în vedere reducerea acestora la nivelul strict necesar, creșterea eficienței și economicității lor, precum și la suportarea acestora pe seama altor surse de finanțare. Folosirea acestor metode clasice de elaborare și aprobare a bugetului de stat implică sau mai mult impun rectificări periodice în funcție de realizarea indicatorilor bugetari nivelul realizării veniturilor și stadiul efectuării cheltuielilor pe parcursul execuției bugetului de stat, rectificări ce trebuie supuse aprobării puterii legislative, iar până la aprobare efectul este deja înregistrat.

Toate cele trei metode clasice sunt folosite în perioadele de tranziție la economia de piață, prin care se încearcă rezolvarea problemelor curente cu care se confruntă guvernele aflate la putere, pentru a asigura suportabilitatea la presiunile economico-sociale la care sunt supuse.

După cum am văzut metodele clasice de evaluare a veniturilor și cheltuielilor bugetare prezintă limitele determinate de volumul insuficient de informații și de imposibilitatea previzionării și cuantificării nivelului veniturilor și a cheltuielilor bugetare pentru o perioadă de timp și mai ales care nu vizează eficiența acțiunilor ce ar urma să se realizeze prin acordarea de mijloace bugetare acordate. Drept urmare se impune renunțarea la aceste metode clasice folosite la elaborarea bugetelor în favoarea unor metode moderne, practicate de către țările cu state vechi în aplicarea economiei de piață.

Metodele moderne de raționalizare a opțiunilor bugetare se bazează, în principal, pe analiza cost – avantaje sau cost – eficacitate, a căror aplicabilitate este condiționată de existența a cel puțin două sau mai multe variante pentru realizarea unei acțiuni sau a unui obiectiv, cu costuri diferite și rezultate diferite. Metoda de analiză cost-avantaje, presupune utilizarea unui set întreg de tehnici care să asigure alocarea eficientă a resurselor limitate între cele două sectoare privat și public, precum și între diferitele proiecte ale sectorului public. În formă simplificată metoda cost – avantaje reprezintă un mod practic de a alege cea variantă care maximizează rezultatele ce se pot obține cu un anumit nivel al costurilor sau conduce la obținerea aceluiași efecte cu costuri minime. Această metodă este folosită, în special, pentru selectarea obiectivelor de investiții ale sectorului public în domeniile: infrastructurii, al asigurării securității energetice, alimentare sau protecției mediului și al protecției sociale (construcții de locuințe sociale, cămine de protecția copilului și a bătrânilor, cămine-spital etc.), obiective ce urmează să satisfacă nevoia unei largi colectivități regionale sau chiar naționale. Și această metodă are anumite limite, ea confruntându-se cu o serie de dificultăți legate de dimensionarea reală a costurilor totale, având în vedere că unele obiective nu se pot realiza într-un singur an bugetar, cât și cu privire la acoperirea efectelor ce se pot obține în timp, fără a mai considera și o serie de factori de influență – rata inflației, cursul de schimb al monedei naționale față de alte monede convertibile, situația politică internă, situația internațională și relațiile cu organele financiare internaționale.

Metoda de planificare, programare, bugetizare care se referă tot la identificarea obiectivelor ce trebuie finanțate pe termen lung și cuantificarea valorii costurilor, cu determinarea mărimii creditelor bugetare ce urmează a fi înscrise anual în bugetul de stat. Finanțarea se va asigura numai după analizarea mai multor variante de programe întocmite pentru același obiectiv, după criteriile comune de eficacitate, valabile pentru toți ordonatorii principali de credite. Fazele metodei planificare, programare, bugetizare sunt:

Planificarea prin care se stabilește în urma unor studii prospective, obiectivele ce urmează a se analiza pe termen lung și căile de realizarea acestora cu integrarea în procesul administrativ de elaborare a bugetului, cu posibilitatea ca acestea să fie supuse unor revizuri periodice în funcție de condițiile economice, sociale și politice nou apărute.

Programarea ce presupune definirea clară a obiectivelor ce urmează a fi realizate, după alegerea unuia dintre programele alternative propuse care răspunde cel mai bine obiectivelor de perspectivă și care maximizează rezultatele la același efort bugetar și care corespunde politicii administrative în domeniul asumat.

Bugetizarea care reprezintă, înscrierea în bugetul de stat a tranșei anuale din creditul bugetar corespunzător realizării obiectivelor de program prevăzute pentru anul de referință după ce programul a fost ales prin finanțarea pe parcursul mai multor execuții bugetare. Această metodă ce funcționează pe criterii uneori strict tehnocratice, limitează într-o oarecare măsură libertatea deciziei politice de a se pronunța asupra unor programe întocmite pe criterii științifice, dar este eficientă în cazul asumării responsabilității administratorului de a realiza obiective pe termen mijlociu sau lung, cu consecințe asupra realizării opțiunilor strategice privind dezvoltarea economico-socială.

Dimensionarea indicatorilor cuprinși în bugetul de stat care să satisfacă necesitățile reale ale economiei la un moment dat a impus căutarea de soluții noi bazate pe calcule științifice, folosind tehnica de calcul, care să permită cuantificarea cât mai exactă a efortului bugetar, urmărirea obținerii veniturilor ce urmează a se realiza din aplicarea politicii fiscale promovate, și a efectului ce s-ar obține din alocarea fondurilor constituite. Metoda managementului prin obiective, se poate utiliza la nivelul ordonatorilor principali de credite (ministere, organe ale administrației de stat), unde pentru fiecare domeniu de activitate cel care gestionează resursele financiare publice își definește propriile sale obiective și contribuția la finalizarea acțiunilor.

Metoda raționalizării opțiunilor bugetare se bazează pe o analiză sisternică, ce vizează dimensionarea indicatorilor bugetari în contextul gestiunii prin obiective a resurselor publice. Analiza sistemică urmărește ca prin iterații succesive să reformuleze obiectivele și mijloacele utilizate pentru atingerea lor, dând posibilitatea celor care decid să aleagă un mod de acțiune preferențial dintre mai multe alternative. Raționalizarea opțiunilor bugetare este considerată ca fiind o metodă coerentă de elaborare a bugetului, de execuție a acestuia și de control. Principalele faze ale metodei raționalizării opțiunilor bugetare sunt:

a) Studiul unde se realizează: formularea problemei; identificarea obiectivelor și a mijloacelor de realizarea lor; confruntarea soluțiilor de realizare a obiectivelor; elaborarea programelor alternative sau redefinirea obiectivelor.

b) Decizia când se realizează: alegerea programului care maximizează efectele; elaborarea bugetului-program; includerea în bugetul anual.

c) Execuția când se urmărește: realizarea programului; efectuarea cheltuielilor; identificarea efectelor obținute.

d) Controlul care are drept scop: verificarea modului cum s-a realizat determinarea indicatorilor de gestionarea resurselor și de execuție a acestora; reevaluarea opțiunilor, în urma cunoașterii rezultatului controlului; reajustarea programelor, în funcție de noile informații deținute.

Metoda raționalizării opțiunilor bugetare pornește de la comensurarea cheltuielilor generate de realizarea unui program și de la identificarea resurselor ce pot fi mobilizate și afectate. La aprobarea bugetului practic se votează varianta optimă ce a rezultat, cea ce reduce la minimum decizia politică pe de o parte. Pe de altă parte pe parcursul execuției bugetare ordonatorii principali de credite nu mai au libertatea gestionării resurselor, ci își asumă obligația de a realiza obiectivul într-o anumită cantitate, la un anumit nivel calitativ și într-un interval de timp strict delimitat.

### Referințe bibliografice

1. Legea privind sistemul bugetar și procesul bugetar: nr. 847-XIII din 24.05.96. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1997, nr. 19-20, art. 197.
2. DĂIANU, Daniel, VRÂNCEANU, Radu. România și Uniunea Europeană: inflație balanța de plăți, creștere economică. Iași: Ed. Polirom, 2002. 320 p. ISBN 973-683-957-5.
3. MICU, Ionel. Economie și politici guvernamentale. București: Ed. Era, 1999.
4. MOȘTEANU, Tatiana. Buget și trezorerie publică. București: Ed. Du Style, 2000. 335 p. ISBN 973924672.
5. STOLOJAN, Theodor, TĂTĂRCAN, Raluca. Integrarea și politica fiscală europeană. Brașov: Ed. Infomarket, 2002. 261 p. ISBN 9738204216.
6. VĂCĂREL, Iulian. Politici economice și financiare de ieri și de azi. București: Ed. Economică, 1996. 384 p. ISBN 973-9198-37-6.

## ИЗУЧЕНИЕ РЫНКА – КАК ОСНОВА ПЛАНОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**ПОПОВИЧ ОЛЬГА**  
Соискатель Одесского  
Государственного Университета

**Recenzent: TATIANA MANOLE, doctor habilitat,  
profesor universitar, IEFS**

*The article reveals the concept of investment market, as the basis of the planned formation, education, creation, its development. An attempt is made in typification of investments on their own (national), foreign (external) and mixed. A particular emphasis is placed on the level of investment in the agricultural sector of Ukraine.*

*Рассматривается понятие рынка инвестиций, как основа планового формирования, образования, создания, его развития. Делается попытка типизации инвестиций на собственные (национальные), иностранные (внешние) и смешанные. Особый акцент ставится на уровень инвестиций в сельскохозяйственном секторе экономики Украины.*

**Ключевые слова:** рынок потребителей, рынок производителей предприятия, инвестиций, финансовая деятельность.

**Введение.** Изучение конкретного рынка требует необходимого уяснения структурной характеристики 6 основных типов рынка:

- рынок потребителей;
- рынок производителей;
- рынок торговцев-посредников;
- государственный рынок;
- международный рынок;
- **рынок инвестиций.**

Эти рынки существенно различаются, т.е. различаются мотивы, которыми руководствуются покупатели, приобретая товары.

**Основное содержание.** Потребителями являются отдельные лица или семьи, приобретающие товары для личного пользования, производителями – предприятия или организации, покупающие товары для производственного потребления, торговцы-посредники приобретают товар с целью его перепродажи, государственные организации – для осуществления своих функций, международный рынок может включать все типы покупателей, если операции осуществляются за пределами страны, рынки инвестиций – для создания или образования организаций, предприятий, а также формирования инвестиционных структур и современных технологий рыночных отношений.

**Рынок потребителей** – это рынок товаров и услуг, которые приобретаются отдельными лицами или семьями для индивидуального пользования.

Потребители отличаются друг от друга по возрасту, уровню доходов, образования, мобильности, вкусам. Специалист по маркетингу должен уметь сгруппировать их в зависимости от потребностей. Если какая-либо группа потребителей является достаточно многочисленной, то фирма может концентрировать свои усилия исключительно для закрепления на этом рынке.

Потребительские товары, число которых огромно, а виды широко разнообразны, необходимо классифицировать. По характеру потребления выделяют: товары длительного пользования (используемые многократно, например, холодильники, одежда), товары краткосрочного пользования (используемые один или несколько раз, например, мыло, мясо) и услуги (действия, приносящие потребителю полезный эффект или удовлетворение и являющиеся объектом продажи).

С точки зрения стратегии маркетинга больших усилий по продаже и обслуживанию требуют товары длительного пользования, в то время как товары краткосрочного пользования и услуги характеризуются приверженностью покупателей к конкретной товарной марке. Их приобретение должно быть легкодоступно.

В зависимости от поведения покупателя различают: товары повседневного спроса (которые потребитель покупает часто и с минимальными усилиями на поиск и выбор, например, мыло, хлеб); товары тщательного выбора (которые потребитель сравнивает с аналогичными по их соответствию предназначению, качеству, цене, внешнему оформлению, например, мебель, бытовые электроприборы), престижные товары (которые обладают уникальными свойствами или ассоциируются с маркой фирмы и для приобретения которых многие покупатели готовы

затратить специальные усилия, например, определенные марки модных товаров).

Помимо характера потребления и поведения покупателей, за основу классификации можно также брать сами товары, их потребительские свойства, характер их производства, потребности, которые они удовлетворяют, потребителей, для которых они предназначены и т.д.

**Рынок производителей**, или промышленный рынок, - это рынок товаров и услуг, которые приобретаются предприятиями или организациями для производственного потребления.

Потребителями товаров промышленного назначения являются деловые предприятия, включая промышленные предприятия, строительные фирмы, торговые предприятия, закупающие оборудование, сырье и припасы для собственных нужд, транспортные компании, предприятия обслуживания (гостиницы, прачечные, индустрия отдыха) и определенные профессиональные группы, а также некоммерческие организации и государственные органы.

Важнейшими из них являются промышленные предприятия, за ними по объему закупок следуют строительные фирмы, предприятия обслуживания, транспортные компании, перерабатывающие сельскохозяйственное сырье, и торговые предприятия.

Рынок товаров промышленного назначения не представляет собой единого целого, а состоит из множества самостоятельных рынков. Важнейшей характеристикой каждого рынка (сектора рынка) является размер покупающих единиц, которые его составляют. Знать о распределении покупателей товаров промышленного назначения по их размеру необходимо для правильного понимания проблемы их эффективного обслуживания.

Можно также классифицировать рынки по товарному признаку, выделяя:

- рынки товаров массового спроса;
- рынки товаров длительного пользования;
- рынки товаров производственного назначения;
- рынки новых товаров и др.

Поскольку рынок является сложной категорией, необходимо разработать общую схему выделения его существенных элементов. Маркетолог или специалист по маркетингу может подойти к изучению нового рынка, ответив на следующие вопросы:

- |                                  |                                       |
|----------------------------------|---------------------------------------|
| 1. Что покупается на рынке?      | Объекты покупки.                      |
| 2. Почему покупается?            | Цель покупки.                         |
| 3. Кто покупает?                 | Покупатель.                           |
| 4. Как осуществляется покупка?   | Операции, осуществляемые покупателем. |
| 5. Когда осуществляется покупка? | Время покупки.                        |
| 6. Где осуществляется покупка?   | Место покупки.                        |

**Рынок инвестиций** – считается одним из самых важных типов рынка, который во многом способствует развитию других рынков.

Полагаем, что рынок инвестиций можно систематизировать на внутренний, внешний и смешанный. Хотя, если рассматривать эти понятия, а еще более правильным будет, в развитии рыночных процессов экономики, то можем констатировать, как факт, что инвестиционный капитал проник и продолжает проникать во все сферы деятельности и в такие направления, как туризм, информации, технологии, квалифицированные кадры и другие потоки привлечения инвестиций, интерес к которым постоянно повышается.

Важно отметить, что рынок инвестиций может стать атрактивным, если инвестиционный процесс хорошо организован и, в тоже время, представляет собой как сфера принятия решений политических, социальных, экономических, стратегических и административных. Изучение рынка инвестиций посредством стратегического маркетинга можно и нужно обеспечить привлечением иностранного капитала для модернизации отечественного производства, выгодными условиями экспорта продукции и поддержанием требуемого уровня конкуренции производства, исходя из международных стандартов, ценности и безопасности товаров и продукции. Всевозможное создание или образование смешанных и/или совместных предприятий с участием национального капитала и привлечением иностранного, а также только иностранных предприятий на территории страны с вовлечением местных ресурсов, в том числе и трудовых, позволит ускорить формирование полноценного рынка инвестиций. В среднем за год пятилетнего периода (2007-2011г.г.) объем иностранных инвестиций составляет 20% от общих инвестиций в основной капитал по всем видам экономической деятельности Украины, тогда как в сельское хозяйство, охотничье и лесное хозяйство всего 6%.

В структуре иностранных инвестиций за этот период по Украине самый весомый удельный вес составляют направления: промышленность – 36,5%, финансовая деятельность – 28,2%. Вместе с тем, эти два направления составляют 64,7%, значительно более половины всех прямых иностранных инвестиций по стране. В таблице 1 показана весомость прямых иностранных инвестиций в Украине по основным видам экономической деятельности.

**Таблица 1**  
**Прямые иностранные инвестиции в Украине по основным видам экономической деятельности**  
(на начало года: млн. дол. США)

	Всего	2002		2007		2011		2007-2011 за год	
		факт.	%	факт.	%	факт.	%	факт.	%
1	Сельское хозяйство, охотничье и лесное хозяйство	86,3	1,9	404,3	1,9	833,7	1,9	680,3	2,0
2	Промышленность	2443,6	53,6	10470,3	48,4	14042,6	31,4	12536,0	36,5
3	Финансовая деятельность	355,2	7,8	3561,0	16,5	15059,5	33,7	9646,7	28,2
4	Торговля	769,2	16,9	2625,7	12,2	4764,5	10,7	3697,5	10,8
	Всего	4555,3	100	21607,3	100	44708,0	100	34305,5	100

Источник: Разработана на основе данных «Сельское хозяйство Украины», Статистический сборник, Киев, 2011.

Такая раскладка инвестиций не может считаться привлекательной для развития рынка инвестиций в сфере сельского хозяйства. В этой связи, нужны изменения концепции и политик для привлекательного бизнеса в отрасли экономики Украины, а также разработки законодательных и нормативных документов, которые позволят изменить сложившееся соотношение на формировании и укреплении рынка инвестиций.

Наряду с созданием атрактивных условий для иностранных инвестиций следует, что не менее, а даже более важны условия привлекательности для национальных инвесторов, особенно в сельскохозяйственной деятельности. Это нетрудно заметить из таблицы 2.

**Таблица 2**  
**Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности в Украине**  
(по фактическим ценам, млн. грн.)

	Всего	2001		2005		2010		2005-2010 за год	
		факт.	%	факт.	%	факт.	%	факт.	%
1	Сельское хозяйство, охотничье и лесное хозяйство	1617	5	5016	5,4	12231	7,2	10608	6,3
2	Промышленность	13651	41,9	35031	37,6	58558	34,2	11310	6,8
3	Транспорт	74,52	22,9	16887	18,1	29084	17,0	26959	16,1
4	Торговля	1285	3,9	7614	8,2	11830	6,9	15202	9,1
	Всего	32573	100	93096	100	171092	100	167506	100

Источник: Разработана на основе данных «Сельское хозяйство Украины», Статистический сборник, Киев, 2011.

Так, в среднем за год за период 2005-2010 г.г. в сельское хозяйство, охотничье и лесное хозяйство в основной капитал было привлечено инвестиций национальных инвесторов в сумме 10608 млн. грн. или 6,3% от инвестиций всех видов экономической деятельности. Для начала развития этой отрасли необходимо изначально инвестиций в 10 раз больше.

**Выводы.** Создание условий для привлечения иностранных инвестиций, а также развития отечественного рынка инвестиций является основной из важнейших задач национальной экономики, решение которой, несомненно, потянет и развитие других смежных отраслей экономики Украины.

Развитие рынка и рыночных отношений, основанное на его изучении, с аргументацией и научной обоснованностью дает возможность и уверенность всем инвесторам вкладывать капитал в производственные предприятия с предсказуемой, планомерно развивающейся экономикой с эффективным его использованием.

#### **Библиография:**

1. Дога В.С. Обоснование инвестиционных типовых проектов предприятий малого бизнеса и механизмы их привлечения в сельскохозяйственном секторе экономики (на материалах Республики Молдова), Экономика АПК, № 5, 2008 Киев, с.66-70.
2. Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т. и др. Аграрный сектор экономики Украины (стан и перспективы розвитку), Киев, 2011, стр.1-1007.
3. «Сельское хозяйство Украины», Статистический сборник, Киев, 2011.

## ABORDĂRILE MODERNE ALE BULELOR FINANCIARE

**IVAN LUCHIAN, conferențiar universitar, doctor,  
Institutul Internațional de Management IMI-NOVA,**

**Recenzent: ANGELA TIMUȘ, doctor,  
conferențiar cercetător, IEFS**

*Financial bubble can be considered the period of rapid expansion and price increases, followed by a market slowdown and contraction. As result of recent crisis experience, many analysts consider the innovation process on the financial market can generate very dangerous financial bubble. Therefore the understanding the nature of financial bubbles and providing adequate regulation policy in the innovation area on the financial market is the main task of supervision institutions.*

**Cuvinte cheie:** bulă financiară, bulă speculativă, activ, valoarea intrinsecă, investitor, criză financiară.

**Introducere.** Recentă criza financiară internațională a provocat polemici intense asupra factorilor, care au condus la declanșarea lor. În special, au căpătat o nouă actualitate polemicile asupra himerelor economice, numite „**bule financiare**”. Ele pornesc de la termenul din limba engleză *financial bubble*, dar adesea sunt folosiți și alți termeni cu aceeași semnificație: economic bubble, speculative bubble, market bubble, price bubble ori speculative mania) [7].

Conținutul de bază. Acest termen se referă, de obicei, la o situație în care prețul unui activ depășește cu mult valoarea sa fundamentală. În timpul unui bubble, prețurile unui activ sau unei clase de active sunt mult umflate, având o mică legătură cu valoarea intrinsecă a acestora [3]. Termenii de „bubble al prețurilor”, „bubble financiar” sau „bubble speculative” sunt interschimbabili și sunt deseori prescurtați la conceptul simplu de „bubble” [2].

Alți autori preferă să folosească noțiunea de „**balon de săpun economic**”, avându-se în vedere un grup de tranzacții bursiere la volume ridicate și care diferă considerabil față de valoarea intrinsecă, sau reală, a acestora [7].

Studiile efectuate în domeniul abordat demonstrează o anumită varietate a bulelor, care, în general, pot fi raționale, intrinsece și contagioase [14].

*Bulele raționale (Rational bubbles)* se formează din devierea valorii de piață a activului de la valoarea fundamentală, care cu contravine condiției lipsei arbitrajului.

Un balon rațional ar implica o credință autoconfirmată, că prețul unui activ depinde de informația, care include variabile sau parametri, care nu fac parte din fundamentele de piață.

**Conținutul de bază.** Literatura de specialitate existentă arată că, dacă fundamentele pieței sunt interesante din punct de vedere economic, este de așteptat, că orice bulă rațională poate fi *explozivă* sau *implosivă*. Argumentele suplimentare bazate pe literatura de specialitate existentă arată, că tendința de maximizare a utilității presupune limite finite la prețurile activelor și, în consecință, se opune ambelor așteptări raționale explozive și implosive a evoluției prețurilor, cu excepția cazului imploziei în valoare a banilor.

Aceste argumente exclud atât bule raționale pozitive, cât și cele negative, cu excepția posibilității bulei raționale inflaționiste.

Analiza teoretică extinde bulele raționale în două direcții.

Prima demonstrează, că, deși oferta de răspuns a stocul curent de active la prețul curent depinde de fluctuațiile caracteristicilor fundamentale ale pieței. Un astfel de răspuns ar cauza explozia sau implozia chiar mai rapidă a unei bule raționale. Astfel, explozia sau implozia bule raționale nu este o dovadă a presupunerii, că stocul de active evoluează autonom.

A doua, mai importantă, arată că analiza prezentă examinează începutul bulei raționale și arată că, pentru bula rațională negativă, cum ar fi o bulă rațională inflaționistă, pentru a începe formarea unei bule raționale pozitive, de asemenea, ar trebui să fie o probabilitate pozitivă. În special, valoarea absolută inițială prevăzută de o potențială bulă rațională negativă nu poate depăși valoarea estimată, inițială pentru o potențială bulă rațională pozitivă. Acest rezultat extinde dramatic baza teoretică pentru împiedicarea bulelor raționale. În mod special, deoarece maximizarea utilității exclude bule raționale deflaționiste și de asemenea, contravine începutului unei bule raționale inflaționiste [1].

*Bulele intrinsece (Intrinsic bubbles)* – se modifică numai sub influența parametrilor economice exogene (modificarea dividendelor), dar nu sub influența altor factori.

Aceste bule de numesc „intrinseci”, deoarece acestea provin din fundamentele economice exogene, și nici unul din factori străini. Spre deosebire de cele mai populare exemple de bule raționale, bule intrinsecă oferă un cont empiric plauzibil al abaterilor de la evaluarea în baza valorii prezente. Potențialul

lor explicativ vine parțial de capacitatea lor de a genera abateri persistente, care apar relativ stabil pe perioade lungi [10].

*Bulele contagioase (Contagious bubbles)* sunt bulele, care fiind formate pe piețele unei țări se deplasează pe piețele altor țări.

Specialiștii în domeniul abordat indică asupra următoarelor cauze ale formării bulelor speculative:

### 1. Ratele dobânzilor

Nivelul ratele dobânzilor are un impact important asupra mecanismelor de funcționare a pieței financiare, de aceea el devine un instrument important în gestiunea formării și spargerii bulelor speculative.

Reducerea radicală a ratelor dobânzilor de către autoritățile monetare a țării, de obicei, are drept scop stimularea creșterii economice prin mărirea volumului de creditare.

Însă, de rând cu aceasta, au loc următoarele procese:

- creșterea substanțială a cererii la credite, ceea ce poate avea drept consecință efectul de supracreditare;
- odată cu mărirea volumului de credite acordate crește nivelul de lichiditate a pieței, ceea ce mărește volumul cererii la activele comercializate pe piață;
- reducerea ratelor dobânzilor la credite provoacă scăderea ratelor dobânzilor la depozite, ceea ce are drept efect mărirea cererii pentru oportunitățile de investire alternative.

În complex, aceste efecte conduc la apariția noilor bule speculative și/sau stimularea celor existente.

Ridicarea radicală a nivelului ratelor dobânzilor poate produce spargerea bulelor financiare și dacă procesul de acum a luat amploare, spargerea bulei poate produce o criză financiară.

### 2. Lichiditatea

Lichiditățile excesive, de exemplu, generate de politici de creditare laxe, prețurile din anumite sectoare economice conduc la procese de inflamare, conducând apoi la prăbușiri ale pieței.

Așa a fost în SUA în sectorul IT în anii 2000 sau ale pieței imobiliare în anii 2007-2008.

Creșterea volumului de lichidități, de obicei, depășește treptat și în proporții importante volumului instrumentelor financiare disponibile, ceea ce conduce inevitabil la fenomenul „banilor fierbinți”, care constă în sporirea concurenței pe piață între investitori pentru plasarea banilor excesivi, care de soldează cu creșterea prețurilor la activele comercializate pe piață și reducerea treptată a profitabilității investițiilor. Astfel, un nivel ridicat de lichidități, generează riscul de alocări excesive de capital în unele sectoare și formarea bulelor speculative

### 3. Factorii psihologici

Fenomenul bulelor speculative poate fi explicată prin **psihologia investițională** și efectele negative ale acesteia.

De multe ori economia înregistrează scăderi bruște din cauze variate cum ar fi instabilitatea politică sau economică, dezastre naturale, război etc. Toate acestea nu pot fi controlate de investitorul individual. Cu toate acestea turbulențele de pe piețele financiare sunt adesea legate de psihologia investitorilor. În numeroase rânduri pierderile înregistrate de investitori pe piețele bursiere își găsesc cauza în deciziile subiective și influențate pe care le iau aceștia. Una din erorile comune făcute de investitorii de pretutindeni este legată de faptul că deciziile investiționale ale acestora sunt rodul așa numitei „mentalități de grup”, în conformitate cu deciziile celorlalți. Dependența de ceilalți în ceea ce privește investițiile reprezintă de multe ori motivul pentru care apar probleme pe piața bursieră. Astfel de multe ori investitorii încetează să mai investească conform unei strategii proprii bazate pe elemente concrete și exacte, și preferă să urmeze calea impusă de ceilalți investitori. Conform finanțelor comportamentale cu cât un investitor știe mai puțin cu atât este mai ușor ca acesta să fie afectat de „mentalitatea de grup”. Cu cât sunt mai ignoranți investitorii cu atât intră mai repede în panică creându-se astfel premisele unor adevărate prăbușiri bursiere.

Putem distinge două acțiuni provocate de „mentalitatea de grup”:

- panic buying: moment în care investitorii observă creșterea prețului unei acțiuni și fără să mai aștepte cumpără și ei acțiunea respectivă în speranța obținerii unor profituri însemnate. Aceștia uită să mai studieze „dosarul” companiei respective și își ghidează strategia conform cu părerea generală a celorlalți investitori. Capcana în care cad acești investitori se rezumă însăși la ideea că în măsura în care o investiție pare a fi prea profitabilă pentru a fi adevărat, probabil așa și este.

- panic selling: corespunde momentului în care bula speculativă care a produs creșterea nefondată a pieței se „sparge” iar investitorii încearcă să își diminueze pe cât posibil pierderile prin vânzarea acțiunilor deținute. Presiunea de vânzare a acțiunilor nu face decât să conducă la prăbușirea bursei.

Deși este strict necesară, analiza oportunităților de investiție nu poate pune investitorul la adăpost de riscurile inerente acesteia. Companiile implicate în scandaluri sau cele care și-au „cosmetizat” situațiile financiare pot dezamăgi și cel mai prudent investitor. Chiar dacă o companie este corectă față de

investitor, un posibil scandal în care este implicată nu face decât să scadă prețul acțiunii respective la bursă.

O altă problemă de ordin psihologic este *extrapolarea*, care constă în proiectarea pentru viitor a datelor istorice, care conduc la presupunerea că prețurile vor crește în viitor în mod permanent. Investitorii, de regulă, extrapolează pentru viitor profitabilitatea investițiilor în anumite active, ceea ce conduce la ridicarea prețurilor și a riscului acestor active, sperând că le vor vinde la prețuri mai înalte. Însă ridicarea prețurilor la active conduce la investiții cu rentabilitate prea joasă a plasamentelor față de cea dorită de investitori, ceea ce îi impune să vândă activele și atunci începe căderea prețurilor.

#### 4. Hazardul moral

Pe scurt, "hazardul moral", care ulterior s-a extins și în sistemul bancar, înseamnă ca, dacă ai fost salvat o dată, exista mari șanse să fii salvat și a doua oară [13].

Se referă la modificarea comportamentului agenților economici, în condițiile existenței unei asigurări împotriva riscului; modificarea se produce în sensul scăderii aversiunii față de risc Utilitatea luării în considerare a acestui canal constă în faptul că ne permite să înțelegem diferitele modificări de comportament economic (inclusiv de grad de fundamentare a deciziilor economice) ca urmare a reducerii riscurilor, reducere determinată de o anumită formă de asigurare; în modelare, importanța hazardului moral constă în furnizarea, către analist, a unei raționalizări a comportamentului economic care nu ar fi putut fi extrasă, altfel, din modelul de raționalitate ortodox al agentului în cauză. Hazardul moral specific situației recente de criză constă în faptul că atât sistemul bancar cât și sistemul non-financiar se așteaptă ca statul să intervină (după modelul SUA sau al unora dintre statele membre ale UE) fie pentru a reface lichiditatea din sistemul bancar (de exemplu, prin relaxarea rezervei legale minime obligatorii la moneda națională sau/și la valută), fie pentru a relaxa condițiile creditului fiscal (de exemplu, prin reducerea penalităților sau/și a majorărilor de întârziere la plata obligațiilor bugetare) [4].

Băncile și alte companii cu rol de intermediere financiară au, în general, tendința de a se comporta iresponsabil. Acestea afișează o înclinație exuberantă în deciziile lor de investiții, de cele mai multe ori asumându-și riscuri imense, pe măsura profiturilor așteptate. Este de observat faptul că aceste instituții și-au redus marjele de lichiditate la niveluri extrem de mici, în general la mai puțin de 10%. Cum lichiditatea este amortizorul economic al pierderilor, societățile financiare sunt cu atât mai vulnerabile cu cât marjele lor de lichiditate sunt mai mici. În cazul în care astfel de societăți financiare vulnerabile domină piața – așa cum este cazul în prezent – atunci există șanse mari de contagiune, din moment ce datoriile oricărei firme sunt, în mod necesar, activele alteia. Falimentul unei singure astfel de firme de dimensiuni mari poate astfel să declanșeze un efect de domino, cauzând falimente ulterioare. Astfel, întreaga piață financiară se dizolvă. Pe cât sunt economiștii de acord cu acest lucru esențial, pe atât de puternic se contrazic aceștia asupra cauzelor și remediilor crizei. Unii par a crede că înclinația către decizii de investiții iresponsabile este la fel de naturală ca vremea rea sau ca moartea. Piețele financiare sunt instabile prin însăși natura lor, deoarece agenții ce activează pe aceste piețe ar profita de cunoștințe superioare în comparație cu cele ale clienților lor („asimetria informației”) și, deci se pot îmbogăți pe seama acestora [8].

#### 5. Inovațiile financiare

În sensul abordat în mod deosebit se manifestă inovațiile de produs pe piața valorilor mobiliare.

Aceste adesea facilitează accesul la finanțare a activității emitenților, dat fiind faptul că în rezultatul inovării valorile mobiliare devin mai atractive pentru investitori.

Problema apare atunci, când emiterea instrumentelor financiare se face de agenții economici, care nu dispun de un venit operațional suficient nici pentru deservirea datoriei lor, nici pentru rambursarea sumei de bază a împrumuturilor. Adesea acestea subiecte au posibilitatea de a-și onora obligațiile doar cu ajutorul emiterii activelor noi și plasării împrumuturilor suplimentare.

Dat fiind faptul, că investitorii acceptă să procure instrumentele noi condiționate cu reducerea riscului investițional, o parte din acest risc și-l asumă emitentul. De exemplu, în cazul emiterii obligațiilor indexate în cele mai dese ori este vorba de riscul inflației, în cazul obligațiilor bivalutare – riscul valutar ș. a.

În realitate adesea reducerea unor riscuri în rezultatul transformării instrumentul financiar duce la amplificarea altor – de exemplu, a riscului de credit, căci în urma suportării unor riscuri suplimentare, situația financiară a emitentului doar se agravează.

De fapt, activitatea inovațională pe piața valorilor mobiliare poate fi privită sub două aspecte: din punctul de vedere al participanților pieței inovațiile financiare servesc pentru optimizarea fluxurilor financiare, însă ele pot conduce și la creșterea numărului emitenților menționați mai sus, ceea ce poate provoca la macro-nivel chiar crize economice.

În afară de aceasta, apariția unor inovații (de exemplu, instrumentele financiare derivate, hârțile de valoare hibride) conduce la interdependența mai strânsă dintre piețele financiare, încât cele mai neesențiale fenomene de criză pe unele duce la manifestări analogice pe altele.

În același timp, industria financiară modernă a înregistrat inovații financiare profunde, create de încercarea de a obține profituri maxime într-un mediu cu rate scăzute ale dobânzilor. O mare parte a acestor inovații a fost elaborată și implementată de operatori ale căror activități nu erau reglementate, iar noile instrumente erau prea complicate pentru a putea fi reglementate în mod eficace. Drept consecință, politicile au căpătat tendința de a sprijini liberalizarea piețelor financiare și au fost câteodată dublate de o supraveghere suplimentară lejeră [9].

Drept factor catalizator al crizei a fost recunoscută securitizarea – „împachetarea” unui grup desemnat de împrumuturi sau mai exact de creanțe din împrumuturi cuplată cu un anumit nivel de „credit enhancement” (îmbunătățire, cosmetizare a creditului) și redistribuirea acestor pachete către investitori [5].

Printre schemele de tip „credit enhancement” se menționează împărțirea titlurilor rezultate ale securitizării în tranșe pe trei ranguri diferite de rambursare și dobânzi în caz de default al pachetului de obligațiuni (prima tranșă cu risc mediu având dobânda cea mai mică și cea de-a treia dobândă cea mai mare, de multe ori păstrată în off-shore vehicles chiar de băncile de investiții) și cumpărarea de asigurări de bonđuri pentru aceste titluri, permițând atribuirea de rating-uri între AAA și BBB.

Investitorii cumpără aceste active reîmpachetate în forma de titluri sau împrumuturi care sunt garantate (securizate) de grupul de credite ipotecare care stă la baza lor și fluxul asociat de venituri din rambursarea lor. Securitizarea transformă astfel active ilichide în active lichide. Securitizarea și transferul riscului de credit joacă un rol esențial în a permite băncilor să își reducă suma necesară de capital din punct de vedere al cerințelor regulatorii (cerințele de capital minim).

Prin împachetarea laolaltă a împrumuturilor sub-prime, băncile americane au fost capabile să paseze transferele riscului mai departe – în multe colțisoare și crăpături din piețele financiare de pretutindeni în lume. Asta merge mult dincolo de fondurile de hedging ale diverselor instituții financiare, în unele cazuri diverse instituții contractând împrumuturi pentru a plasa banii în titlurile securizate și care urmau să fie rambursate din plățile primite.

Ceea ce este interesant despre criza cauzată de subprime este atât timpul producerii, cât și predictibilitatea acesteia. În nici un caz actuala criză nu a fost un eveniment de tip „black swan”, adică un eveniment greu sau imposibil de prevăzut dincolo de așteptările oricărui orizont normal de așteptări [5].

Cu mai bine de trei ani înainte, era evident faptul, că originatorii de credite ipotecare subprime acordau împrumuturi foarte îndoielnice, introducând produse foarte riscante fără să perceapă un pricing corespunzător pentru acel risc ridicat. Problemele cu sub prime au început pe piața ipotecara americana în 2006, au devenit o problemă financiară globală în iulie 2007 și din 2008 avem de a face cu o criză financiară globală de o amploare fără precedent în realitatea modernă.

Creșterea procentului de dobândă a crescut ratele lunare de plată în cadrul tot mai popularelor credite ipotecare flexibile, iar valorile proprietăților ipotocate au suferit declinuri substanțiale ca urmare a spargerii „balonului de săpun” imobiliar din SUA, punându-i pe împrumutați în situația de a nu își mai putea îndeplini obligațiile. În mod normal un astfel de eveniment ar fi trebuit să fie mai mult sau mai puțin limitat la nivelul SUA. Nu a fost însă cazul datorită inventivității extraordinare a instituțiilor financiare americane care au transferat problemele structurale ale economiei lor asupra întregii lumi. Totul cu „complicitatea” autorităților de reglementare a piețelor din SUA (SEC, Fed), care au rămas în urma inovațiilor financiare, lăsând o mare parte din acestea nereglementate și în afara controlului lor, sub justificarea așa numitului capitalism al piețelor libere.

Securizarea ipotecilor a răspândit riscul financiar în economie într-o manieră în care expunerea băncilor la împrumuturi nefavorabile a devenit, nominal, minimală. Cu toate acestea, refacerea ipotecilor prin obligațiuni complexe cu împrumut colateralizat a îngreunat identificarea cui și ce deține. Ironic, inovațiile financiare concepute pentru a diminua riscul de la nivel individual sau microeconomic au ajuns să îl crească la nivel macro, sporind astfel riscul sistemic. Mai mult decât atât, aceste inovări au favorizat comerțul speculative [12].

Unei critici deosebit de aspre a fost supusă practica aplicării valorilor mobiliare sintetice, care sunt instrumentele financiare create artificial, utilizând o anumită colecție al altor active, care sunt combinate, obținându-se posibilități comparabile cu ale instrumentului replicat.

Mai mult ca atât, Warren Buffet a declarat că produsele sintetice sunt „arme financiare de distrugere în masă” [12].

#### 6. Alte cauze posibile

Unii specialiști explică formarea bulelor speculative în legătură cu inflația, precum și bulele, la rândul lor, pot cauza inflație. Există teorii, care promovează ideea **bulelor haotice**, care pot să apară în situații critice, în rezultatul suprapunerii mai multor factori economici. Alți specialiști afirmă, că bulele speculative pot fi consecințe inevitabile ale evaluării neraționale a activelor (neconfirmate cu factori fundamentali) [15].

Bulele speculative și-au găsit în reflectare în teoria financiară [17].

În acest domeniu cel mai vestit este economistul Hyman P. Minsky. El a fost unul dintre primii economiști care au explicat apariția și dezvoltarea instabilității financiare și influența pe care aceasta o are asupra economiei. Lucrarea sa, „Stabilizarea unei economii instabile” a fost considerată o operă de pionierat în acest domeniu [2].

Hyman Minsky a înaintat ipoteza, că fragilitatea financiară este, în fapt, o caracteristică intrinsecă a economiilor capitaliste și ea derivă din însăși ipoteza de urmărire a maximizării profitului. Acest nivel de fragilitate este în funcție de fazele ciclului economic de dezvoltare. Astfel, imediat după ieșirea din recesiune, actorii economici se îndreaptă cu precădere înspre plasamentele cele mai sigure. Pe măsură ce climatul economic se îmbunătățește, actorii economici tind să capete încredere și se orientează către plasamentele speculative, în care mizează că profiturile câștigate vor depăși cheltuielile (de obicei, cu dobândă) făcute pentru a efectua plasamentele respective. Această fază economică marchează trecerea către autosusținere, în sensul că mai multe asemenea împrumuturi conduc la mai multe investiții, deci economia tinde să crească în continuare. În cele din urmă, încrederea în succesul plasamentelor devine atât de ridicată, încât împrumuturile se acordă chiar și firmelor care nu au, în sine, capacitatea de a plăti, dar pentru care se prevede o creștere a rentabilității până la gradul la care plasamentul devine unul profitabil. Întrucât o astfel de atitudine devine generalizată, acest stadiu este numit și *finanțare Ponzi*, fiind doar o chestiune de timp până când plasamentele intră în incapacitate de plată. Odată ce riscurile devin aparente, împrumuturile se restrâng, ceea ce împiedică și refinanțarea actorilor economici care ar avea șanse de rentabilitate. Ca urmare, criza financiară se transformă într-una economică. Pe durata recesiunii, atenția se îndreaptă din nou către plasamentele cele mai sigure, ceea ce marchează începutul unui nou ciclu [6].

Unii savanți (de exemplu, A. V. Buzgalin și A. I. Kolganov) sunt convingeți în privința faptului, că secolul XXI va continua epoca bulelor financiare, începută la sfârșitul secolului XX, care sunt sterile prin esență, însă, în același timp, consumă resurse imense și de calitate înaltă. Geneza societății cunoașterii creează pentru acest domeniu baza materială adecvată și intensifică aceste procese [16].

### Referințe bibliografice

1. BEHZAD, T. Diba, HERSCHEL I. Grossman. The Impossibility of Rational Bubbles. In: NBER Working Paper. 1985, no. 1615. [Accesat 11.06.12]. Disponibil : <http://www.nber.org/papers/w1615>.
2. BOBOC, Dinu. Cele cinci etape ale unui bubble financiar. 2010, 6 iunie. [Accesat 15.06.12]. Disponibil : <http://economics.ro/cele-cinci-etape-ale-unui-bubble-financiar>.
3. Investopedia. [Accesat 11.06.12]. Disponibil: [www.investopedia.com](http://www.investopedia.com).
4. Canale de transmitere a crizei financiare în criză economică. [Accesat 11.06.12]. Disponibil: <http://www.edinga.ro/files/comunicate/57.pdf>.
5. Cum am ajuns în criza actuală globală a sectorului financiar și ce va urma? [Accesat 11.06.12]. Disponibil: [www.wordpress.com](http://www.wordpress.com).
6. TOTIR, Felix, DRAGOTĂ, Ingrid-Mihaela. Criza economică și financiară actuală - aspecte noi sau revenirea la vechile probleme? Paradigme, cauze, efecte și soluții adoptate. In: Economie teoretică și aplicată. 2011, nr. 1 (554), pp. 131-153. ISSN 1841-8678.
7. Himeră economică. [Accesat 11.06.12]. Disponibil: [http://ro.wikipedia.org/wiki/Himeră\\_economică](http://ro.wikipedia.org/wiki/Himeră_economică).
8. HÜLSMANN, Jörg Guido. Feriți-vă de cei care iau în derâdere hazardul moral. [Accesat 11.06.12]. Disponibil : <http://www.ecol.ro/content/feriti-va-de-cei-care-iau-in-deradere-hazardul-moral>.
9. YIFU, Lin Justin. Impactul crizei financiare asupra țărilor în curs de dezvoltare. Institutul Coreean de Dezvoltare. Seul, 2008, 31 octombrie. 34 p. [Accesat 11.06.12]. Disponibil: [http://siteresources.worldbank.org/ROMANIAINROMANIANEXTN/Resources/Oct\\_31\\_JustinLin\\_KDI\\_remarks\\_RO.pdf](http://siteresources.worldbank.org/ROMANIAINROMANIANEXTN/Resources/Oct_31_JustinLin_KDI_remarks_RO.pdf).
10. FROOT, Kenneth A., OBSTFELD, Maurice. Intrinsic Bubbles: The Case of Stock Prices. In: Working paper. 1989, september. [Accesat 11.06.12]. Disponibil: [http://www.nber.org/papers/w3091.pdf?new\\_window=1](http://www.nber.org/papers/w3091.pdf?new_window=1).
11. CROITORU, Lucian. La ce e bună o inflație mai mare? Să eviți capcana lichidității sau să scapi din ea. 2012, martie. [Accesat 11.06.12]. Disponibil: [http://www.capital.ro/fileadmin/templates/extensions/gallery/Capcana\\_lichidității.pdf](http://www.capital.ro/fileadmin/templates/extensions/gallery/Capcana_lichidității.pdf).
12. Mai mult decât o criză financiară. Southeast European Times. 2008, 29 septembrie. [Accesat 11.06.12]. Disponibil: [www.setimes.com](http://www.setimes.com).
13. SOVIANI, Radu. Hazardul moral. 2009, 6 septembrie. [Accesat 11.06.12]. Disponibil: [http://moneyexpress.money.ro/articol\\_18043\\_37/hazardul\\_moral.html](http://moneyexpress.money.ro/articol_18043_37/hazardul_moral.html).
14. Stock market bubble. [Accesat 11.06.12]. Disponibil: [http://en.wikipedia.org/wiki/Stock\\_market\\_bubble#cite\\_note-Topol1991-3](http://en.wikipedia.org/wiki/Stock_market_bubble#cite_note-Topol1991-3).
15. Возможные причины возникновения спекулятивных пузырей. [Accesat 11.06.12]. Disponibil: [http://mit.su/index.php?option=com\\_content&view=article&id=10:bubbles&catid=3&Itemid=2](http://mit.su/index.php?option=com_content&view=article&id=10:bubbles&catid=3&Itemid=2).
16. ЕРМОЛАЕВ, К. Н. Виртуальность как форма существования и движения фиктивного капитала в современных условиях. В: Экономическая теория. 2010, № 12 (73), сс. 31-34. [Accesat 11.06.12]. Disponibil: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/04/01/1268018216/5.pdf>.
17. Kmarket. Pagina Pieței de Capital din România. [Accesat 11.06.12]. Disponibil: [www.kmarket.ro/.../bulespeculative.doc](http://www.kmarket.ro/.../bulespeculative.doc).

## REPERE DE EVALUARE A STABILITĂȚII FINANCIARE A SECTORULUI BANCAR

ANGELA TIMUȘ, doctor,  
conferențiar cercetător, IEFS  
ALA BORDIAN, MBA, IEFS

Recenzent: VICTORIA IORDACHI, doctor, IEFS

*Financial stability is very important for an economy. Vital activities for an economy, like payments, currency exchange, companies' acquisitions, funding and others, are realized by the means of financial institutions. Consequently, the financial system's crisis can lead to important economic blockages, measured as direct losses, as well as decreasing economic growth rates or even in more severe cases – recession.*

**Cuvinte cheie:** sistem bancar, stabilitate financiară, criză financiară, risc sistemic, indicatori de evaluare, testare stres.

**Introducere.** Accentuarea fenomenului de globalizare a făcut ca, în ultimii ani, temerile privind contaminarea unor sisteme financiare, ca urmare a declanșării unor crize în alte sisteme, să devină tot mai acute. Răspunsul comunității internaționale s-a concretizat în crearea unor foruri de consultare, reunind reprezentanți ai actorilor pieței și ai autorităților de supraveghere, care, pe de o parte, să creeze reglementări care să înglobeze cele mai bune practici de identificare, măsurare și gestiune a riscurilor, iar pe de altă parte, să asigure transpunerea și implementarea acestor reglementări în diferite jurisdicții<sup>1</sup>.

Stabilitatea financiară prezintă o importanță deosebită pentru orice economie. Prin intermediul instituțiilor financiare se realizează activități vitale pentru alte sectoare economice: plăți, schimburi valutare, achiziții de companii, finanțări etc. Ca urmare, o criză a sistemului financiar poate duce la adevărate blocaje economice, măsurate atât în pierderi directe, cât și în reduceri ale ritmului de creștere economică sau chiar în cazuri mai grave, la recesiune. În fapt, una dintre caracteristicile crizelor sistemelor financiare constă în caracterul pro-ciclic al acestora: ele tind să se declanșeze atunci când activitatea economică marchează un regres și, la rândul lor, după producere, tind să adâncească acest regres<sup>1</sup>.

Importanța stabilității sistemului bancar este mult mai vizibilă în condițiile instabilității financiare, iar imperfecțiunile sistemului financiar, vulnerabilitatea băncilor la schimbările mediului economic și crizele bancare constituie factorii principali ce trezesc un interes major față de studierea și realizarea în practică a stabilității bancare.

Încrederea deponenților este pilonul de bază pe care se bazează activitatea bancară a oricărei țări. Perceperea publicului a slăbiciunilor, chiar și a unei singure bănci din sistem, poate determina reacții disproporționale, panică, retragerea depunerilor – evenimente care pot afecta stabilitatea întregului sistem bancar, întrucât este greu de știut exact care anume este „lanțul sal” a sistemului. Datorită acestui fapt, modalitățile de asigurare a stabilității sistemului bancar se află în centrul atenției publicului larg, guvernării statului, instituțiilor internaționale și a investitorilor.

Potrivit savanților români C. Basno și N. Dardac – stabilitatea sistemului bancar reprezintă un obiectiv integrat al politicii de stabilizare macroeconomică și constată că aceasta și este cauza că sistemul bancar este unul dintre cele mai reglementate domenii, având un anumit specific și, deci, necesită o apreciere aparte față de alte sectoare ale economiei, deși se bazează tot pe mecanismele pieței.

**Conținutul de bază.** Băncile se află într-o strânsă interconexiune (prin piața interbancară și sistemul de plăți), astfel, problemele unei bănci se pot răsfrânge și asupra altor instituții financiare, având ca efect instabilitatea sistemului financiar în ansamblu, fapt care poate majora costurile crizelor financiare. Falimentul unei instituții bancare condiționează neîncredere în întregul sistem bancar cu consecințele negative corespunzătoare. Mai mult ca atât, nu doar băncile sînt vulnerabile, instabilitatea sistemului bancar poate avea drept consecință instabilitatea altor industrii, reieșind din faptul, că băncile activează din contul mijloacelor atrase de la consumatori și producători.

Astfel, băncile joacă un rol important în circuitul capitalului într-o economie, de aceea acestora le revine o încredere publică specială, ținând cont de faptul că acestora le sunt încredințate mijloacele populației<sup>2</sup>.

„Stabilitate”, conform dicționarului explicativ al limbii române, înseamnă însușirea de a fi stabil, solid, trainic<sup>1</sup>. Noțiunea de stabilitate a sectorului bancar presupune acțiunea de consolidare și

<sup>1</sup> SPULBAR, Cristi. Considerations regarding the role and the importance of the financial stability in the context of the european banking integration. In: Finance-Challenges of the Future. 2008, vol. 1 (7), may, p. 108. ISSN 1583-3712.

<sup>2</sup> DIJKMAN, Miguel. A Framework for Assessing Systemic Risk. Policy Research Working Paper 5282; The World Bank, Financial and Private Sector Development, Financial Systems Department. 2010, april. p. 6

statornicire a acestuia. Beneficiarii de ultimă instanță a stabilității sectorului bancar sînt persoanele fizice și juridice ale unei țări, precum și economia ei.

Managerul General al Băncii pentru Decontări Internaționale, M.Knight, definește sistemul financiar stabil ca fiind unul în care toți agenți economici – gospodăriile, companiile de afaceri, instituțiile ce prestează servicii financiare, și guvernul – exercită operațiuni cu activele financiare fără a se supune unor riscuri și instabilități ce pot submina valorile lor financiare<sup>2</sup>.

Din lucrările savantului F. Mishkin<sup>3</sup> reiese, că stabilitatea financiară constă în menținerea unui sistem financiar capabil să asigure o bază durabilă, fără dezechilibre majore în alocarea eficientă a oportunităților de economii și investiții (această idee fiind susținută și în lucrările altor autori – T. Padoa Schioppa, A. Heldane, G.Hoggart și V.Saporta).

O altă modalitate de definire a stabilității financiare este propusă de economiștii U.Das, M.Quintyn și K.Chenard, care caracterizează sistemul financiar stabil prin lipsa crizelor bancare și stabilitatea prețurilor la active. Totodată, potrivit economistului O. Issing, falimentul unei bănci nu denotă neapărat instabilitatea financiară, ci uneori, din contra, poate contribui la eficientizarea intermedierei financiare, menținerea și sporirea nivelului de stabilitate.

Economistul A. Crockett menționează, că pentru a asigura stabilitatea financiară este necesar ca: (1) instituțiile de bază ale unui sistem financiar să fie stabile, să se bucure de credibilitate, să-și poată onora fără asistența altor organisme obligațiunile contractuale, (2) piețele de bază să fie stabile și participanții acestora să-și poată desfășura tranzacțiile în condiții de confidențialitate, la prețuri stabile ce nu variază substanțial pe termen scurt.

Pentru atingerea stabilității sectorului financiar, savantul C. Meyer propune estimarea a trei „C”: Cauze (*Causes*), Consecințe (*Consequences*) și Cure (*Cure*) ale instabilității financiare. Totodată, C.Mayer este de părere că **este cu mult mai ușor de prevenit instabilitatea decât de a „trata” consecințele** și astfel, guvernele și băncile centrale urmează să acționeze în modul corespunzător, în primul rând, pentru a evita apariția crizelor financiare.

Economiștii F.Allen și D.Gale, la examinarea sistemului bancar, pune un accent major pe eventualele instabilități, gravitatea cărora, în opinia autorilor, variază în funcție de nivelul interconexiunilor dintre bănci<sup>4</sup>. Prin aceste scheme autorii demonstrează, că într-o piață cu interconexiune deplină, șocurile se pot răsfrânge asupra tuturor băncilor din sistem. Atare sistem este mai vulnerabil la instabilitate bancară. Într-o piață cu interconexiune parțială, instabilitate bancară va fi mai puțin pronunțată, pe când în cel de-al treilea model al sistemului bancar, propus de autorii nominalizați, contagiunea se va răspândi doar asupra câtorva bănci și nu va afecta întregul sistem.

Stabilitatea reflectă și capacitatea băncilor de a rezista în cazul apariției unor evenimente nedorite și a crizelor financiare. Economiștii au propus diverse definiții pentru termenul de „criză financiară”. Astfel, în primele definiții, propuse de Friedman și Schwarz (în anul 1963) și Bordo (în anul 1986), crizele bancare sînt caracterizate prin falimente și panică bancară.

Potrivit economistului T.Timmermans, survenirea crizelor financiare poate fi explicată prin informare asimetrică. Acest autor susține, că hazardul moral și selecția adversă pot cauza dificultăți în canalele de intermediere, deoarece aceste fenomene afectează informația disponibilă băncilor cu privire la calitatea debitorilor. Analizând cauzele ce pot condiționa informarea adversă și, ca urmare, crizele financiare, se menționează patru categorii esențiale de factori: deteriorarea bilanțurilor sectorului financiar, creșterea ratelor dobânzilor, majorarea incertitudinii, deteriorarea bilanțurilor non-financiare, determinate de schimbările prețurilor la active.

Pentru menținerea unui sistem bancar stabil și sigur, capabil să aloce eficient resursele și să absoarbă șocurile, în practica financiară internațională sînt implementate diverse metode de analiză și de promovare a stabilității și siguranței sistemului bancar.

Luând în considerație semnificația crescândă a sistemului bancar rezultă importanța determinării și examinării surselor apariției instabilităților potențiale și abordării căilor de stabilizare a acestuia. Pentru asigurarea stabilității sectorului bancar, este necesară, în primul rând, analiza situației fiecărei bănci în parte din cadrul acestui sector. Această analiză urmează să includă evaluarea punctelor forte și a instabilităților, cum ar fi: *expunerea băncii la eventuale riscuri, determinarea condițiilor care cauzează riscuri, veniturile băncii, gradul de pregătire al băncii în confruntarea cu pierderile posibile etc.*

<sup>1</sup> Dicționar Explicativ al Limbii Române. Ediția a II-a. București: Univers Enciclopedic, 1996. P.1014

<sup>2</sup> KNIGHT, Malcolm. The Central Banks role in fostering financial system stability: A Canadian Perspective. In: OMOTUNDE E. G. Johnson, ed. Financial Risks, Stability, and Globalization. Intenational Monetary Fund. Washington, 2002. Disponibil: <http://www.imf.org/external/pubs/nft/seminar/2002/finrisks/index.htm> 15. p. 314

<sup>3</sup> MISHKIN, Frederic S. Anatomy of a Financial Crisis. In: NBER Working Paper, National Bureau of Economic Research National Bureau of Economic Research 1992, no. 3934. p. 194

<sup>4</sup> ALLEN, Franklin, CARLETTI, Elena. Financial system: shock absorber or amplifier? Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department. In: BIS Working Papers. 2008, no. 257. p. 30

În practica financiară internațională sînt utilizate diverse metode de analiză a stabilității sistemului bancar. Fondul Monetar Internațional (FMI) și Banca Mondială (BM) în cadrul Programului de Evaluare a Sectorului Financiar (*FSAP – Financial Sector Assessment Program*) prezintă metode de analiză care permit estimarea cât mai eficiente a stabilității sectorului financiar-bancar și au la bază experiența internațională în domeniul stabilității financiare.

Accentul programului FSAP este axat, în primul rînd, pe prevenirea și diminuarea cauzelor și mai puțin pe înlăturarea consecințelor crizelor care deja s-au declanșat dar și determinarea punctelor forte și a vulnerabilităților în sectoarele financiare ale diferitor țări, precum și evaluarea surselor de apariție a riscurilor.

Există două tipuri de analiză a riscurilor în procesul de evaluare a stabilității financiare: **cea microprudențială și cea macroprudențială**. Analiza microprudențială se concentrează asupra evoluțiilor din cadrul instituțiilor individuale și are în vedere limitarea instabilității acestora, protejînd, astfel, deponenții. Analiza macroprudențială vizează sistemul financiar ca întreg, iar scopul său este acela de a limita instabilitatea la nivelul întregului sistem.

Un concept important este **riscul sistemic**, adică riscul ca problemele de lichiditate sau solvabilitate ale unei bănci să cauzeze probleme de lichiditate sau insolabilitatea altor instituții. Astfel, corelarea și expunerile obișnuite ale instituțiilor sunt importante în demersul macroprudențial. Cea de-a doua metodă de abordare se referă la riscurile care provin din afara sistemului financiar. Creșterea semnificativă a datoriei și prețurilor activelor, alături de disfuncționalitățile macroeconomice, precum majorarea prețurilor mărfurilor sau dezechilibrele considerabile din economia mondială, pot avea, în cele din urmă, un impact negativ asupra stabilității financiare.

Un demers similar constă în *analiza impactului potențial al șocurilor macroeconomice* adverse asupra stabilității financiare. Tehnicile de evaluare sunt utilizate cu regularitate în acest scop. Astfel de tehnici analizează capacitatea băncilor de a face față diverselor tipuri de șocuri în condiții economice diverse și cu reacții diferite din partea politicii monetare. Modelele macroeconomice s-au dovedit utile pentru folosirea tehnicilor de evaluare.

Cu toate acestea o importanță majoră o are *observarea comportamentului agenților economici în cazul unor evenimente macroeconomice extreme*. Instrumentele „diagnostice” de bază ale FSAP, destinate pentru analiza riscurilor macroprudențiale ale sistemelor financiare, sunt: **analiza tendințelor Indicatorilor de Stabilitate Financiară și efectuarea testărilor stres** care demonstrează în ce mod vor „reacționa” indicatorii ce reflectă stabilitatea financiară (de ex., suficiența capitalului și profitabilitatea) la diverse șocuri.

**Indicatorii de Stabilitate Financiară** (ISF) reprezintă parametrii ce reflectă stabilitatea curentă a instituțiilor financiare din țara examinată. Acești indicatori includ date agregate ale instituțiilor individuale și indicatori caracteristici pentru piață în care funcționează instituțiile financiare și sînt destinați estimării și supravegherii punctelor forte și vulnerabilităților sistemului financiar. Esența Indicatorilor de Stabilitate Financiară este reflectarea „sănătății” financiare curente și siguranța instituțiilor financiare dintr-o țară.

ISF sînt calculați și cu scopul utilizării lor în supravegherea macroprudențială și se împart în două categorii – indicatori de bază și indicatori suplimentari.

Indicatorii de bază, prezentați în Tabelul 1, reflectă doar situația din sectorul bancar, astfel fiind accentuat rolul central ce îi revine băncilor într-un sistem financiar. Acești indicatori au o importanță majoră în procesul de supraveghere bancară, iar calcularea lor nu este complicată de lipsa datelor necesare. ISF ce țin de sectorul bancar pot fi divizați în 6 grupe de indicatori (cadru CAMELS: Suficiența Capitalului, Calitatea Activelor, Siguranța Managementului, Venituri și Profitabilitatea (Earnings), Lichiditatea, Sensibilitatea la riscul de piață). Astfel, indicatorii ce țin de suficiența capitalului pot fi utilizați în aprecierea capacității sectorului bancar de a absorbi riscurile. Ținînd cont de faptul că riscul de solvabilitate al instituțiilor financiare deseori reiese din calitatea insuficientă a activelor, cea de-a doua categorie a Indicatorilor de Stabilitate Financiară este calitatea activelor. Indicatorii din această categorie monitorizează calitatea creditelor și concentrărilor expunerilor din portofoliul activelor băncilor. Indicatorii de apreciere ai eficienței activității băncilor sînt utilizați în primul rînd pentru evaluarea importanței managementului băncilor și în scopul asigurării stabilității și siguranței acestora. Datele cu privire la venituri și cheltuieli se utilizează pentru evaluarea veniturilor și profitabilității băncilor, deoarece acestea indică abilitatea lor de a absorbi pierderile fără a apela la capital. Totodată, creșterea rapidă a veniturilor în același timp poate expune banca unor riscuri excesive, astfel, evaluarea lichidității demonstrează abilitatea sistemului bancar de a absorbi șocurile fluxurilor de numerar. Aprecierea lichidității permite determinarea activelor lichide disponibile ale unei bănci în cazul unor pierderi generate de riscul de piață și de retragerea depozitelor.

**Tabelul 1. Indicatorii de bază ai stabilității financiare**

Indicator	Rolul indicatorului	Comentarii
Capitalul reglementat raportat la activele ponderate la risc	Evaluarea suficienței capitalului	Evaluarea capitalului, inclusiv suficienței acestuia în cazurile survenirii riscurilor nedorite și pierderilor neașteptate
Capitalul reglementat de gradul I raportat la activele ponderate la risc	Evaluarea suficienței capitalului	Calitatea capitalului, cum ar fi capitalul acționar în raport cu activele ponderate la risc
Provizioanele nete la creditele nefavorabile raportate la capital	Evaluarea suficienței capitalului	Demonstrează mărimea potențială a provizioanelor adiționale care pot fi necesare în raport cu capitalul
Creditele nefavorabile în total credite	Calitatea activelor	Demonstrează calitatea creditelor din portofoliul de credite al băncilor
Distribuția după sector a creditelor în total credite	Calitatea activelor	Indică expunerile concentrate în sectoarele determinate
Rentabilitatea activelor și rentabilitatea capitalului	Venituri și profitabilitatea	Importanța (rolul) activelor pentru venituri care acoperă pierderile de capital și de credite
Marja dobânzii la venitul brut	Venituri și profitabilitatea	Indică importanța venitului net și a scopului de a absorbi pierderile
Cheltuielile neaferele dobânzilor raportate la venitul brut	Venituri și profitabilitatea	Indică nivelul în care cheltuielile mari neaferele dobânzilor micșorează veniturile
Activele lichide în total active și activele lichide în obligațiunile pe termen scurt	Lichiditate	Permite evaluarea vulnerabilității sectorului la pierderi rezultate de lipsa accesului la sursele fondurilor de piață sau de retragerea depozitelor
Poziția deschisă netă în valută străină raportată la capital	Expunerea la riscul de schimb valutar	Evaluarea expunerii băncii la riscuri valutare.

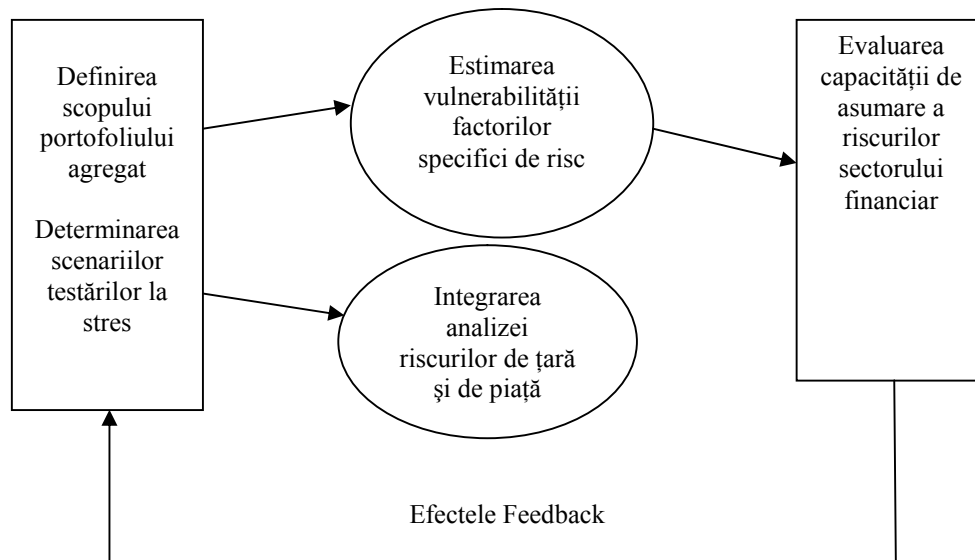
Sursa: Worldbank, IMF. Financial Sector Assessment: A Handbook, USA, 2005 cu unele modificări și adăugări introduse de autori.

Categoria suplimentară a indicatorilor de stabilitate financiară include indicatorii calculați pentru sectorul bancar, precum și indicatorii din sectorul nonbancar, deoarece vulnerabilitățile sectoarelor nonbancare pot afecta stabilitatea băncilor. Alegerea indicatorilor de stabilitate financiară depinde de situația în sectorul financiar al țării examinate.

**Testările stres** constituie o altă metodă de evaluare a stabilității financiare, reprezentând o modalitate de determinare a riscurilor care nu pot fi evaluate cu precizie doar cu utilizarea Indicatorilor de Stabilitate Financiară. Rezultatele testărilor stres permit evaluarea sensibilității băncilor la riscurile de piață, cum ar fi modificarea prețurilor de piață, ratelor dobânzilor și de schimb valutar etc. Astfel, testările stres și Indicatorii de Stabilitate Financiară necesită abordări diferite, dar care se completează una pe alta în procesul de evaluare a stabilității financiare. ISF permit evaluarea continuă și monitorizarea vulnerabilităților și punctelor forte ale unui sistem bancar, pe când testările stres se aplică în vederea evaluării potențialelor pierderi (de obicei exprimate ca modificări în raport cu ISF) asociate cu aceste vulnerabilități la o anumită perioadă de timp.

La nivelul instituțiilor individuale testările stres sînt aplicate de băncile internațional active începând cu anii 1990 și constituie un component important al Programului FSAP. Spre deosebire de FSI, testările stres reprezintă estimările aproximative cu privire la eventualele schimbări în valoarea portofoliului instituțiilor financiare în cazul survenirii unor modificări considerabile în anumiți factori de risc (de ex. schimbările în prețuri la active). Testările stres reprezintă procesul multilateral care include examinarea vulnerabilităților de bază ale unui sistem financiar și permite evaluarea sensibilității bilanțurilor instituțiilor din sistem la diverse șocuri.

Testările stres sistemice sînt tratate ca un proces complex cu mai multe componente, reflectate în Figura 1.



**Fig. 1. Cadrul testărilor stres**

Sursa: M. Sorge Stress-testing financial systems: an overview of current methodologies, BIS Working Papers no. 165, Decembrie 2004.

După cum se poate observa din Figura 1, testările la stres cuprind mai multe etape: (1) definirea scopului analizei; (2) determinarea scenariilor macroeconomice de stres; (3) evaluarea impactului direct al scenariilor simulate asupra stabilității instituțiilor analizate; (4) interpretarea rezultatelor și evaluarea capacității de asumare a riscurilor în sistemul financiar; (5) efectele potențiale de feed-back într-un sistem financiar și economia reală.

Utilitatea testărilor stres reiese din faptul că, în majoritatea piețelor financiare informația disponibilă nu conține date suficiente cu privire la comportamentul pieței ca rezultat al survenirii unor evenimente extreme. În același timp, dezvăluirea rezultatelor testărilor stres poate prezenta unele probleme ce țin de confidențialitate. Instituțiile participante în testări pot fi împotriva publicării informației și dezvăluirii eventualelor „neajunsuri”, deoarece aceasta poate fi interpretată în mod advers. Unii analiști interpretează informația scenariilor, ca o viziune oficială, ceea ce nu corespunde realității.

Atât metodele moderne de analiză a stabilității financiare, cât și căile general acceptate de asigurare a stabilității sectorului bancar merită o deosebită atenție în contextul temelor abordate în prezenta lucrare. Obiectivul principal al asigurării stabilității bancare constă în limitarea riscului sistemic prin protejarea sectorului bancar de faliment și vulnerabilități, asigurarea alocării optime a resurselor, determinarea normelor prudențiale (controlul asupra solvabilității, lichidității și impunerii cerințelor minime față de capital, limitarea expunerilor unui singur debitor, formarea provizioanelor pentru pierderi la credite etc.).

Asigurarea stabilității financiare este un scop multioptional, care implică un număr de autorități cu diferite perspective și responsabilități. Băncile centrale, precum și agențiile specializate promovează politici active în domeniul reglementării și supravegherii bancare bazate pe standardele general acceptate. Ca rezultat, scopul primordial al fiecărei bănci centrale și ale autorităților de supraveghere din diferite țări constă în asigurarea stabilității sistemului bancar prin implementarea standardelor internaționale elaborate de Comitetul Basel pentru Supraveghere Bancară (CBSB) – Principiile de Bază pentru Supraveghere Bancară Efectivă și Acordul cu privire la Capital Basel II. Concomitent, în exercitarea funcțiilor sale, supraveghetorii din toată lumea se conformează Principiilor de bază ale Comitetului Basel. Aceste principii au ca scop limitarea influenței negative a vulnerabilităților macroeconomice asupra stabilității sectorului financiar, prin determinarea unor exigențe față de suficiența capitalului, formarea provizioanelor pentru pierderi la credite, concentrarea activelor, lichiditatea, managementul riscului, sistemele de control intern etc.

Stabilitatea și siguranța băncilor, a întregului sistem bancar începe de la capitalul instituțiilor financiare. Astfel, ținând cont de faptul că acordul cu privire la capital Basel II reprezintă o metodă importantă general acceptată de asigurare a stabilității sectorului bancar, ne vom referi la prevederile acestuia, precum și la beneficiile rezultate din implementarea lui pentru sistemul bancar.

Primul pilon al Basel II impune băncilor obligativitatea de a dispune de capital cel puțin la nivelul calculat în conformitate cu abordările propuse, destinate acoperirii riscurilor de credit, operațional și de piață. Pilonul I al Acordului prevede două abordări de măsurare a riscului de credit – abordare standardizată și abordare bazată pe rating intern. Prima abordare este destinată unor bănci mici și mai

puțin sofisticate care nu dispun de experiență în dezvoltarea modelelor tehnice de evaluare a riscurilor de credit. Aceste bănci urmează să utilizeze ratingul extern, care este constituit din ponderările pentru state, băncile centrale, comerciale, sectorul corporativ etc. Totodată, cel de al doilea pilon are ca scop monitorizarea tuturor riscurilor, inclusiv a celor din Pilonul I (riscul ratei dobânzii, riscul de lichiditate, strategic, economic, în baza unor testări stres) și le permite autorităților de supraveghere să impună cerințe individuale majore, în conformitate cu profilul de risc al fiecărei instituții. Potrivit pilonului II al acordului Basel, în procesul de supraveghere băncile trebuie să calculeze suficiența capitalului în baza propriei metodologii de management al riscurilor interne. Rolul activ al autorităților de supraveghere încurajează băncile să dezvolte în continuare funcțiile de management al riscurilor. Pilonul III impune obligațiunea băncilor de a dezvălui informația completă cu privire la riscurile, sistemele de management, precum și suficiența de capital a acestora, majorând astfel transparența și disciplina de piață în sectorul financiar.

Pentru evaluarea fiecărei categorii de risc băncile pot alege una dintre diversele metode propuse de Acord, reieșind din criteriile de complexitate a acestora (de la abordările cu o complexitate redusă la cele complexe, bazate pe calcule probabilistice). Sunt opt categorii a ponderărilor la riscul de credit: 0%, 10%, 20%, 35%, 50%, 75%, 100%, 150% și instrumente de diminuare a riscului de credit, ca diminuatoare de risc a garanțiilor oferite de administrațiile locale și regionale, entitățile sectorului public sau alte entități cu un rating sporit.

Disciplina de piață joacă un rol deosebit în menținerea capitalului instituțiilor bancare la un nivel adecvat, iar acordul Basel II contribuie la stimularea performanțelor și disciplinei de piață. Dezvăluirea publică conform Acordului majorează disciplina de piață și permite participanților acesteia să estimeze suficiența capitalului băncilor și constituie o premisă majoră pentru instituțiile bancare în desfășurarea afacerilor într-un mod eficient și sigur. Complexitatea datelor solicitate este semnificativă, de aceea Basel II impune crearea unei baze de date robuste. Totodată, colectarea informațiilor necesare și implementarea cerințelor de dezvăluire și transparență în activitatea bancară creează un mediu benefic pentru participanții pieței, prevede un acces liber la informația cu privire la riscurile în băncile individuale și, în baza celor menționate – asigură o disciplină de piață efectivă.

*Diviziunea responsabilității pentru menținerea stabilității financiare* atât la nivel național, cât și la nivelul autorităților din diverse țări este o problemă de actualitate. În majoritatea țărilor, sarcina asigurării stabilității financiare este împărțită între Ministerul de Finanțe, Banca Centrală și Autoritatea de Supraveghere Financiară. Pentru promovarea unei cooperări eficiente, schimbul de informații dintre aceste autorități, precum și implementarea unui cadru formal în vederea cooperării sunt esențiale. Responsabilitatea specială a băncii centrale constă în analizarea și monitorizarea sistemului financiar. Exemplele integrării transfrontaliere sunt relevante pentru importanța accentului pus la nivel internațional pe analiza stabilității financiare.

**Concluzii.** În general, seria diversificată de provocări analitice a determinat băncile centrale să devină mai inovatoare, acest aspect fiind ilustrat de numărul în creștere al rapoartelor de stabilitate financiară publicate la nivel mondial. Ca o măsură generală, autoritățile folosesc supravegherea și reglementarea pentru asigurarea stabilității financiare. Supravegherea piețelor, instituțiilor și infrastructurii poate contribui la gestionarea riguroasă a riscului financiar.

#### Referințe bibliografice

1. ALLEN, Franklin, CARLETTI, Elena. Financial system: shock absorber or amplifier? Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department. In: BIS Working Papers. 2008, no. 257, pp. 1-18.
2. BASNO, C., DARDAC, N. Management bancar. București: Ed. Economică. 2002. 271 p. ISBN 973-590-702-X.
3. Dicționar Explicativ al Limbii Române. Ediția a II-a. București: Univers Enciclopedic, 1996. 1195 p.
4. DIJKMAN, Miguel. A Framework for Assessing Systemic Risk. 2010, april. 30 p. [Accesat 11.06.12]. Disponibil : [www.asba-supervision.org/index.php](http://www.asba-supervision.org/index.php)
5. KNIGHT, Malcolm. The Central Banks role in fostering financial system stability: A Canadian Perspective. 2002. [Accesat 11.06.12]. Disponibil: <http://www.imf.org/external/pubs/nft/seminar/2002/finrisks/index.htm15>.
6. MISHKIN, Frederic S. Anatomy of a Financial Crisis. In: NBER Working Paper. National Bureau of Economic Research. 1992, no. 3934. pp. 1-15.
7. SPULBAR, Cristi. Considerations regarding the role and the importance of the financial stability in the context of the European banking integration. In: Finance-Challenges of the Future. 2008, vol. 1 (7), may, pp. 111-117. ISSN 1583-3712.

## METODE DE EVALUARE ȘI GESTIUNE A RISULUI DE CREDIT ÎN CADRUL BĂNCILOR COMERCIALE

**RODICA PERCIUN, doctor,  
conferențiar cercetător, IEFS  
MIHAIL GÎRLEA, lector superior,  
magistru în economie, USM,  
doctorand, IEFS**

**Recenzent: GHEORGHE ILIADI, doctor habilitat,  
profesor cercetător, IEFS**

*The process of risk identification is the most important in the process of risk management. If a risk is not identified correctly, then the risk manager will not be able to quantify it and find the proper method of counteracting the significant results of risk exposures.*

*In the last years, modern techniques of identifying exposures in the organizations are being applied to simplify and to exhaust the list of possible risks with which an organization can come across in its activity – risk mapping, risk profiling or risk card.*

**Cuvinte cheie:** managementul relației de credit, managementul riscurilor bancare, managementul clienței, politica de creditare, mecanismul de creditare, relația bancă-client, evaluarea riscului, gestiunea riscului.

### Introducere

Importanța activității relațiilor de credit atât în străinătate, cât și în Moldova este determinată și de faptul că băncile comerciale prin relațiile sale cu clienții finanțează direct sectoarele economiei. Strategia și tactica băncii în sfera primirii deciziilor de acordare a creditelor constă în politica creditară. Ea trebuie să fie orientată spre protejarea activelor, obținerii de profit și îmbunătățirii stării economico-financiare a clienților, concomitent luând în considerație securitatea depozitelor clienților.

Riscul ce apare în cadrul acestor activități poate fi definit ca expresie a posibilității de apariție a unei pierderi. Totodată, la fel de bine poate să apară un câștig (situație așteptată), situație care se va asocia noțiunii de șansă. În consecință, în momentul în care începe derularea activității bancare, se va vorbi de șansă în paralel cu noțiunea de risc. Pentru a-și menține poziția pe piață, băncile Republicii Moldova trebuie să perfecționeze abordarea tradițională de gestiune bancară, respectiv a gestiunii relațiilor de credit bancă-client, practică anterior, inclusiv în domeniul riscurilor bancare.

### Conținutul de bază

Întreaga sumă a riscurilor de credit trebuie să fie însoțită de informații privind calitatea acestor riscuri. Astfel, se obține o imagine completă asupra riscurilor pe care le generează activitatea de creditare. Calitatea riscului trebuie să acopere atât probabilitățile de intrare în incapacitate de plată cât și gradul de recuperare a sumelor în această situație.

În aceste condiții, una dintre soluțiile succesului bancar la creditarea clienților devine posibilitatea automatizării procesului de luare a deciziei de creditare (prelucrarea cererilor, analiza situației financiare și luarea deciziei propriu-zise) prin minimizarea participării și influenței factorului uman la luarea acestei decizii. O soluție optimală în acest sens reprezintă modelul credit-scoring.

Modelul credit-scoring reprezintă un model matematic sau statistic, cu ajutorul căruia, în baza istoriei creditare a clienților precedenți, banca încearcă să determine probabilitatea onorării în viitor a obligațiilor de către un potențial debitor în termen și integral. Într-un aspect simplificat, modelul scoring reprezintă o sumă totalizatoare a valorilor atribuite unor caracteristici predeterminate ale debitorului (nivelul indicatorilor financiari, experiența în activitate, situația conturilor, antecedentele raportate, existența altor împrumuturi, datele ultimelor plăți, sumele neachitate, ramura de activitate etc.). În final se obține un rezultat integral (score), care reprezintă un prag de delimitare a clienților (buni sau răi) [6; 7].

Utilizarea scoring-ului permite o analiză rapidă, obiectivă a creditelor anterioare, o majorare a acurateței analizei și eficienței procesului de creditare, neținând cont de prejudecățile creditorului (rasă, gen, convingere religioasă, naționalitate sau stare civilă). O trăsătură specifică a modelului scoring reprezintă necesitatea utilizării acestuia nu după un șablon deja practicat undeva, însă după cel elaborat individual de fiecare bancă în parte, ținând cont de specificul său și clientela sa, de tradițiile țării, de schimbările condițiilor social-economice influente asupra comportamentului societății.

Sistemul de scorare se creează în timp, prin analiza clienților existenți și se validează periodic. În funcție de datele personale ale aplicantului, sistemul va puncta fiecare caracteristică și va estima un profil de risc. În funcție de acest profil, banca poate decide dacă acordă sau nu creditul. Creditul scoring reprezintă un credit rapid, însă mai scump. De obicei, cu cât mai rapid se eliberează creditul, cu atât mai

puțină informație se verifică, deci riscul este mai mare, respectiv și rata dobânzii.

În opinia noastră, *credit scoring* reprezintă procesul de modelare a deciziei de acordare a unui credit. Acest proces este desfășurat de bănci sau alte instituții financiare și implică metode statistice cum sunt analiza discriminantă sau a seriilor cronologice. Bazat pe analiza statistică a datelor istorice, anumite variabile financiare sunt considerate a fi importante în procesul de evaluare a stabilității financiare și puterii solicitantului de credit. Aceste informații sunt sintetizate folosindu-se un sistem de punctaje în vederea acceptării sau respingerii cererii de creditare.

În teoria aplicării scoring-ului pot fi menționate un șir de metode de clasificare a bazelor de date privind comportamentul debitorilor, care pot fi utilizate la elaborarea unui scorecard:

- ◆ metodele statistice, bazate pe analize discriminatorii (regresii logistice și liniare);
- ◆ programarea liniară;
- ◆ rețelele neurale;
- ◆ algoritmul genetic;

În practică se utilizează combinații ale acestor metode. Fiecare din aceste metode se caracterizează prin avantajele și dezavantajele sale; alegerea unei sau altei metode depinde de strategia băncii și de cerințele prioritare ale acesteia la elaborarea modelelor scoring.

Evaluarea performanțelor financiare se face de către fiecare societate bancară și în dependență de punctajul total acumulat al împrumutatului, agenții economici clasificați sunt incluși în una din următoarele categorii:

**„Categororia A”** – societățile încadrate în această clasă de risc au un standing financiar de cel mai înalt nivel. Astfel de clienți nu au probleme în ceea ce privește oferirea unor garanții (contragarantii) puternice, în vederea obținerii unui eventual credit bancar. Pentru furnizorii firmei nu există neregularități ale termenelor de plată și, la aceste firme, este puțin probabilă apariția unor eventuale pierderi. Performanțele prezente și viitoare sunt foarte bune, și care totodată asigură achitarea la scadență a creditelor.

**„Categororia B”** – societățile încadrate în această clasă de risc au un standing financiar foarte bun și sunt capabile să ofere garanții (contragarantii) puternice. În ceea ce privește situația plăților către furnizori, acestea decurg normal; apariția unor probleme minore legate de acest aspect nu este imposibilă, dar se poate rezolva foarte ușor și cu un efort financiar minim. Totodată performanțele prezente sunt bune și foarte bune, dar cu un grad de incertitudine pentru o perspectivă mai îndelungată.

**„Categororia C”** – societățile încadrate în această clasă de risc au un standing financiar relativ bun, dar este posibilă apariția unor probleme legate de încasări. La rândul lor, acestea conduc la apariția unor neregularități în cadrul graficului de desfășurare a plăților furnizorilor, dar care pot fi rezolvate fără a se apela la reșalonări sau la amânări ale termenelor scadente de plată. Astfel de societăți pot avea probleme legate de oferirea de garanții și contragarantii puternice și nu se întrevăd pierderi care să ridice probleme firmei. Performanțele sunt satisfăcătoare, cu o evidentă tendință de înrăutățire.

**„Categororia D”** – societățile încadrate în această clasă de risc au serioase probleme legate de încasări de la beneficiari, fapt ce conduce, ca și la societățile din grupa a III-a, la blocaje financiare generate de incapacitatea de plată la termenul stabilit a furnizorilor, dar care se rezolvă prin implementarea unui nou grafic de termene de plată (reșalonări). La aceste societăți apar pierderi; sunt expuse retrogradării spre clasa inferioară de risc.

**„Categororia E”** – în această clasă sunt incluse societățile care prezintă serioase probleme legate de fluxurile financiare. Probabilitatea apariției unor neregularități de plată este foarte mare iar rezolvarea acestei situații se face, de regulă, prin apelarea la reșalonări sau prin plata unor dobânzi de penalizare. Cu mici excepții, toate societățile încadrate în această clasă au mari probleme în constituirea unor garanții puternice, totodată au performanțe slabe, care prefigurează o stare de insolvabilitate.

Continuând ideea utilizării unor modele calitative și eficiente, putem menționa problemele cu care se confruntă credit scoring-ul, care pot fi înlăturate prin perfecționarea și actualizarea continuă a modelului respectiv.

Una dintre probleme reprezintă utilizarea unei informații incomplete și insuficiente la elaborarea modelului, adică folosirea statisticii doar pentru clienții care au beneficiat de credite. Nu sunt luați în calcul clienții care au fost refuzați, respectiv nu vom cunoaște niciodată comportamentul lor: unii dintre aceștia puteau să fie clienți acceptabili pentru bancă, care să-și onoreze obligațiunile în termen. De asemenea, pentru o perfecționare într-un model scoring mai performant este nevoie de timp și de un număr enorm de credite „proaste” în istorie.

Pentru modelarea statistică acest număr este minimum de peste 1000 de astfel de credite.

O bancă, care acordă lunar circa 300 de credite, la o pondere de 5% credite „proaste”, are nevoie de peste 5 ani de activitate pentru a acumula baza de date suficientă, necesară unei modelări calitative cu rezultate acceptabile, fapt care creează băncilor o altă problemă – schimbarea continuă în timp a factorului uman, a comportamentului acestuia, a condițiilor social-economice etc. De aceea, modelele

scoring trebuie actualizate în timp scurt sau elaborate pe bază de informație curentă despre clienții recentți.

În țările Occidentului posibilitatea reducerii ratelor la astfel de credite este susținută prin prezența *birourilor istoriilor de creditare (BIC)*, care prezintă sistemului bancar un volum vast și variat de informație despre istoria creditară a fiecărui client în parte. În republică, băncile pot beneficia doar de informația pe care o prezintă clientul în anchetă, care, în multe cazuri, poate fi supra- sau subapreciată de client.

În Moldova este în vigoare Legea nr. 122-XVI privind birourile istoriilor de credit (în continuare BIC) [1], care are ca scop crearea condițiilor pentru formarea, prelucrarea, stocarea și prezentarea de către birourile istoriilor de credit a informației ce caracterizează respectarea de către debitori a obligațiilor asumate prin contractele de credit.

Însă, formarea inițială a acestei baze necesită prevederea în lege a transmiterii obligatorii din partea creditorilor către BIC, cel puțin, a istoriilor de credit negative. În aceste condiții, va fi nevoie de un interval foarte mare de timp pentru ca primul BIC să acumuleze informația cu adevărat necesară băncilor comerciale în activitatea lor creditară.

Crearea birourilor istoriilor de creditare și implementarea unui model scoring ar prezenta o condiție prioritară în promovarea creditării în masă. De aceea, la etapa inițială, băncile ar putea minimiza riscurile creditării în masă doar prin aplicarea în creditare a unor modele statistico-matematice calitative și eficiente.

Istoria creditară reprezintă dosarul asupra persoanei fizice sau juridice, care cuprinde informația privind conturile plătite, împrumuturile rambursate, obligațiunile contractuale onorate și alte evenimente financiare ale vieții sale. În majoritatea țărilor lumii creditorii fac schimb de informație privind solvabilitatea clienților săi prin intermediul birourilor istoriilor de credit. Experiența mondială arată, că activitatea BIC are un șir de avantaje:

♦ *în primul rând*, acestea reduc obstacolele finanțării prin ridicarea nivelului de informare a băncilor despre potențialii împrumutați, făcând posibilă o prognoză mai exactă asupra rambursării împrumuturilor. Conform datelor unui studiu efectuat de Banca Mondială, bazat pe colectarea datelor asupra 50 mii de companii din 51 de țări, BIC reduc numărul întreprinderilor micro și mici care raportează obstacole de finanțare înalte de la 49% la 27%, iar probabilitatea obținerii unui credit de către întreprinderile micro și mici crește de la 28% la 40%;

♦ *în al doilea rând*, în majoritatea băncilor care utilizează istoriile de credit, scade semnificativ timpul de procesare și costurile necesare pentru eliberarea unui credit, precum și volumul neachitărilor; în consecință, birourile ajută la reducerea ratelor dobânzilor la credite. În baza aceluiași studiu, utilizarea informației BIC în sectorul bancar ajută la reducerea ratelor de bază de la 2.22% la 1.31% în băncile mari și de la 2.42% la 0.52% în băncile mici;

♦ *în al treilea rând*, acestea formează așa-numitul mecanism disciplinar pentru împrumutați. Fiecare este informat că, în caz de neonorare a obligațiilor, reputația lui în fața potențialilor creditori se va spulbera momentan, izolându-l de mijloacele de împrumut sau mărindu-i prețul la acestea. Acest mecanism stimulează debitorul să-și onoreze obligațiile, diminuând riscul comportamentului neconștiențios.

În prezent în Republica Moldova numărul total al subiecților istoriilor de credit este circa 70 000. Cei mai mulți (93%) sunt persoanele fizice. Rata creditelor neperformante, potrivit datelor Băncii Naționale a Moldovei, la sfârșitul lunii aprilie 2011 a fost de 10,55%, în descreștere cu aproape trei puncte procentuale față de decembrie 2010, iar față de aprilie 2010, șapte puncte procentuale [5].

Biroul colectează, păstrează, verifică, analizează date despre debitori în scopul transmiterii ulterioare a acestora către bănci. Pe de altă parte, datorită acestui sistem înșiși debitorii obțin o istorie personală de credit, care face creditarea mult mai accesibilă și transparentă. **Implementarea BIC se face în trei etape.**

*La prima etapă* a proiectului (primul an operațional), în procesul schimbului de date între BIC și parteneri, se operează doar cu informația negativă.

*La a doua etapă* (al doilea an operațional) se va lucra și cu informația pozitivă (operarea cu toate datele disponibile), fiind utilizate și rapoartele de credit avansate, care vor conține tot istoricul comportamentului de plată a clientului.

*La a treia etapă* se efectuează implementarea mecanismelor de scoring, care va permite clienților utilizarea celor mai recente metode de evaluare statistică.

Baza de date de la Biroul de Credit cuprinde 3 mari categorii de informații:

- Date negative (informații despre clienții rău-platnici).
- Date pozitive (informații despre clienții bun-platnici)
- Scoringul (o nota finală, prin care Biroul evaluează riscul de credit al unui client).

**Datele negative** sunt raportate de către bănci încă de la înființarea Biroului de Credit. Acestea sunt

formate din informații despre:

- ✓ clienții cu restante la credite mai mari de 30 de zile
- ✓ fraudulenți – persoane care au săvârșit o infracțiune sau contravenție în relația directă cu o bancă (sau altă instituție cu calitatea de participant), pentru care s-a emis o hotărâre judecătorească definitivă și irevocabilă, după caz, sau prin acte administrative necontestate;
- ✓ declarații cu inadvertențe – date neconforme cu realitatea, furnizate de persoanele fizice la momentul solicitării creditului.

**Datele pozitive** se transmit după încheierea contractului de credit, cu acordul scris al persoanelor vizate. De obicei, acordul se obține prin inserarea unei clauze în contract.

Toate organizațiile de credit expediază lunar datele privind starea conturilor de credit ale clienților. În baza de date a biroului istoriilor de credit se introduc toate informațiile legale în privința procedurilor de insolvență, proceselor judiciare, facilităților fiscale, listelor de alegători etc.

De asemenea se înregistrează și altă informație utilă, de exemplu, datele actualizate despre abonați de telefon. Sistemul utilizat de birou permite comparația informației noi cu cea existentă în baza de date și introducerea modificărilor respective. BIC formează o arhivă specială în privința fiecărui debitor, asigură maximal informația, accesul fiind acordat doar persoanelor autorizate; totodată este înregistrat în mod obligatoriu fiecare acces la baza de date. Biroul oferă informația contra plată potrivit numărului de solicitări din partea instituțiilor financiare.

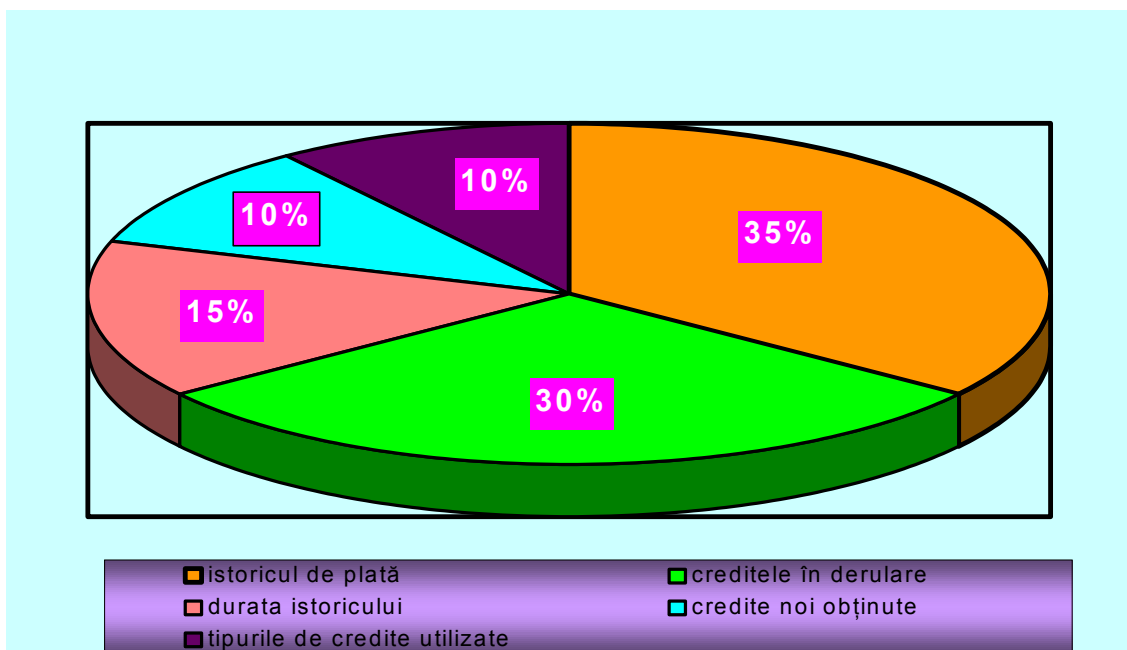
**A treia etapă** (*implementarea mecanismelor de scoring*) în opinia noastră s-ar propune utilizarea următorului *model credit scoring Fico Score*. Acesta reprezintă un calificativ prin care se evaluează probabilitatea ca o persoană să își achite ratele la timp în viitor. Cu ajutorul său, se acordă fiecărui client un punctaj între 300 (slab) și 850 (foarte bun).

FICO Score (un număr de la 300 la 850) exprimă probabilitatea că un debitor să ramburseze creditul; cu cât scorul e mai mare, cu atât și probabilitatea de a-și plăti ratele la timp este mai mare. Conceput să fie utilizat indiferent de natura biroului de credit sau de țara în care o astfel de instituție funcționează, FICO Score reprezintă un standard internațional pentru managementul riscului de credit asociat persoanelor fizice.

Tehnologia Fair Isaac, care pune în valoare modelul de scoring, permite implementarea rapidă a acestuia în orice țară unde există un birou de credit.

Potrivit informațiilor publicate de compania care a dezvoltat acest sistem – *Fair Isaac Corporation* – scorul FICO se calculează în funcție de 5 mari categorii de informații:

- istoricul de plată (care are o pondere de 35% sau maxim 297,5 puncte din scorul final);
- creditele în derulare (30% sau maxim 255 de puncte);
- durata istoricului (15% sau maxim 127,5 puncte);
- creditele noi obținute (10% sau maxim 85 de puncte);
- tipurile de credite utilizate (10% sau maxim 85 de puncte).



**Fig. 1. Categoriile de informații cu privire la calculul scorului FICO**

Sursa: Elaborată de autor în baza [7].

Ponderea fiecărui criteriu nu este aceeași pentru toți clienții. De exemplu, pentru cei care nu au apelat la credite de foarte mult timp, importanța criteriilor este puțin schimbată.

1. *Istoricul de plată ține cont de următoarele informații:*

- plățile efectuate în trecut la credite;
- numărul maxim de zile de întârziere, dacă au existat restanțe;
- sumele restante;
- timpul trecut de la apariția restanțelor;
- numărul de restanțe;
- numărul de credite rambursate fără întârzieri.

2. *Sumele datorate sunt evaluate prin:*

- soldul creditelor existente, pe tipuri de împrumuturi (card de credit, credit nevoi personale, credit ipotecar etc.);
- numărul de credite;
- ponderea creditului în totalul liniei de credit aprobată de către bancă, în cazul overdraftului și cardurilor de credit.

3. *Durata istoricului utilizează drept criterii:*

- timpul trecut de la deschiderea conturilor;
- timpul trecut de când nu s-a înregistrat activitate în conturi.

4. *Creditele noi sunt punctate prin:*

- numărul de conturi care au fost deschise recent și tipul lor;
- numărul de interogări la biroul de credit;
- timpul trecut de la deschiderea ultimului cont;
- timpul trecut de la ultima interogare;
- restabilirea unui istoric de plată pozitiv, în urma dispariției unor probleme din trecut.

5. *Prin tipul de credit folosit se înțelege:*

- numărul de conturi active ale clientului, defalcate pe tipuri de produse.

Scorul FICO ia în considerare toți acești factori, astfel că nota finală nu depinde de un singur criteriu.

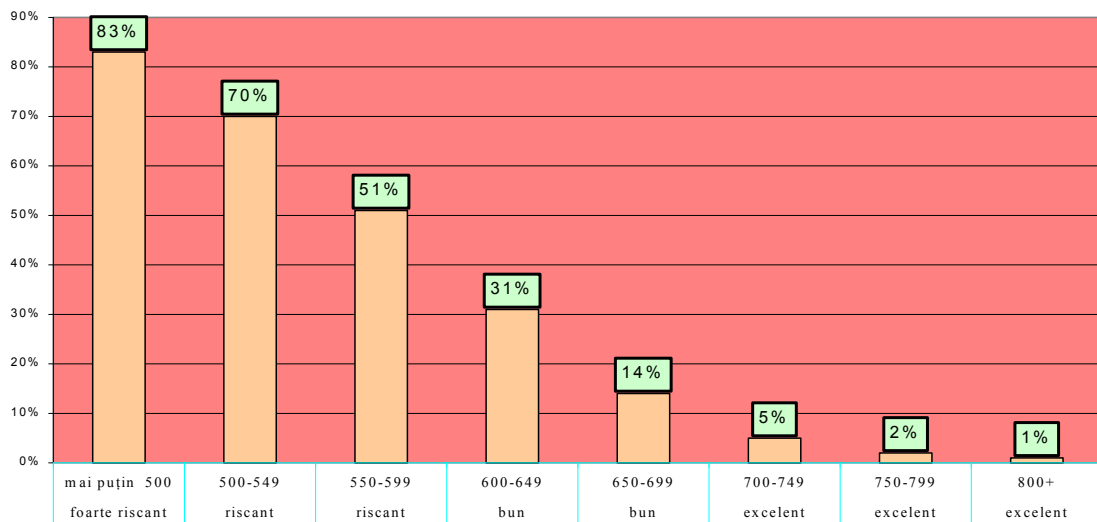
În plus, importanța fiecărui factor depinde de informațiile înscrise în raportul de credit, informații care determină „profilul clientului”. Iar pe măsură ce aceste date se modifică, clientul se încadrează într-un alt profil, astfel nu se poate spune exact cât contează fiecare criteriu la nivel individual.

Scorul ține cont atât de informațiile pozitive, cât și de cele negative. Restanțele reduc scorul pentru un client, însă pe măsură ce acesta își plătește ratele la timp în perioada următoare, scorul FICO va ține cont de acest aspect și va crește.

Scorul FICO va ajuta creditorii din Moldova să evalueze mai precis riscul de creditare, să susțină decizia de creditare și să crească profitabilitatea. Totodată, FICO Score de la Biroul de Credit va ajuta participanții să obțină din baza de date informații cu o valoare predictivă ridicată, prin combinarea scorului cu informațiile din cererea de credit și cu scoring-ul intern pe care unii dintre ei îl folosesc, clienții vor putea evalua riscul de creditare asociat persoanelor fizice cu un grad de precizie semnificativ crescut. Le va permite, totodată, să-și adapteze ofertele de credit la profilul de risc al consumatorului și să își crească, astfel, gradul de penetrare a pieței în mod controlat, informat și flexibil.

Împrumutătorii vor putea utiliza FICO Score de la Biroul de Credit în toate stadiile ciclului de creditare pentru îmbunătățirea deciziilor pe tot parcursul acestui proces, începând cu acordarea creditului și până la managementul întregului portofoliu. FICO Score poate fi utilizat și la realizarea cerințelor conținute de Acordul Basel II.

FICO Score aplică tehnologia de scoring în domeniul riscului de credit pentru clasificarea consumatorilor în funcție de comportamentul financiar al acestora, mai precis, în funcție de istoricul de plată al datoriilor (gradul de risc) (*Figura 2*). Astfel, cu cât scorul, punctajul este mai mare, cu atât solicitantul respectiv este mai „atrăgător” pentru bancă, respectiv gradul de risc este mai mic și, deci, are mai multe șanse de a obține un credit. În funcție de acest calificativ, dar și de datele înscrise în cererea de credit și, unde este cazul, folosindu-se de ratingul intern, băncile își pot face o idee mai bună asupra capacității solicitantului și decid dacă acordă sau nu creditul. Marea majoritate a populației (cazul SUA) are scorul situat între 550 și 799, totodată 60% revine scorului cuprins între 650 și 799, iar scorul median este de 723 [6; 7]. Totodată, implementarea sistemului de scoring în Moldova ar putea însemna facilitarea accesului moldovenilor la produsele de creditare ale băncilor din afara țării. Teoretic, această opțiune este valabilă și acum, dar este foarte rar, sau deloc folosită de moldoveni.



**Fig. 2. Pondere gradului de risc în dependență de punctajul scorului FICO**

Sursa: Elaborată de autor în baza [6].

Fiecare bancă va decide în ce măsură va ține cont de acest rating personal. Cert este că până acum toate băncile și-au exprimat deschiderea de a folosi un nou sistem. Susținem că în scurt timp importanța scorului va crește, în America, scoringul este foarte popular, el fiind decisiv în cazul hotărârilor pe care le iau 95% dintre bănci [5].

Unele bănci au condiții diferite la acordarea de credite pentru restanțieri, caracterizate în general, prin costuri mai mari sau restricții privind suma maximă ce poate fi obținută.

Accesul la credit al restanțierilor s-ar putea îmbunătăți semnificativ pe viitor, pe măsură ce băncile vor începe să folosească scoringul oferit de Biroul de Credit.

Acesta permite evitarea cazurilor când pentru o restanță minoră înregistrată la cardul de credit, clientului să îi fie refuzată din start acordarea unui credit ipotecar, indiferent de situația sa financiară. Scoringul permite ca un client cu restanțe să își îmbunătățească nota acordată de Biroul de Credit, pe măsură ce își respectă obligațiile asumate la alte contracte de credit.

În statele dezvoltate, băncile au construit chiar produse speciale de creditare care ajută persoanele cu istoric negativ să își refacă „imaginea” în fața băncilor.

Implementarea *scorului FICO*, ar permite băncilor comerciale să diversifice gama de produse, cu aplicarea condițiilor, restricțiilor și fluxurilor specifice de aprobare a creditelor. Desigur, la moment, utilizarea largă a credit scoring-ului este specifică creditării în masă a persoanelor fizice, însă unele bănci practică această soluție și la creditarea întreprinderilor micro și a persoanelor fizice ce practică activitate de antreprenariat.

Utilizarea modelului scoring (*scorul FICO*) în luarea deciziei de creditare ar oferi băncilor și clienților săi un șir de avantaje:

- ◆ accelerarea procesului de prelucrare a cererilor și de acordare a creditelor;
- ◆ reducerea personalului bancar;
- ◆ economia de cheltuieli ca urmare a utilizării personalului cu un nivel de calificare mai redus și a cheltuielilor administrative ca urmare a reducerii locurilor de muncă;
- ◆ analizele rapide și deciziile obiective în procesul de creditare, neținându-se cont de prejudecățile creditorului (rasă, gen, convingere religioasă, naționalitate sau stare civilă).

Totodată, ideal ar fi să se acorde credite doar persoanelor ce vor aduce profit companiei.

Deoarece procesul luării deciziilor în astfel de condiții nu poate fi automatizat, el este un proces lent și nu poate fi aplicat miilor și chiar milioanele de tranzacții zilnice. Viteza luării deciziilor este foarte importantă deoarece întârzierea cu o zi a luării deciziei finale îl poate face pe solicitantul creditului să se orienteze spre alte bănci.

Obiectivul important al analizei de cuantificare a riscului creditului îl constituie cunoașterea evoluției clientului din perioadele trecute și prognozarea performanțelor viitoare ale acestuia, în vederea unei previzionări a viabilității lui. O preocupare permanentă pentru asigurarea unui control eficient al riscului de credit va fi monitorizarea volumului creditelor, a structurii și calității acestuia, evidențiindu-se în dinamică și cauzalitatea creditelor restante.

După părerea noastră, cei mai mulți creditori ar lua în considerare, ca potențiali clienți, pe cei cu un grad de risc scăzut și anume pe cei care au un grad de risc de 5%, 2% și respectiv 1% (asemeni RM,

creditele cu gradul de risc standard și supravegheat).

Stadiul actual al pieței bancare demonstrează că există o verigă lipsă și această verigă este *managementul relației de credit bancă-client*. Sursa informațională a băncilor constă în masa fragmentată a interacțiunilor cu clienții, care sunt surprinse în diferite sisteme operaționale.

Noile reglementări, diversificarea și specializarea activității bancare, concurența din ce în ce mai prezentă, noile aplicații informatice de gestiune a afacerii, sunt factori ce determină băncile din Republica Moldova să abordeze cu seriozitate o etapă necesară pentru supraviețuirea acestora – implementarea unui sistem modern de management al relațiilor de credit cu clienții.

În scopul gestiunii riscului în băncile comerciale autohtone, recomandăm aplicarea unui sistem de control eficient, specificul acestui sistem este de a revizui și de a acorda o importanță sporită obiectivului privind modalitățile de promovare a eficacității și calității serviciilor. Calitatea serviciilor oferite clienților bancare este un subiect de preocupare permanentă a controlului intern. Scopul băncii este de a oferi clienților săi servicii care să corespundă cât mai bine cerințelor formulate de către aceștia. Într-un mediu cu o concurență din ce în ce mai agresivă, în care toate băncile vând produse standardizate, diferența dintre ele va fi făcută din ce în ce mai mult în funcție de calitatea produselor și serviciilor adaptate nevoilor clienților. Modul de a asculta, de a primi, rapiditatea, fiabilitatea, simplitatea procedurilor și claritatea cerințelor formulate de bancă în vederea executării unei operațiuni solicitate de client sunt factori decisivi.

### Concluzii

Se poate specifica, că biroul istoriilor de credit este o bancă de informații despre clienții instituțiilor financiare, creditele luate și onorarea angajamentelor asumate. BIC este creat în vederea sporirii gradului de protecție a creditorilor și debitorilor pe contul diminuării generale a riscurilor de credit, dar și în vederea ridicării eficienței activității instituțiilor financiare.

*La fel de important este faptul de a ne referi la etapele de funcționare a istoriilor de credit și, totodată, la implementarea de noi instrumente avansate pe datele birourilor istoriilor de credit, cum ar fi:*

**Estimarea duratei de restanță:** trecerea de la definiția "restanței" Basel II la estimarea duratei acesteia.

**Stabilirea prețurilor bazate pe risc:** strategia prețurilor în relație cu profilul de risc al clientului.

**Asigurarea ipotecară:** îmbunătățirea evaluării asigurării ipotecare.

**Vânzarea împrumuturilor ipotecare:** controlul calității portofoliului de credit.

**Accesibilitatea:** estimarea accesibilității clientului.

Ca urmare, datorită funcționării Biroului de Credit va crește calitatea portofoliilor de credite, dat fiind faptul că băncile vor dispune de informație detaliată despre fiecare debitor.

Rău platnicii vor accesa credite la condiții mai dificile în timp ce debitorii cu o istorie creditară bună vor obține un șir de facilități în funcție de bancă.

Studiind acest proces, am ajuns la următoarele generalizări privind funcționarea BIC:

- creditorii vor avea posibilitatea de a accesa informațiile de credit cu un cost redus și mai rapid decât în cazul utilizării mecanismelor de creditare tradiționale;
- creditorii vor fi avantajați asupra luării imparțiale a deciziilor privind acordarea împrumutului, din moment ce asemenea decizii se bazează pe obiective și informații veridice.
- sistemul de raportare va avea un rol în disciplinarea comportamentului debitorului.
- autoritățile de supraveghere vor utiliza informația pentru supravegherea prudențială și monitorizarea nivelelor de risc sistemic.

Rolul major al autorității de supraveghere este acela de a preveni riscul sistemic prin promovarea unei supravegheri bancare eficiente, care să asigure realizarea stabilității și viabilității întregului sistem bancar. În acest sens, în Republica Moldova, s-ar impune implementarea unui credit-scoring. Sistemul se constituie într-un instrument eficient de lucru pentru evaluarea instituțiilor de credit în scopul identificării, într-o fază incipientă, a acelor instituții care sunt ineficiente sub aspect financiar și operațional sau manifestă trenduri adverse solicitând din partea autorității de supraveghere o atenție sporită.

Una din modalitățile de reducere a riscurilor pentru sistemul bancar național este implementarea sistemului scoring FICO. Odată cu implementarea acestui sistem, el va permite accesarea mai rapidă a unor credite, dar și accesul pe piața de profil europeană pentru consumatorii autohtoni. Totodată, fiecare solicitant de credit va beneficia de un calificativ individual care va arăta capacitatea de a plăti la timp ratele.

În Republica Moldova aproape toate băncile au făcut față factorilor de instabilitate financiară într-un context de criză financiară. Totuși, în urma analizei efectuate, considerăm că toate băncile și instituțiile financiare trebuie să-și îmbunătățească înțelegerea și practica gestiunii riscurilor bancare pentru a-și putea gestiona cu succes diferite game de produse.

**Referințe bibliografice**

1. Legea Republicii Moldova privind birourile istoriilor de credit: nr. 122 din 29.05.2008. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2008, nr. 138-139, art. 559.
2. URSULEAC, Clara. Riscul în activitatea de creditare a agenților economici. BCR. București, 2003. 42 p.
3. TRENCA, Ioan. Metode și tehnici bancare. Cluj-Napoca: Casa Cărții de Știință. 2002. 188 p. ISBN 973-686-231-3.
4. MOGOȘ, Ciprian. Managementul riscului bancar. In: Finanțe. Bănci. Asigurări. 2006, nr. 5, pp. 40-42, 46.
5. Cum calculeaza scoringul Biroului de Credit. [Accesat 09.12.09]. Disponibil: <http://www.conso.ro/ghiduri/14/47/192/>.
6. Scoringul Biroului de Credit. [Accesat 11.12.2009]. Disponibil: [www.bankrate.com/calculators/credit-score-fico-calculator.aspx&prev=/search%3Fq%3Dfico%2Bscore%2Bmodel%26hl%3Dro%26lr%3D&rurl=translate.google.com&usg=ALkJrhht1wog52arWiE53HF1H8kHhC8E0A](http://www.bankrate.com/calculators/credit-score-fico-calculator.aspx&prev=/search%3Fq%3Dfico%2Bscore%2Bmodel%26hl%3Dro%26lr%3D&rurl=translate.google.com&usg=ALkJrhht1wog52arWiE53HF1H8kHhC8E0A).

## ПРОБЛЕМЫ И МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СЕКТОРА МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

НАТАЛЬЯ ВИНОГРАДОВА, доктор, ИЭФС

Рецензент: ЕЛЕНА АКУЛАЙ, доктор,  
конференциар-исследователь, ИЭФС

The article discusses some aspects of small and medium-sized enterprises' (SME) access to financial resources. The existence of "SME Financing Gap" is confirmed by the example of foreign countries and the Republic of Moldova. The sources and mechanisms of SME financing in Moldova have been summarized: loans of commercial banks and microfinance institutions, resources of the Credit Guarantee Fund, the means of national and international projects. The examples of various studies, including the survey conducted in IEFS with the author's participation, show that the problem of access to finance remains one of the most critical for the majority of Moldovan SMEs.

În articol se analizează mărimea și sursele de formare a veniturilor disponibile ale gospodăriilor casnice panel, aflate în stare de sărăcie în diferite perioade de timp (de la 1 până la 4 ani). Se efectuează comparații cu gospodăriile casnice panel non-sărăce în această starea în aceeași perioadă de timp.

**Key words:** sector of small and medium-sized enterprises' access to financial resources, financing of small and medium enterprises.

**Cuvinte cheie:** sărăciei, gospodării casnice panel, veniturile disponibile mediu lunar, surse de formare a veniturilor.

**Ключевые слова:** сектор малых и средних предприятий; проблема доступа к финансовым ресурсам; финансирование малых и средних предприятий.

**Введение.** Проблема ограниченного доступа к финансовым ресурсам в значительной степени характерна для сектора малых и средних предприятий (МСП) во всем мире. В исследованиях западных экономистов получил распространение термин «SME financing gap», обозначающий дефицит финансирования, с которым сталкиваются малые и средние предприятия.

**Основное содержание.** В подтверждение существования этого явления можно привести следующие данные:

– В соответствии с исследованием, проведенном в 27-ми странах Европейского Союза [5] в 2011 году, для Европейских МСП доступ к финансам является второй по значимости проблемой после поиска покупателей, опережая такие проблемы, как высокая конкуренция, нехватка квалифицированного персонала и опытных менеджеров, высокая стоимость трудовых ресурсов, недостатки регулирования и др. [5, с. 15].

– Основным внешним источником финансовых ресурсов для МСП в большинстве стран являются банки. Так, в Европейском Союзе в 2011 году банковские овердрафты, а также овердрафты по кредитным линиям и кредитным картам использовались 40% МСП, а банковские кредиты – 30%-ми МСП (схема 1).



Схема 1. Использование внешних источников финансирования МСП в 27 странах ЕС, 2011, %

Источник: [5, с. 18].

В то же время, во многих Европейских странах (Великобритании, Финляндии, Италии, Франции), а также в США и Канаде, доля кредитов для МСП в общем объеме кредитов для бизнеса составляет менее 30% (таблица 1).

**Таблица 1. Доля кредитов, выданных МСП, в общей сумме выданных кредитов для бизнеса в странах ОЭСР, 2007-2010, %**

Страна	2007	2008	2009	2010
Швеция	89	89	92	..
Португалия	78	78	78	77
Республика Словакия	63	74	76	..
Венгрия	59	58	58	60
Словения	57	56	55	50
США	30	28	28	29
Франция	26	26	26	26
Италия	19	18	18	19
Канада	17	16	18	18
Финляндия	27	22	20	14
Великобритания	11	11	12	12
Дания	12	9	9	11

Источник: [2, с. 25].

Кроме того, малым и средним предприятиям, по сравнению с крупными предприятиями, значительно труднее получить долгосрочный кредит на инвестиционные цели. Например, в таких странах, как Швейцария, Дания, Нидерланды, доля краткосрочных кредитов, выданных МСП, превышает 50% от общей суммы кредитов МСП [2, с. 26].

Проблему доступа к банковским кредитам в экономически развитых странах МСП решают благодаря существованию развитых механизмов лизинга, промышленного или финансового факторинга, коммерческого кредитования, средств «бизнес-ангелов» и др.

В Республике Молдова возможности внешнего финансирования МСП из официальных источников ограничены и представлены в основном кредитами коммерческих банков и микрофинансовых организаций; ресурсами государственного Фонда гарантирования кредитов; средствами национальных и иностранных проектов/программ, направляемых на финансовую поддержку определенных групп предпринимателей.

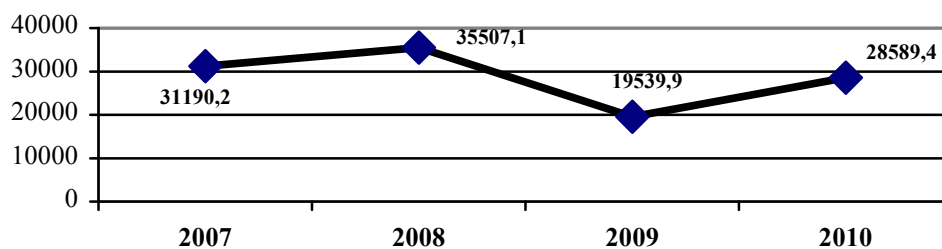
Коммерческие банки Молдовы предлагают предприятиям относительно широкий перечень кредитных продуктов. Однако они в основном ориентированы на уже работающие и более крупные предприятия. Не удовлетворен спрос бизнеса на долгосрочные кредиты: сроки кредитования в большинстве случаев не превышают 2-3 года. Существенным препятствием для бизнеса является высокая ставка за кредит, которая хотя и сократилась в последние годы, но продолжает оставаться неприемлемой для многих МСП (таблица 2).

**Таблица 2. Средняя ставка по выданным банковским кредитам в Молдове в 2007-2011гг., %**

	2007	2008	2009	2010	2011
В национальной валюте	18.85	20.96	20.31	16.25	14.37
В иностранной валюте	10.88	12.02	12.51	9.91	8.75

Источник: База данных Национального бюро статистики Республики Молдова.

Финансово-экономический кризис негативно отразился на показателях кредитования предприятий. В 2009 году резко снизилась сумма выплат денежных средств экономическим агентам за счет кредитов и займов (схема 2). В 2010г. этот показатель вырос на 46 п.п., но при этом составил лишь 80,5% от уровня 2008 года.



**Схема 2. Поступление денежных средств экономическим агентам Молдовы за счет получения кредитов и займов в 2007-2010 гг., млн. леев**

Источник: База данных Национального бюро статистики Республики Молдова.

За последние годы в сфере банковского кредитования были также предприняты некоторые шаги по улучшению доступа предприятий к кредитам. В частности, в 2008 году принят Закон о бюро кредитных историй, сегодня уже создано первая подобная организация. В рамках внедрения проектов внешней помощи, ЕБРР открыл кредитную линию для кредитования МСП ряду коммерческих банков Молдовы.

Рынок *микрокредитования* в Молдове представлен микрофинансовыми организациями и сберегательно-заемными ассоциациями, относящимися к небанковскому сектору. По данным Национальной комиссии по финансовому рынку, в Молдове зарегистрировано несколько десятков *микрофинансовых организаций* (на январь 2010 года – 32 организации), их совокупные активы составляют 130 млн. евро. Они специализируются, преимущественно, на обслуживании мелких клиентов, в том числе практически не имеющих доступа к банковскому кредитованию. *Сберегательно-заемные ассоциации* (их насчитывается порядка 400) представляют собой ассоциации физических лиц, работающие в сельской местности, имеющие право кредитовать только своих членов; их совокупные активы составляют около 25 млн. евро.

*Специальный государственный Фонд гарантирования кредитов* (работающий в рамках Организации по развитию МСП – ODIMM), финансируемый из государственного бюджета, предоставляет гарантии по кредитам экономическим агентам, не имеющим достаточного залогового обеспечения. Для активных предприятий гарантия составляет до 50% от суммы займа, но не более 700 тысяч леев на период со сроком до 5 лет. Для вновь созданных предприятий гарантия составляет до 70% от суммы кредита, но не более 300 тысяч леев. Срок предоставления гарантии до 3 лет.

Также фонд предоставляет гарантии для предпринимателей-участников государственных программ «PNAET» и «PARE 1+1», проводимых Организацией развития сектора малых и средних предприятий (ODIMM).

Наконец, в Молдове работает целый ряд *программ*, ориентированных на поддержку различных групп предпринимателей и содержащих финансовый компонент, например:

- Для молодых предпринимателей из сельской местности Национальная программа экономической поддержки молодежи (PNAET) предоставляет кредиты, часть которых при выполнении бенефициарием определенных условиях становится грантом.
- Для трудовых мигрантов или их родственников первой степени Программа по привлечению средств трудовых мигрантов в экономику (PARE 1+1) предоставляет гранты для совместного финансирования бизнеса (по правилу «50% – мигрант, 50% – государство»).
- Благодаря внешним донорам, в частности, Программе поддержки сектора малых и средних предприятий, финансируемой Правительством Японии, развивается лизинг оборудования для МСП; посредством Программы финансовых услуг в сельской местности IFAD расширился доступ к финансовым услугам фермеров в сельской местности и др.

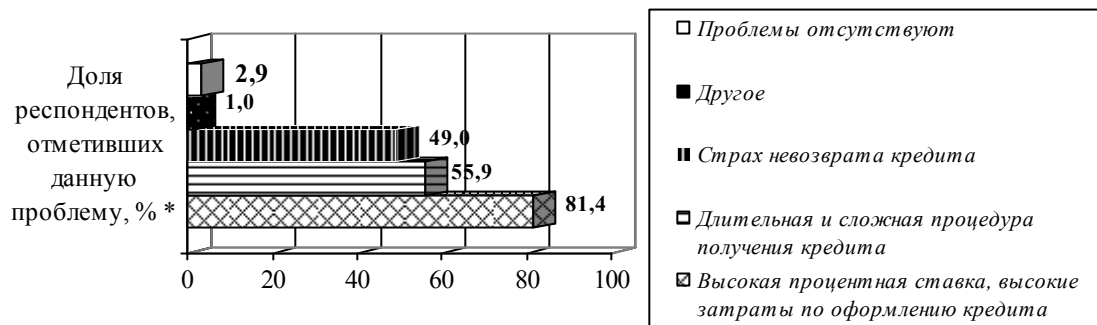
Несмотря на сложившуюся инфраструктуру финансирования МСП, общая ситуация в Молдове, связанная с доступом предприятий к финансовым ресурсам, остается тяжелой. Для большинства МСП Молдовы проблема доступа к финансам остается одной из наиболее острых. Причем на протяжении многих лет значение этой проблемы является первостепенной, что подтверждают многочисленные *исследования*:

1). Согласно исследованию ВЕЕРPs (Business Environment and Enterprise Performance Survey) 2009 года, наибольшая доля (39%) обследованных МСП в Республике Молдова главным препятствием считают доступ к финансам. В частности, лишь 27,0% МСП, по сравнению с 40,3% крупных предприятий, используют средства банков для финансирования инвестиций [4, с. 60].

2). О существовании сложностей у предприятий с доступом к финансовым ресурсам, в частности, к банковским кредитам, также свидетельствуют результаты опроса 518 предпринимателей, проведенного Ассоциацией предпринимателей и работодателей Молдовы [6]. Ограниченный доступ к банковским кредитам стал наиболее часто называемой проблемой, связанной с доступом к ресурсам (86,9% опрошенных предпринимателей указали наличие этой проблемы). Чаще предпринимателями в данном опросе указывались только проблемы, связанные с условиями бизнес-среды (бюрократические проволочки, несовершенное законодательство, коррупция, высокие налоги).

3). В соответствии с исследованием, проведенным в 2009 году Национальным бюро статистики Республики Молдова, отсутствие финансовых средств является основной трудностью в процессе деятельности 74,1% опрошенных предпринимателей. Кроме того, для 12,0% респондентов проблемой был ограниченный доступ к кредитам. Соответственно, 86,1% предпринимателей-респондентов столкнулись с проблемами, связанными с отсутствием либо недостатком источников финансирования [1, с. 57].

4). Опрос руководителей/главных менеджеров МСП, проведенный сотрудниками Института экономики, финансов и статистики (IEFS) в 2011 году, показал, что проблема доступа к финансовым ресурсам является наиболее острой для предпринимателей: она была названа 77,6% опрошенных предпринимателей в качестве главной проблемы [3]. При доступе к финансовым ресурсам препятствиями для предпринимателей являются высокая ставка за кредит и дороговизна процедуры получения банковского кредита (схема 3). Кроме того, проблема финансирования связана с длительной и сложной процедурой получения кредита и боязнью не вернуть кредит.



**Схема 3. Основные проблемы предприятий, связанные с доступом к источникам финансирования, %**

Примечание: \*Респонденты могли дать несколько вариантов ответов.

Источник: Составлена автором на основе результатов опроса предпринимателей, проведенного в рамках исследования IEFS в 2011г. [3].

**Выводы**

Ограниченность доступа к финансовым ресурсам является характерной чертой сектора МСП во многих странах; в Республике Молдова – это одна из главных проблем МСП.

В Республике Молдова создана инфраструктура, облегчающая доступ МСП к источникам внешнего финансирования. В частности, в последнее время государством был реализован ряд мер, способствующих облегчению доступа предпринимателей к финансовым ресурсам на этапах создания и развития бизнеса. Среди них можно выделить: программы «PNAET» и «PARE 1+1»; создание специального Фонда гарантирования кредитов, а также другие меры. Большинство указанных мер направлено на улучшение доступа к финансовым ресурсам определенных узких групп предпринимателей. В то же время для основной массы предприятий Молдовы проблема доступа к финансам остается одной из наиболее острых. Это подтверждают опросы предпринимателей, проводившиеся различными организациями.

Причинами ограниченного доступа предпринимателей к внешним источникам финансирования служат финансово-экономический кризис, вынуждающий банки ограничивать объем выдаваемых кредитов, особенно для микро- и малых предприятий; нестабильность законодательства, а также политическая нестабильность, ограничивающая приток средств внешних доноров, в том числе направляемых с целью кредитования предпринимателей.

Для расширения базы финансирования молдавских предприятий (особенно МСП) из внешних источников следует расширять возможности и услуги микрофинансовых организаций, а также такие источники, как лизинг, факторинг.

**Библиография**

1. ACULAI, E. Conditions for enterprise creation and development: Gender Analysis. Statistica Moldovei, United Nations Development Fund for Women, INDP Moldova. Chisinau: "Nova Imprim" SRL, 2010. 92 p. ISBN 978-9975-4091-1-7.
2. Financing SMEs and Entrepreneurs, 2012: an OECD Scoreboard. Paris: OECD Publishing, 2012. 194 p. ISBN 978-92-64-02802-9.
3. Perfecționarea politicii de dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii și consolidarea parteneriatului între business și organele administrației publice. Etapa a. 2011. Analiza formelor existente de organizare a dialogului dintre IMM și organele administrației publice, identificarea mecanismelor de consolidare a acestui dialog la diferite nivele de administrare: raport științific. Chisinau: IEFS, 2011. 167 p.
4. PHILIPONNER, N.; MECHELEN, L.; RICHTER, A. Competitivitatea și dezvoltarea sectorului privat, Republica Moldova 2011: Încurajarea Dezvoltării Sectorului IMM. Chișinău: „Imona Grup” SRL, 2011. 116 p. ISBN 978-9975-4235-5-7.
5. SMEs' Access to Finance: Survey 2011. Analytical Report. European Union: Ipsos Mori, 2011. 134 p. [Accesat 12.05.2012]. Disponibil: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2011\\_safe\\_analytical\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/files/2011_safe_analytical_report_en.pdf).
6. Результаты анонимного анкетирования предпринимателей сектора малого и среднего бизнеса РМ. Ассоциация предпринимателей и работодателей Молдовы, 2011. [Accesat 12.05.2012]. Disponibil: <http://aprm.md/результаты-анонимного-анкетирования/2011/12/20>.

## ANALIZA SISTEMULUI BUGETAR DIN REPUBLICA MOLDOVA

**RODICA PERCIUN, doctor,  
conferențiar cercetător, IEFS  
LUDMILA PASCARI, doctor,  
conferențiar universitar, USM**

**Recenzent: ANGELA TIMUȘ, doctor,  
conferențiar cercetător, IEFS**

*In the public finance system, are reflected the results of the activity of millions of people. Their participation in the funds establishment and the redistribution of money funds between various beneficiaries has a great impact on economic and social development. That is why a development of financial relations is not random and must be regulated in a rigorous manner. The authors describe, as well as, in this paper the evolution of all component elements of the whole public finance system.*

**Cuvinte cheie:** politica bugetară, sistem bugetar, finanțe.

**Introducere.** În Republica Moldova, procesul bugetar se află la baza politicii bugetare, fiind subiect de negociere. Cei care au anumite obiective încearcă să le atingă prin modificări asupra procesului bugetar pentru atingerea obiectivelor lor. Gradul în care grupurile de interes și publicul au acces la formularea politicilor bugetare, gradul în care este respectat procesul transparenței decizionale reprezintă instrumente prin care bugetele pot fi influențate într-o anumită direcție pentru atingerea obiectivelor. Politica bugetara este dependentă și de comportamentul instituțiilor politice și administrative. În acest context, **trebuie remarcat faptul că politica bugetara poate fi privată și ca un proces care arată unde, când și de către cine sunt alocate resursele cât mai eficient.** Pentru a răspunde la aceste întrebări este necesar de efectuat o sinteză a **analizei cadrului legislativ și instituțional în domeniul finanțelor publice din RM.**

**Conținutul de bază.** În domeniul finanțelor își găsesc reflectarea rezultatele activității desfășurate de milioane de oameni, participarea acestora la constituirea fondurilor de resurse financiare, redistribuirea fondurilor bănești între diverși beneficiari, precum și impactul acestora asupra dezvoltării economico-sociale. Drept urmare, derularea relațiilor financiare nu este întâmplătoare, fiind necesar să fie riguros reglementate.

Printre cele mai importante probleme de ordin financiar care trebuie să facă obiectul unei reglementări juridice, se numără:

- ✓ Veniturile și cheltuielile autorităților publice centrale, locale, ale asigurării sociale de stat;
- ✓ Procesul de întocmire, adoptare, executare și încheiere a bugetului de stat, bugetelor locale, bugetului asigurărilor sociale de stat;
- ✓ Sistemul de impozite și taxe;
- ✓ Sancțiunile ce se aplică persoanelor fizice și juridice care nu își îndeplinesc la termen obligațiile financiare față de stat;
- ✓ Modul de finanțare a diferitelor categorii de cheltuieli publice din fonduri bugetare;
- ✓ Organele cu atribuții în domeniul finanțelor, drepturile și obligațiile acestora.

Reglementările juridice capătă formă de legi, hotărâri, ordonanțe, regulamente etc.

Așa cum menționam anterior, fluxurile financiare publice sunt consecința procesului de constituire și utilizare a resurselor financiare publice, derulate prin componentele bugetului public național. În acest context, statul poate fi considerat un agent economic de un tip deosebit.

Organele puterii și administrației centrale și locale de stat îndeplinesc pe lângă atribuțiile lor specifice și o serie de atribuții de natură financiar-bugetară, și anume:

*Parlamentul* este organul suprem care ia decizii în domeniul politicii financiar-bugetare, valutare și monetare; aprobă legile bugetare, legile fiscale, legea finanțelor publice, legea bancară, a asigurărilor sociale etc. De asemenea are dreptul de control privind aplicarea acestor legi, privind modul în care sunt constituite și utilizate fondurile publice, precum și asupra organelor, organismelor și persoanelor care sunt implicate în mânăuirea fondurilor publice.

*Guvernul* are un rol important în pregătirea și executarea deciziilor financiar-bugetare, elaborarea proiectului bugetului de stat, al proiectului bugetului asigurărilor sociale de stat și conturilor generale anuale de execuție al acestor bugete, care după ce sun însușite se supun spre dezbateră și aprobare Parlamentului.

*Ministerul Finanțelor*, ca organ de specialitate al Guvernului în domeniul financiar-bugetar, îndeplinește o serie de atribuții printre care:

- ✓ Propune Guvernului politica macroeconomică și asigură aplicarea uniformă a acesteia prin gestiunea balanțelor financiare, monetare și valutare;
- ✓ Elaborează proiectul bugetului de stat, pe care îl supune aprobării Guvernului;
- ✓ Avizează programele de investiții publice;
- ✓ Efectuează controlul general financiar asupra utilizării eficiente a resurselor financiar, precum și respectării legilor în domeniul financiar-bugetar;
- ✓ Contractează și garantează împrumuturile de stat;
- ✓ Elaborează proiecte de acte normative privind stabilirea impozitelor directe și indirecte.

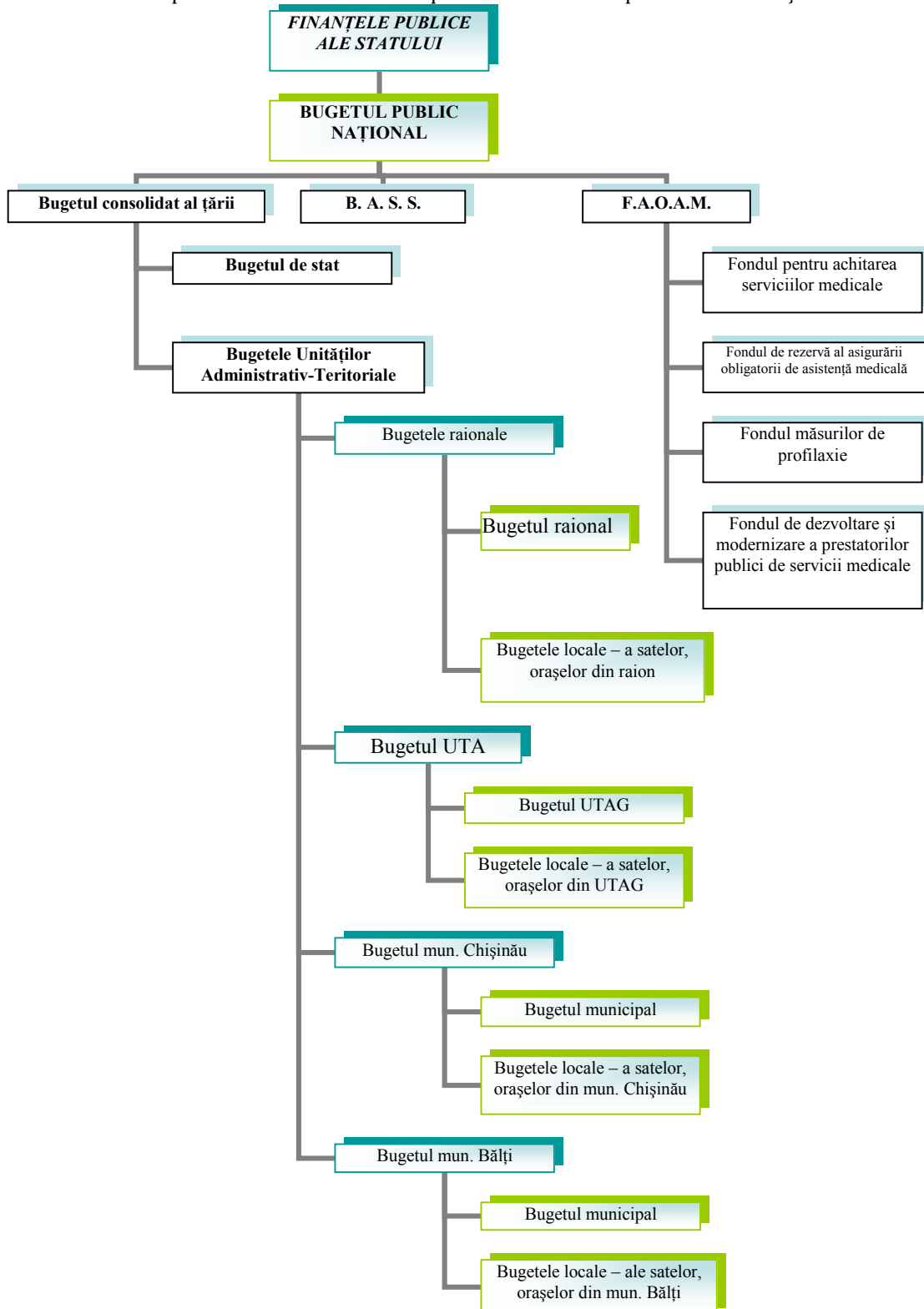


Fig. 1. Structura sistemului bugetar în Republica Moldova

Sursa: Elaborat de autor în baza legislației în vigoare.

*Casa Națională de Asigurări Sociale* este o instituție publică autonomă de interes național, cu personalitate juridică ce administrează și gestionează sistemul public de asigurări sociale. Instituția sus-numită a fost înființată în anul 2001 în baza Legii privind sistemul public de asigurări sociale de stat nr. 489-XIV din 08.07.1999.

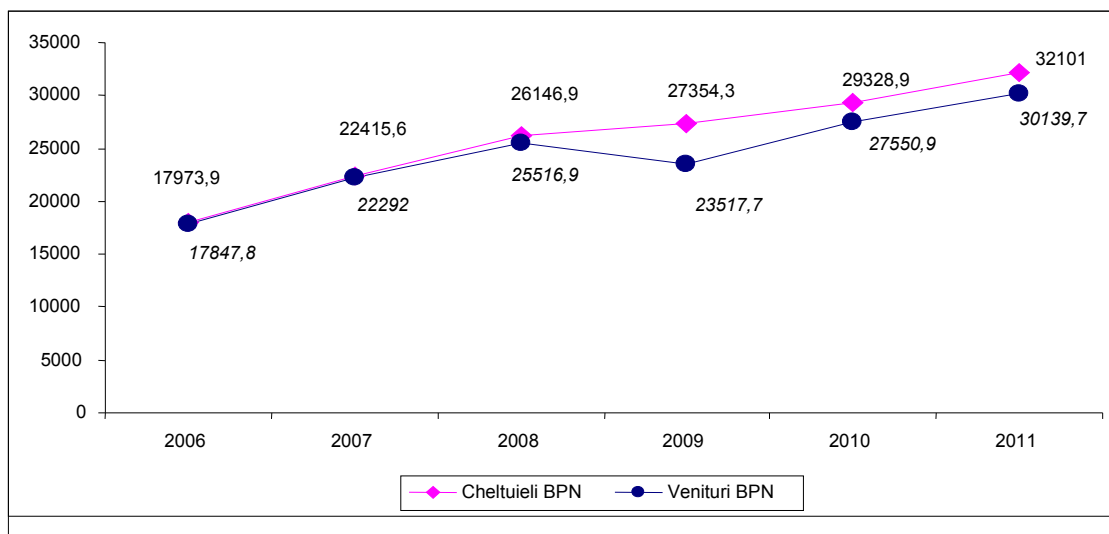
*Compania Națională de Asigurări în Medicină* este o organizație de stat autonomă de nivel național, care dispune de personalitate juridică și desfășoară activități nonprofit în domeniul asigurării obligatorii de asistență medicală, fondată prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 950 din 7 septembrie 2001 în scopul implementării Legii cu privire la asigurarea obligatorie de asistență medicală nr. 1585-XIII din 27 februarie 1998.

*Curtea de Conturi* este un organ de control al Parlamentului, care exercită un control aposteriori asupra modului în care au fost constituite și folosite resursele financiare publice de către instituțiile publice sau regiile autonome, dar și asupra tuturor persoanelor juridice care mânuiesc sau beneficiază de fonduri publice din partea statului. Curtea de Conturi analizează calitatea gestionării financiare din punct de vedere al economicității, eficienței și eficacității, verifică conturile anuale de execuție ale bugetului public, descarcă de gestiune conducătorii instituțiilor publice etc.

*Sistemul financiar privit ca relații în finanțele publice este alcătuit din sistemul bugetar, care este un ansamblu de bugete publice conexe, compus din mai multe componente care se individualizează printr-o serie de trăsături specifice (competențe de programare, adoptare, execuție și încheiere, surse de constituire a veniturilor, destinația cheltuielilor, nivel teritorial de aplicare etc.), dar și altele, între care caracterul public al nevoilor și resurselor este definitorie.*

Structura sistemului bugetar este adecvata organizării administrative a statului. Astfel, într-un stat unitar, cum este Moldova, bugetul de stat este organizat pe două paliere: bugetul administrației centrale de stat și bugetele administrației locale. Aceasta este o structurare simplificată a sistemului bugetar care însă, în Moldova, așa cum precizează Legea privind sistemul bugetar și procesul bugetar nr. 847-XIII din 24.05.96, este reprezentat „de un sistem unitar de bugete și fonduri, care constituie bugetul public național, cuprinzând: a) bugetul de stat; b) bugetul asigurărilor sociale de stat; c) bugetele unităților administrativ-teritoriale; d) fondurile asigurărilor obligatorii de asistență medicală” (Figura 1).

**Bugetul general consolidat (BPN)** reflectă fluxurile financiare publice de formare a resurselor bugetare și de repartizare a acestora pe destinații, în conformitate cu nevoia socială și cu obiectivele de politică financiară specifice anului la care se referă. Bugetul consolidat este format din două elemente independente: bugetul de stat și bugetele locale. Veniturile bugetului public național au crescut cu ritmuri diferite (Figura 2). Pentru anul 2011 partea de venituri a bugetului public național a fost aprobată în sumă totală de 30910,1 milioane MDL. În anul 2010, veniturile bugetului public național au înregistrat suma de circa 27,6 miliarde MDL, fiind în creștere față de anul 2001 cu 21,5 miliarde MDL. Respectiv, în perioada anului 2009 se înregistrează scăderi ale veniturilor bugetare, cauzate de criza economică mondială.

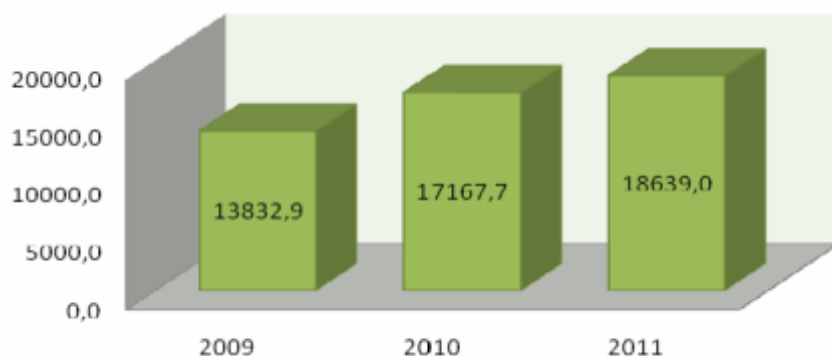


**Fig. 2. Evoluția veniturilor și cheltuielilor BPN, în perioada 2006-2011**

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor MF.

**Bugetul de stat**, ca buget al administrației centrale de stat, este elaborat și administrat de Guvern și aprobat de Parlament prin legile bugetare anuale. El cuprinde totalitatea veniturilor și cheltuielilor repartizate, necesare pentru implementarea strategiilor și obiectivelor Guvernului. Pentru anul 2011, bugetul de stat (toate componentele) la partea de venituri a fost aprobat inițial în sumă de 19087,2

milioane MDL. Dinamica încasărilor veniturilor bugetului de stat pe toate componentele pe anii 2009-2011 se prezintă în Figura 3.

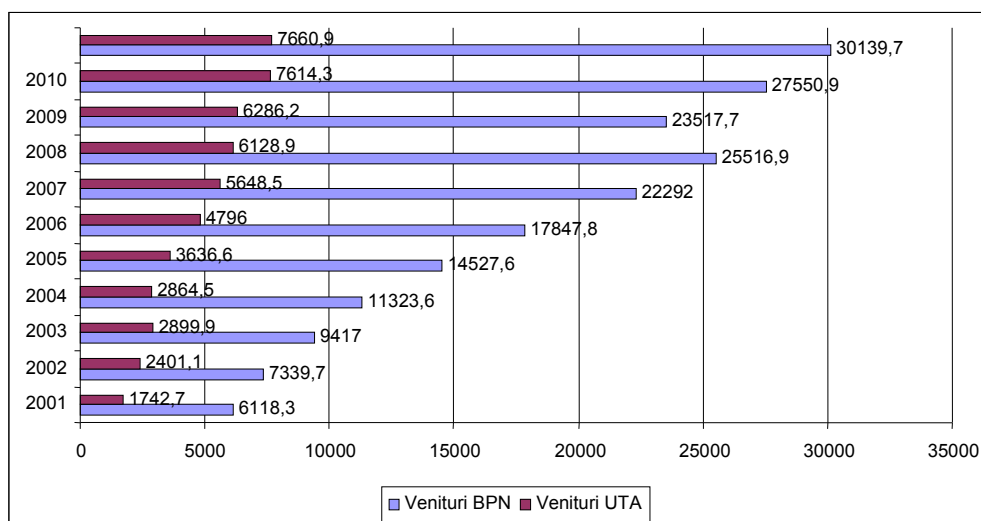


**Fig. 3. Dinamica veniturilor bugetului de stat**

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor MF.

Conform Ministerului Finanțelor încasările la bugetul de stat la venituri au fost realizate în sumă de 18639,0 milioane MDL sau cu 2,2% mai puțin decât prevederile anuale precizate. Totodată, în comparație cu anul 2010, au fost încasate venituri cu 1471,3 milioane MDL sau cu 8,6 la sută mai mult. Ponderea veniturilor bugetului de stat în bugetul public național a constituit 61,8 la sută, și ca pondere în PIB – 22,6 la sută. În comparație cu anul 2010, parametrii respectivi s-au diminuat cu 0,4 puncte procentuale și cu 1,1 puncte procentuale, respectiv.

**Bugetele locale** cuprind bugetele satelor (comunelor), orașelor, municipiilor, raioanelor, UTAG și al municipiul Chișinău. Aceste bugete se întocmesc în condiții de autonomie și au menirea să asigure cu resurse financiare efectuarea măsurilor pentru satisfacerea necesităților social-economice și culturale ale populației și pentru dezvoltarea teritoriului din subordine. Legea privind finanțele publice locale nr. 397-XV din 16.10.2003 prevede, că bugetul unității administrativ-teritoriale se elaborează de către autoritatea executivă a acesteia, ținându-se cont de anumite prevederi și termene (capitolul III din lege). În perioada ianuarie-decembrie 2011 partea de venituri ale bugetelor unităților administrativ-teritoriale a fost realizată în sumă de 7660,9 milioane MDL sau la nivel de 99,3 la sută față de prevederile perioadei de gestiune. De rând cu veniturile acumulate nemijlocit la bugetele respective, de la bugetul de stat au fost alocate transferuri din fondul pentru nivelare bugetară și cu destinație specială în sumă totală de 4155,7 milioane MDL cu 11,8 milioane MDL mai puțin decât cel preconizat.



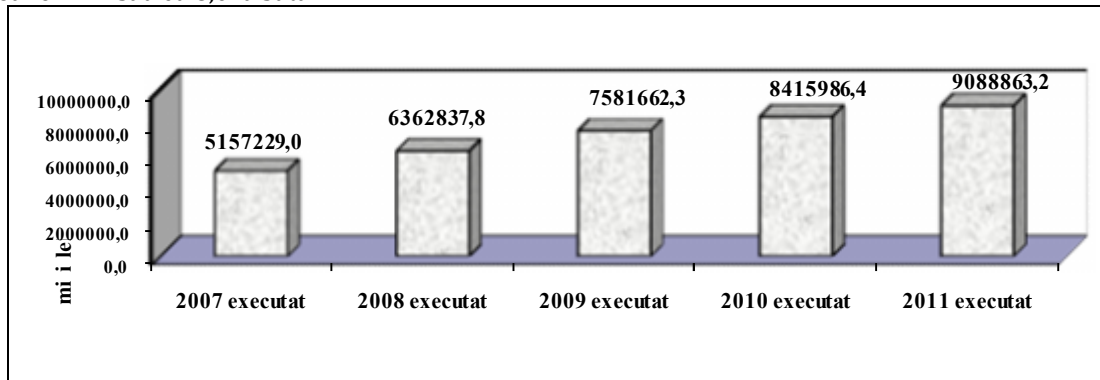
**Fig. 4. Dinamica veniturilor BPN și UTA, mil. MDL**

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor MF.

**Bugetul Asigurărilor Sociale de Stat (BASS)** cuprinde veniturile și cheltuielile, și rezultatele financiare ale sistemului public. Conform Legii privind sistemul public de asigurări sociale nr. 489-XIV din 08.07.1999, acesta se întocmește distinct de bugetul de stat și se aprobă de Parlament prin lege separată. Aceasta înseamnă că veniturile ce se cuprind în acest buget nu pot fi utilizate pentru alte cheltuieli bugetare decât pentru cele care sunt repartizate prin prevederile bugetului respectiv. B.A.S.S. este gestionat și administrat de C. N. A. S. Bugetul asigurărilor sociale de stat (BASS) este parte componentă a bugetului public național și este independent de bugetul de stat. Veniturile bugetului asigurărilor sociale de stat se formează din:

1. contribuții de asigurări sociale de stat obligatorii (constituite din acumulările pe conturi bancare și suma indemnizațiilor plătite la locul de lucru în contul contribuțiilor calculate);
2. transferuri de la bugetul de stat;
3. dobânzi;
4. alte venituri.

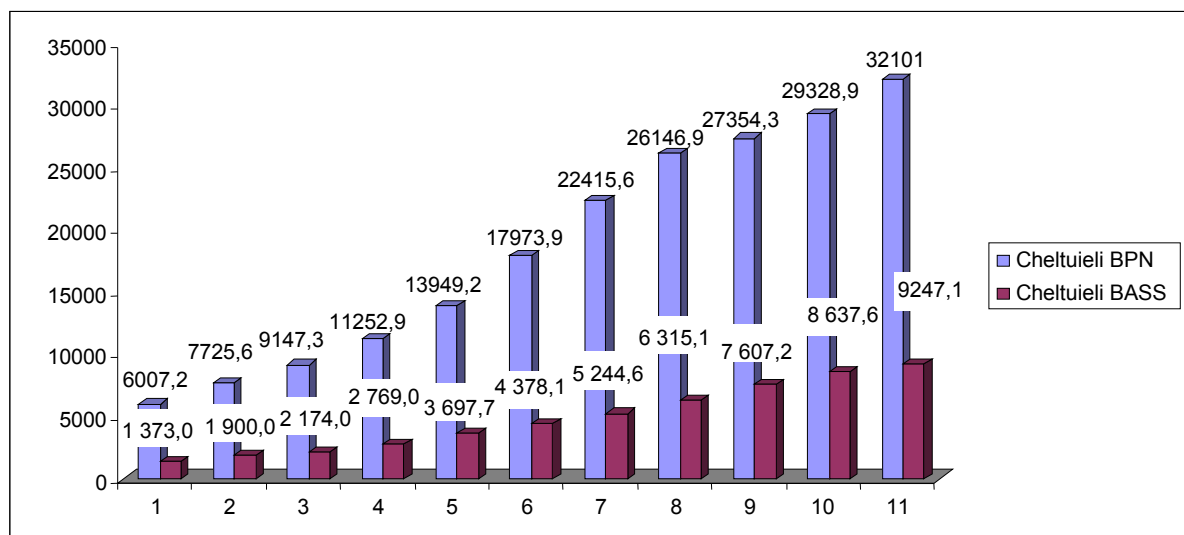
În perioada anului 2011 la bugetul asigurărilor sociale de stat au fost acumulate venituri în sumă totală de 9088,9 milioane MDL, cu o executare a prevederilor anuale precizate la nivel de 99,6 la sută. În comparație cu anul 2010, veniturile bugetului asigurărilor sociale de stat au fost mai mari cu 672,9 milioane MDL sau cu 8,0 la sută.



**Fig. 5. Veniturile acumulate la bugetul asigurărilor sociale de stat pe anii 2007-2011**

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor MF.

Bugetul asigurărilor sociale de stat pe anul 2011 la partea de cheltuieli a fost aprobat inițial în sumă de 9343,2 milioane MDL. În urma modificărilor operate în Legea bugetului asigurărilor sociale de stat pe anul 2011 cheltuielile au fost micșorate cu 39,6 milioane MDL și au fost stabilite la nivel de 9303,5 milioane MDL. În anul 2011 cheltuielile efective ale bugetului asigurărilor sociale de stat au constituit 9247,1 milioane MDL sau la nivel de 99,4% față de prevederile anuale precizate. Comparativ cu anul 2010, cheltuielile efective ale bugetului asigurărilor sociale de stat au înregistrat o creștere cu 681,5 milioane MDL sau cu 8,0 la sută.



**Fig. 6. Dinamica cheltuielilor BPN și a BASS, mil. MDL**

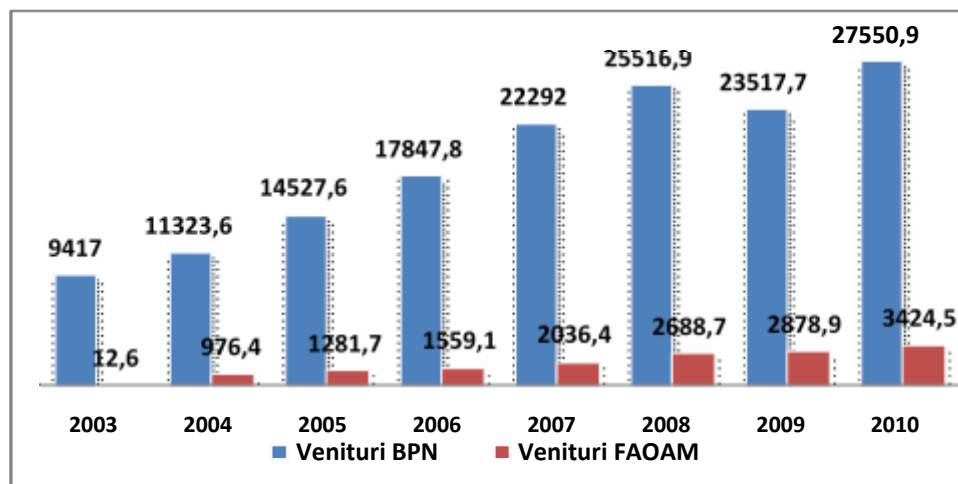
Sursa: Elaborat de autor în baza datelor MF.

Ca pondere în PIB, cheltuielile bugetului asigurărilor sociale de stat, în anul 2011 s-au micșorat cu 0,7 la sută față de anul 2010 și au constituit 11,2 la sută.

**Fondurile asigurărilor obligatorii de asistență medicală (FAOAM).** Conform Legii cu privire la asigurarea obligatorie de asistență medicală Nr.1585-XIII din 27.02.98 „asigurarea obligatorie de asistență medicală reprezintă un sistem autonom garantat de stat de protecție financiară a populației în domeniul ocrotirii sănătății prin constituirea, pe principii de solidaritate, din contul primelor de asigurare, a unor fonduri bănești destinate pentru acoperirea cheltuielilor de tratare a stărilor condiționate de survenirea evenimentelor asigurate (maladie sau afecțiune). Sistemul asigurării obligatorii de asistență medicală oferă cetățenilor Republicii Moldova posibilități egale în obținerea asistenței medicale oportune și calitative”. Volumul asistenței medicale, precum și lista maladiilor se prevede în Programul unic al asigurării obligatorii de asistență medicală, care este elaborat de Ministerul Sănătății și aprobat de Guvern. FAOAM se constituie din primele de asigurare obligatorie de asistență medicală și din alte încasări prevăzute în Legea cu privire la asigurarea obligatorie de asistență medicală nr. 1585-XIII din 27.02.98. În scopul realizării asigurării obligatorii de asistență medicală, Compania Națională de Asigurări în Medicină constituie, din contul mijloacelor totale acumulate, și gestionează anumite fonduri. Compania Națională de Asigurări în Medicină este organizație de stat autonomă, inclusiv cu autonomie financiară, nonprofit, și se înființează de Guvern.

Tendențele recente în evoluția indicatorilor FAOAM denotă faptul că, măsurile de reformă din ultimii ani a sistemului public de sănătate, în general, au avut un impact pozitiv asupra bugetului sistemului ocrotirii sănătății.

Evoluția veniturilor FAOAM în sume nominale în raport cu veniturile bugetului public național în perioada 2003-2010 este prezentată în Figura 7. Astfel, rezultă că veniturile FAOAM constituie circa 10 la sută în totalul veniturilor bugetului public național. În perioada 2003-2010 veniturile FAOAM au înregistrat o creștere de 3411,9 milioane MDL. Respectiv, la fondurile asigurărilor obligatorii de asistență medicală au fost încasate în anul 2010, venituri în sumă totală de 3424,5 milioane MDL, (incluzând transferurile de la bugetul de stat în sumă de 1926,6 milioane MDL), cu 10,1 milioane MDL sau cu 0,3 puncte procentuale mai puțin față de prevederile perioadei raportate. Comparativ cu perioada similară a anului 2009, veniturile proprii s-au majorat cu 75,8 milioane MDL.



**Fig. 7. Evoluția veniturilor FAOAM în raport cu veniturile bugetului public național**

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor MF.

Factorul principal care a condiționat această majorare sînt ritmurile prognozate de majorare a fondului de retribuire a muncii, și ca urmare majorarea costului de asigurare medicală pentru o persoană. Totodată această creștere, este condiționată și de majorarea volumului transferurilor de la bugetul de stat pentru categoriile de populație neangajate (pensionari, șomeri, copii de vîrstă pînă la 18 ani, studenții, invalizii și alte categorii) în FAOAM.

**Concluzii.** Deci, prin aceste componente, bugetul public național are sferă largă de acțiune, oferind o imagine de ansamblu a tuturor veniturilor și cheltuielilor publice ale țării. Totodată, el este un instrument de informare a opiniei publice și de control al Parlamentului în domeniul finanțelor publice. Toate aceste categorii de bugete, care compun bugetul public național, sunt autonome – au venituri și cheltuieli proprii, se elaborează și se aprobă separat, iar din punct de vedere administrativ, titularii acestora au independență deplină. Politicile bugetare acționează asupra economiei prin variațiile, pe care le induc asupra diverselor tipuri de cheltuieli și venituri publice. Economiiștii keynesiști consideră că

politica bugetară exercită o influență directă mult mai eficientă decât politicile monetare, pe care preferă să le considere necesare numai pentru completarea politicii bugetare. Politica bugetar-fiscală poate fi văzută și drept expresie a alegerilor fiscal-bugetare realizate de un centru de decizie publică, care vizează finalitățile exclusiv economice și sociale.

#### **Referințe bibliografice**

1. Legea privind sistemul bugetar și procesul bugetar: nr.847 din 24.05.96. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2003, nr. 91, art. 420.
2. Legea privind sistemul public de asigurări sociale de stat: nr. 489 din 08.07.1999. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2000, nr. 1-4, art. 2.
3. Legea privind finanțele publice locale: nr. 397 din 16.10.2003. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2003, nr. 248-253, art. 996.
4. Legea cu privire la asigurarea obligatorie de asistență medicală: nr. 1585 din 27.02.98. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 1998, nr. 38-39, art. 280.
5. Compania Națională de Asigurări în Medicină. [Accesat 22.05.2012]. Disponibil: <http://cnam.md/?page=48>.
6. Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova. [Accesat 22.05.2012]. Disponibil: [www.minfin.md](http://www.minfin.md).

## SPECIFICUL MECANISMULUI EUROPEAN DE STABILIZARE FINANCIARĂ

TATIANA TOFAN, doctor în economie, IEFS

Recenzent: GALINA SAVELIEVA, doctor, IEFS

*The international financial crisis has affected the stock markets and economies particularly the U.S., European and South-East Asia. The European financial stabilization mechanism of assist the Member States where: a Member State to is the seriously affected or threatened by financial disturbances; this risk the financial disturbance in are caused by events outside the control of the Member State concerned.*

**Cuvinte cheie:** mecanism european, criză financiară, stabilizare financiară.

**Introducere.** Criza financiară internațională a afectat în special bursele și economiile americane, europene și din Asia de Sud-Est. Acest fenomen este pe deplin explicabil: multe căderi ale burselor, care adesea au la bază factori emoționali, sunt urmate de faze în care investitorii încep să analizeze rațional evenimentele petrecute, precum și viitoarele efecte ale acestora. În această fază, investitorii înțeleg că, spre deosebire de alte piețe emergente, Europa de Est nu este foarte dependentă de economia americană. Adăugând acestui factor o bună diversificare a portofoliului și mizând pe investiții pe termen lung, viitorul fondurilor axate pe țările Europei de Est ar putea fi mai optimist.

**Conținutul de bază.** În această ordine de idei, Uniunea Europeană a adoptat Regulamentul nr. 407 din 11 mai 2010 de instituire a unui mecanism european de stabilizare financiară.

Acest regulament instituie un mecanism european de stabilizare financiară. Mecanismul oferă asistență financiară statelor membre care întâmpină dificultăți financiare.

Criza financiară care a lovit economia mondială la sfârșitul anului 2008 a avut mai multe consecințe nefaste asupra economiilor statelor membre:

- încetinirea creșterii economice;
- creșterea deficitelor bugetare și îndatorarea statelor membre;
- destabilizarea piețelor financiare.

Iar dificultățile financiare pe care le întâmpină un stat membru pot reprezenta o amenințare gravă la adresa stabilității financiare a Uniunii Europene (UE) în ansamblul său. Este, prin urmare, necesar să se instituie un mecanism european de sprijin financiar, capabil să ajute statele membre aflate în dificultate și să mențină astfel stabilitatea financiară a UE.

Mecanismul european de stabilizare financiară acordă asistență statelor membre în cazul în care:

- un stat membru este afectat sau serios amenințat de perturbări financiare;
- aceste perturbări sau riscuri de perturbări financiare sunt cauzate de evenimente situate în afara controlului statului membru în cauză.

Mecanismul european de stabilizare financiară poate lua forma unui împrumut sau a unei linii de credit acordate statelor membre. Reamintim că linia de credit este o autorizare acordată unui stat membru să tragă fonduri în limita unui plafon stabilit și într-o perioadă dată.

Înainte de a putea beneficia de mecanismul european de stabilizare financiară, un stat membru trebuie să facă o cerere care să conțină:

- o evaluare a nevoilor sale financiare;
- un program de ajustare economică și financiară care să descrie diferitele măsuri vizând restabilirea stabilității financiare.

Consiliul decide apoi dacă acordă sau nu asistența financiară statului membru în cauză. Consiliul hotărăște cu majoritate calificată, la propunerea Comisiei. În cazul în care Consiliul hotărăște să acorde asistența financiară statului membru, decizia va cuprinde următoarele momente:

- modalitățile de acordare a asistenței financiare, cum ar fi suma, numărul de tranșe, perioada de disponibilitate a acesteia etc.;
- condițiile generale privind politica economică: aceste condiții sunt stabilite de Comisie. Condițiile privind politica economică sunt atașate asistenței financiare din partea UE în vederea restabilirii unei situații economice stabile în statul membru în cauză și a refacerii capacității sale de a se finanța pe piețele financiare;
- programul de ajustare economică și financiară a statului membru în cauză.

În plus, condițiile generale privind politica economică fac obiectul unui Memorandum de înțelegere între statul membru și Comisie. Comisia trebuie, prin urmare, să reexamineze, în mod regulat și în colaborare cu Banca Centrală Europeană, respectarea acestor condiții. Modificarea condițiilor generale privind politica economică poate eventual să ducă la o ajustare a programului de redresare economică și financiară a statului membru în cauză.

Punerea la dispoziție a împrumuturilor sau deschiderea liniilor de credit acordate statelor membre sunt gestionate de către Comisie. Aceasta verifică la intervale regulate dacă politica economică a statului membru beneficiar corespunde programului său de ajustare.

Comisia este autorizată să împrumute pe piețele de capital sau de la instituțiile financiare pentru a finanța creditele acordate statelor membre.

În plus, Curtea de Conturi are dreptul de a desfășura controale și audituri financiare pentru a verifica legalitatea asistenței financiare acordate de UE.

Mecanismul european de stabilizare financiară este compatibil cu mecanismul de asistență financiară pe termen mediu pentru balanțele de plăți. Această asistență financiară se adresează statelor membre care nu au adoptat moneda euro și care întâmpină dificultăți legate de balanța de plăți.

Mecanismul european de stabilizare financiară nu exclude nici recursul la o finanțare externă, din afara UE, în principal din partea Fondului Monetar Internațional. În acest caz, Comisia trebuie să examineze compatibilitatea mecanismului european de stabilizare financiară cu finanțarea externă.

Conform mecanismului european de stabilizare financiară, Regulamentul nr. 407 din 11 mai 2010, se instituie asistență financiară pentru statele membre ale Uniunii Europene care nu au adoptat moneda euro. Aceste state pot beneficia de asistență financiară în cazul în care se confruntă cu dificultăți privind balanța de plăți curente sau mișcările de capital. Împrumutul este limitat la 12 miliarde EUR.

Anterior la 18 februarie 2002 Consiliul Europei adoptă Regulamentul nr. 332, prin care se înființează un mecanism de asistență financiară pe termen mediu pentru balanțele de plăți ale statelor membre.

Mecanismul de asistență financiară pe termen mediu permite acordarea de împrumuturi statelor membre care se confruntă cu dificultăți privind balanța de plăți curente sau mișcările de capital. Pot beneficia de acest mecanism european numai statele membre care nu au adoptat moneda euro.

Acest regulament definește procedura de solicitare și modalitățile de acordare a împrumuturilor statelor membre care beneficiază de acest mecanism.

Mecanismul poate fi pus în aplicare de către Consiliu fie la inițiativa Comisiei Europene, de comun acord cu statul membru în cauză, fie la inițiativa unui stat membru care se confruntă cu dificultăți.

Pentru a obține asistență financiară pe termen mediu, statul membru evaluează aceste nevoi împreună cu Comisia și îi prezintă acesteia și Comitetului economic și financiar un proiect de program rectificativ. După examinarea situației din statul membru care solicită asistența financiară, Consiliul decide:

- dacă acordă un împrumut sau recurge la un mecanism de finanțare corespunzător, suma și durata medie a acestuia;
- condițiile de politică economică aferente asistenței financiare pe termen mediu în vederea restabilirii balanței de plăți sau a asigurării unei balanțe viabile;
- tehnicile de rambursare a împrumutului sau a finanțării, a cărui eliberare sau tragere se realizează, de regulă, în tranșe succesive.

Comisia și statul membru în cauză încheie după aceea un memorandum de înțelegere care specifică în detaliu condițiile stabilite de Consiliu. Acest memorandum este apoi comunicat Parlamentului European și Consiliului.

Comisia verifică, la intervale regulate și în colaborare cu Comitetul economic și financiar, dacă politica economică a statului membru beneficiar este în conformitate cu angajamentele asumate în programul rectificativ sau cu celelalte condiții. Statul membru pune la dispoziția Comisiei toate informațiile necesare și cooperează pe deplin cu aceasta. Eliberarea în continuare a tranșelor se efectuează în funcție de rezultatele acestei verificări.

Operațiunile de împrumut sau de creditare corespunzătoare se realizează în euro. În aceste operațiuni se aplică aceeași dată a intrării în vigoare, iar UE nu trebuie implicată în transformarea scadențelor, în riscuri privind cursul de schimb sau rata dobânzii sau în alte riscuri comerciale.

La cererea statului membru beneficiar, împrumuturile pot include posibilitatea de rambursare anticipată.

La cererea statului membru debitor și atunci când situația permite îmbunătățirea ratei dobânzii aferente împrumutului, Comisia poate refinanța total sau parțial împrumuturile inițiale sau poate restructura condițiile de finanțare corespunzătoare. Aceste operațiuni nu trebuie să aibă ca efect prelungirea duratei medii a împrumutului sau creșterea sumei de capital restant. Costurile asumate pentru încheierea și efectuarea acestor operațiuni se suportă de statul membru beneficiar. Comitetul economic și financiar este informat cu privire la aceste operațiuni.

În plus, suma totală a împrumuturilor care pot fi acordate statelor membre prin mecanismul de asistență financiară pentru balanțele de plăți este limitată la 50 de miliarde EUR. În acest scop, Comisia este autorizată să contracteze, în numele UE, împrumuturi de pe piețele de capital sau de la instituțiile financiare.

Banca Centrală Europeană (BCE) adoptă măsurile necesare pentru gestionarea împrumuturilor.

Statul membru beneficiar trebuie să deschidă un cont special la banca sa centrală națională în vederea gestionării asistenței financiare. De asemenea, statul membru respectiv trebuie să transfere plățile datorate într-un cont deschis la BCE cu șapte zile lucrătoare înainte de data efectivă a plății.

Curtea Europeană de Conturi are dreptul de a efectua controalele sau auditurile financiare necesare. Comisia Europeană și Oficiul European de Luptă Antifraudă pot, de asemenea, să trimită funcționari în statul membru care beneficiază de asistență financiară pentru efectuarea acestor controale.

#### *Compatibilitatea cu alte mecanisme de asistență financiară*

Împrumuturile acordate sub formă de asistență financiară pe termen mediu pot fi garantate ca o completare a sprijinului pe termen scurt acordat de Banca Centrală Europeană în cadrul mecanismului de finanțare pe termen foarte scurt.

Mecanismul de asistență financiară pentru balanțele de plăți este compatibil și cu mecanismul european de stabilizare financiară, însă acest mecanism de stabilizare oferă asistență financiară statelor membre care se confruntă cu dificultăți financiare. La fel și în cazul în care un stat membru care nu a adoptat moneda euro își propune să apeleze la surse de finanțare din afara UE, acesta trebuie să consulte în prealabil Comisia și statele membre. Aceste consultări au loc în cadrul Comitetului economic și financiar. Acestea au ca obiectiv examinarea, în primul rând, a posibilităților oferite de mecanismul de asistență financiară pentru balanțele de plăți.

#### **Referințe bibliografice**

1. SOROS, George. Criza capitalismului global: societatea deschisă în primejdie. Iași: Ed. Polirom, 1999. 229 p. ISBN 9736833631.
2. Regulamentul Uniunii Europene nr. 407/2010 al consiliului de instruire a unui mecanism european de stabilizare financiară. 2010, 11 mai. [Accesat 25.05.2012]. Disponibil: [www.europa.eu/policies-activities](http://www.europa.eu/policies-activities).
3. Regulamentul Uniunii Europene nr. 332/2002 al consiliului de înființare a unui mecanism de asistență financiară pe termen mediu pentru balanțele de plăți ale statelor membre. 2002, 18 februarie. [Accesat 25.05.2012]. Disponibil: [www.europa.eu/policies-activities](http://www.europa.eu/policies-activities).

**TRANSFERUL REALIZĂRILOR ȘTIINȚEI CĂTRE MEDIUL DE AFACERI  
ÎN REPUBLICA MOLDOVA**

**LIDIA MAIER,**  
*cercetător științific, IEFS*

**Recenzent: NATALIA VINOGRADOVA,**  
*doctor în economie, IEFS*

*It's well known, that the innovation and technology transfer currently represent the main engine of competitiveness of the national economy and business environment. The article presents a description of the process of innovation and transfer of science's achievements to the business in Moldova. This process is an important one at the moment, in respect that the relationship between areas of material production and intellectual creation is inevitable for transformation of new knowledge into economic growth. This involves the development of a partnership between institutions in the field of science and innovation, the business environment (SME) and the Academy of Sciences of Moldova, as a public institution of national interest, which facilitates and monitors the implementation of projects and ensures their funding from public sources.*

**Cuvinte cheie:** știință, inovare, transfer tehnologic, întreprinderi mici și mijlocii, parteneriat pentru inovare și transfer tehnologic, proiecte de inovare și transfer tehnologic, producție inovațională.

**Introducere.** Tendința actuală a omenirii este de a-și dezvolta un nou tip de economie, și anume, acela bazat pe cunoștințe, ceea ce implică crearea aceluși mediu, care să poată genera, transfera și utiliza rapid și eficient cunoștințele. În prezent știința și, respectiv, cercetarea științifică este unanim recunoscută ca forță principală de producție și ca sursă de inovare și transfer de tehnologie. Inovarea și transferul tehnologic dictează în mare măsură creșterea economică durabilă a oricărei țări și contribuie la ridicarea nivelului de trai al populației. De aceea toate țările lumii, implicit și Republica Moldova, acordă o atenție deosebită științei, alături de inovare și transfer tehnologic, contribuind la implementarea realizărilor științifice în mediul economic.

Totodată, ținând cont de consecințele pe care le are criza economico-financiară asupra dezvoltării în general, dar și a mediului de afaceri în special, putem afirma cu siguranță că cercetarea și inovarea pot să fie o soluție pentru supraviețuirea și dezvoltarea eficientă a întreprinderilor, indiferent de mărimea acestora. Este confirmat deja, că întreprinderile care au succes și înregistrează creșterea cea mai rapidă sunt acele întreprinderi, care utilizează în activitatea lor soluții inovative, și tocmai de aceea ponderea cea mai mare a veniturilor acestor întreprinderi este generată de produse și servicii noi sau semnificativ îmbunătățite. Dacă întreprinderile mari au avantajul, că pot asigura din surse proprii bugetul, competențele, infrastructura de cercetare și mecanismele de realizare necesare, pentru întreprinderile mici și mijlocii (IMM) inovarea reprezintă o provocare pe care, în cele mai multe cazuri, nu o pot gestiona singure.

De aceea, ținând cont de ponderea pe care o au IMM-urile atât în realizarea PIB-ului, cât și în crearea de locuri de muncă, de flexibilitatea înaltă a acestora la schimbări rapide, inclusiv la aplicarea inovațiilor și noilor tehnologii, determină autoritățile să investească în dezvoltarea acestor întreprinderi, precum și în aprofundarea și diversificarea cercetării. În Republica Moldova, statul de asemenea este preocupat de căutarea soluțiilor pentru susținerea IMM-urilor, una dintre acestea fiind crearea unor parteneriate între sectorul academic și cel privat (IMM-urii) pentru derularea unor proiecte comune de aplicare a rezultatelor cercetării în economie.

În prezentul articol ne vom axa în principal pe procesul de inovare și transfer tehnologic a realizărilor savanților autohtoni către mediul economic, având în vedere, că sinteza, care se produce între domeniile producției materiale și creației intelectuale este inevitabilă pentru transformarea noilor cunoștințe într-o creștere economică. Aceasta presupune dezvoltarea unui set de activități sistemice de valorificare și comercializare a noilor cunoștințe științifice, tehnologice, funcționale, organizatorice, de afaceri prin crearea unui sistem de relații și structuri interactive.

**Conținutul de bază.** În Uniunea Europeană s-a dezvoltat conceptul de „Sistem Național Inovativ”(SNI), care pornește de la premisa că, înțelegerea legăturilor dintre actorii implicați în inovare este fundamentul îmbunătățirii performanței tehnologice. Inovarea și progresul tehnic sunt rezultatul unui ansamblu complex de relații între actorii producției, distribuției și aplicării diferitelor forme ale cunoașterii. Performanța inovativă a unei țări depinde, într-o mare măsură, de modul cum acești actori interrelaționează, ca elemente ale unui sistem de creare de cunoștințe și cum utilizează tehnologiile. Acești actori sunt în primul rând întreprinderile private, universitățile, instituțiile publice de cercetare ca structuri instituționale și forța de muncă din interiorul acestora. Dintre definițiile recente ale SNI, menționăm pe aceea potrivit căreia SNI reprezintă „*acel ansamblu de instituții, care împreună și independent contribuie la dezvoltarea și difuzia inovării și noilor tehnologii și care asigură cadrul în*

*interiorul căruia guvernele formează și aplică politici de influențare a procesului de inovare. Cu alte cuvinte acesta este un sistem de instituții interconectate pentru a crea, stoca și transfera cunoașterea, calificarea și produsele, care definesc noi tehnologii”.*

În Republica Moldova nu există încă un Sistem Național Inovativ, nu este definită încă o cultură a inovării în plin sens, însă, elaborarea și implementarea inovațiilor în economie devine din ce în ce mai actuală, inițiativele de introducere a culturii inovării în viața de zi cu zi este tot mai evidentă, iar eforturile actorilor implicați în acest proces încet încep a înregistra unele rezultate. Din punct de vedere instituțional, programele și proiectele de cercetare, dar și cele orientate spre inovare și transfer tehnologic în Republica Moldova sunt coordonate de Academia de Științe a Moldovei (AȘM), fiind la moment *unica instituție* publică de interes național în sfera științei și inovării. Desigur, Republica Moldova este încă departe de nivelul țărilor, în care inovarea este baza dezvoltării durabile, însă primii pași au fost făcuți.

În acest context, conceptul de inovare în țară se implementează din a.2004, odată cu adoptarea Codului cu privire la știință și inovare. Punând în aplicare Codul, de asemenea în a.2004, în scopul implementării politicii în domeniul inovării, dar și asigurării unei conexiuni între mediul de cercetare și cel de afaceri pentru facilitarea transferului de cunoștințe, în cadrul Academiei de Științe a Moldovei a fost creată Agenția pentru Inovare și Transfer Tehnologic (AITT), fiind în același timp una din verigile centrale în sistemul de relații ale inovării.

Un alt impuls în realizarea unei traiectorii ascendente a competitivității economiei naționale din perspectiva dezvoltării performanței inovative și creării unui sistem de relații și structuri interactive în Republica Moldova, a fost oferit prin elaborarea și adoptarea în a.2007 a Legii „Cu privire la parcurile științifico-tehnologice și incubatoarele de inovare”. Legea respectivă a contribuit la crearea infrastructurii de inovare în țară, elementele principale ale căreia sunt parcurile științifico-tehnologice și incubatoarele de inovare, în cadrul cărora, IMM-uri inovative, în condiții cu facilități, pot realiza proiecte de inovare și transfer tehnologic. Făcând o mică paranteză, menționăm, că legea a fost adoptată, însă spre regret, implementarea ei rămâne în urmă, ceea ce afectează potențialul de succes.

Referindu-ne, însă la aplicarea rezultatelor cercetării în economie, e de menționat, că transferul tehnologic de la mediul de cercetare în toată lumea presupune o relație de cooperare între trei entități – resursa de tehnologie (instituția din sfera științei și inovării), interfața (instituția de stat, care asigură finanțarea din surse publice) și utilizatorul/beneficiarul rezultatelor obținute (IMM). Aceste trei entități au ca obiectiv accelerarea utilizării economice a rezultatelor cercetării, implicând tranziția de la invenție la inovare și difuzarea de succes pe piață, creând astfel valoarea adăugată.

În Republica Moldova instrumentul “Proiecte de transfer tehnologic” a fost lansat în a.2005 în cadrul AȘM, care, în lipsa altor instrumente instituționale de facilitare a inovării și transferului tehnologic, este unul foarte important, pentru a da finalitate acelor cercetări, care s-au finisat cu succes, dar și a celor, care au găsit o capacitate de absorbție în economia națională.

E de menționat, că conform Acordului de parteneriat între Guvern și Academia de Științe a Moldovei (Hotărârea Guvernului nr. 27 din 22.01.2009), resursele investiționale necesare realizării proiectelor de inovare și transfer tehnologic, pot fi atrase atât din contul resurselor publice, cât și al celor private. Implementarea acestor proiecte se efectuează în parteneriate dinte instituțiile din sfera științei și inovării și mediul de afaceri cu suportul financiar al statului (prin intermediul AȘM), care împreună contribuie la dezvoltarea activității inovaționale în Republica Moldova.

Selectarea proiectelor de inovare și transfer tehnologic pentru realizare se efectuează în baza unui concurs anual, la care pot participa instituțiile acreditate în domeniul științei și inovării, cu condiția obligatorie de garantare a cofinanțării proiectului din surse nebugetare (IMM) în mărime de cel puțin 50 la sută din costul lui.

ÎMM-urile, de asemenea pot participa la concurs, însă pentru acestea una dintre condițiile obligatorii este să fie rezidente ale unuia dintre parcurile științifico-tehnologice sau incubatoarele de inovare existente la moment în Republica Moldova.

Alături de alocările bugetare ale statului, un rol important în acest proces cu siguranță îl au investițiile din sectorul privat, care, pe lângă efortul financiar, prezintă și alte avantaje apreciabile de realizare a transferului tehnologic. Însă alocările din bugetul de stat sunt una din cele mai importante surse de finanțare, deoarece acestea reprezintă un semnal pentru mediul de afaceri (potențiali investitori), că statul conștientizează riscurile aferente inovării și transferului tehnologic, le acceptă, și dorește să dezvolte acest proces inovațional, considerându-l ca fiind unul important.

Experiența acumulată până în prezent demonstrează, că identificarea unui cofinanțator (IMM) pentru realizarea acestor proiecte și implementarea inovațiilor rămâne a fi o problemă pentru cercurile de cercetare. În primul rând, micii antreprenori, activând într-un mediu politico-economic instabil și corupt, fiind mereu preocupați de căutarea modalităților de supraviețuire, rareori urmăresc să inoveze în domeniul în care activează, fiind totodată vulnerabili la evoluțiile care au loc pe piață și în societate.

Aceștia nu se grăbesc să implementeze, deoarece inovațiile implică mereu riscuri. Sectorul IMM-urilor din Republica Moldova este orientat relativ slab către activități de risc, mai cu seamă având acces redus la capital, deoarece băncile evită să finanțeze/crediteze costurile acestora.

În același timp e de menționat, că în Republica Moldova se fac cercetări în cele mai diverse domenii, însă nivelul de maturitate a rezultatelor cercetărilor pentru implementare este relativ slab. Acest fapt este confirmat de Auditul tehnologic al proiectelor de cercetări științifice, organizat în anul 2010 de către Direcția Transfer Tehnologic a AITT în scopul aprecierii eficienței rezultatelor obținute de la realizarea proiectelor de cercetări aplicative (perioada 2008-2010) și identificării posibilității de implementare a acestor rezultate prin intermediul proiectelor de inovare și transfer tehnologic. În rezultatul audierii a 63 de cercetători științifici din 17 instituții ale AȘM și examinării a circa 80 de proiecte, au fost elaborate doar 5 proiecte de inovare și transfer tehnologic, care în anul 2010 au și fost finanțate și și-au găsit cofinanțatorul din surse private.

Analizând ponderea proiectelor de inovare și transfer tehnologic după direcții strategice, observăm că cele mai multe proiecte și cele mai dezvoltate domenii pentru implementarea rezultatelor sale în economie sunt medicina și agricultura. Inovațiile în aceste domenii se implementează cel mai repede, dar și capacitatea de absorbție este cea mai înaltă. În primul rând aceasta se datorează calificării relativ înalte a personalului din medicină. În plus, sectorului agro-industrial Guvernul îi acordă o atenție deosebită, făcând în ultimii ani investiții importante, inclusiv prin intermediul donatorilor străini.

De asemenea din aceeași analiză se observă un potențial neexplorat de realizări științifice, care nu poate și puțin probabil că va putea fi implementat în viitorul imediat în Republica Moldova. Acestea sunt realizările în domeniul biotehnologiilor, nanotehnologiilor etc. În aceste domenii chiar dacă există rezultate apreciable, nu există baze tehnologice, care ar permite implementarea lor în sectorul real al economiei. O soluție ar fi orientarea spre comercializare, dar și internaționalizarea cât mai largă a acestor realizări, ceea ce, posibil, ar atrage investițiile străine și ar permite micșorarea poverii financiare autohtone.

Totodată, reieșind din experiența de realizare a proiectelor de inovare și transfer tehnologic, e de menționat, că gradul de interes a cercetătorilor autohtoni, dar și a mediului de afaceri pentru realizarea proiectelor de inovare și transfer tehnologic este de asemenea relativ scăzut. Aceasta se datorează în primul rând:

- lipsei dialogului dintre mediul de cercetare și cel de afaceri, dar și dintre aceștia și societatea civilă și autorități;
- riscurilor pe care le implică activitățile inovaționale;
- lipsei resurselor financiare disponibile ale IMM-urilor și accesului limitat al acestora la creditele financiare;
- necorespunderii rezultatelor realizărilor științifice cu necesitățile IMM-urilor;
- promovării insuficiente a oportunităților de finanțare a IMM-urilor care inovează;
- lipsei resurselor umane calificate (cunoștințe slabe de antreprenoriat, de elaborare și gestionare a proiectelor de inovare și transfer tehnologic, de marketing inovațional etc.);
- culturii inovaționale, dar și a celei antreprenoriale slab dezvoltate;
- promovării slabe a activităților, ce țin de inovare și transfer tehnologic în mediul de afaceri, dar și în societate, în special a „cazurilor de succes”;
- lipsei stimulentei, care ar încuraja realizarea proiectelor și dezvoltarea parteneriatelor pentru inovare și transfer tehnologic.

Se pare, de asemenea, că finanțarea din partea statului a proiectelor de inovare și transfer tehnologic nu este totuși un instrument suficient de stimulator. Această concluzie apare în rezultatul manifestării interesului scăzut față de acest proces a actorilor implicați – pe de o parte, posibil, că cercetătorii dispun de alte posibilități de finanțare, mai accesibile sau mai simple în raport cu cele oferite de instrumentul proiecte de transfer tehnologic, iar pe de altă parte, mediul de afaceri nu înțelege pe deplin beneficiile pe care le poate obține în cadrul transferului tehnologic.

Pe de altă parte, e de menționat, că nivelul de credibilitate al IMM-urilor față de rezultatele cercetărilor autohtone este foarte scăzut. Această concluzie poate fi confirmată de dificultatea de a găsi un cofinanțator pentru realizarea proiectelor din partea mediului de cercetare. Aceasta este o consecință a lipsei unui dialog constructiv între mediul de cercetare și cel de afaceri, promovării insuficiente a acestor realizări, în special a „cazurilor de succes” de realizare a parteneriatelor dintre mediul academic și cel de afaceri. Totodată nu există o bază de date privind cererea mediului de afaceri pentru cercetare. Aceasta ar contribui la implicarea mai activă a mediului de afaceri în activitatea inovațională, precum și ar orienta mediul de cercetare spre necesitățile concrete ale IMM-urilor autohtone în procesul de elaborare a programelor și proiectelor de cercetare.

Un alt aspect al problemei îl constituie nivelul de pregătire a resurselor umane pentru implementarea și gestionarea proiectelor de inovare și transfer tehnologic, care este redus. Deoarece

activitatea inovațională în Republica Moldova este la faza incipientă, este evident că nu există specialiști bine pregătiți în domeniul inovării și transferului tehnologic. Personalul antrenat în activitatea de inovare și transfer tehnologic beneficiază puțin de instruire specializată în țară, iar cele din străinătate sunt costisitoare. Cu toate că încercări de a perina experiența străină există prin intermediul diferitor instrumente ale Uniunii Europene, datorită colaborării eficiente cu state ca România, Italia, Grecia etc. Însă atât timp cât sistemul de educație universitară, dar și cel de învățare pe tot parcursul vieții (lifelong learning) nu va asigura competențe capabile să asimileze rezultatele cercetărilor științifice, și în general nu va pregăti cadre calificate pentru noua economie, inovațională, majoritatea investițiilor în cercetare nu pot avea un impact semnificativ în economia țării.

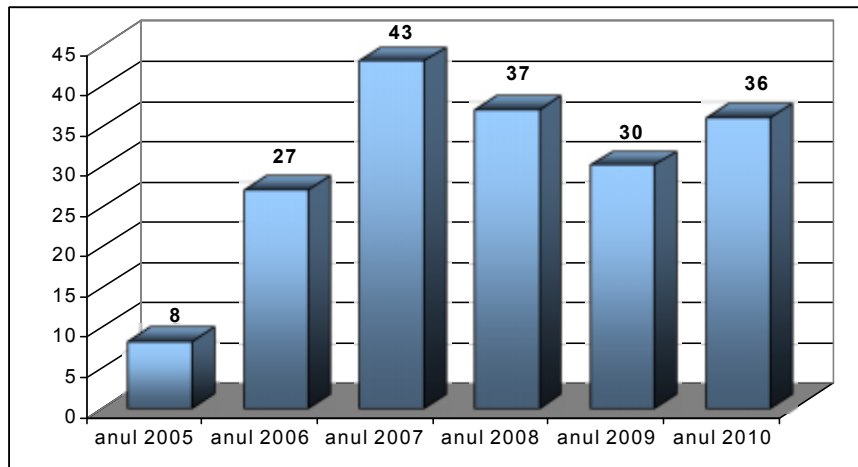
Vorbind despre implicarea întreprinderilor mici și mijlocii în procesul de inovare și transfer tehnologic putem spune că acestea joacă un rol esențial în realizarea acestui proces, alături de suportul financiar (50% din suma proiectului) oferit de stat. IMM-urile oferă viteză și flexibilitate în luarea deciziilor, se pot adapta rapid la cerințele pieței. Aplicând tehnologiile noi, realizările științei în procesul de producție, lansează produse și servicii noi, competitive pe piață, contribuind astfel la creșterea competitivității economiei naționale de rând cu creșterea bunăstării populației.

Totodată, există o serie de factori, care împiedică lansarea proiectelor de inovare și transfer tehnologic în Republica Moldova, precum:

- lipsa experienței și a personalului calificat pentru realizarea politicii de stat în domeniul inovării și transferului tehnologic;
- lipsa reacției la lansarea noilor produse, cererea scăzută din partea consumatorilor pentru inovații;
- finanțare limitată bugetară și extrabugetară, inclusiv a împrumuturilor și fondurilor atrase;
- lipsa canalelor indirecte de finanțare a proiectelor de inovare și transfer tehnologic, a investitorilor și a firmelor cu capital de venture, care să finanțeze activitățile de inovare riscante. Capitalul venture (de risc) nu este încă prezent pe piața Republicii Moldova, cu toate că inițiative de elaborare a unui proiect de lege privind capitalul de venture există. Instituțiile, care ar putea finanța afacerile riscante ezită să se implice în asemenea activități, iar cazuri de succes, chiar dacă există, nu sunt suficient promovate pentru a încuraja participarea lor în asemenea proiecte. De asemenea nu există stimulente pentru investitori, pentru crearea fondurilor cu capital de venture și alte fonduri, care să sprijine mediul de afaceri inovațional, în special IMM-urile, care inovează;
- lipsa factorului extern în finanțarea proiectelor de inovare și transfer tehnologic, precum sunt programele și fondurile internaționale de finanțare (Programele Cadru, Programul Operațional Comun România-Ucraina-Republica Moldova etc.), care încurajează și promovează sistemul de relații și structuri interactive în realizarea cercetării-inovării;
- insuficiența resurselor financiare proprii la întreprinderi;
- costul înalt al inovațiilor și termenul mare de recuperare a investițiilor;
- riscuri economice înalte;
- lipsa unui cadru de reglementare a activității inovaționale în general. Inovarea nu este declarată prioritate de stat, iar în legislația în vigoare a Republicii Moldova nu se ține cont de caracterul riscant al activității de inovare, nu sunt prevăzute stimulente și alte măsuri pentru a încuraja și sprijini actorii implicați în asemenea activități;
- lipsa informațiilor și acces limitat la informațiile referitoare la piață, tehnologiile noi etc.;
- dezvoltarea insuficientă a managementului inovării și transferului tehnologic;
- lipsa unor servicii, care să sporească capacitatea de interacțiune a entităților implicate în inovare și transfer tehnologic etc.

Lichidarea acestor obstacole, ar anima procesul de implementare a realizărilor științifice în mediul economic al Republicii Moldova. La moment, însă remarcăm, că beneficiile, care rezultă din parteneriatul IMM-urilor cu instituțiile din sfera științei și inovării prin intermediul AȘM sunt relativ mari. Efectele concrete sunt vizibile în rezultatele economice cu valoare ascendentă, înregistrate de IMM-uri, astfel că îndrăznim să concluzionăm că inovația și transferul tehnologic contribuie incontestabil la creșterea competitivității IMM-urilor care le implementează în sistemul lor de funcționare.

Vorbind despre aceste beneficii și analizând rezultatele concrete obținute în acest domeniu în perioada anilor 2005-2010, e de menționat, că efortul parteneriatelor pentru inovare și transfer tehnologic încet a început a da rezultate. Începând de la 8 proiecte în a.2005, în a.2010 au fost implementate 36 de proiecte de transfer tehnologic, în total în 6 ani fiind realizate 120 de proiecte. Numărul proiectelor variază de la an la an (Figura 1) în dependență de nivelul de maturitate a rezultatelor cercetărilor pentru implementare și de gradul de interes al cercetătorilor autohtoni, dar și al mediului de afaceri pentru efectuarea transferului tehnologic.

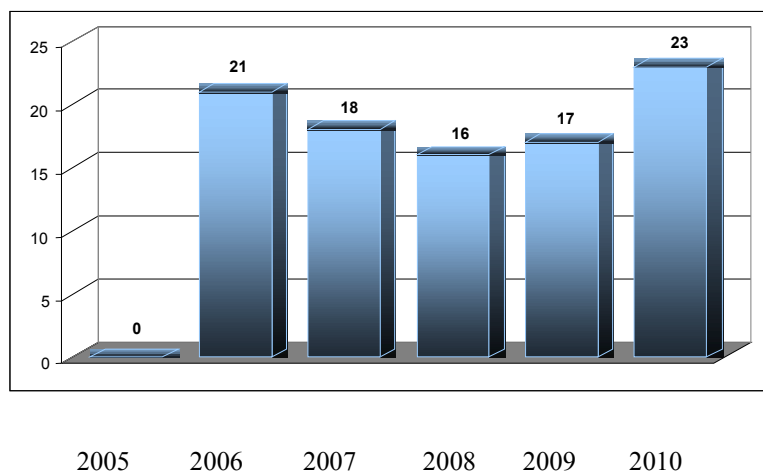


**Fig. 1. Dinamica proiectelor de inovare și transfer tehnologic, realizate în cadrul AȘM în anii 2005-2010**

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor AITT.

Din Figura 1 observăm evoluția proiectelor de inovare și transfer tehnologic. Astfel, în a.2007 numărul acestora a înregistrat o creștere expansionistă, iar începând cu a.2008-2009 se observă o mică diminuare, condiționată de condițiile de criză financiar-economică, dar și de aprobarea mai selectivă a proiectelor. În primii ani, neexistând o experiență vădită în elaborarea, selectarea și gestionarea proiectelor, pentru realizare erau acceptate toate proiectele parvenite la concurs, pe când începând cu a.2008, fiind clar stabilite prioritățile și criteriile de selectare, pentru realizare sunt acceptate doar acele proiecte, care dispun de un potențial de implementare mai ridicat și de un grad de absorbție mai înalt.

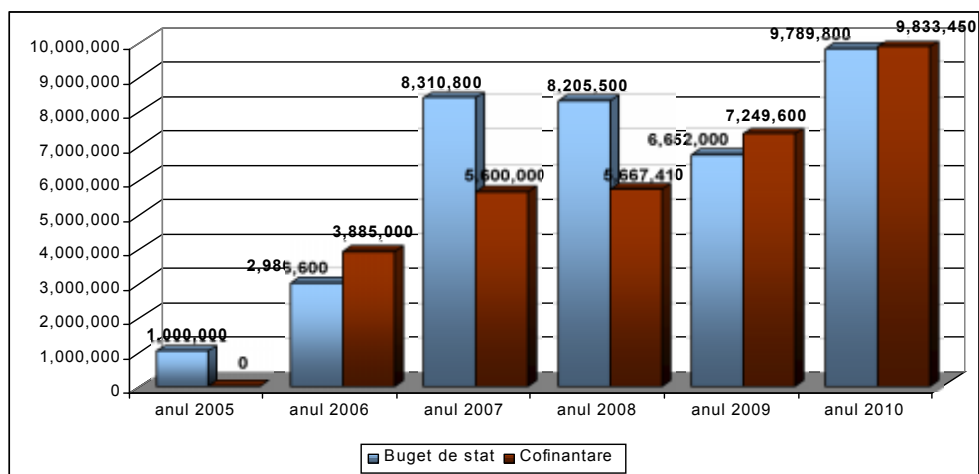
În perioada analizată, finanțările din surse publice în cadrul proiectelor de transfer tehnologic, au constituit 36.9 milioane MDL. Fiind o sumă importantă, aceste finanțări au stimulat IMM-urile de a participa în cadrul parteneriatelor pentru inovare și transfer tehnologic. În perioada analizată de rezultatele transferului tehnologic au beneficiat 36 de IMM-uri. În Figura 2 este prezentată evoluția numărului IMM-urilor inovatoare, participante la realizarea proiectelor de inovare și transfer tehnologic în anii 2005-2010.



**Fig. 2. Dinamica numărului întreprinderilor inovatoare, participante la realizarea proiectelor de inovare și transfer tehnologic, realizate în cadrul AȘM în perioada 2005-2010**

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor AITT.

Aici e de menționat, că dacă în a.2005 finanțarea din surse publice se făcea la nivel de 100%, atunci în a.2010 – la nivel de 50% din suma proiectului (alte 50% – contribuția IMM-urilor), iar formula 1+1 s-a dovedit a fi una foarte eficientă, cu un grad destul de înalt de motivare a mediului de afaceri. Astfel, pe parcursul a 6 ani investițiile din sectorul privat în aceste proiecte au atins cifra de 32.2 milioane lei (Figura 3).

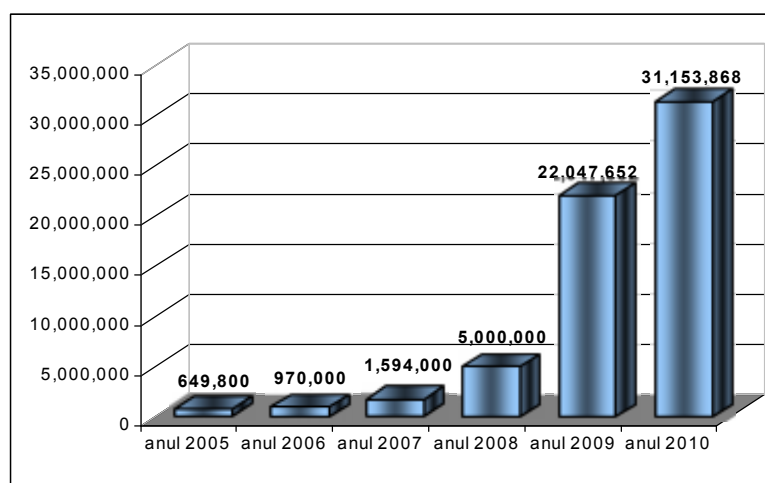


**Fig. 3. Dinamica finanțării proiectelor de inovare și transfer tehnologic în anii 2005-2010 (bugetul de stat și cofinanțarea mediului de afaceri)**

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor AITT.

În același timp menționăm, că în anul 2005 valoarea medie totală a unui proiect de inovare și transfer tehnologic constituia 160.000 lei, fiind în creștere ascendentă anuală, costul unui proiect ajungând la 530.000 lei în anul 2010. Reprezentând o creștere substanțială, acești indicatori mărturisesc despre efortul tot mai mare atât al statului, cât și al IMM-urilor în realizarea proiectelor, dar și despre proporțiile crescânde ale acestor proiecte. Cu alte cuvinte, actorii implicați în realizarea lor devin tot mai încrezuți în succes, implementând proiecte tot mai îndrăznețe și mai valoroase pentru economia țării.

Pentru a evalua impactul de la realizarea proiectelor de inovare și transfer tehnologic este necesar de a analiza performanțele obținute, unul dintre indicatori fiind volumul producției inovaționale obținute (Figura 4). În rezultatul unui audit retrospectiv s-a constatat, că în perioada derulării proiectelor de transfer tehnologic au fost produse și comercializate mărfuri și servicii cu o valoare totală de 61.4 milioane lei. Astfel, la fiecare leu investit din mijloace publice în proiecte de inovare și transfer tehnologic s-au obținut aproape 2 lei vânzări de produs.



**Fig. 4. Volumul producției inovaționale obținute în rezultatul realizării proiectelor de inovare și transfer tehnologic în perioada anilor 2005-2010**

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor AITT.

Conform acestor indicatori, observăm că volumul producției inovaționale obținute din inovare și transfer tehnologic pe parcursul anilor 2005-2010 s-a aflat într-o permanentă creștere cu indici economici diferiți. Sfera de activitate a IMM-urilor implicate în realizarea proiectelor de inovare și transfer tehnologic ține în principal de domeniul agriculturii, inclusiv agricultura ecologică și tehnică agricolă, medicinei, industriei alimentare. O serie de proiecte se realizează în domeniul zootehniei, biotehnologiei, prelucrarea deșeurilor etc.

Reieșind din această simplă analiză a indicatorilor procesului de inovare și transfer tehnologic a fost posibil de a contura câteva concluzii:

Pe de o parte:

1. Întreprinderile mici și mijlocii joacă un rol esențial în realizarea inovării și transferului tehnologic, alături de suportul financiar (50% din suma proiectului) oferit de stat.
2. Totodată, există o serie de factori, care împiedică lansarea proiectelor de inovare și transfer tehnologic în Republica Moldova, înlăturarea cărora ar anima procesul de implementare a realizărilor științifice în mediul economic.
3. IMM-urile, având resurse financiare proprii limitate întâmpină multiple dificultăți în obținerea de capital sau credite pentru implementarea proiectelor, deoarece băncile comerciale refuză să crediteze afacerile inovatoare, care implică un grad înalt de risc.
4. La ora actuală, anume alocările din bugetul de stat sunt una din cele mai importante surse de finanțare a proiectelor de inovare și transfer tehnologic, deoarece acestea reprezintă un semnal pentru mediul de afaceri (potențiali investitori), că statul conștientizează riscurile aferente, le acceptă, și dorește să dezvolte acest proces inovator, considerându-l unul important.
5. Beneficiile, care rezultă din parteneriatul IMM-urilor cu instituțiile din sfera științei și inovării prin intermediul AȘM sunt mari. Efectele concrete sunt vizibile în rezultatele economice cu valoare ascendentă, înregistrate de IMM-uri.
6. În același timp, factorul extern în finanțarea proiectelor de inovare și transfer tehnologic lipsește.
7. De asemenea lipsesc canalele indirecte de finanțare a inovării și transferului tehnologic, cum ar fi capitalul de venture.

Pe de altă parte:

8. Nivelul de maturitate a rezultatelor cercetărilor pentru implementare în Republica Moldova este relativ slab.
9. Gradul de interes a cercetătorilor autohtoni, dar și a mediului de afaceri pentru realizarea proiectelor de inovare și transfer tehnologic este, de asemenea, relativ scăzut.
10. Analizând ponderea proiectelor de inovare și transfer tehnologic după direcții strategice, observăm că cele mai multe proiecte și cele mai dezvoltate domenii pentru implementarea rezultatelor sale în economie sunt medicina și agricultura.
11. De asemenea din aceeași analiză se observă un potențial neexplorat de realizări științifice, cum ar fi cele în domeniul biotehnologiilor, nanotehnologiilor etc.
12. Finanțarea din partea statului a proiectelor de inovare și transfer tehnologic nu este totuși un instrument suficient de stimulator.
13. Nivelul de credibilitate al IMM-urilor față de rezultatele cercetărilor autohtone este foarte scăzut.
14. Nivelul de pregătire a resurselor umane pentru implementarea și gestionarea proiectelor de inovare și transfer tehnologic este redus.

Reieșind din analiza efectuată, dar și ținând cont de experiența țărilor dezvoltate, putem afirma, că pe acest fundal, anii care vin oferă pentru Republica Moldova oportunități pentru a realiza schimbări importante în toate domeniile, amplificând rolul cercetării, inovării și transferului de tehnologie și creând un mediu, care să poată genera, transfera și utiliza rapid și eficient cunoștințele.

Mai mult, în contextul actual de aderare la Uniunea Europeană și integrare crescândă într-o economie tot mai globalizată, Moldova trebuie să fie pregătită să valorifice avantajele potențiale asociate schimbărilor la nivel mondial, accentuând importanța domeniului științei și inovării, ca element strategic pentru relansarea unei creșteri economice durabile. Viitorul Republicii Moldova trebuie să fie acela al unei economii dinamice, competitive și inovative, al unei economii a cunoașterii cu accent pe educație, cercetare, dezvoltare tehnologică, inovare și antreprenoriat.

În țara noastră, care prezintă cea mai mică valoare a performanțelor inovative, comparativ cu alte state, se impune identificarea modalităților de reducere a acestui decalaj. În vederea stimulării dezvoltării procesului de inovare și transfer tehnologic este necesar de a elabora și adopta o serie de documente strategice, cum ar fi un plan național de inovare, o strategie de dezvoltare inovatoare a țării, care ar conduce la creșterea capacității de inovare, dezvoltare tehnologică și asimilare în producție a rezultatelor cercetării, în vederea îmbunătățirii competitivității economiei naționale și a creșterii calității vieții. Se impune, de asemenea, crearea unor pârguri instituționale, organisme cu responsabilități în monitorizarea implementării acestor documente și punerea la dispoziție a unei serii de instrumente financiare. Totodată este important ca documentele elaborate să fie bazate nu numai pe prioritățile și obiectivele politicii economice statale, dar, în același timp, să definească principii concrete și eficiente de derulare a activității inovatoare și investiționale.

De asemenea pentru reușita implementării inovațiilor și transferului de cunoștințe, se impune consolidarea unui climat favorabil inovării, în special prin îmbunătățirea dialogului dintre mediul academic și cel de afaceri, promovarea inovării și aplicarea rezultatelor inovării. La nivelul întreprinderilor este necesar de a promova o astfel de cultură de afaceri, care să schimbe percepțiile,

gândirea, reacțiile, iar inovarea să devină un stil de viață cu norme clare de activitate, cu valori, aspirații, credibilitate sporită față de provocările timpului. Cu cât cultura de afaceri a unei întreprinderi va fi mai înaltă, cu atât activitățile ei vor fi mai definite, posedând un impact direct și nemijlocit asupra inovației și performanțelor economice.

**Concluzii.** Republica Moldova are nevoie de constituirea unui mediu de afaceri favorabil inovării și o politică clară și realistă în domeniu. Este nevoie de o abordare sistemică a inovării, în contextul relațiilor și intereselor tuturor participanților la acest proces: universități, instituții de cercetare, mediu de afaceri, finanțatori și, nu în ultimul rând, statul.

În ceea ce privește cercetarea și dezvoltarea, este necesară deplasarea accentelor spre inovare și transfer tehnologic, din nevoia de a valorifica cât mai rapid rezultatele cercetării.

Și chiar dacă obiectivele stabilite la Lisabona în anul 2000, care stipulează că economia Europei să devină cea mai competitivă și mai dinamică economie bazată pe cunoaștere din lume, s-au dovedit a fi prea ambițioase chiar și pentru statele dezvoltate ale Uniunii Europene, este clar, că promovarea inovării, drept pârgie de creștere economică rămâne o condiție obligatorie și pentru Republica Moldova. Și atât timp cât inovarea și transferul tehnologic nu vor figura printre prioritățile de dezvoltare a țării, și nu vor fi ținte pentru stimulare din partea statului, investițiile și efortul de cercetare vor rămâne ne semnificative pentru economia țării.

### Referințe bibliografice

1. Codul cu privire la știință și inovare al Republicii Moldova: nr. 259-XV din 15.07.2004. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2004, nr. 125-129, art. 663.
2. Legea cu privire la parcurile științifico-tehnologice și incubatoarele de inovare: nr. 138-XVI din 21.06.2007. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2007, nr. 107-111, art. 476.
3. Hotărârea Guvernului cu privire la acordul de parteneriat între Guvern și Academia de Științe a Moldovei pentru anii 2009-2012: nr. 27 din 22.01.2009. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2009, nr. 19-21, art. 79.
4. National Innovation System. Organisation for Economic Co-operation and Development. [Accesat 25.05.2012]. Disponibil: <http://www.oecd.org/dataoecd/35/56/2101733.pdf>.
5. Activitatea de transfer tehnologic. Raport privind activitatea Agenției pentru Inovare și Transfer Tehnologic a AȘM, 2005-2010. [Accesat 25.05.2012]. Disponibil: <http://www.aitt.md>.
6. RADU, Marin, BADEA, Dan C., DINESCU, Mircea, MOCUȚA, Gheorghe. Politica științei - o nouă viziune. Strategia Națională de Cercetare-Dezvoltare-Inovare. Asociația "Congresul Național al Cercetătorilor și Inventatorilor din România". București, 2007. [Accesat 25.05.2012]. Disponibil: <http://www.congresulcdi.ro/p1.html>.
7. RĂBONȚU, Cecilia Irina. Creativitatea și inovarea - posibilități de contracarare a crizei economice = Creativity and innovation - economic crisis possible counters. In: Analele Universității „Constantin Brâncuși”. Seria Economie. 2010, nr. 3, pp. 209-226.
8. CIOBANU, Sergiu. Rolul inovării în dezvoltarea social-economică a țării. In: InnoViews. 2009, decembrie, pp. 2-3.

## EVOLUȚIA PIETEI DE ASIGURĂRI ÎN CONDIȚIILE MODIFICĂRII CADRULUI REGULATOR

**CRISTINA UNGUR, doctorandă, IEFS**

**Recenzent: ANGELA TIMUȘ, doctor,  
conferențiar cercetător, IEFS**

*The main objective of the insurance sector is to build a stable and transparent market, based on modern technologies of insurance, able to protect the interests of citizens and of economic agents, and to become an important source of investments for economic development of the country. To realize that is necessary existence of appropriate regulatory framework. In the Republic of Moldova the law for regulation of insurance market, based on private property, was adopted two decades ago. The changes that occurred with the change of law caused a lot of disturbance in the main indicators of the insurance sector, but has resulted in significant market and its functioning in a legal framework adjusted to European standards.*

**Key words:** insurance market, total gross premiums, density of insurance industry, penetration of insurance industry, market share, regulatory framework, participants, brokers, life insurance, non-life insurance.

**Cuvinte cheie:** piața de asigurări, total gross premiums, density of insurance industry, penetration of insurance industry, market share, regulatory framework, participants, brokers, life insurance, non-life insurance.

**Introducere.** Odată cu transformările de ordin politic, social și economic care au avut loc în anii 1990, în Republica Moldova au început reformele și în domeniul asigurărilor. În special după adoptarea Legii nr. 1508-XII din 15 iunie 1993 cu privire la asigurări, s-a stabilit modul de activitate pe piața asigurărilor în baza proprietății private, astfel începând o nouă etapă de dezvoltare a sectorului asigurărilor. Având în vedere că au trecut doar două decenii, putem spune că piața asigurărilor în Republica Moldova este una destul de tânără și presupune un nivel mai modest de dezvoltare comparativ cu țările care desfășoară activitatea de asigurare de secole.

**Conținutul de bază.** În Marea Britanie, de exemplu, începuturile activității de asigurare au fost puse în anii 1680, iar în Statele Unite ale Americii prima companie de asigurări a demarat activitatea în 1732. Dar și în țara noastră, care era parte componentă a Uniunii Sovietice, a fost creată prima rețea teritorială „Gosstrah” în anul 1921, iar în 1949 a fost deschisă diviziunea „Gosstrah” în RSSM. Aceasta însă funcționa conform principiului monopolului de stat. Odată cu formarea companiei ASITO SA în anul 1991, în Republica Moldova a început afirmarea antreprenoriatului și reorganizarea în sfera asigurărilor.

Pentru comparație putem menționa România ca fiind o țară mai apropiată geografic, politic și istoric. Astfel, românii au înființat prima societate cu capital integral privat în 1990 la Timișoara (UNITA SRL).

Evident că este incomparabil nivelul de dezvoltare al piețelor cu o istorie bogată, cum sunt cea din SUA sau Marea Britanie, cu piața din Republica Moldova, deoarece experiența țării noastre este cu câteva sute de ani mai în urmă. Pe de altă parte, existența reperelor de activitate oferite de piețele cu grad sporit de maturitate, oferă posibilitatea evitării greșelilor și preluării continue a experienței favorabile întru dezvoltarea și consolidarea sectorului de asigurări autohton.

Una din prioritățile majore ale Republicii Moldova după obținerea independenței a fost tendința spre Spațiul Economic European, care presupune integrarea economică bazată pe implementarea reglementărilor economice europene. În scopul elaborării unui cadru regulator echivalent cu cel în vigoare în Uniunea Europeană, au fost aprobate o serie de acte legislative care reglementează modul de organizare și funcționare a asigurărilor, reasigurărilor și intermediarilor precum și supraveghează activitatea acestora. La momentul actual, cele mai importante legi în baza cărora are loc activitatea de asigurare în Republica Moldova sunt: Legea nr. 407-XVI din 21.12.2006 „Cu privire la asigurări”; Legea nr. 414-XVI din 22.12.2006 „Cu privire la asigurarea obligatorie de răspundere civilă pentru pagube produse de autovehicule”; Legea nr. 243-XV din 08.07.2004 „Privind asigurarea subvenționată a riscurilor de producție în agricultură”; Legea nr. 1553-XIII din 25.02.1998 „Cu privire la asigurarea obligatorie de răspundere civilă a transportatorilor față de călători” ș. a.

Organul în competența căruia intră supravegherea și controlul domeniului de asigurări din Republica Moldova este Comisia Națională a Pieței Financiare (CNPF). Atribuțiile acesteia sunt determinate de Legea privind CNPF, aprobată prin modificarea Legii nr. 192-XIV din 12.11.1998 și Regulamentul privind organizarea și funcționarea CNPF, intrate în vigoare în toamna anului 2007. CNPF este o autoritate autonomă care poartă răspundere în fața Parlamentului și prezintă anual raport de activitate.

Legile aprobate pe parcursul anilor, care aveau drept scop dezvoltarea și consolidarea pieței asigurărilor au suferit modificări. Una din marile provocări pentru industria asigurărilor și beneficiarii produselor de asigurare a fost reforma regulatorie din anul 2006 realizată prin intermediul noii Legi nr. 407-XVI din 21.12.2006 cu privire la asigurări. Pe lângă alte restricții și cerințe, aceasta a stabilit

dimensiunile obligatorii ale capitalului social, schimbare la care companiile de asigurări erau obligate să se conformeze treptat. Impactul acestei schimbări a fost unul simțitor, astfel în anul 2009 au rămas de două ori mai puține companii de asigurări pe piața Republicii Moldova comparativ cu anul 2003.

Cu toate acestea, sectorul asigurărilor în Republica Moldova înregistrează ritmuri dinamice de creștere pe parcursul ultimilor ani. În contextul reformelor efectuate în domeniul asigurărilor, a sporit venitul din primele de asigurare/reasigurare încasate. Astfel creșterea a fost una semnificativă – de la 289,9 milioane MDL în 2003 la 914,7 milioane MDL în 2010. Comparativ cu anul 2009 volumul primelor subscrise brute încasate în 2010 a înregistrat o creștere de 12%.

**Tabelul 1. Dinamica indicatorilor de bază, ce caracterizează rolul asigurărilor în economia Republicii Moldova, anii 2003-2006**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Populația, mil. loc.	3,618	3,607	3,600	3,589	3,581	3,573	3,267	3,563
PIB, mil. MDL	27619,00	32032,00	37652,00	44754,3	53429,5	62921,5	60429,8	71885,4
Prime brute subscrise, mil. MDL	289,9	379,0	413,3	559,6	724,2	837,2	816,5	914,7
Despăgubiri, mil. MDL	75,5	101,5	121,2	191,3	235,3	273,8	361,2	322,7
Gradul de penetrare a asigurărilor în PIB, %	1,05	1,18	1,10	1,25	1,36	1,34	1,36	1,27
Nr. companiilor de asigurare	43	28	32	33	33	28	24	24
Densitatea asigurărilor, lei	80,13	105,08	114,8	155,9	202,2	234,3	249,9	256,7
Prima medie pentru o companie, mil. MDL	6,74	13,54	12,92	16,94	21,95	29,9	34,02	38,11

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor CNPF pentru anii 2003-2011.

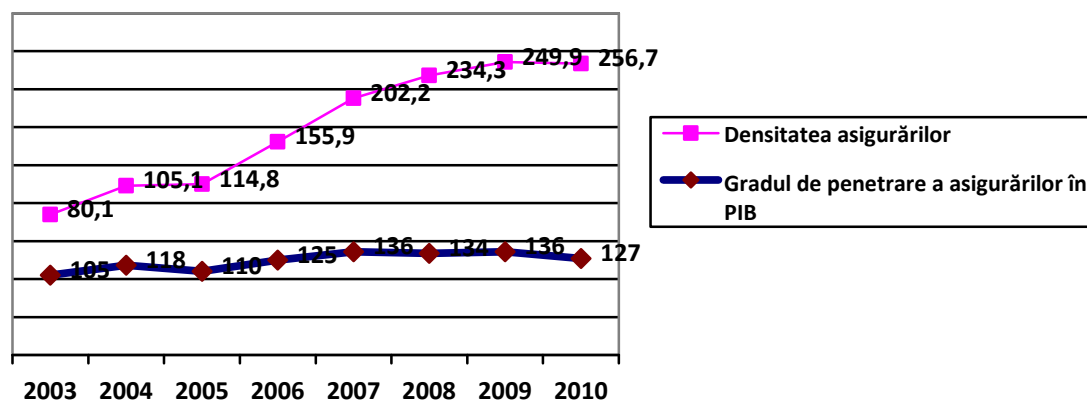
Rezultatele în sectorul asigurărilor pe parcursul anilor indică o piață stabilă, care se află în proces de continuă dezvoltare și consolidare, dar și reflectă creșterea nivelului de încredere a consumatorilor de produse de asigurare față de sistemul de asigurări existent în Republica Moldova.

Este evident că ritmurile creșterii primelor de asigurare încasate sunt instabile și neomogene, înregistrând variații destul de bruște, dar se observă că odată cu scăderea nivelului PIB se înregistrează și o diminuare a volumului primelor încasate. Aceasta reflectă interdependența sistemelor economice și, în particular, importanța industriei asigurărilor pentru economia per ansamblu.

Cota de participare a sectorului de asigurări în PIB se determină prin așa-numitul *grad de penetrare a asigurărilor*. Analizând acest indicator, constatăm că asigurările în Republica Moldova ocupă un loc ne semnificativ în economia țării, având un grad de penetrare în PIB în jur de 1.3%. Acest fapt este regretabil având în vedere rolul major al industriei asigurărilor în procesul de dezvoltare durabilă a unei economii moderne.

Totodată este de menționat, că diferența dintre primele încasate și despăgubirile plătite de asigurători este una semnificativă. În condițiile unui sistem de asigurări funcțional și transparent, orientat spre binele consumatorului, acest raport ar trebui să fie mult mai mic. De exemplu, în România, conform statisticii ultimilor 3 ani, primele subscrise brute depășesc volumul despăgubirilor achitate de aproximativ 1,6 ori. În Republica Moldova același indicator ne arată că se achită de trei ori mai puțin decât se câștigă. Pentru Republica Moldova este specific fenomenul de birocratizare excesivă la toate nivelele și sectorul de asigurări nu este o excepție. De exemplu, conform Legii cu privire la asigurarea obligatorie de răspundere civilă pentru pagube produse de autovehicule nr. 414-XVI din 22.12.2006, asiguratul este obligat în 48 de ore, din momentul producerii accidentului, să înștiințeze asiguratorul care a emis polița AORCA. Iar acesta din urmă va întocmi un dosar de daune în care se vor include obligatoriu copiile de pe documentele de constatare a faptului și a circumstanțelor în care s-a produs accidentul, explicația asiguratului sau a utilizatorului de autovehicul privind producerea accidentului, cererea persoanei păgubite, procesul-verbal de constatare a pagubelor și unul suplimentar dacă este cazul, actul de evaluare a cheltuielilor de reparație, documentele care confirmă efectuarea reparațiilor etc. [3]. Deci este nevoie de o serie de acte care nu sunt atât de simple de obținut. Cu toate acestea, asiguratorul este în drept să înainteze împotriva asiguratului acțiune de regres privind cheltuielile suplimentare aferente neîndeplinirii anumitor prevederi. Spre regret, asigurătorii din Republica Moldova uneori fac abuz de prevederile legislației și utilizează cadrul regulator pentru a evita achitarea despăgubirilor. Chiar dacă în ultimii ani legislația națională a fost ajustată la cea a UE, totuși în țările europene procedura de ridicare a despăgubirilor este mult mai simplă și e orientată spre comoditatea consumatorului serviciului de asigurare. La noi însă această cultură a afacerii încă nu este atât de dezvoltată și se merge pe principiul economisirii sau eschivării de la plăți, astfel încrederea populației în companiile de asigurări scade.

Încă un indicator care reflectă nivelul de dezvoltare al pieței asigurărilor este *densitatea asigurărilor*, care se determină prin raportarea volumului de prime subscrise brute la numărul de populație. În perioada 2003-2010 densitatea asigurărilor a crescut continuu, iar cota asigurărilor în PIB s-a menținut relativ constantă, cu o diminuare ne semnificativă înregistrată în 2010.



**Fig. 1. Dinamica gradului de penetrare a asigurărilor în PIB și a densității asigurărilor în perioada 2005-2010**

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor CNPF pentru anii 2003-2010

Pentru comparație putem menționa că, conform datelor din Anuarul statistic de asigurare, editat de OECD, gradul de penetrare a asigurărilor în PIB, în alte țări, este mult mai mare. Chiar și într-un stat atât de mic ca Luxemburgul acest indicator ajunge la 27-30%, urmat fiind de Irlanda și Marea Britanie cu peste 15%. În SUA și Germania, unde industria asigurărilor este una din cele mai puternice din lume, acest indicator este de 10,5% și respectiv 6,58%. Evident că Republica Moldova rămâne mult în urmă cu un grad de penetrare a asigurărilor în PIB de doar 1,27%, asemănător țării vecine România care indică 1,62% conform Raportului CSA pentru anul 2010.

Conform ultimelor date ale CNPF (Tabelul 3), primele brute subscrise sunt repartizate neuniform pe categoriile de asigurări. Cele mai populare asigurări se dovedesc a fi cele obligatorii și anume asigurările de răspundere civilă auto care dețin o cotă de 50,85% din totalul primelor subscrise. Aceasta denotă că cetățenii Republicii Moldova se asigură doar din cauza că sunt impuși de legislație. Astfel cea mai mică cota este deținută de asigurările de persoane, care sunt benevole și includ asigurarea de viață, sănătate sau asigurarea de accidente.

**Tabelul 2. Structura agregată a portofoliului de asigurare în 2010**

Produse de asigurare	Total (mil. MDL)	Cota
Asigurarea de bunuri	331,217	36,20
Asigurarea de persoane	117,09	12,80
<i>asigurarea de sănătate</i>	45,431	4,96
<i>asigurarea de viață</i>	53,819	5,88
<i>asigurarea de accidente</i>	17,839	1,94
Asigurarea de răspundere civilă	465,222	50,85
<i>asigurarea internă</i>	215,416	23,54
<i>Cartea Verde</i>	170,57	18,64
<i>alte</i>	79,235	8,66
Prime încasate din reasigurări	1,185	0,12
<b>Total</b>	<b>914,715</b>	<b>100</b>

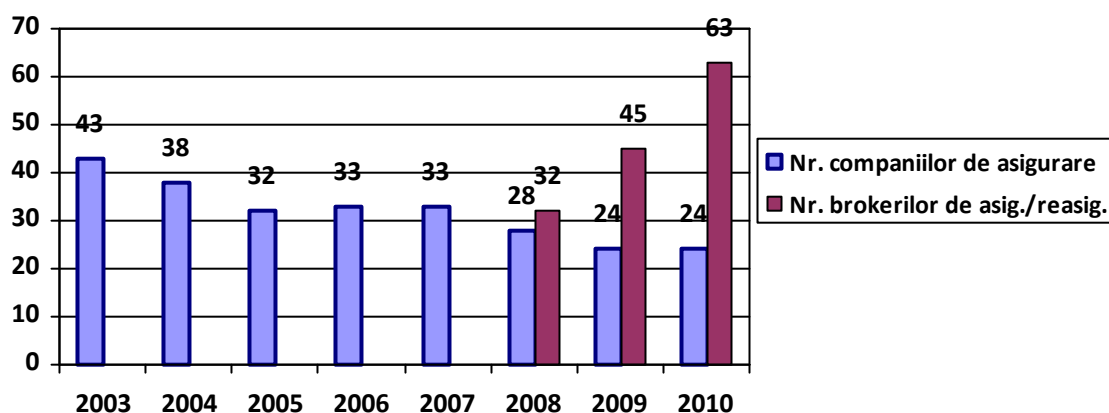
Sursa: Raport CNPF 2010.

În ceea ce privește participanții pieței de asigurări, constatăm că numărul acestora în Republica Moldova a fost determinat de impunerea prin lege a cerințelor privind capitalul minim și rezervele obligatorii.

Pe parcursul anilor numărul companiilor de asigurare care activează pe piața de asigurări a scăzut simțitor (Figura 2). Conform datelor oferite de CNPF, în Republica Moldova activează la moment 24 de companii de asigurare și 63 de brokeri de asigurare și reasigurare.

Din Figura 2 se observă că până la adoptarea noilor condiții de activitate stabilite prin Legea cu privire la asigurări, numărul companiilor de asigurări se menținea constant. În urma instituirii noilor reguli de joc, numărul companiilor a început a descrește, în mare parte datorită nerespectării prevederii privind majorarea capitalului social.

Totodată, noua Lege a permis instituirea noilor servicii de asigurare și deci diversificarea portofoliului de asigurări. Acest fapt a dus la necesitatea apariției intermediarilor pe piața de asigurări. Astfel, în anul 2009 au apărut primii brokeri de asigurări/reasigurări numărul cărora a crescut simțitor pe parcursul ultimilor ani, ajungând la 63.



**Fig. 2. Evoluția numărului de companii de asigurare și brokerilor de asigurare/reasigurare licențiați în perioada 2003-2011**

Sursa: CNPF, rapoartele anuale pentru perioada 2003-2011.

Analizând nivelul primelor de asigurare subscrise pentru fiecare companie de asigurări, constatăm că piața asigurărilor din Republica Moldova este foarte polarizată. În anul 2008, din 28 de companii care activau pe piață, primele două companii (ASITO S.A. și MOLDA SIG SRL) dețineau 52,55% din cota de piață. Către finele anului 2010 și-a întărit pozițiile încă una din companii (Grawe Carat Asigurări), astfel 61,1% din cota de piață o dețineau 3 din 24 de companii. Acest fapt se datorează în mare parte susținerii selective din partea autorităților a unor anumite companii.

Datorită reglementării sectorului prin adoptarea normelor legislative corespunzătoare, asigurările au devenit un domeniu de interes pentru investitorii străini. Astfel în ultimul an companiile de asigurare din Republica Moldova au fost susținute de investitorii străini în proporție de 33,45%. Aceasta oferă o posibilitate sporită de dezvoltare a afacerii prin mărirea capitalului statutar al asigurătorilor.

**Concluzii.** Urmare a celor expuse, putem concluziona că piața asigurărilor din Republica Moldova pe parcursul activității în baza proprietății private a fost supusă multor schimbări de ordin regulator. Astfel, legislația în domeniu a suferit modificări esențiale pe parcursul anilor contribuind la consolidarea și dezvoltarea sectorului asigurărilor, dar totodată creând dificultăți pentru unele companii, care n-au rezistat exigențelor impuse și au încetat activitatea.

Pe de altă parte, perfecționarea legislației și ajustarea acesteia la normele europene a dus la fortificarea pieței asigurărilor și în special a actorilor ce operează pe această piață. Adoptarea Legii nr. 407-XVI din 21 decembrie 2006 cu privire la asigurări, care a stabilit cadrul regulatoriu de supraveghere echivalent cu cel aplicat în Uniunea Europeană, constituie un suport important în dezvoltarea pieței asigurărilor, în transformarea acesteia într-un element de bază al sectorului financiar.

### Referințe bibliografice

- GAMURARI, Veaceslav. Nivelul culturii asigurărilor în Republica Moldova. [Accesat 23.05.2012]. Disponibil: <http://xprimm.md/Nivelul-culturii-asigurarilor-in-Republica-Moldova-articol-2,194-39464.htm>.
- Insurance Statistics Yearbook 1999-2008. OECD. 2010. 506 p. [Accesat 16.05.2012]. Disponibil: [http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/ocd/finance-and-investment/insurance-statistics-yearbook-2010\\_ins\\_stats-2010-en-fr](http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/ocd/finance-and-investment/insurance-statistics-yearbook-2010_ins_stats-2010-en-fr).
- Legea cu privire la asigurări: nr. 407 din 21.12.2006. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2007, nr. 47-49, art. 213.
- Rapoartele anuale ale Comisiei Naționale a Pieței Financiare pentru anii 2003-2010. [Accesat 16.05.2012]. Disponibil: [www.cnpf.md](http://www.cnpf.md).
- Rapoartele anuale ale Comisiei de Supraveghere a Asigurărilor din România pentru anii 2010-2011. [Accesat 20.05.2012]. Disponibil: [www.csa-isc.ro](http://www.csa-isc.ro).
- ARKELL, Julian. The Essential Role of Insurance Services for Trade Growth and Development. The Geneva Association. 2011, decembrie. 20 p. [Accesat 16.05.2012]. Disponibil: [http://www.genevaassociation.org/PDF/BookandMonographs/GA2011-The\\_Essential\\_Role\\_of\\_Insurance\\_Services.pdf](http://www.genevaassociation.org/PDF/BookandMonographs/GA2011-The_Essential_Role_of_Insurance_Services.pdf).
- RUSU, Iulian, ROȘCOVAN, Viorel, VEREJAN, Oleg, MORARENCO, Svetlana. Dezvoltarea și diversificarea pieței de asigurări. 2011, aprilie. 80 p. [Accesat 16.05.2012]. Disponibil: [http://www.soros.md/files/publications/documents/Raport\\_Soros%20asigurari.pdf](http://www.soros.md/files/publications/documents/Raport_Soros%20asigurari.pdf).
- World Insurance Report 2011. 40 p. [Accesat 15.03.2012]. Disponibil: [www.campgemini.com](http://www.campgemini.com).

## CANALELE DE TRANSMISIE A EFECTELOR INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE

DUMITRU SLONOVSKI, doctorand, ASEM

Recenzent: GALINA ULIAN, doctor habilitat,  
profesor universitar, USM

*It is a common finding in the literature that investment fosters economic growth. In this paper, we study empirically the direct and indirect transmission channels through which investment affects growth levels. Specifically, we focus on the effect of investment on production, consumption, credit, GDP, and other investment, and estimate the contribution of the various channels to the overall positive effect of investment on growth.*

**Cuvinte cheie:** investiții, economie națională, investițiile străine directe.

**Introducere.** Investițiile constituie factorul primordial pentru dezvoltarea și modernizarea unei economii naționale, și implicit și a celei mondiale. Unul dintre factorii determinanți care determină imboldul de investiții îl reprezintă cererea de investiții. Cererea de investiții poate depăși economiile naționale. În contextul descris al realității economice, intrările de capital vin să acopere decalajul dintre investițiile interne și economiile naționale. Investițiilor străine le revine ponderea majoritară în fluxurile de capital cu scop de investiții intrate într-o țară.

Imboldul de a investi este rezultatul acțiunii conjugate a unui ansamblu de factori. În esență, când o întreprindere se hotărăște să investească, ea dobândește dreptul la un șir de venituri viitoare pe care contează să le obțină de pe urma vânzării rezultatelor obținute, după scăderea cheltuielilor curente ocazionate de obținerea producției respective.

Alături de aceste avantaje pe plan național, extinderea marilor întreprinderi în afara granițelor țării de origine sunt determinate suplimentar de o multitudine de factori exogeni și endogeni: evitarea barierelor vamale, prelungirea ciclului de viață a produselor și reducerea costurilor de producție, inclusiv prin penetrarea piețelor de materii prime și forță de muncă ieftină ale altor țări, de imperativul valorificării superioare a avantajelor comparative și competitive.

**Conținutul de bază.** Investițiile străine directe au avut în ultimele decenii un impact semnificativ asupra creșterii economice, a comerțului exterior și a structurilor productive în toate țările lumii. Țările dezvoltate și cele care au marcat dezvoltare accelerată în ultimele două decenii, cu pregnanță și coerență au promovat o politică în domeniul atragerii investițiilor străine și dezvoltării relațiilor de comerț cu tehnologii și produse avansate, stimulând propriile companii în transnaționalizare și creând astfel un univers multidimensional la scară mondială, iar investiția străină directă a devenit astfel o operațiune extrem de complexă și multidimensională.

În ultimele decenii, pe piața financiară internațională am asistat la o intensificare fără precedent a fluxurilor investiționale internaționale, generate atât dorința de expansiune la scară globală a unui număr tot mai mare de companii, cât de competiția dezlănțuită de multe țări pentru atragerea și locațiunea acestor companii întru explorarea avantajelor aduse de Investițiile străine directe (ISD). Pe parcursul acestor competiții strategiile de implantare în străinătate și politicile de atragere a ISD au cunoscut o diversificare și dezvoltare continuă. În prezent asistăm la conturarea unei piețe investiționale internaționale extrem de dinamice și contraversate, unde alături de metode și modalități tradiționale de atragere a fluxurilor disponibile de capital se recurge la metode și tehnici noi de gestiune a acestora.

*Investițiile străine* din punct de vedere teoretic, constituie un flux real și financiar important în cadrul relațiilor economice internaționale ce se realizează în țările care recunosc dreptul de proprietate al investitorului străin și îi oferă anumite facilități [4].

Participanții pieței investiționale internaționale sunt pe de o parte receptorii de investiții internaționale – guverne și companii naționale (firme, ONG, fonduri de investiții), pe de altă parte generatorii de investiții străine – companii transnaționale, companii private (aflate în faza a doua de internaționalizare), persoane fizice.

Companiile transnaționale<sup>1</sup> ca principalii actori ai pieței investiționale internaționale apelează la următoarele forme de implantare în străinătate [1]:

- *modalități directe de implantare în străinătate*, la care se referă: investițiile greefield (investiții pornite de la zero), achizițiile, fuziunile și dezvoltarea de firme (sau constituirea de societăți mixte);
- *modalități indirecte de implantare în străinătate*, care includ: alianțele strategice; aranjamentele contractuale și rețelele dinamice.

Analiza practicii mondiale ne arată că companiile transnaționale ca investitori strategici, cel mai

<sup>1</sup> Sau societățile transnaționale sunt firmele care și-au extins activitatea economico-financiară dincolo de granițele țării de origine. O societate transnațională alcătuiește un vast ansamblu la scară internațională format dintr-o societate principală – firma mamă și un număr de filiale, adică de firme dependente față de societatea principală, implantate în diferite țări [1].

frecvent recurg la modalitățile directe de implantare a capitalului, însă în ultimii ani, în special după recentele crize financiare internaționale, se atestă o sporire a formelor indirecte, ca exemplu alianțele strategice.

În teoria economică și literatura de specialitate găsim un număr relativ mare de lucrări dedicate efectelor investițiilor străine directe. Interesul sporit față de subiectul investițiilor străine a crescut în ultimele 3 decenii în special din partea țărilor în tranziție și a celor în curs de dezvoltare odată cu extinderea pieței investiționale internaționale. La fel, în economiile cu niveluri reduse ale veniturilor se observă și o schimbare în abordarea problemei legate de atragerea ISD. Astfel decidenții politici au renunțat de la atitudinea ostilă față de ISD și au trecut la încurajarea atragerii acestora.

Importanța investițiilor străine, efectele sale sistematice, semnificative și sesizabile sunt în știința economică un fapt demonstrat și recunoscut. Sunt recunoscute efecte pozitive, deopotrivă cu unele negative. Scopul prezentului studiu este de a *cuantifica modalitățile de transmitere a efectelor investițiilor străine asupra economiei naționale receptoare*.

Procesul prin care o acțiune/impuls/proces exercită un anumit efect asupra altor obiecte/acțiuni/procese/activități, în general, și asupra unor rezultate, în particular, se numește „proces de transmisie sau transmisiune”.

Legăturile cauzale specifice prin care acționează în mod obișnuit impulsurile create de o acțiune se numesc „canale de transmisie”.

Este indiscutabil faptul că efectele scontate din activitatea de investiții au influențe determinante asupra dezvoltării economiei unei țări, din multiple puncte de vedere.

Unul dintre obiectivele stabilite în prezentul studiu se referă la identificarea canalelor de transmisie a impulsurilor<sup>1</sup> economice ale ISD.

Metoda cea mai frecvent folosită în literatura economică pentru prezentarea unui mecanism de transmisie este „metoda cutiei negre”, propusă de Frederic Stanley Mishkin [4].

Conform acestei metode, analiza se limitează la evidențierea legăturilor directe dintre factorul-cauză și obiectivele finale ale unei politici sau activități economice, fără a intra în detaliile mecanismelor relaționale respective.

Există însă și mulți autori, mai ales de orientare keynesiană, care preferă „modele structurale” mai detaliate.

Descrierea și analiza mecanismelor de transmisie constituie elemente esențiale ale oricărei teorii economice pertinente. Orice analiză de acest gen s-ar încadra într-o concepție teoretică mai generală cu privire la procesul macroeconomic și la rolul anumitor variabile în economie.

Până în prezent nu au existat și, probabil, nu vor exista teorii unice ale fenomenelor economice, ci o pluralitate de teorii, mai mult sau mai puțin integrate într-o viziune unitară asupra modului în care se desfășoară viața economică.

Urmare a studiului prezent și observațiilor empirice ale autorului, s-au conturat și au fost descoperite un șir de canale de transmisie a efectelor ISD. În continuare vom prezenta cele mai importante canale de transmisiune ale ISD abordate din perspectiva legăturilor care există între acțiunile investitorilor străini (nerezidenți ai unei economii), pe de o parte, și efectele manifestate în planul obiectivelor finale ale politicii macroeconomice a statului respectiv sau, în general, a activităților economice, pe de altă parte.

În ceea ce ne privește, vom descrie următoarele **canale de transmisie a impulsurilor ISD**:

**1) canalul real** – prin care se manifestă impactul direct al intrărilor de investiții străine asupra variabilelor economiei reale, cele mai consacrate fiind consumul, producția și PIB-ul, aflate în strânse relații de redimensionare.

Schematic o creștere a investițiilor străine directe generează următoarele efecte generalizate:

$$\text{ISD} \uparrow \quad \text{producția} \uparrow \quad \text{PIB} \uparrow \quad (1)$$

Sursa: Elaborat de autor.

Lanțul causal prezentat generalizează faptul că, oricare nu ar fi domeniul de activitate al companiei-beneficiare de ISD (producție sau servicii), activitatea economică desfășurată ca urmare a recepției investițiilor va înregistra o creștere (investitorii întotdeauna urmăresc scopul de fructificare a capitalului investit).

Creșterea activității economice a beneficiarilor de ISD va conduce la creșterea cererii interne (cererea pentru consum final sau cererea pentru investiții), ceea ce va conduce, la creșterea ofertei interne, deci a activității economice a sectorului privat din economia națională, deci a PIB.

$$\text{ISD} \uparrow \quad \text{producția} \uparrow \quad \text{cererea internă} \uparrow \quad \text{PIB} \uparrow \quad (2)$$

Sursa: Elaborat de autor.

Or, în lipsa reacției producătorilor interni, vor crește importurile.

<sup>1</sup> În prezenta lucrare termenul „impuls” se utilizează cu sensul de imbold capabil să determine o acțiune.

$$\text{ISD} \uparrow \quad \text{cererea internă} \uparrow \quad \text{Import} \uparrow \quad \text{PIB} \uparrow \quad (3)$$

Sursa: Elaborat de autor.

Pe termen lung, un efect concomitent este cel asupra balanței comerciale (din prezentul aspect în sensul deteriorării acesteia), cu impact negativ asupra soldului contului curent și, ca urmare, asupra îndatorării externe. În funcție de coeficientul importurilor pentru export (partea din importuri utilizată pentru obținerea produselor și serviciilor destinate exportului), gradul de deteriorare a balanței comerciale se atenuază, într-o oarecare măsură.

Conform principiilor de bază a macroeconomiei, capacitatea unei piețe interne fiind limitată, producția se va îndrepta spre piețele străine, ca urmare vor crește exporturile. Or, obiectul ISD adesea îl reprezintă localizarea unei producții într-o țară cu climat favorabil, din start urmărindu-se producerea pentru export.

$$\text{ISD} \uparrow \quad \text{producția} \uparrow \quad \text{export} \uparrow \quad \text{PIB} \uparrow \quad (4)$$

Sursa: Elaborat de autor.

**2) canalul social** – prin care se manifestă impactul direct al intrărilor de investiții străine asupra societății din țara gazdă.

Creșterea activității economice generate de ISD va exercita efecte și asupra pieței muncii din acest spațiu, conducând la sporirea gradului de ocupare a populației autohtone. De asemenea, se înregistrează efecte și în direcția creșterii salariului mediu nominal în sectorul privat și a veniturilor populației, în general. Creșterea gradului de ocupare a populației, a veniturilor populației neapărat implică în sine și creșterea bunăstării populației – dezideratul principal și implicit raționamentul tuturor politicilor macroeconomice.

$$\text{ISD} \uparrow \quad \text{producția} \uparrow \quad \text{șomajul} \downarrow \quad \text{veniturile populației} \uparrow \quad (5)$$

Sursa: Elaborat de autor.

**3) canalul fiscal** – ISD exercită efecte semnificative și asupra finanțelor publice a țării gazdă. ISD conduc la scăderea presiunii pe piața muncii, și, parțial, asupra bugetului public al asigurărilor de șomaj.

$$\text{ISD} \uparrow \quad \text{producția} \uparrow \quad \text{șomajul} \downarrow \quad \text{cheltuielile bugetare} \downarrow \quad (6)$$

Sursa: Elaborat de autor.

De asemenea, se înregistrează efecte și în direcția creșterii salariului mediu nominal în sectorul privat, cu impact pozitiv asupra alimentării bugetului asigurărilor sociale de stat precum și asupra altor categorii de bugete publice.

$$\text{ISD} \uparrow \quad \text{producția} \uparrow \quad \text{salarii} \uparrow \quad \text{impozite (venituri bugetare)} \uparrow \quad (7)$$

Sursa: Elaborat de autor.

Odată cu creșterea producției și a comerțului cresc și impozitele, atât directe, cât și indirecte și, prin urmare, și veniturile bugetare.

$$\text{ISD} \uparrow \quad \text{producția} \uparrow \quad \text{consumul} \uparrow \quad \text{impozitele (venituri bugetare)} \uparrow \quad (8)$$

Sursa: Elaborat de autor.

**4) canalul cursului valutar** – atingând proporții importante în fluxurile financiare internaționale ISD influențează cursul valutar al monedei naționale a țării gazdă către monedele străine. Prin intermediul cursului valutar efectele ISD se difuzează asupra tuturor variabilelor economice din economiile țărilor gazdă și chiar și de origine a investițiilor. Efectele induse sunt atât pozitive, cât și negative.

Lanțul causal poate fi prezentat în modul următor:

$$\text{ISD} \uparrow \quad \text{excedentul BPE (contul financiar și de capital)} \uparrow \quad \text{Cursul valutar} \downarrow \quad (9)$$

Sursa: Elaborat de autor.

Prin intermediul cursului valutar efectele ISD se difuzează asupra tuturor variabilelor economice din economiile țărilor gazdă și chiar și economiile de origine a investițiilor. Efectele induse sunt atât pozitive, cât și negative.

O depreciere a monedei locale conduce la scumpirea relativă a mărfurilor de import și la ieftinirea relativă a importurilor. Presupunând că cererea este elastică în raport cu prețul la bunurile exportate, cererea și deci și exportul cresc, conducând la majorarea producției.

$$\text{ISD} \uparrow \quad \text{Cursul valutar} \downarrow \quad \text{exporturi} \uparrow \quad \text{producția} \uparrow \quad \text{PIB} \uparrow \quad (10)$$

Sursa: Elaborat de autor.

De asemenea importurile mai scumpe conduc la o schimbare a structurii consumului către bunurile locale, și deci o creștere a cererii agregate.

$$\text{ISD} \uparrow \quad \text{Cursul valutar} \downarrow \quad \text{importuri} \downarrow \quad \text{cerere} \uparrow \quad \text{PIB} \uparrow \quad (11)$$

Sursa: Elaborat de autor.

**5) canalul încrederii** sau *canalul nominal* prin care, în primul rând, se manifestă impactul ISD asupra variabilelor economiei nominale, astfel creșterea influxurilor de ISD într-o țară, va conduce neapărat la creșterea încrederii către această țară pe plan internațional, ceea ce va permite accesul la finanțarea externă, la costuri mai scăzute și pe termene mai îndelungate. Utilizarea resurselor financiare împrumutate, fie pentru consum final sau productiv, impulsionează activități economice, ce se reflectă în

creșterea PIB.

**ISD ↑ încrederea în economia gazdă ↑ împrumuturi externe ↑ activități economice ↑** (12)

Sursa: Elaborat de autor.

În situația în care finanțarea externă este acordată sectorului bancar, aceasta va conduce la creșterea volumului creditelor acordate economiei de sectorul bancar.

**ISD ↑ încrederea în economia gazdă ↑ finanțarea externă ↑ creditele interne ↑** (13)

Sursa: Elaborat de autor.

Creșterea fluxurilor de ISD emit semnale pozitive puternice pentru investitorii străini, ceea ce generează noi fluxuri de ISD și invers în cazul înregistrării unui trend descrescător al influxurilor de ISD.

Efectul de avalanșă creat de creșterea încrederii conduce și la stoparea fenomenului de „fugă a capitalurilor”. Capitalurile rămânând în țară ajung să impulsioneze activități economice.

**ISD ↑ încrederea în economia gazdă ↑ fuga capitalurilor ↓ activități economice ↑** (14)

Sursa: Elaborat de autor.

**6) canalul averii** prin care, în primul rând, se manifestă impactul ISD asupra averii naționale, astfel creșterea influxurilor de ISD într-o țară, pe termen scurt va conduce neapărat la averii naționale, ceea ce va permite accesul la finanțarea externă, la costuri mai scăzute și pe termene mai îndelungate. Înregistrarea de profituri și ca urmare decizia de distribuire a profiturilor generează pe termen lung fluxuri financiare îndreptate către țara de origine a capitalurilor, ceea ce afectează negativ balanța de plăți externe și mai important scăderea averii naționale.

**ISD ↑ activități economice ↑ profituri → distribuire profituri ↑ averea națională ↓** (15)

Sursa: Elaborat de autor.

Efectele ISD false se manifestă prin canalul averii într-un mod special, căci beneficiarii finali ai distribuirii profiturilor sunt rezidenții țării de destinație a investițiilor și în funcție de locul unde vor prefera să-și localizeze averea s-ar putea ajunge la câteva situații: averea națională se va diminua, în cazul în care investitorii de facto își vor stoca profiturile în străinătate, averea națională se va majora în cazul în care investitorul de facto va repartiza profiturile prin diverse scheme sau vor crește în continuare ISD false, în situația în care investitorul va decide să reinvestească profiturile prin intermediul schemei inițiale.

Precizăm că nu toate aceste mecanisme de transmisie se observă practic într-o anumită economie. Legăturile predominante, gradul lor de intensitate și, deci, eficacitatea relativă a diverselor canale depind de condițiile instituționale specifice, existente în economia analizată, precum și de obiectivele economice a investitorilor și a statului din țara în cauză.

De asemenea, trebuie menționat că deși este extrem de importantă din punct de vedere teoretic și practic cunoașterea proceselor de transmisie a diverselor impulsuri economice, acestea sunt dintr-o serie de motive, destul de limitate.

În primul rând, însăși modelele – teoretice și econometrice – utilizate pentru descrierea proceselor economice au anumite limite cognitive inerente, care fac ca între economiști să nu existe un consens cu privire la semnificația rezultatelor obținute cu ajutorul lor.

În al doilea rând, transmisia către economia reală a oricăror impulsuri nu este nici liniară, nici imediată, ci se face cu o serie de decalaje de timp (lags), a căror lungime diferă foarte mult de la o țară la alta, de la o etapă istorică la alta, în funcție de natura reacției implicate și de faza procesului de transmisie în care acest decalaj se manifestă (decalaj informațional, cognitiv, decizional, inerțial, intern, extern) ș. a.

Pericolul iminent este că măsurile economice concepute într-un scop contraciclic să aibă, de fapt, efecte inverse.

Ca exemplu, este posibil ca o politică, adoptată în scopul stimulării activității economice în faza de recesiune, să înceapă să își producă efectul doar după ce economia a intrat în faza de relansare. Or, aceasta înseamnă că, în anumite condiții, o politică de stabilizare poate deveni ea însăși o importantă cauză independentă de instabilitate macroeconomică.

Un alt moment important al actualei cercetări se referă la faptul că așa cum ISD își au originea în afara țării noastre, ca urmare prin intermediul acestora se produce un proces de internalizare a acestuia în economia și societatea națională.

#### Referințe bibliografice

1. ABRAHAM-FROIS, Gilbert. Economie politică. București: Humanitas, 1994. 526 p. ISBN 973-280-4254.
2. BASNO, C., DARDAC, N., FLORICEL, C. Monedă. Credit. Bănci. București: Ed. Didactică și Pedagogică, 2003. 374 p.
3. HALPERN, Paul. Finanțe manageriale: modelul canadian. București: Ed. Economică, 1998. 956 p. ISBN 9735900432.
4. MISHKIN, Frederic S. Economics of Money, Banking and Financial Markets. 8th Edition. Boston : Pearson/Addison-Wesley, 2007. 660 p. ISBN 0321287266.

## IMPACTUL PRESIUNII FISCALE ASUPRA ECONOMIEI REPUBLICII MOLDOVA

**RODICA PERCIUN, doctor,  
conferențiar cercetător, IEFS  
VIORICA ȘEPTELICI, doctorand,  
cercetător științific, IEFS**

**Recenzent: ANGELA TIMUȘ, doctor,  
conferențiar cercetător, IEFS**

*In recent years, the indices of fiscal pressures in Moldova had a more dynamic development. The fiscal pressure requires certain limits of affordability for taxpayers. These limits are imposed by the reactions of taxpayers who can resist to compulsory levies increase, reacting with evasion, fraud, reduce productive activity or even riots. If by a certain time, the tax pay is made voluntarily by the honest taxpayer, at a time when taxes exceed certain limits of endurance events occur that bring serious damages to state's desire to collect these revenues. Taxpayer behavior becomes abnormal in any way always trying to avoid paying tax, hoping for a reduction in tax burden.*

**Cuvinte cheie:** presiune fiscală, venituri fiscale, taxe, impozite, contribuabil.

### Introducere

#### Abordări conceptuale ale presiunii fiscale

În literatura de specialitate și în politica fiscală, termenul de presiune fiscală este folosit pe larg, având diverse puncte de vedere a modului de abordare a acestuia. Astfel, termenul de „presiune fiscală” mai este întâlnit sub forma altor termene precum „coeficient fiscal”, „tensiune fiscală” etc., tocmai pentru a evita conotațiile negative pe care le poartă cuvântul presiune, dar și acestea exprimă totuși aceeași idee a obligației față de stat prin intermediul impozitului. Creșterea înregistrată de presiunea fiscală în secolului al XIX-lea și al XX-lea este substanțială și este în mod cert legată de extinderea rolului economic și social al statului.

O primă abordare a presiunii fiscale poate semnifica „cât de apăsătoare sunt impozitele sau astfel spus, cât de mare este povara fiscală ce apasă pe umerii contribuabililor” [2] sau este văzută ca „expresie relativă a sarcinii fiscale suportate de contribuabil” [1].

O altă abordare apreciată de un alt autor este reprezintă presiunea fiscală ca „un indicator de măsurare a veniturilor extrase din producție, care tranzitează bugetul printr-un proces de afectare obligatorie și publică, în loc să fie lăsat liber la dispoziția inițiativei private” [2].

Într-un sens general, conform dicționarului economic și social, presiunea fiscală este un termen specializat prin care se exprimă „intensitatea medie a sarcinii sau obligației tuturor contribuabililor de a plăti impozite către puterea publică centrală și către autoritățile locale”. Relația respectivă mai este denumită și coeficient fiscal, care se calculează ca raport procentual între plățile/încasările de impozite și produsul intern brut sau un raport de alt indicator macroeconomic [5].

În sens restrâns, presiunea fiscală, se referă „la raportul dintre mărimea impozitelor încasate și produsul intern brut”.

Presiunea fiscală se concretizează de fapt în gradul de fiscalitate, grad în care contribuabilii – în ansamblul lor, societatea, respectiv economia, suportă pe seama rezultatelor obținute din activitatea lor, impozitele și taxele – ca prelevări obligatorii instituite și percepute prin constrângere legală de către stat [3].

#### Metodologia de determinare a presiunii fiscale

Presiunea fiscală influențează asupra comportamentului persoanelor fizice și juridice care activează în sectorul economic al statului și prezintă un instrument de intervenție a statului în viața economică și socială a țării. Abordarea în analiză doar a ratei presiunii fiscale ar crea impresia că în cazul unei rate a presiunii fiscale înalte economia este defavorizată și invers.

În practica fiscală se folosesc diferite modalități de calcul a presiunii fiscale, printre care:

#### I. Presiune fiscală generală

$$PF = \frac{\sum_{j=1}^n I_j (FS)}{PIB} \times 100 \% \quad (1)$$

## II. Presiune fiscală strictă

$$PF = \frac{\sum_{j=1}^n I_j}{PIB} \times 100 \quad \% \quad (2)$$

unde:  $PF$  – presiunea fiscală

$\sum_{j=1}^n I_j (FS)$  – suma totală de impozite și taxe (inclusiv defalcările în Fondul Social)

$\sum_{j=1}^n I_j$  – suma totală de impozite și taxe (fără defalcările în Fondul Social)

$PIB$  – produsul intern brut

## III. Presiunea fiscală a unui impozit sau taxă

$$PF_j = \frac{I_j}{PIB} \times 100 \quad \% \quad (3)$$

$$PF_j = \frac{I_j}{\sum_{j=1}^n I_j} \times 100 \quad \% \quad (4)$$

$$PF_j = \frac{I_j}{B_{imp}} \times 100 \quad \% \quad (5)$$

unde:  $PF_j$  – presiune fiscală a unui impozit sau taxă  $j$  considerat

$I_j$  – impozitul sau taxa considerată

$B_{imp}$  – baza impozabilă sau taxabilă considerată

## IV. Presiune fiscală a economiei naționale

$$PF = \frac{\sum_{j=1}^n I_j (FS)}{VV} \times 100 \quad \% \quad (6)$$

$$PF = \frac{\sum_{j=1}^n I_j}{VV} \times 100 \quad \% \quad (7)$$

$$PF = \frac{I_j}{VV} \times 100 \quad \% \quad (8)$$

unde:  $VV$  – venitul din vânzări.

Aceste modalități de calculare a presiunii fiscale nu permit de a compara rezultatele obținute de agenții economici din diferite ramuri ale economiei naționale. În schimb, aplicarea acestora permite pe deplin de a analiza dinamica presiunii fiscale la nivel macroeconomic.

### Analiza presiunii fiscale în Republica Moldova

În Republica Moldova termenul de presiune fiscală a apărut în anul 1990, în concepția contribuabililor autohtoni odată cu trecerea la economia de piață, din acel moment statul a început să colecteze veniturile bugetare în formă de contribuții la Bugetul Asigurărilor Sociale de Stat și de impozite și taxe.

Conform metodologiei de calcul a presiunii fiscale prezentat mai sus, s-a determinat **nivelul presiunii fiscale generale**, ce presupune de ponderea veniturile fiscale inclusiv cu contribuțiile de asigurări sociale și medicale în PIB.

Pe parcursul perioadei 2001-2011, acest indicator în Republica Moldova a constituit în medie 24-33%, unde se atestă o tendință de creștere semnificativă a presiunii fiscale generale de la 21,15% în anul 2001 la 33,58% în anul 2007. Din anul 2008 se observă scăderea acestui indicator de la 33,1% până la 30,5% în anul 2011.

Evoluția presiunii fiscale a fost generată în mare parte de creșterea accentuată a veniturilor fiscale și creșterea PIB-ului în prețuri curente. Astfel, pe parcursul anului 2011, la bugetul public național au fost acumulate venituri în sumă totală de 30139,7 milioane MDL, cu 516,2 milioane MDL mai puțin decât suma precizată, astfel constituind 98,3% față de prevederile anuale. Totodată, în comparație cu anul 2010, la buget au fost acumulate venituri fiscale cu 2599,5 milioane MDL sau cu 9,4 la sută mai mult. Ca pondere în PIB, veniturile bugetului public național în anul 2011, au atins nivelul de 36,7% față de 38,3% în anul 2010.

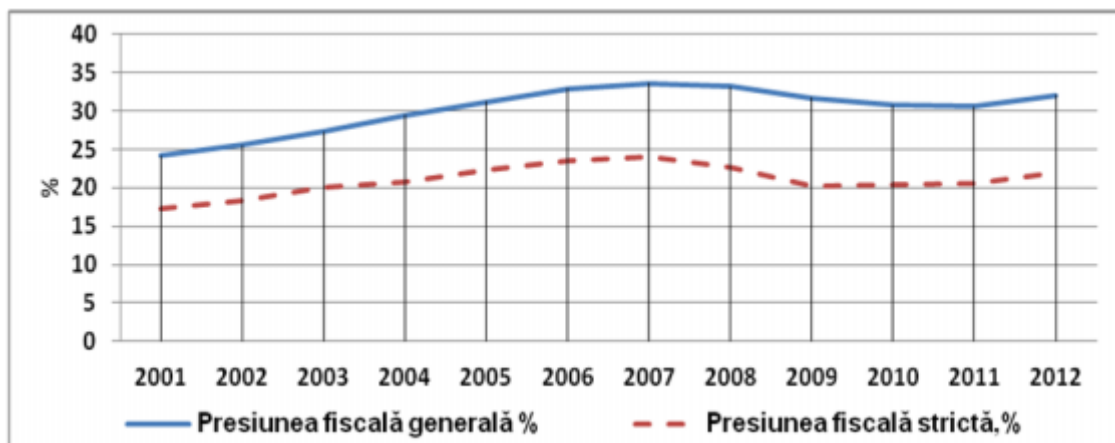
**Tabelul 1. Evoluția nivelului presiunii fiscale în Republica Moldova, în perioada 2001-2012**

Indicatori	Executat											Aprobat
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>1.Presiunea fiscală generală, %</b>	<b>24,15</b>	<b>25,59</b>	<b>27,26</b>	<b>29,42</b>	<b>31,23</b>	<b>32,89</b>	<b>33,58</b>	<b>33,16</b>	<b>31,73</b>	<b>30,73</b>	<b>30,60</b>	<b>32,05</b>
<b>2.Presiunea fiscală strictă, %</b>	<b>17,33</b>	<b>18,35</b>	<b>20,11</b>	<b>20,71</b>	<b>22,26</b>	<b>23,53</b>	<b>23,99</b>	<b>22,69</b>	<b>20,19</b>	<b>20,33</b>	<b>20,60</b>	<b>22,01</b>
<b>3.Presiunea fiscală a unui impozit și taxă, inclusiv:</b>												
<b>3.1.Impozitele directe</b>	<b>11,49</b>	<b>12,17</b>	<b>12,21</b>	<b>14,33</b>	<b>14,02</b>	<b>14,80</b>	<b>15,08</b>	<b>14,38</b>	<b>15,11</b>	<b>13,61</b>	<b>13,2</b>	<b>14,58</b>
Impozitul pe venitul persoanelor juridice	1,84	1,90	2,09	2,43	2,13	2,41	2,60	1,14	0,73	0,67	0,7	1,97
Impozitul pe venitul persoanelor fizice	1,82	2,07	2,26	2,49	2,31	2,52	2,49	2,35	2,42	2,15	2,2	2,23
Impozitul funciar	0,86	0,84	0,61	0,60	0,52	0,43	0,33	0,31	0,30	0,25	0,2	0,20
Impozitul pe imobil	0,15	0,13	0,11	0,11	0,10	0,09	0,10	0,10	0,12	0,14	0,1	0,13
<b>3.2.Impozite indirecte</b>	<b>12,67</b>	<b>13,41</b>	<b>15,05</b>	<b>15,09</b>	<b>17,21</b>	<b>18,09</b>	<b>18,49</b>	<b>18,79</b>	<b>16,62</b>	<b>17,12</b>	<b>17,4</b>	<b>17,46</b>
TVA	7,86	9,02	10,11	10,70	12,28	13,84	14,20	14,46	12,57	12,73	12,7	12,67
Accize	3,57	2,92	3,22	2,84	3,11	2,39	2,61	2,50	2,55	2,89	3,2	3,35
Taxe vamale	1,23	1,48	1,73	1,55	1,82	1,86	1,68	1,83	1,50	1,50	1,4	1,43
<b>4.Presiunea fiscală a contribuțiilor sociale, %</b>	<b>6,82</b>	<b>7,23</b>	<b>7,14</b>	<b>8,70</b>	<b>8,96</b>	<b>9,35</b>	<b>9,58</b>	<b>10,47</b>	<b>11,54</b>	<b>10,40</b>	<b>10,0</b>	<b>10,03</b>
CAS	6,82	7,23	7,14	7,69	7,83	8,18	8,11	8,63	9,26	8,33	8,0	8,02
PAM	-	-	0,01	1,01	1,13	1,17	1,47	1,84	2,28	2,07	2,0	2,01
<b>PIB (mil. MDL)</b>	<b>19051,5</b>	<b>22556</b>	<b>27619</b>	<b>32031,8</b>	<b>37651,9</b>	<b>44754,4</b>	<b>53429,6</b>	<b>62922</b>	<b>60430</b>	<b>71849</b>	<b>82174</b>	<b>90100*</b>

Sursa: Calculele autorului conform datelor Ministerului Finanțelor.

Notă: \* – Prognostic preliminară a Ministerului Economiei.

Un alt indicator de calcul este **nivelul presiunii fiscale stricte**, determinat de ponderea veniturilor fiscale fără contribuțiile de asigurări sociale și medicale în PIB. Astfel, acest indicator în Republica Moldova a variat de la an la an în perioada 2001-2011, înregistrând în 2007 cel mai înalt nivel de 23,99%, ulterior având tendința de diminuare cât și de majorare a acestuia. În anul 2011, nivelul presiunii fiscale strictă a constituit 20,60%, majorându-se cu 0,2% față de aceeași perioadă a anului 2010. Evoluția presiunii fiscale generală și strictă în Republica Moldova în perioada 2001-2012, este reprezentată grafic în Figura 1.

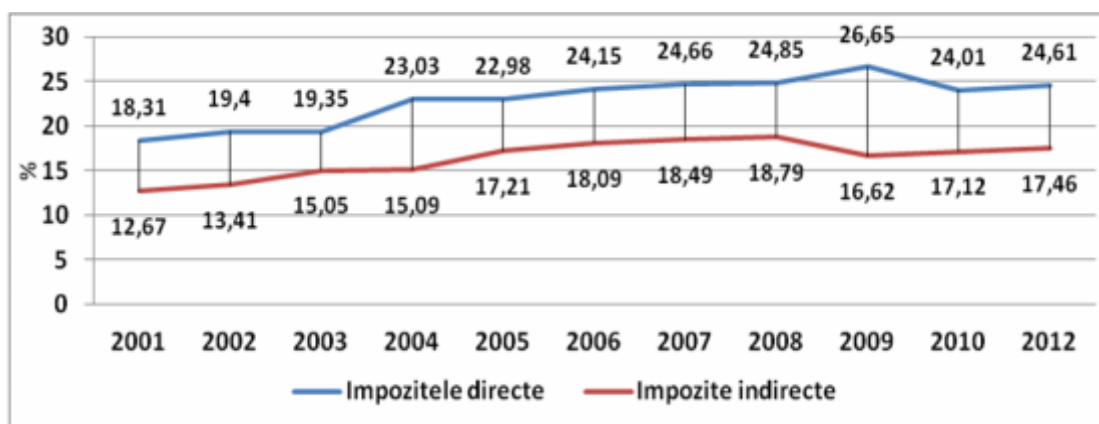


**Fig. 1. Evoluția presiunii fiscale generale și strictă în Republica Moldova (%), în perioada 2001-2012**

Sursa: Calculele autorului conform datelor Ministerului Finanțelor.

Presiunea fiscală determinată prin indicatorul *nivelul presiunii fiscale a unui impozit sau taxă* este reflectat prin ponderea fiecărui impozit sau taxă fiscală în PIB.

Astfel, în Republica Moldova în perioada 2001-2011 s-a înregistrat o tendință de majorare la ponderea veniturilor fiscale directe și indirecte în PIB, această creștere semnificativă se evidențiază la impozitele directe ce contribuie contribuțiile de asigurări sociale și medicale. Respectiv, în anul 2011 față de anul 2001 ponderea veniturilor din impozite directe a crescut cu 6,3 p.p., iar cea din contul impozitelor indirecte a sporit cu 4,8 p.p. (vezi Figura 2).



**Fig. 2. Evoluția presiunii fiscale în funcție de impozitele directe și indirecte în Republica Moldova (%), în perioada 2001-2012**

Sursa: Calculele autorului conform datelor Ministerului Finanțelor.

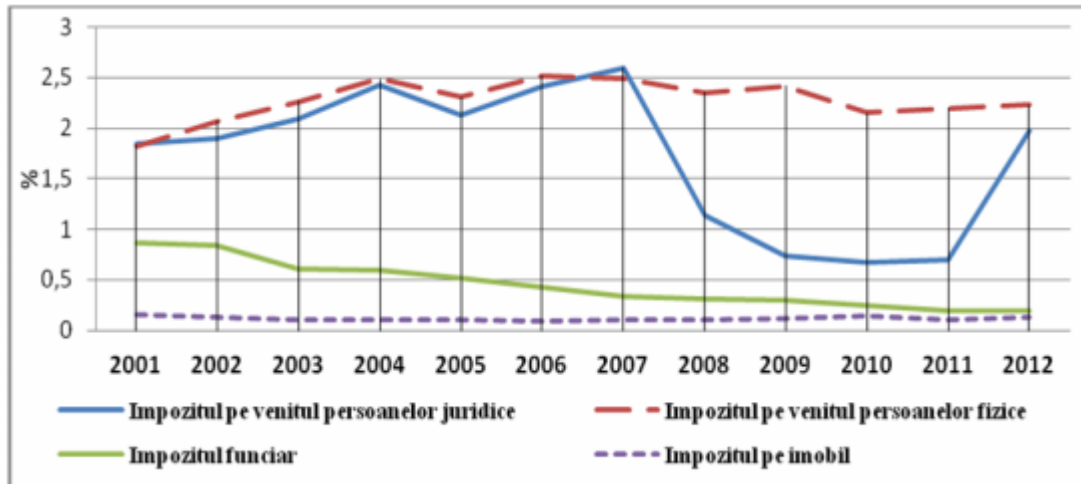
*Presiunea fiscală a impozitelor directe* în perioada 2001-2011 a înregistrat creșteri de la 11,49% în anul 2001 la 15,11% în anul 2009, cu o tendință de diminuarea a acesteia în anul 2010-2011 (13,6%, 13,2%).

Structura impozitelor directe apreciată prin ponderea fiecărui impozit în PIB, este asigurată mai pronunțat de impozitul pe venit. Prin urmare, în anul 2011 impozitele directe au constituit 35,9% (35,5% - în anul 2010) și au însumat 10818,2 milioane MDL, majorându-se față de încasările anului 2010 cu 1038,3 milioane MDL sau cu 10,6 la sută. Ca structură în suma totală, veniturile nominalizate se caracterizează astfel:

- impozitele pe venit - 21,6%,
- impozitele pe proprietate - 2,6%.

Nivelul presiunii fiscale determinat de ponderea veniturilor persoanelor fizice și juridice, cât și impozitul pe imobil și impozitul funciar în PIB, în Republica Moldova în 2001-2007 s-a înregistrat o creștere semnificativă, însă din anul 2007 până în anul 2011 se observă o diminuarea la încasarea veniturilor bugetare. Astfel, ponderea veniturilor persoanelor fizice în 2001-2007 s-a înregistrat majorarea nivelului presiunii fiscale de la 1,84% în anul 2001 la 2,6% în anul 2007. Respectiv din 2007-2011 se observă o tendință de diminuare a acesteia de la 2,6% în 2007 la 0,7% în 2011. Aceeași situație este reflectată și la celelalte venituri fiscale directe: impozitul pe imobil și impozitul funciar. Evoluția

presiuni fiscale în funcție de impozitele directe în Republica Moldova în perioada 2001-2012, se prezintă în diagrama următoare.

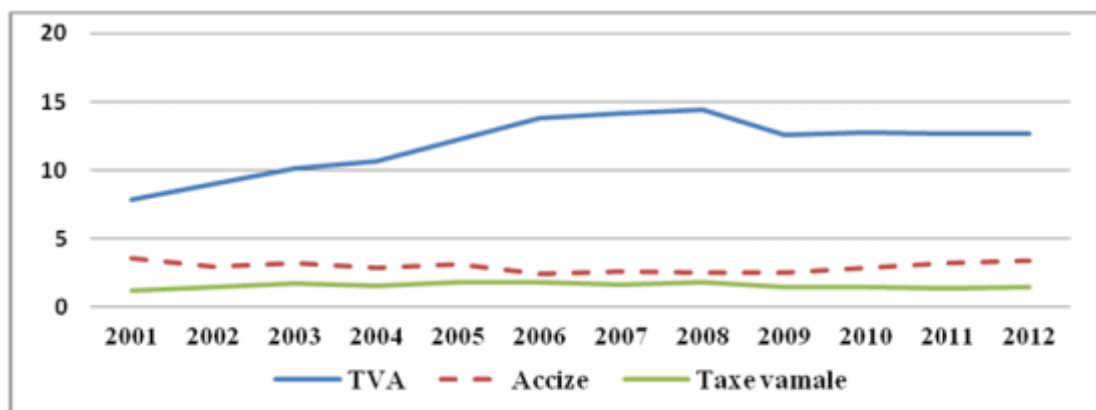


**Fig. 3. Evoluția presiuni fiscale în funcție de impozitele directe în Republica Moldova (%), în perioada 2001-2012**

Sursa: Calculele autorului conform datelor Ministerului Finanțelor.

*Presiunea fiscală a impozitelor indirecte* în perioada 2001-2011 a înregistrat creșteri de la 12,67% în anul 2001 la 17,4% în anul 2011, cu o tendință de diminuarea a acesteia în anul 2009 – 16,62%. Astfel, Presiuni fiscală determinată de ponderea veniturilor impozitelor indirecte (TVA, accize și taxe vamale) în PIB, în Republica Moldova în 2001-2008 s-a înregistrat o creștere semnificativă, însă din anul 2008 până în anul 2011 se observă o diminuarea la încasarea veniturilor bugetare. În perioada 2001-2007, simțitor se pronunță presiunea TVA care înregistrează proporții ce variază de la 24% – 2001 la 34% – 2007 în total venituri sau de la 8% – 2001 la 14% – 2007 în PIB. Respectiv din 2008-2011 se observă o tendință de diminuare a acesteia de la 14,5% în 2008 la 12,7% în 2011. În cazul accizelor și taxe vamale tendința este ne semnificativă de la an la an. Astfel, în anul 2011 ponderea încasărilor accizelor a constituit 8,8 la sută, iar în PIB – 3,2 la sută.

Evoluția presiuni fiscale în funcție de impozitele indirecte în Republica Moldova în perioada 2001-2012, se prezintă în diagrama următoare.



**Fig. 4. Evoluția presiuni fiscale în funcție de impozitele indirecte în Republica Moldova (%), în perioada 2001-2012**

Sursa: Calculele autorului conform datelor Ministerului Finanțelor.

*Presiunea fiscală a contribuțiilor sociale* evidențiază ponderea veniturile fiscale cu contribuțiile obligatorii de asigurări sociale (CAS) și a primelor de asigurare obligatorie de asistență medicală (PAM) în PIB, în Republica Moldova în 2001-2011 s-a înregistrat creșteri semnificative de la 6,82% -2001 la 8%-2011.

Astfel, în anul 2011 ponderea contribuțiilor de asigurări sociale de stat obligatorii în PIB a constituit 8,0%, iar în suma totală a veniturilor bugetului public național – 21,8%, rămânând practic la nivelul anului 2010 – 21,7%, iar ponderea în suma totală a bugetului public național a primelor de asigurare a constituit 5,4%, iar în PIB – 2,0 la sută. Aceasta contribuie la un ritm sporit de creștere a presiunii fiscale din contul impozitelor directe comparativ cu cele indirecte.

Conform prognozelor preliminare a indicatorilor macroeconomici pentru anii 2013-2015, efectuate de către Ministerul Economiei, în continuare putem face o analiză preliminară a evoluției presiunii fiscale în Republica Moldova în următorii ani.

**Tabelul 2. Estimările nivelului presiunii fiscale în Republica Moldova, în perioada 2012-2015**

Indicatori	Aprobat	Estimat		
	2012	2013	2014	2015
<b>1.Presiunea fiscală generală, %</b>	<b>32,0</b>	<b>31,9</b>	<b>31,5</b>	<b>31,4</b>
<i>Veniturile fiscale (mil. MDL)</i>	<i>28879,7</i>	<i>31801,0</i>	<i>34570,7</i>	<i>38103,4</i>
<i>PIB (mil. MDL)</i>	<i>90100</i>	<i>99400</i>	<i>109600</i>	<i>121400</i>
<b>2.Presiunea fiscală a unui impozit și taxă, inclusiv:</b>				
<b>2.1.Impozitele directe, %</b>	<b>14,58</b>	<b>14,53</b>	<b>14,41</b>	<b>14,36</b>
<i>Impozitul pe venitul persoanelor juridice</i>	<i>1,97</i>	<i>2,03</i>	<i>2,03</i>	<i>2,03</i>
<i>Impozitul pe venitul persoanelor fizice</i>	<i>2,23</i>	<i>2,13</i>	<i>2,14</i>	<i>2,15</i>
<i>Impozitul funciar</i>	<i>0,20</i>	<i>0,18</i>	<i>0,16</i>	<i>0,15</i>
<i>Impozitul pe imobil</i>	<i>0,13</i>	<i>0,15</i>	<i>0,14</i>	<i>0,13</i>
<b>2.2.Impozite indirecte, %</b>	<b>17,46</b>	<b>17,45</b>	<b>17,12</b>	<b>17,02</b>
<i>TVA</i>	<i>12,67</i>	<i>12,70</i>	<i>12,43</i>	<i>12,38</i>
<i>Accize</i>	<i>3,35</i>	<i>3,32</i>	<i>3,29</i>	<i>3,25</i>
<i>Taxe vamale</i>	<i>1,43</i>	<i>1,42</i>	<i>1,39</i>	<i>1,38</i>
<b>3.Presiunea fiscală a contribuțiilor sociale, %</b>	<b>10,03</b>	<b>10,02</b>	<b>9,91</b>	<b>9,88</b>
<i>CAS</i>	<i>8,02</i>	<i>8,10</i>	<i>7,98</i>	<i>7,95</i>
<i>PAM</i>	<i>2,01</i>	<i>1,92</i>	<i>1,93</i>	<i>1,93</i>

Sursa: Calculele autorului conform datelor Ministerului Finanțelor.

Notă: \* – Prognoza preliminară a Ministerului Economiei.

Astfel, potrivit celor reflectate în tabel, se poate observa prognozarea indicatorilor PIB-ului în valori nominale și veniturile fiscale, ceea ce determină calculul nivelului de presiune fiscală. În anul 2012 nivelul presiunii fiscale constituie 32% iar în 2015 acest indicator este estimat la un nivel de 31,4% cu 0,6 p.p. mai puțin. Prin urmare, nu observăm mari devieri asupra estimărilor preliminare în perioada 2013-2015.

### Concluzii

Presiunea fiscală și plata impozitelor este o problemă pentru plătitorii de impozite din Republica Moldova. Astfel, plătitorul dorește ca intensitatea presiunii fiscale asupra veniturilor sale să fie redusă, și concomitent resimte o povară la plata impozitului de care este nevoit să se supună. Astfel, dorința plătitorului de a-și asigura veniturile realizate înainte de creșterea presiunii fiscale, fără un efort suplimentar, contribuie la dezvoltarea economiei paralele care, treptat, înlocuiește activitățile din economia reală, făcând loc apariției economiei paralele (economia subterană). Consecințele acestui fapt sunt scăderea numărului de contribuabili, scăderea materiei și a bazei impozabile și ineficiența politicilor macroeconomice în domeniu.

Totuși, putem menționa că statul colectează impozite și taxe pentru asigurarea cheltuielilor publice destinate societății (inclusiv contribuabililor), deci contribuabilii după o perioadă scurtă de timp devin beneficiarii resurselor atrase. Pentru stat, creșterea presiunii fiscale semnifică o îmbunătățire a mecanismului de finanțare a cheltuielilor publice, în timp ce o scădere a presiunii fiscale influențează nivelul deficitului bugetar [7].

Pentru determinarea nivelului presiunii fiscale, statul se conduce de obiectivele politicii fiscale, care stabilește principalele direcții de influență pe plan economic și social. Astfel, elucidăm obiectivele generale ale politicii fiscale pentru anii 2013-2015, care se bazează pe:

- 1.asigurarea echității, stabilității și transparenței fiscale;
- 2.optimizarea presiunii fiscale;
- 3.stabilizarea și simplificarea legislației fiscale;
- 4.armonizarea principiilor puse la baza legislației fiscale naționale cu cea comunitară.

Respectiv, și pe termen mediu se preconizează o serie de măsuri de politică fiscală pe principalele tipuri de impozite.

**Referințe bibliografice**

1. BREZEANU, Petre. Fiscalitate: concepte, teorii, politici și abordări practice. București: Ed. Wolters Kluwer, 2009. 488 p. ISBN 973-1911-74-8.
2. TULAI, Constantin, ȘERBU, Simona. Fiscalitate comparată și armonizări fiscale. Cluj Napoca: Ed. Casa Cărții de Știință, 2005. 289 p. ISBN 973-686-750-1.
3. BISTRICEANU, Gheorghe D. Lexicon de finanțe, bănci, asigurări. Vol. III. București: Ed. Economică, 2001. 512 p. ISBN 973-590-506-X.
4. MANOLE, Tatiana. Principiile impunerii și problemele presiunii fiscale în Republica Moldova. In: Administrarea publică. 2002, nr. 1, pp. 29-31.
5. Dicționar explicativ al limbii române. [Accesat 15.03.2012]. Disponibil: [www.dexonline.ro](http://www.dexonline.ro).
6. Raport privind rezultatele preliminare a executării bugetului public național în anul 2011. [Accesat 11.03.2012]. Disponibil: [www.minfin.md/http://www.minfin.md/common/raportinfo/budget/national/an/2011/12Nota\\_pentru\\_Guvern\\_2011\\_final.pdf](http://www.minfin.md/http://www.minfin.md/common/raportinfo/budget/national/an/2011/12Nota_pentru_Guvern_2011_final.pdf).
7. DOBROTĂ, Gabriela, CHIRCULESCU, Maria Felicia. Analiza presiunii fiscale și parafiscale în România și în Uniunea Europeană = Analysis of tax and extra taxes pressure in Romania and European Union. In: Analele Universității "Constantin Brâncuși" din Târgu Jiu. Seria Economie. 2010, nr. 4, pp. 300-309. [Accesat 11.03.2012]. Disponibil: [http://www.utgjiu.ro/revista/ec/pdf/2010-04.1/29\\_GABRIELA\\_DOBROTA.pdf](http://www.utgjiu.ro/revista/ec/pdf/2010-04.1/29_GABRIELA_DOBROTA.pdf).

# **SOCIOLOGIE**

**EVOLUȚIA SISTEMULUI DE PROTECȚIE SOCIALĂ A POPULAȚIEI MOLDOVEI  
(ASPECT RETROSPECTIV)**

**ANATOLII ROJCO, doctor,  
conferențiar cercetător, IEFS  
ELEONORA CIOBANU,  
cercetător științific, IEFS**

**Recenzent: GALINA SAVELIEVA, doctor, IEFS**

*The retrospective aspect of evolution of the social protection of the Moldovan population is analyzed in the article. Using the various historical sources, it is shown that at the time of Ștefan cel Mare și Șfânt were functioned the certain elements of social protection system. They had the further development in the next years. During the period 1918-1940, the features of social protection of the Bessarabian population and the population from the left-bank of the river Nistru of Moldova are examined.*

**Cuvinte cheie:** sărăcie, breaslă, spital pe lângă mănăstiri, protecția socială, orfelinat, azil.

**Introducere.** Pe teritoriul ținutului nostru, instituțiile de protecție socială s-au format mult mai târziu decât în țările europene. Mărturisiri cu privire la primele măsuri publice de protecție a săracilor, luate în această regiune se găsesc în documentele din timpul voievodului Moldovei Ștefan cel Mare, numit mai târziu „cel Mare și Sfânt”. În a.1480, el a început „marea operă de asistență a sărăciei, mizeriei”, prin colonizarea calicilor, oferindu-le și anumite servicii („privilegii”) sociale [1]. În acea vreme, această activitate a fost un adevărat program social, de proporții regionale, deoarece el a cuprins întregul teritoriu al Moldovei.

**Conținutul de bază.** Manifestarea publică, relativ constantă, de compasiune față de oamenii săraci este atestată doar de documentele secolelor XVII-XVIII. În acea perioadă funcțiile protecției sociale erau îndeplinite de către familie și Biserică.

Recoltele mici din secolul al XVIII-lea au dus la lipsa produselor alimentare și, în rezultat, la foamete. De asemenea, epidemiile și războaiele, duse pe teritoriul principatului, au avut ca consecință sărăcirea în masă a populației, când mii de oameni rămăseseră fără hrană și adăpost. În aceste condiții, Biserica a început să dezvolte ideologia faptelor caritabile față de săraci. Tema carității a căpătat o largă răspândire, în special, în literatura biblică, unde se menționează, că “cel care-l miluiește pe sărac îl împrumută pe Dumnezeu și după ceea ce dă i se va răsplăti” [5].

Ideea creștină a carității ca schimb și contract (un cerșetor, care beneficiază de asistență sub formă de beneficii materiale, este obligat să se roage pentru binefăcătorul său) se realiza prin utilizarea mănăstirii ca intermediar. Obligația mănăstirilor de a efectua fapte de caritate se baza nu numai pe principiile religioase ale grijii față de săraci, dar, și pe posibilitățile lor economice, înlesnirile și privilegiile care au fost acordate mănăstirilor prin actele de conferire ale domnilor Moldovei.

Cu trecerea timpului și sub influența răspândirii valorilor europene, statul a început să-și asume o anumită responsabilitate față de protecția socială a oamenilor săraci. În același timp a avut loc o creștere a măsurilor represive ale statului față de săraci și cerșetorii sănătoși care mimau boală.

Un loc central în organizarea protecției sociale pentru săraci îl deținea problema asigurării necesităților vitale ale oamenilor săraci. Despre marile concentrări ale săracilor în orașele moldovenești Iași și Roman ne vorbesc documentele din secolul al XVII-lea. În aceste și alte orașe se creau bresle ale săracilor, primele dovezi ale căror existență datează din a.1667. Documentele, care reglementau activitățile acestor bresle, erau supuse unor modificări periodice. Una din aceste modernizări a fost efectuată în a.1722 de către mitropolitul Moldovei Gheorghe.

În or. Iași, veniturile breslei cerșetorilor se formau din mila domnească (diferite sume de bani) și din cerșit. Acestea se înscriau în registrul breslei. În același timp, se stabileau direcțiile de cheltuire a banilor. La conducerea breslei se afla un staroste, ales din rândul săracilor, a cărui candidatură se aproba de către mitropolit. În rândul membrilor breslei săracilor se primeau numai persoanele invalide sau bolnave. În orașul Roman, breasla săracilor întrunea orbi, șchiopi și mutilați, de care avea grijă un om, ales dintre ei și căruia i se supuneau toți membrii breslei. Aceasta breaslă era protejată de însuși domnul Moldovei Grigore Ghica, care în a.1738 a ordonat starostelui să adune în breasla lui toți orbii, șchiopii și cei fără un picior pentru ai proteja de acțiunile împotriva lor ale locuitorilor orașului și pârcălabilor.

Un cod de breaslă specific a fost formulat în cartea de întărire, din 23 iulie 1791, a arhiepiscopului rus Ambrozie (împuternicit provizoriu și cu conducerea bisericii moldo-valahe în timpul războiului rusoturc din anii 1787-1792. În această carte se indică, că „*milosârdia cea arătată săracilor o socotește Dumnezeu ca însuși pentru sine, de aceea miluind pe sărac bine faceți, pentru că îndatoriți pe Dumnezeu, iar săracilor și la toată breasla lor poruncim ca toate milosteniile ce se va strânge nu într-alt chip să o*

*cheltuiască, ce după scopul dătorilor, adică pentru hrana sa, dar nu la beție sau alte nelegiuite fapte” [2]*

Săracii trebuiau să cerșească doar „o zi, o săptămână, sau maximum două săptămâni”, dar nu ar trebui să piardă rușinea și să îmble de dimineața până seara, pentru a nu deveni iubitori de arginți (avari)” [2].

Activitatea breslei săracilor a fost evaluată neunivoc de societate. În Moldova, la sfârșitul secolului XVIII și începutul secolului XIX, contemporanii, inclusiv domnul Moldovei, au început să se îndoiască de autenticitatea infirmității lor, care le permitea să trăiască din mila societății. Adesea se auzea întrebarea: „Oare mulțimea cerșetorilor, care se află pe străzile și intersecțiile capitalei și a orașelor, târgurilor și satelor, adesea având o sănătate bună, mulți chiar foarte sănătoși, nu este justificată de lenea acestora?” [2]. Astfel a început promovarea ideilor de mult timp utilizate în Europa: oamenii sănătoși trebuie să muncească, iar cerșitul este permis numai persoanelor în vârstă și celor cu handicap.

Treptat, au început să se organizeze instituții specializate, ale căror beneficiari era doar o parte foarte mică de săraci. Primele instituții de acest tip au fost spitalele pentru săracii bolnavi. Acestea, practic, erau aziluri pentru săracii infirmi, care aveau nevoie de caritate publică și aveau dreptul la ea. Ca un element de viața urbană, spitalul apare numai în prima jumătate a secolului al XVII-lea, având destinația de a acorda ajutor persoanelor aflate în afara familiei și a comunității tradiționale.

Cea mai mare dezvoltare spitalele au cunoscut în secolul al XVIII-lea. În special, în a.1757, în or. Iași, Constantin Mihai Racoviță a fost ctitorul spitalului sf. Spiridon. Acesta era un complex monastic nu prea mare, în care asistența socială a săracilor se efectua atât în formă materială, cât și spirituală, paralel cu rugăciunea și postul. Pentru bolnavi exista un număr minim de paturi, ceea ce îi dădea spitalului o însemnătate mai mult simbolică decât practică.

În afară de oferirea locuinței și hrănirea săracilor bolnavi, spitalele mai întrețineau mici școli pentru copiii săraci, făceau pomeni reprezentanților micii boierimi și chiar unor descendenți sărăciți ai fondatorilor mănăstirilor. Spitalele, de asemenea, anual ofereau zestre unui număr anumit de fete, ajutându-le, astfel, să se căsătorească, participau la răscumpărarea prizonierilor de război și plăteau taxa de hirotonisire a câtorva preoți săraci.

Pe lângă aceste spitale, bolnavii săraci și infirmii erau ținuți în mici instituții (denumite spitale), create în rezultatul inițiativei de caritate a unor oameni pioși. În Moldova, exemplu de spital poate fi considerat spitalul, organizat conform testamentului Mariei Mănăilescu pe teritoriul moșiei sale din or. Buzău. Adesea, aceste spitale aveau și chilii pentru adăpostirea bolnavilor și a văduvelor sărace.

În ultimul sfert al secolului XVIII-lea, un eveniment important în domeniul protecției sociale a populației sărace din Moldova a fost crearea Fundației cu denumirea de „Cutia milelor”. În a.1778, domnul Moldovei, Dimitrie Constantin Moruzi, reglementa nivelul de remunerare și modul de alegere a doctorului de comunitate din Iași. În perioada 1780-1785, Alexandru Mavrocordat înființează în Moldova instituția cu caracter umanitar „Casa Milei”, care, începând cu a.1786, plătea salariu medicilor populari. În a.1794, Mihail Șuțu stabilește veniturile fundației „Cutia milelor”, iar în ultimii ani ai secolului XVIII-lea, domnul Alexandru Ipsilanti a reorganizat-o după exemplul „Cutiei milelor” din Țara Românească, dându-i denumirea de „Casa milelor”. Veniturile acestei instituții se formau din contribuțiile trezoreriei (bugetului țării), din cămara domnului și din alte surse. În special, o sursă considerabilă a venitului „Casei Milelor” o constituiau mijloacele oamenilor decedați fără urmași.

Beneficiarii fundației, în primul rând, erau foștii slujbași domnești bolnavi sau în etate, văduvele și copiii lor, urmași de oameni săraci, văduve sau orfani de prin mahalalele capitalei și chiar din țară, care primeau sume variabile (de la 5 și până la 10 taleri) în funcție de statutul lor social, lunar sau cu anumite prilejuri, dintre care cel mai des era căsătoria fetelor.

În anii 1869-1870, țarul Alexandru II a introdus zemstva, care în Basarabia își avea sediul în Chișinău. Zemstva se ocupa de gospodăria locală, poștă, serviciul sanitar etc. În Basarabia, zemsta și-a îndreptat atenția, în primul rând, asupra organizării serviciului sanitar în sate. Au fost combătute așa boli, ca pelagra și turbarea, iar în târguri și sate au fost înființate farmacii. Conform ukazurilor, comercianții și moșierii erau obligați de a oferi persoanelor nevoiașe un anumit suport material.

Ca un act de caritate poate fi examinată deschiderea în Chișinău a unui azil de noapte pentru persoanele fără adăpost. El a fost construit după un proiect modern pe mijloacele orașului și avea un statut de activitate special, aprobat de ministrul afacerilor interne la 31 iulie 1899 [5]. Prin hotărârea împăratului Alexandru al II-lea, pentru crearea lui, a fost alocată o sumă mare pentru acea vreme – 6500 de ruble. Întreținerea azilului de noapte costa bugetul orașului aproape 1000 de ruble anual. De exemplu, conform planului de cheltuieli pe a.1908, au fost alocate: pentru întreținerea administratorului azilului – 360 de ruble, iar a servitorului – 240 de ruble. În plus, mijloacele bănești se dădeau pentru „spălarea saltelelor, fețelor de pernă, pentru repararea și umplerea lor cu paie”, pentru încălzirea a nouă sobe și a două plite, pentru iluminat, cumpărarea uleiului pentru lămpi și a însăși lămpilor, măturilor. Mai existau diverse cheltuieli pentru angajarea constructorilor pentru reparația localului.

Utilizarea mijloacelor, alocate pentru întreținerea azilului de noapte, era controlată de către duma

orășenească. Controlul operativ era efectuat de către Consiliul orășenesc. Pe timp de iarnă, azilul de noapte era deschis de la ora patru, iar vara – de la ora șapte de seară. Ușile azilului se închideau strict la ora 10 seara. Plată pentru adăpostirea în cursul nopții nu se lua.

Din datele păstrate pentru anul 1902, se observă, că azilul de noapte cel mai intensiv era folosit în lunile de iarnă și primăvară – de la 3,5 mii de persoane până la 4,5 mii de persoane lunar, iar cel mai mic număr de beneficiari coincidea cu lunile de vară și toamnă – de la 600 până la 1200 de persoane. În mediu, azilul de noapte deservea peste 2,5 mii de oameni [5].

Odată cu integrarea Basarabiei în Regatul României, pe teritoriul ei au început să acționeze legile adoptate de Parlamentul României. Noile condiții socio-economice, apărute după primul război mondial, au condiționat adoptarea unui șir de legi privitoare la legislația muncii și asigurările sociale, care să răspundă cerințelor vremii. Astfel, prin decretul-lege 1327 din 29 martie 1920, publicat în Monitorul Oficial nr. 272/30.03.1920, se înființează *Ministerul Muncii și Ocrotirilor sociale*, iar prin decretul-lege nr. 1879/26.04.1920, publicat în Monitorul Oficial nr. 021/30.04.1920 se promulgă *Legea pentru Organizarea acestui minister* [3]. Unul din principalele sarcini ale acestui minister era asigurarea și organizarea muncii. Cu timpul sarcinile ministerului s-au lărgit, ministerul ocupându-se de întocmirea și aplicarea legislației muncitorești, de organizarea plasării, de problema migrațiunilor și a șomajului, de învățământul muncitoresc. Pe lângă Ministerul Muncii și Ocrotirilor Sociale, existau „Direcția plasării”, „Direcția Meseriilor Învățământului Muncitoresc”, „Casa Centrală a Asigurărilor Sociale” (CCAS), care conform art. 7 al acestei legi, organiza casele de boală locale regionale. În cadrul Casei Centrale a Asigurărilor Sociale (CCAS) activau următoarele organizații medicale: casele medicale (ambulatoriile); dispensarele din fabrici; îngrijirea la domiciliu; spitalele; sanatoriile. În scopul dotării și aprovizionării acestora, CCAS colecta mijloace financiare prin intermediul Caselor de asigurare locale. Casele medicale dădeau consultații atât asiguraților, cât și membrilor familiilor lor; asigurau cu: medicamente, obiecte de pansament, cercetări de laborator, aplicații terapeutice de specialitate. Pe lângă îngrijirea medicală propriu-zisă, medicul îi acorda asiguratului și un ajutor bănesc.

În a.1921, Ministerul Muncii și Ocrotirilor Sociale este autorizată de a lua măsuri de aplicare a legii Nenișescu și în Basarabia. Ca rezultat, în Basarabia s-au înființat Case de Asigurare, care mai târziu au fost înlocuite cu corporații. Principalele sarcini au fost următoarele:

- Impunerea patronilor de către Casa Centrală se făcea după tabelul de clasificare a riscurilor, aplicabilă patronilor din vechiul Regat;
- Încasarea contribuțiilor o ținea Casa Centrală, având gestiuni separate.

Pe parcursul anului 1921 au fost adoptate Legile „Cu privire la ocrotirea minorilor și femeilor” și „Privind protecția copilului”, care prevedeau implicarea tuturor structurilor administrative (regionale sau locale) în soluționarea diverselor probleme ce țineau de situația minorilor și stabilită vârsta de 16-18 ani, de la care minorii aveau dreptul să muncească, precum și durata zilei lor de muncă. O importanță majoră a avut adoptarea la 14 iulie 1930 a Legii sanitare și de ocrotire socială, care reglementa și coordona activitatea instituțiilor de protecție socială [3].

Prin *Legea nr. 164 din 28 mai 1932* este modificată *Legea asigurărilor sociale din 27 ianuarie 1912*, prin care se prevedea extinderea sferei de aplicare a acesteia și pe teritoriul Basarabiei; se garanta asigurarea pentru invaliditate și pensie pentru bătrânețe, pentru toate categoriile de salariați din industrie, comerț și meserii.

În a.1933 a fost adoptată *Legea nr. 55 de Unificare a Asigurărilor*, denumită și *Legea Ioanișescu*, ministru al muncii, sănătății și ocrotirilor sociale, prin care a fost efectuată reglementarea a trei principii de bază: al obligativității, solidarității precum și implicarea statului prin garantarea sistemului de asigurări sociale și subvenționarea fondului de pensii publice, la nevoie. Asigurații aveau dreptul la ajutoare de boală, de accidente, maternitate și deces, la pensii de invaliditate cauzată de boală și accident precum și la pensii pentru urmași. Printre prevederile pozitive ale legii poate fi menționată și aceea potrivit căreia bolile profesionale erau asimilate cu accidentele de muncă. Partea negativă a acestei legi era rămânerea în afara asigurărilor sociale a muncitorilor agricoli; lipsa asigurărilor în caz de șomaj și amânarea adoptării pensiei pentru limita de vârstă. *Legea* prevedea plățirea unei cotizații de asigurare socială de 6%, suportată în mod egal de asigurați (salariați) și patroni, statului revenindu-i obligația de a acorda o subvenție doar pentru fondul de pensii [3].

Prin adoptarea, în anul 1938, a noii Legi a asigurărilor sociale, denumite *Legea Ralea*, pe lângă reglementarea asigurării în caz de boală, accidente, maternitate, deces, pensionare din cauza invalidității și a bătrâneții, apare și cea pentru pierderea întreținătorului. Mărimea cotizațiilor pentru fondul de asigurări sociale crește până la 8% din salariul mediu al clasei de cotizare (erau stabilite 8 clase de cotizare).

În partea stângă a Nistrului, la 12 octombrie 1924, a fost creată R.A.S.S. Moldovenească, care făcea parte din R.S.S. Ucraineană. Protecția socială pe teritoriul ei era reglementată prin Codul muncii din a.1918 al R.S.F.S. Ruse și de Codul muncii din a.1922 al R.S.S. Ucrainene, care garantau muncitorilor

dreptul la prestații sociale în caz de boală sau invaliditate și pensia pentru bătrânețe din resursele financiare ale statului. A fost creat un număr nu prea mare de instituții specializate pentru amplasarea în ele a persoanelor în etate rămase fără îngrijirea celor apropiați și a rudelor.

După formarea, la 2 august 1940, a R.S:S. M., este creat Comitetul Norodnic al Asistenței Sociale al R.S.S. Moldovenești, care la 26 martie 1946 a fost reorganizat în Ministerul Asistenței Sociale al R.S.S.M., având următoarele funcții: conducerea cu secțiile de asistență socială orășenești și raionale; conducerea și colaborarea cu comisiile de expertiză medico-sanitare; conducerea și controlul acțiunilor în Casele pentru invalizi și copiii invalizi; amplasarea în câmpul muncii a invalizilor; deservirea pensionarilor; controlul stabilirii corecte a pensiilor, precum și pregătirea specialiștilor pentru activitate în sistemul de asistență socială.

#### Referințe bibliografice

1. LAMBRU, Mihaela. Asistența socială în România. Două secole de evoluție instituțională. In: Sărăcie și asistență socială în spațiul românesc (sec. XVIII-XX): masa rotundă, iunie 1998. Colegiul Noua Europă. București, 2002, pp. 61-81. ISBN 973-85697-1-0.
2. LIVADĂ-CADESCHI, Ligia. Săracii din Țările Române la începuturile timpurilor moderne. In: Sărăcie și asistență socială în spațiul românesc (sec. XVIII-XX): masa rotundă, iunie 1998. Colegiul Noua Europă. București, 2002, pp. 11-60. ISBN 973-85697-1-0.
3. ODINOKAIA, Ina. Locul și rolul dreptului protecției sociale în sistemul de drept al Republicii Moldova: teză de doctor în drept. Specialitatea: 12.00.03 Drept privat. Chișinău, 2010. 232 p. [Accesat 23.04.2012]. Disponibil: <http://www.scribd.com/doc/91334762/Ina-Odinokaia-Thesis>.
4. Săracii cinstiți și fiii bine crescuți. In: Proverbele lui Solomon. Cap. 17. [Accesat 18.04.2012]. Disponibil: <http://www.crestinortodox.ro/biblia/Proverbele-Solomon/Saracii-cinstiti-si-fiii-bine-crescuti>.
5. АНИКИН, Владимир. Благотворительность в Бессарабии, Благотворительный Фонд Вдохновение. [Accesat 18.04.2012]. Disponibil: <http://www.vdohnovenie.org/blago/history/besarab.php>.

**COMPARATIVE ANALYSIS OF UNEMPLOYMENT RATES BETWEEN  
THE REPUBLIC OF MOLDOVA AND EU-27: CHALLENGES AND PERSPECTIVES**

**TATIANA COLESNICOVA, Ph.D.,  
Senior Researcher, IEFS**

**Reviewer: NATALIA VINOGRADOVA,  
Ph.D., Senior Researcher, IEFS**

*The comparable trends of the unemployment rates in the Republic of Moldova and EU-27 during the period 2000-2011 are analyzed in the paper. The main challenges of this phenomenon and further perspectives for the Republic of Moldova and EU-27 are outlined. The measures for the perfection of the politics for increasing the employment rate and decreasing the unemployment rate in the Republic of Moldova and EU-27 are offered.*

*În acest articol este prezentată în dinamică analiza comparativă a ratei șomajului în Republica Moldova și UE-27 pentru perioada 2000-2011. Sunt evidențiate principalele probleme a șomajului în Republica Moldova cât și în UE-27. Sunt redată un șir de măsuri pentru ameliorarea politicilor de creștere a nivelului ocupării forței de muncă și reducerea șomajului în Republica Moldova și UE-27.*

*В статье представлен сравнительный анализ динамики уровней безработицы в Республике Молдова и ЕС-27 в период 2000-2011. Выявляются основные проблемы такого явления как безработица и ее перспективы в Республике Молдова и ЕС-27. Предлагаются меры по совершенствованию политик по повышению уровня занятости и снижению уровня безработицы в Республике Молдова и ЕС-27.*

**Key words:** *unemployment rate, Republic of Moldova and UE-27, comparative analysis, challenges, perspectives.*

**Cuvinte cheie:** *rata șomajului, Republica Moldova și UE-27, analiză comparativă, probleme, perspective.*

**Ключевые слова:** *уровень безработицы, Республика Молдова и ЕС-27, сравнительный анализ, проблемы, перспективы.*

**Introduction.** The market outcomes – for example employment, unemployment, vacant posts, wage levels, labour cost – heavily affect not only the economy, but directly the personal life of virtually every citizen. The unemployment rate is an important indicator with both social and economic dimensions. Rising unemployment results in a loss of income for those individuals affected, increased pressure with respect to government spending on social benefits, and a reduction in tax revenue. From an economic perspective, unemployment may be viewed as unused labour capacity. Besides the unemployment rate, indicators such as employment and job vacancies also give useful insights into labour market developments.

Globalization and technological progress have an ever-increasing effect on daily life, and the demand for different types of labour and skills is changing at a rapid pace. While enterprises try to improve their productivity and become more competitive and innovative, they may well seek to pass on risk to the labour force through greater flexibility – both in relation to those already in employment, as well as those searching for a new job.

Many prominent scientists-economists, investigating sources of this phenomenon, put forward various concepts of the unemployment and searched the ways and methods of its regulation. At the end of a XVIII-th century, English economist-priest T. R. Malthus, the author of “An essay on the principle of population” supposed that rates of the population increase outrun the rates of the production increase that generates unemployment. But the unemployment problem exists and in the development countries with very low birth rate [4].

In the second half of the XIX-th century K. Marx had presented two hypotheses of the source of unemployment in “Capital” [5]. In the first one he connected unemployment with the process of capital accumulation at which the requirement for real labour (the variable capital) grows slower than for machinery and equipment (the constant capital). In the second one he took into account the cyclic development of market economy and supposed that a certain part of the labour force (the “reserve army of labour”) is doomed to unemployment at the recession of economy. The process is cyclical; unemployment increases at recession and decreases at lifting. The Marx’s conclusion that the source of unemployment is the cyclic development of market economy became steady tradition in the economic theory.

J. M. Keynes, the author of “The general theory of employment, interest and money”, noticed that the economic instability leads to decrease of production, causing the mass unemployment [3]. English economist A. C. Pigou in “The theory of unemployment” considered that imperfect competition on the labour market leads to overestimation of the price of labour. The employer always operates by a benefit principle: it is better to have one highly paid specialist, which is capable to increase output, than to have many less capable employees. However, not all the unemployed are workers with low level of wages [6].

Any of the presented concepts cannot offer full explanation of sources of unemployment.

As the Republic of Moldova aspires to become an official European Union (EU) candidate country, it is interesting to analyze the unemployment rate with the same indicator of EU-27.

Labour market statistics are at the center of many European Union policies following the introduction of an employment chapter into the Amsterdam Treaty in 1997. The European employment strategy seeks to create more and better jobs throughout the EU. The European Union 2020 Strategy has now replaced the outgoing Lisbon Agenda. It was made public at the beginning of March 2010. The EU 2020 strategy is oriented primarily towards 'activating' various aspects of economic growth. It is based on three mutually reinforcing economic growth models and socially oriented priorities: smart growth, sustainable growth and inclusive growth. The target for the labour market in the EU 2020 strategy is: 75% of 20-64 year-olds to be employed.

The main source of regional labour market information is the Labour Force Survey (LFS). This is a quarterly household sample survey conducted in all 27 Member States of the EU and Candidate countries and the Republic of Moldova. The LFS survey follows the definitions and recommendations of the International Labour Organization. To achieve further harmonization, the Member States and the Republic of Moldova also adhere to common principles when formulating questionnaires.

According to the International Labour Organization definition, the unemployed persons comprise persons aged 15-74 (16 to 74 in Spain, United Kingdom, Iceland and Norway) who were (all three conditions must be fulfilled simultaneously):

1. without work during the reference week;
2. available for work at the time (i.e. were available for paid employment or self-employment before the end of the two weeks following the reference week);
3. actively seeking work (i.e. had taken specific steps in the four-week period ending with the reference week to seek paid employment or self-employment), or who found a job to start within a period of at most three months.

The European unemployment figures for 2000-2011 were presented by Eurostat, the European Statistics Institute [2]. The Moldovan unemployment figures were presented by the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova [1].

**Table 1. The comparable trends of the unemployment rates in the Republic of Moldova and EU-27, 2000-2011, %**

Country/Year	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Republic of Moldova</b>	<b>8.5</b>	<b>7.3</b>	<b>6.8</b>	<b>7.9</b>	<b>8.1</b>	<b>7.3</b>	<b>7.4</b>	<b>5.1</b>	<b>4.0</b>	<b>6.4</b>	<b>7.4</b>	<b>6.7</b>
EU-27	8.7	8.5	8.9	9.1	9.2	9.0	8.3	7.2	7.1	9.0	9.7	9.7
Belgium	6.9	6.6	7.5	8.2	8.4	8.5	8.3	7.5	7.0	7.9	8.3	7.2
Bulgaria	16.4	19.5	18.2	13.7	12.1	10.1	9.0	6.9	5.6	6.8	10.2	11.2
Czech Republic	8.7	8.0	7.3	7.8	8.3	7.9	7.2	5.3	4.4	6.7	7.3	6.7
Denmark	4.3	4.5	4.6	5.4	5.5	4.8	3.9	3.8	3.4	6.0	7.5	7.6
Germany	7.5	7.6	8.7	9.8	10.5	11.3	10.3	8.7	7.5	7.8	7.1	5.9
Estonia	13.6	12.6	10.3	10.0	9.7	7.9	5.9	4.7	5.5	13.8	16.9	12.5
Ireland	4.2	3.9	4.5	4.6	4.5	4.4	4.5	4.6	6.3	11.9	13.7	14.4
Greece	11.2	10.7	10.3	9.7	10.5	9.9	8.9	8.3	7.7	9.5	12.6	17.7
Spain	11.1	10.3	11.4	11.4	10.9	9.2	8.5	8.3	11.3	18.0	20.1	21.7
France	9.0	8.3	8.3	8.9	9.3	9.3	9.2	8.4	7.8	9.5	9.8	9.7
Italy	10.1	9.1	8.5	8.4	8.0	7.7	6.8	6.1	6.7	7.8	8.4	8.4
Cyprus	4.9	3.8	3.5	4.1	4.6	5.3	4.6	3.9	3.7	5.3	6.2	7.8
Latvia	13.7	12.9	12.2	10.5	10.4	8.9	6.8	6.0	7.5	17.1	18.7	15.4
Lithuania	16.4	16.5	13.5	12.5	11.4	8.3	5.6	4.3	5.8	13.7	17.8	15.4
Luxembourg	2.2	1.9	2.6	3.8	5.0	4.6	4.6	4.2	4.9	5.1	4.6	4.8
Hungary	6.4	5.7	5.8	5.9	6.1	7.2	7.5	7.4	7.8	10.0	11.2	10.9
Malta	6.7	7.6	7.4	7.7	7.2	7.3	6.9	6.5	6.0	6.9	6.9	6.5
Netherlands	2.8	2.2	3.1	4.2	5.1	5.3	4.4	3.6	3.1	3.7	4.5	4.4
Austria	3.6	3.6	4.2	4.3	4.9	5.2	4.8	4.4	3.8	4.8	4.4	4.2
Poland	16.1	18.3	20.0	19.7	19.0	17.8	13.9	9.6	7.1	8.2	9.6	9.7
Portugal	4.0	4.1	5.7	7.1	7.5	8.6	8.6	8.9	8.5	10.6	12.0	12.9
Romania	7.3	6.8	7.5	6.8	8.0	7.2	7.3	6.4	5.8	6.9	7.3	7.4
Slovenia	6.7	6.2	6.3	6.7	6.3	6.5	6.0	4.9	4.4	5.9	7.3	8.2
Slovakia	18.8	19.3	18.7	17.6	18.2	16.3	13.4	11.1	9.5	12.0	14.4	13.5
Finland	9.8	9.1	9.1	9.0	8.8	8.4	7.7	6.9	6.4	8.2	8.4	7.8
Sweden	5.6	5.8	6.0	6.6	7.4	7.7	7.1	6.1	6.2	8.3	8.4	7.5
United Kingdom	5.4	5.0	5.1	5.0	4.7	4.8	5.4	5.3	5.6	7.6	7.8	8.0

Source: Created by the author according to the EU-27 data from Eurostat Database [2]; Moldova's data

from NBS RM Database [1].

In early 2000, just less than 20 million persons were unemployed in the EU-27, slightly below 9% of the total labour force. This figure fell to around 19 million (or 8.5%) in early 2001 before rising back to around 21 million persons by the middle of 2002, where it remained through until the middle of 2005. From middle 2005 there was a period of several years of steadily declining unemployment within the EU-27. By the first quarter of 2008, EU-27 unemployment had hit a low of 16 million persons (equivalent to a rate of 6.7%) before rising sharply in the wake of the financial and economic crisis [2].

The data from Table 1 confirm that the unemployment rate in the Republic of Moldova is comparable with the situation in some EU countries and it is lower than in another. In 2000, the unemployment rate in the Republic of Moldova was around 8.5%, considerably lower than in the EU-27. It remained much lower until 2008, when unemployment started to increase in the Republic of Moldova. In 2011, the unemployment rate in the Republic of Moldova was also lower than in the EU-27.

At the beginning of the researched period 2000-2011, the annual average unemployment rate in EU-27 (all members of the European Union) was 8.7%. In 2000, the dispersion of unemployment rates between Member States was quite high in Slovakia 18.8% (maximum value in EU-27 in 2000), Bulgaria 16.4%, Lithuania 16.4%, Poland 16.1%, Latvia 13.7%, Estonia 13.6% and was low in Luxembourg 2.2% (minimum value in EU-27 in 2000), Netherlands 2.8%, Ireland 4.2%, Denmark 4.3%, Cyprus 4.9%.

Nevertheless, some variations between countries exist. On the one hand, in the researched period, the most countries as Denmark, Ireland, Greece, Spain, Cyprus, Hungary, Portugal, Slovenia, Sweden and United Kingdom registered significant increases in the unemployment rate between 2000 and 2011. On the other hand, the unemployment rates decreased in Bulgaria, Germany, Italy, Poland, Slovakia and Finland.

Table 1 shows that in 2011, the annual average unemployment rate in EU-27 was 9.7%. The dispersion of unemployment rates between EU countries was quite high in Spain 21.7% (maximum value in EU-27), Greece 17.7%, Estonia 15.5%, Latvia 15.4%, Lithuania 15.4%, Ireland 14.4%, Slovakia 13.5%, Portugal 12.9%, Hungary 10.9% and was low in Austria 4.2% (minimum value in EU-27), Netherlands 4.4%, Luxembourg 4.8%, Germany 5.9%, Czech Republic 6.7%, Romania 7.4%.

In 2011, the unemployment rate in the Republic of Moldova was 6.7%. This level is comparable with the situation in this year in such countries as: Czech Republic, Romania, Denmark, Cyprus, Malta, Sweden and Finland.

Compared with a year ago, the unemployment rate fell in twelve Member States and in the Republic of Moldova and increased in fifteen. The largest falls were observed in Estonia (16.9% to 12.5% between 2010 and 2011), Lithuania (17.8% to 15.4%) and Latvia (18.7% to 15.4%). The highest increases were registered in Greece (12.6% to 17.7%), Spain (20.1% to 21.7%) and Cyprus (6.2% to 7.8%).

### **Conclusions and perspectives**

The unemployment rate estimated for 2000-2011 in the EU-27 shows the continuing impact of the economic crisis in the EU labour market. This impact is evident in most of the Member States. However, the scale varies from country to country. The overall unemployment rate in the EU-27 reached 9.7% in 2011. After four consecutive years (2005-2008) of declining unemployment, there was a steep rise in the unemployment rate, which gained 2.6 percentage points compared with 2008. The impact of the financial and economic crisis on unemployment almost wiped out the reduction experienced in the EU-27 unemployment rate between 2004 and 2008. In the Republic of Moldova, where the unemployment rate grew from 4.0% to 6.7% between 2008 and 2011, the increase in unemployment associated with the crisis was even less marked.

Labour market policy interventions are generally targeted at providing assistance to the unemployed and other groups of people who face particular difficulties to enter the labour market. In most European Union Member States the primary target group is people registered as unemployed by national public employment services. However, policy objectives aimed at increasing participation in the labour market are increasingly focused on a broader range of persons who are not formally unemployed but are often receiving some other form of social benefit and are believed to be capable of working given the right support and opportunities. As a result, the types of intervention used, and the groups that are targeted, vary between Member States depending on national circumstances and priorities.

Within the context of the European employment strategy, there are a number of measures that are designed to help encourage people to remain in work or find a new job, including: the promotion of a life-cycle approach to work, encouraging lifelong learning, improving support to those seeking a job, as well as ensuring equal opportunities. The integrated employment guidelines encouraged Member States, among others, to:

- work with renewed endeavour to build employment pathways for young people and reduce youth unemployment, in particular, through adapting education and training systems in order to raise

quality, broaden supply, diversify access, ensure flexibility, respond to new occupational needs and skills requirements, and;

- take action to increase female participation and reduce gender gaps in employment, unemployment and pay, through better reconciliation of work and private life and the provision of accessible and affordable childcare facilities and care for other dependents.

The guidelines also set additional benchmark, whereby Member States were encouraged: to ensure that every unemployed person is offered a job, apprenticeship, additional training or another employability measure (for young person's leaving school within four months, and for adults within no more than 12 months).

The financial and economic crisis has however reversed much of the progress achieved in Europe since 2000. The Europe 2020 strategy sets out a vision of Europe's social market economy for the 21st century; flagship initiatives include 'an agenda for new skills and jobs' and 'youth on the move'.

These are designed to lower (youth) unemployment rates through a range of policies, including proposals aimed at education and training institutions, or measures for the creation of a (work) environment conducive to higher activity rates and higher labour productivity; there are also initiatives aimed at improving the entry rate of young people into the labour market.

The unemployment rate in the Republic of Moldova is not high in comparison with the EU countries. It is not high due to influencing of such phenomena as mass emigration from the country. Many citizens are not officially registered in Employment Agency. Unemployment payments are low. The following measures can be taken among priority directions of the state policy in the Republic of Moldova with the purposes of unemployment prevention or decrease of the unemployment rate:

- 1). Creation of new jobs by opening new or modernizations of the old enterprises;
- 2). Stimulation of development of small and medium enterprises;
- 3). Implementation of balanced investment and tax policy, development of credit system;
- 4). Making the average wages and unemployment benefits equal with the cost of living;
- 5). Introduction the tax benefits to the enterprises granting jobs to the most vulnerable categories of the population;
- 6). Assistance to young specialists in their adaptation and integration on the labour market;
- 7). Creation of the technique of long-term forecasting of a market demand;
- 8). Concentration of efforts in overcoming the unemployment in rural areas;
- 9). Placement in a free press of the information on existing vacancies;
- 10). Creation of active personnel services at the country enterprises.

United efforts of the state, Employment Agencies, personnel services of employers, and public organizations can lead to positive results in this field.

### **Bibliography**

1. Database of the National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova. [Accesat 17.07.2012]. Disponibil: <http://statbank.statistica.md/>.
2. Eurostat Database. [Accesat 17.07.2012]. Disponibil: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une\\_rt\\_a&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une_rt_a&lang=en).
3. KEYNES, J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2007. 472 p. ISBN 978-0-230-00476-4.
4. MALTHUS, Thomas Robert. An Essay On The Principle Of Population. London: Penguin Books, 1986. ISBN 0-14-043206-X.
5. MARX, Karl. Capital. A Critique of Political Economy. Vol. I. London: Penguin Books, 1992. 1152 p. ISBN 978-0140445688.
6. PIGOU, A. C. The Theory of Unemployment. Routledge. 1968, march 9. 319 p. ISBN 0714612421.

**ASPECTUL SOCIAL AL SITUAȚIEI BĂTRÂNILOR ÎN REPUBLICA MOLDOVA:  
PROBLEME ȘI SOLUȚII**

**GALINA SAVELIEVA, doctor, IEFS,  
ANA TOMCEAC, cercetător științific, IEFS,  
RAISA TARAGAN, cercetător științific, IEFS**

**Recenzent: ANATOLII ROJCO, doctor,  
conferențiar cercetător, IEFS**

*Research in this area shows that, in the Republic of Moldova (RM) and structural changes of the aging population poses a challenge to increasing demand for social services and contributes to accelerate the modernization of social service delivery policies. In RM growing number of people with advanced age, every seventh person in the age of 60 years and older was in a 2010 people aged 80 years and more the fact that prioritizes care problem. Social services are a part of the social assistance system includes not only care institutions and policy measures envisaged to prevent marginalization and social exclusion of older people.*

**Key words:** social policy, demographic security, aging demographic, social services, indicator

*Preîntâmpinarea crizei vârstei a treia conchide că „există, în prezent, o evidentă criză a vârstei a treia care îi amenință nu numai pe bătrâni, ci și pe copiii și nepoții acestora care trebuie să preia pe umerii lor, direct sau indirect, mare parte din sarcina asigurării existenței celor în vârstă”<sup>1</sup>.*

**Introducere**

În condițiile actuale în Republica Moldova (RM) îmbătrânirea și schimbările structurale ale populației constituie o provocare pentru creșterea cererii pentru serviciile de asistență socială și contribuie la accelerarea procesului de modernizare a politicilor în domeniul furnizării serviciilor sociale. În RM se menține o tendință de creștere a indicatorului de îmbătrânire, care în anul 2009 practic s-a dublat comparativ cu anul 1950 (40,0), constituind 80,5 de persoane vârstnice (definit ca persoane în vârstă de 60 ani și peste) la 100 de copii în vârstă de 0-14 ani. Totodată, conform previziunii demografice a ONU, proporția populației de vârsta a treia în RM ulterior se va mări, și în 2025 va fi circa 129 persoane, dar până în anul 2050 se prevede să ajungă la 212 persoane în vârstă de 60 ani și peste la fiecare sută de copii în vârstă de 0-14 ani. Pentru compararea perspectivelor demografice și accentuarea semnificației sociale a problemelor legate de îmbătrânirea demografică, în articol sunt prezentate și unele date prognozate de știința națională. Astfel, potrivit prognozei Institutului de Integrare Europeană și Științe Politice al Academiei de Științe a Moldovei (IIEȘP AȘM), în următorii 3 ani se va observa o creștere semnificativă a populației în vârstă de pensionare sau rata anuală de creștere a acestei categorii de populație va constitui 2,0-2,6% (Procesul-verbal nr. 1 din 1 martie 2012 al Comisiei Naționale pentru Populație și Dezvoltare, subiectul nr. 2). Cu toate acestea, una din tendințele observate în ultimele decenii constituie creșterea numărului persoanelor cu vârstă înaintată, în a.2010 fiecare a șaptea persoană din cei cu vârstă de 60 ani și peste sunt persoane în vârstă de 80 de ani și mai mult. Având în vedere că, persoanele în vârstă respectivă sunt solicitante de îngrijiri specifice legate de nevoi apărute în vârstă înaintată, creșterea numărului acestora constituie un fenomen, care pune pe prim plan problema îngrijirilor. Totodată, serviciile sociale constituind o parte componentă a sistemului de asistență socială, includ în sistemul de servicii nu numai instituții de îngrijire dar și măsuri politice preconizate pentru prevenirea marginalizării sau excluziunii sociale a populației vârstnice.

**Procesul de îmbătrânire a populației în Republica Moldova**

Procesul de îmbătrânire și modificările în structura populației vârstnice sporește presiunea asupra diferitelor structuri publice preconizate pentru a avea grijă de vârstnici, protejarea drepturilor și intereselor lor. Accelerarea procesului îmbătrânirii în Republica Moldova constituie o provocare majoră pentru modernizarea politicilor de asistență socială și anume a componentei – *serviciile sociale*. Numărul persoanelor cu vârsta de peste 60 ani (calculat la 100 persoane a populației) a crescut în perioada de 2000-2010 de la 13,6 până la 14,4 persoane (conform Scării Boje-Garnier coeficientul de 12% caracterizează populația ca îmbătrânită). Procesul de îmbătrânire a populației este mai avansat în mediul rural, unde persoanele în vârstă de peste 60 ani reprezintă 15,2% din totalul populației rurale (inclusiv din totalul populației feminine rurale ponderea femeilor vârstnice a constituit 18,1%), față de 13,2% în mediul urban<sup>2</sup>. Cel mai bătrân efectiv al populației după vârstă se observă în zona de nord: raioanele Dondușeni, Drochia, Briceni, Edineț și Rîșcani sunt cele mai afectate de procesul de îmbătrânire și coeficientul îmbătrânirii este cel mai mare la nivel regional și constituie 21-24%, față de nivelul național

(14,4%). Deci, persoanele vârstnice reprezintă o grupă țintă din principalele categorii tipice de persoane identificate ca beneficiari ale sistemelor de servicii sociale.

Schimbările demografice care au loc în societatea moldavă în mare majoritate au contribuit la necesitatea modificărilor sistemelor de servicii sociale existente având în vedere creșterea persoanelor în etate și necesitățile acestora. După cum a fost menționat deja mai sus, prognozele demografice indică tendințele de îmbătrânire a populației, motiv pentru care se impune necesitatea pregătirii asistenței sociale în vederea prestării eficiente a serviciilor de asistență socială și se referă la capacitatea de a asigura servicii de îngrijire, suficiente și de calitate, apte să răspundă nevoilor unui număr crescut de persoane vârstnice. Având în vedere că, îmbătrânirea populației în condițiile actuale este însoțită nu numai de schimbări cantitative și calitative în structura demografică a populației, manifestată prin creșterea ponderii pensionarilor și scăderea ponderii persoanelor economic active, dar, de asemenea, și prin creșterea speranței de viață, acest fapt constituie o provocare pentru realizarea politicilor de prevenire a marginalizării și excluziunii sociale a persoanelor vârstnice. Prin urmare, acest lucru duce la o modificare a mecanismelor existente de finanțare a cheltuielilor pentru acordarea serviciilor sociale cu creștere continuă a poverii financiare asupra finanțelor publice.

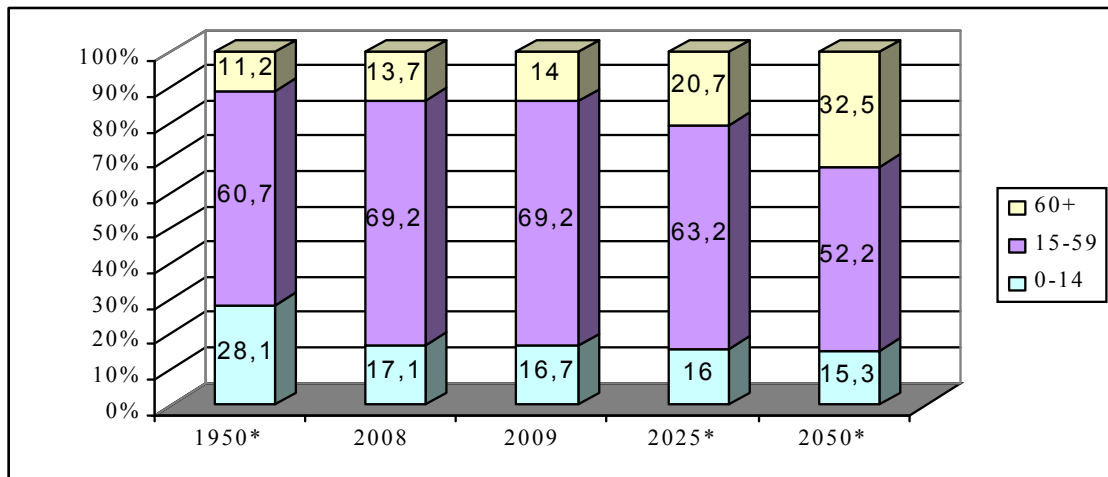
### **Caracteristica unor determinanți demografici ai îmbătrânirii populației**

*Rata totală de fertilitate în RM este mai joasă de cea necesară pentru înlocuirea simplă a populației:* Rata totală de fertilitate în 2010 a constituit 1,309 copii la o femeie (în anul 2008 acest indicator a fost 1,277 și în anul 2009, respectiv – 1,326) sau fiind mai joasă decât un criteriu în cuantumul de 2,1 copii necesari pentru înlocuirea populației. Scăderea fertilității paralel cu creșterea speranței de viață a provocat modificarea structurii pe vârste a populației Republicii Moldova prin deplasarea relativă a greutății de la tineri la grupuri mai mari și demonstrând o reducere a ponderii tinerilor de la 23,1% în 2000 până la 17,8% în 2010 și creșterea ponderii vârstnicilor (60+ ani) de la 13,7% în 2000 până la 14,4% în 2010. Totodată, din analiza datelor statistice demografice reiese că în anul 2011 numărul născuților-vii a fost mai mic cu 3,2% (1298 pers.) față de anul 2010. Rata natalității a constituit 11,0 născuți-vii la 1000 locuitori cu menținerea nivelului mai înalt în localitățile rurale față de cele urbane, fiind respectiv de 11,8‰ și 9,8‰. Conform datelor statistice, această scădere este legată de descreștere treptată a numărului femeilor în vârsta fertilă. Necătând la aceasta, conform previziunilor, demografice ale ONU, rata fertilității în RM va demonstra o ameliorare și nivelul ei va crește ușor atingând circa 1,6 copii la o femeie în 2025-2030 cu menținerea ulterioară a creșterii până la 1,9 copii la o femeie în 2050<sup>3</sup> (în RM conform scenariilor de prognoză demografică calculate de IIEȘP AȘM se prevede 1,8 copii per femeie de vârstă fertilă în anul 2050 – după scenariul mediu și până la 2,1 copii per femeie de vârstă fertilă în anul 2050 – scenariul înalt, care diferă de previziunile ONU).

*Câștigurile în speranța de viață la vârstnici:* Analiza situației în domeniu ne demonstrează nu numai că sunt mai multe persoane, care supraviețuiesc până la bătrânețe, dar și că la cei ajunși la bătrânețe se observă o tendință de a trăi mai mult. Analiza datelor statistice confirmă faptul, că dacă speranța de viață a persoanei născute în a.2010 constituie 69,1 ani, atunci persoanele care au atins vârsta de 60 de ani, au o speranța de viață mai mare cu încă circa 16,6 ani<sup>4</sup>. Conform investigațiilor experților Băncii Mondiale în anii 2045-2050 speranța de viață în RM se va majora până la 77,2 ani, totodată la cei ajunși la vârstă de 60 ani este de așteptat ca speranța de viață să crească cu circa 21 ani, iar pentru cei ajunși la 80 ani – cu peste 8 ani. Aceste cifre arată că, grupele de persoane mai în vârstă, sunt mai sensibile la câștigurile relative în ceea ce privește creșterea speranței de viață. Speranța de viață, reducerea mortalității a fost substanțial mai mare în rândul femeilor decât a bărbaților, practic în toate grupele de vârstă. Ca urmare, avantajul în speranța de viață la naștere la sexul feminin, diferă cu circa 8 ani (femei – 73,4 ani, bărbați – 65,0 ani în a.2010), așteptările (conform investigațiilor experților Băncii Mondiale) în anii 2045-2050 speranța de viață la naștere la femei se va majora cu 6,3 ani, deci va fi 79,7 ani. Totodată, la bărbați majorarea se așteaptă mai esențială – cu 9,3 ani și va atinge vârsta de 74,6 ani. Dacă analizăm scenariile de prognoză demografică efectuate de IIEȘP AȘM, scenariul mediu prevede creșterea speranței de viață la naștere a bărbaților până la 68,8 ani și a femeilor până la 77,3 ani în anul 2050 și scenariul înalt, respectiv, creșterea speranței de viață la naștere a bărbaților până la 75 ani și a femeilor până la 85 ani în anul 2050 sau indicatorul privind speranța de viață care va fi obținut către anul 2050 calculat de ONU, practic, pentru bărbați coincide scenariului înalt propus de IIEȘP AȘM, iar pentru femei se plasează în mijlocul datelor din scenariile propuse de acest institut.

*Schimbarea echilibrului între grupele de vârstă spre creșterea numărului vârstnicilor:* Conform datelor statistice privind populația și procesele demografice în RM, concluzionăm faptul, că în procesul de îmbătrânire se manifestă o creștere continuă a ponderii persoanelor în vârstă de 60 ani și peste, însoțită de o reducere a ponderii copiilor (persoane sub 15 ani) care provoacă reducerea ulterioară a numărului de persoane apte de muncă (15-59 ani). Conform previziunii, demografice a ONU, ponderea copiilor poate ușor să scadă de la 16,7 la sută în 2009 până 15,3 la sută în anul 2050 (Figura 1). De asemenea,

pronosticul IIEȘP AȘM prevede scăderea copiilor și anume: copiii în vârstă de 7-19 ani potrivit scenariului mediu cu 31% și scenariului înalt, respectiv, cu 20,7% în anul 2050 față de anul 2012.



**Fig. 1. Populația stabilă pe grupe de vârstă, la 1 ianuarie**

Sursa: Elaborat de către autori, conform datelor [www.statistica.md](http://www.statistica.md); \* World Population Ageing: 1950-2050, <http://www.un.org/>.

În această perioadă, ponderea persoanelor cu vârste cuprinse între 15 și 59 se va micșora de la 69,2 la sută în 2009 la 52,2 la sută în 2050, concomitent cu majorarea, în perioada respectivă, a vârstnicilor (60+ ani) de circa 2 ori.

*Situația demografică a vârstnicilor se schimbă: îmbătrânește și însuși grupa vârstnicilor.* Creșterea grupei de vârstă de 80 ani și peste este considerată ca o caracteristică a îmbătrânirii populației. În RM fiecare a șaptea persoană în vârstă de 60 ani și mai mult este în vârstă de 80 de ani (14,0%) și creșterea cea mai rapidă este la grupa de persoane de 85 ani și peste. În a.2010, numărul acestora a crescut cu 6 la sută față de anul precedent. Dat fiind faptul, că femeile trăiesc mai mult ca bărbații, ele constituie majoritatea persoanelor în vârstă. În a.2010 în grupul de persoane în vârstă de 85 de ani și peste, femeile sunt de 2,3 ori mai multe decât bărbații. Totodată, să manifestă o diferențiere pe medii: din numărul total de persoane în vârstă de 85 de ani și peste, 69% se află în mediul rural.

*Migrația demonstrează un impact specific asupra procesului de îmbătrânire a populației în RM:* Dacă la nivel global, conform opiniilor experților în domeniu, migrația internațională, în schimbarea distribuției pe vârste, a jucat un rol mai puțin important decât reducerea fertilității și mortalității (Lesthaeghe, 2000), în RM, migrația forței de muncă constituie unul din factorii cei mai importanți cu impact negativ asupra proceselor demografice. Peste o jumătate din lucrătorii emigranți au vârsta mai mică de 30 ani și circa 80% au vârsta mai puțin de 45 ani, ceea ce rezultă că populația din primul grup de vârstă au plecat din țară, fapt ce a provocat modificarea structurii populației în favoarea vârstnicilor – 60 ani și mai mult. Concomitent, fluxul migrațional reduce nu numai numărul dar și calitatea forței de muncă – se înregistrează reducerea lentă a efectivului populației de vârstă reproductivă și anume se reduce numărul de femei în vârstă de 15-24 ani, care se menține datorită contingentelor numeroase născute înainte de anul 1990.

### Caracteristica socio-economică a vârstnicilor

*Activitatea economică a persoanelor vârstnice pe parcursul ultimilor ani scade.* Conform analizei rezultatelor Anchetei forței de muncă în gospodării, vârstnicii sunt mai puțin implicați în forța de muncă decât în trecut: în a.2001 o persoană din cei 4 vârstnici a fost ocupată, în a.2009 – 1 din 7, iar în a.2011, acest raport a scăzut la circa 1 din 13. Ocuparea persoanelor în vârstă pre- și pensionară se reflectă în Tabelul 1, din care se observă că activitatea și nivelul de ocupare a bărbaților este mai activă decât a femeilor, precum și faptul că dacă în anul 2011 s-a micșorat rata de activitate, inclusiv și ocupare față de anul 2010 în vârstă de 55-64 ani, și invers, acești indicatori s-au majorat pentru persoanele în vârstă de 65 ani și peste sau persoanele vârstnice au aspirații de a lucra având necesitatea de a îmbunătăți nivelul de trai propriu.

Analiza comparativă a efectivului salariaților ne demonstrează, că în RM nivelul de activitate economică a vârstnicilor este destul de modest, persoanele în vârstă de 65+ ani constituie circa 1,4% din totalul salariaților, comparativ cu 14% vârstnici bărbați din regiunile dezvoltate și 35% din cele puțin dezvoltate<sup>5</sup>.

**Tabelul 1. Caracteristica comparativă de ocupare a persoanelor vârstnice în anii 2010-2011**

	Rata de activitate, %			Rata de ocupare, %		
	2010	2011	Creștere/ scădere, p.p.	2010	2011	Creștere/ scădere, p.p.
Total pe RM, inclusiv:	41,6	42,3	0,7	38,5	39,4	0,9
Bărbați	45,0	45,6	0,6	40,9	42,1	1,2
Femei	38,6	39,3	0,7	36,4	37,1	0,7
Inclusiv în vârstă						
55-64 ani total pe RM, inclusiv:	43,1	42,3	- 0,8	41,6	40,9	- 0,7
Bărbați	55,1	54,8	- 0,3	52,7	52,5	- 0,2
Femei	33,7	32,5	- 1,2	33,0	31,9	- 1,1
65 ani și peste, total pe RM, inclusiv:	6,2	7,6	1,4	6,2	7,6	1,4
Bărbați	9,9	11,3	1,4	9,9	11,3	1,4
Femei	4,0	5,4	1,4	4,0	5,4	1,4

Sursa: BNS, Ancheta Forței de muncă, 2010 și 2011, [www.statistica.md](http://www.statistica.md)

*Impactul nivelului de ocupare a vârstnicilor asupra pieței forței de muncă:* Practica mondială ne demonstrează că în țările cu rate de ocupare a forței de muncă mai mare în rândul persoanelor vârstnice au, de asemenea, și rate mai ridicate de angajare în rândul lucrătorilor tineri. Dimpotrivă, în țările cu ocuparea forței de muncă relativ scăzută în rândul persoanelor în etate, de asemenea, tind să funcționeze mai puțin efectiv și în crearea de oportunități de locuri de muncă pentru tineri. Deoarece, șomajul în rândul tinerilor nu este o problemă cauzată de către persoanele aflate la pensie pe vârstă și care ocupă un loc de muncă care ar putea ajunge la o persoană tânără. Șomajul în rândul tinerilor tinde să fie mai degrabă o consecință a conjuncturilor economice generale și/sau deficiențele sistemelor de învățământ și instituțiile de pe piața forței de muncă. Trimiterea anticipată a mai multor lucrători-pensionari la pensie ar spori și mai mult povara pensiilor cu finanțare solidară asupra populației tinere și active.

*Sărăcia în rândul persoanelor vârstnice demonstrează un nivel mai înalt față de cel pe țară* (Tabelul 2). Analiza ne demonstrează că standardul de trai al populației din grupele de vârstă înaintată este redus. Reducerea oportunităților economice și deteriorarea sănătății provoacă, în multe cazuri, sărăcia. Una din categoriile de gospodării, care sunt supuse riscului sărăciei sunt cele conduse de persoane în etate. Conform datelor Cercetării Bugetelor Gospodăriilor Casnice în anul 2010 rata sărăciei la gospodăriile conduse de persoanele vârstnice de 65 ani și peste a demonstrat un nivel mai înalt față de totalul pe țară cu 8,3 p.p. și a constituit 30,2% față de 21,9% total pe țară și respectiv este cea mai mare față de gospodăriile casnice conduse de persoanele de diferite vârste<sup>6</sup>.

**Tabelul 2. Structura și rata sărăciei în funcție de vârsta capului gospodăriei, 2007-2010**

	Rata sărăciei				Structura populației sărace, %			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
<i>Vârsta capului gospodăriei</i>								
până la 30 ani	15,8	13,9	15,1	13,4	4,5	3,7	4,5	6,7
30-39 ani	23,2	21,5	22,6	17,9	16,0	14,7	15,3	17,5
40-49 ani	24,0	24,1	24,2	21,8	23,4	22,3	22,2	23,7
50-59 ani	24,5	25,9	25,0	22,4	24,2	24,9	23,8	24,3
60-64 ani	26,0	28,6	24,7	18,2	7,1	6,2	6,1	9,2
65 ani și peste	37,3	38,2	39,6	30,2	25,0	28,3	28,1	18,4
Total	25,8	26,4	26,3	21,9	100,0	100,0	100,0	100,0

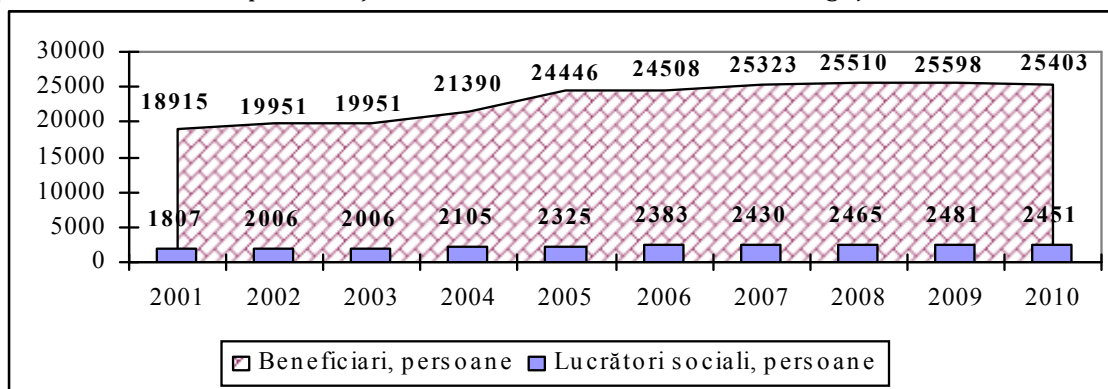
Sursa: BNS, CBGC, 2009, [www.statistica.md](http://www.statistica.md).

Totodată, riscul de sărăcie la vârstnici, nu depinde numai de domeniul de aplicare a sistemelor de pensii. În general, incidența sărăciei în rândul persoanelor vârstnice variază în funcție de nivelul de educație, de gen și de ședere. Învățământul superior reduce probabilitatea sărăciei la bătrânețe. Femeile din grupa vârstnicilor sunt în sărăcie mai frecvent decât bărbații din această grupă. Astfel, sărăcia este strâns legată cu sănătatea, care constituie un factor principal în procesul de îmbătrânire demografică deoarece aceasta prezintă: lipsa accesului la asistență medicală de calitate; lipsa de alegere, oportunitate și demnitate; incapacitatea de a asigura alimentarea familiei sale; imposibilitatea de a planifica calendarul nașterilor și numărul copiilor; imposibilitatea de a plăti pentru educația copiilor la școală; foamea și discriminarea.

**Accesul populației vârstnice la servicii sociale**

*Crește numărul celor care au nevoie de îngrijire pe termen lung.* Având în vedere că, persoanele în vârstă de 85 ani și peste au nevoie de servicii de îngrijire mult mai numeroase și esențial diferite de cele de care are nevoie populația vârstnică mai tânără, creșterea numărului acestora constituie un fenomen care pune pe prim plan problema îngrijirilor. Rata de sprijin a părinților (*Parent support ratio*) care arată numărul de persoane în vârstă de 85 ani și peste, la o sută de persoane între 50 și 64 de ani de asemenea demonstrează o creștere continuă a numărului acestora. Conform previziunii demografice a ONU, în cazul RM, pentru fiecare 100 de persoane în vârstă de 50-64 de ani, în anul 1975, au fost reprezentate circa 2,5 persoane în vârstă de 85 ani și peste, în anul 2000 acest raport a crescut la 3:100 și în anul 2050, conform pronosticului, la fiecare 100 de persoane în vârstă de 50-64 de ani vor reveni circa 11,7 persoane în vârstă de 85 ani și peste. Având o tendință de a fi mai des bolnave cu boli cronice, cu efecte de multimorbiditate aceste persoane au nevoie de servicii de îngrijire profesională, de servicii sociale specializate, care includ asistență intensă din partea specialiștilor cu un nivel adecvat de calificare. Totodată, sistemul de servicii sociale din RM se află în tranziție de la un sistem de plasament a persoanelor cu nevoi în instituții rezidențiale la un sistem bazat pe oferirea serviciilor sociale la nivel de comunitate. Tipurile de servicii sociale de care beneficiază populația în etate la momentul actual pot fi clasificate în servicii sociale primare (comunitare), servicii sociale specializate, servicii sociale cu specializare înaltă<sup>7</sup>. Serviciile sociale pentru persoanele în etate, dezvoltate la nivelul I și II al administrației publice locale, sunt acordate prin: Centrele de zi, de plasament, mixte, de reabilitare socio-medicală și azilurile; Serviciul de îngrijire la domiciliu; Cantinele de ajutor social; Serviciul de protezare și ortopedie; Serviciul asistență socială comunitară. Concomitent, autoritățile administrației publice locale în dependență de posibilitățile financiare sunt în drept de a organiza și acorda alte tipuri de servicii sociale.

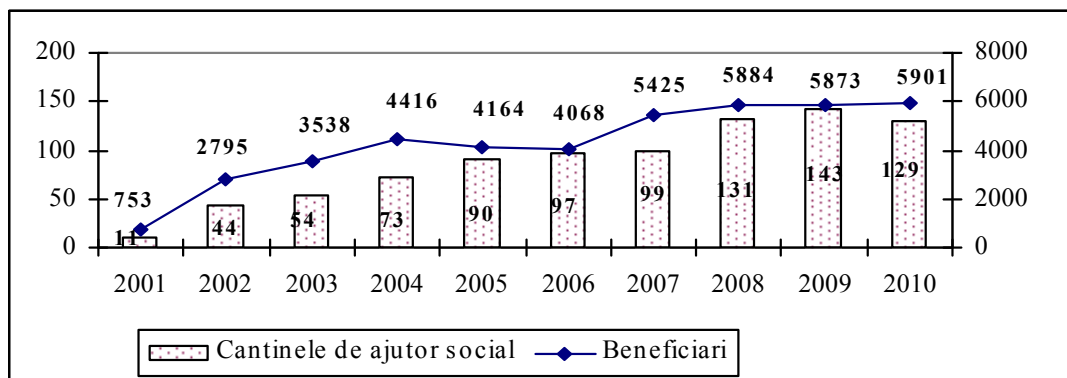
*Serviciul de îngrijire socială la domiciliu constituie un serviciu principal al serviciilor sociale primare și constituie o alternativă pentru îngrijirea în instituții.* Prin aceste servicii se acordă o gamă de servicii și facilități persoanelor dependente din comunitate, pentru ca acestea să trăiască, pe cât de posibil independent, în propriile familii. Conform prevederilor actelor normative în vigoare, un lucrător social deservește 10-12 beneficiari de îngrijire în localitățile urbane și 8-10 persoane îngrijite în localitățile rurale<sup>8</sup>. În anul 2010, în scopul intensificării protecției sociale persoanelor în etate cu nevoi, 2451 de lucrători sociali au deservit la domiciliu 25403 persoane în etate solitare și inapte de muncă (Figura 2). Comparativ cu anul 2001 numărul beneficiarilor de servicii de îngrijire socială la domiciliu a crescut cu circa 34% (sau cu 6488 persoane). Totodată, în anul 2010 s-a manifestat pentru prima dată din anul 2001, reducerea numărului de lucrători sociali față de anul precedent (cu 30 de persoane față de anul 2009) respectiv a scăzut cu 195 persoane și numărul beneficiarilor de servicii de îngrijire socială la domiciliu.



**Fig. 2. Dinamica numărului de lucrători sociali și beneficiarilor de îngrijire socială la domiciliu, 2001-2010**

Sursa: Elaborat de autori.

*Servicii de alimentare în cantinele de ajutor social:* O componentă importantă în acordarea serviciilor sociale prezintă serviciile în cantinele de ajutor social organizate pentru persoanele socialmente vulnerabile<sup>9</sup>. Beneficiarii principali ce se pot folosi de aceste servicii sunt persoanele, care au atins vârsta de pensionare și sunt fără domiciliu sau fără susținători legali, fără venituri sau cu venituri mici cărora li se acordă serviciul sus-numit pe o perioadă de maxim 30 zile într-un trimestru. Conform estimărilor efectuate de către Ministerul Muncii, Protecției Sociale și Familiei<sup>10</sup>, în anul 2010, în cadrul a 129 cantine funcționale au fost deservite lunar circa 5901 de persoane eligibile pentru a obține acest serviciu de alimentare gratuit. Comparativ cu anul 2001 numărul de cantine s-a majorat circa de 12 ori (de la 11 până la 129 cantine), concomitent cu creșterea numărului beneficiarilor de servicii de alimentare circa de 8 ori (sau de la 753 până la 5901 persoane) (Figura 3).



**Fig. 3. Dinamica beneficiarilor\* și numărului de cantine de ajutor social, 2001-2010**

Sursa: MMPSF, Raport Social Anual, 2010.

Notă: \* - numărul de beneficiari deserviți lunar.

*Serviciile sociale specializate:* Persoanele în etate pot beneficia de anumite servicii sociale specializate organizate la toate nivelele administrative (comunitar, raional, național) în baza nevoilor populației și prestate prin centrele de zi, de plasament, mixte, de reabilitare socio-medicală și aziluri. În anul 2010 numărul de instituții care prestează serviciile sociale a demonstrat o creștere față de anul 2001 mai mult de 6 ori, de la 17 până la 108 centre. Din totalul a 108 centre care activau în 2010 pe teritoriul republicii 34 constituie centre de zi, 6 centre de plasament, 30 centre mixte, 7 centre de reabilitare socio-medicală, 29 aziluri și 2 servicii de îngrijire/plasament. În ceea ce privește beneficiarii de servicii sociale, analiza ne demonstrează că, cel mai mare număr de beneficiari – 2209 beneficiari/lunar sunt deserviți de centrele de zi, în centre mixte sînt deserviți 1615 beneficiari, cărora li se acordă servicii în afară de cele de zi și servicii sociale de plasament de scurtă durată în diferite situații de dificultate, inclusiv în perioada rece a anului. *Azilul* pentru persoanele vîrstnice, care prezintă o instituție de plasament temporar sau permanent precum și este prestatoare de servicii socio-medicale, asigură protecție socială, măsuri de recuperare, menținere a capacităților și (re)integrare socială persoanelor în etate. Din rândul vîrstnicilor, de servicii acordate în azil, beneficiază persoanele lipsite de susținători legali, care datorită stării sănătății au o capacitate scăzută de autodeservire și necesită îngrijire specializată sau ajutor din partea unei terțe persoane și se află în imposibilitatea desfășurării, cu forțe proprii, a unei vieți demne, active și participative. Totodată, rotația beneficiarilor de servicii sociale rezidențiale prestate în aziluri este foarte mică, deoarece aceștia sînt plasați pe perioade ne determinate.

### Concluzii

Fenomenul de îmbătrânire reprezintă o provocare majoră pentru RM, inclusiv atât pentru societate, pentru persoanele în vîrstă, cât și pentru raporturile umane și stabilitatea dezvoltării socio-economice: după estimările IIEȘP al AȘM în anul 2012 numărul populației în vîrsta pensionară se va majora cu cca 2,3%, iar numărul „pensionarilor noi” va crește cu cca 18% comparativ cu anul 2011. Anual această creștere va fi 2,0-2,5% și către anul 2020 populația în vîrsta pensionară va crește cu 25% față de anul 2010. Toate acestea necesită respectarea echilibrului intereselor generațiilor, promovării și coordonării politicilor demo-socio-economice ținînd cont de procesul îmbătrînirii la toate nivelurile, inclusiv și implicarea tuturor actorilor cointeresați: autoritățile publice, societatea civilă, familia, persoana vîrstnică. În acest context este important de a crea condițiile favorabile a îmbătrînirii active și de a asigura modul de viață autonom în țară.

Persoanele în etate din RM, ca și din întreaga lume, sunt dependenți de asistența socială și medicală, și în ceea ce privește condițiile de trai, reprezintă o categorie de populație cu necesități speciale, deoarece avansarea lor în vîrstă contribuie la înrăutățirea stării sănătății precum și sporește gradul de limitare în efectuarea activităților zilnice a acestora. În acest sens, asistența socială, în condițiile de accelerare a procesului îmbătrînirii are drept scop susținerea celor mai defavorizate grupuri de persoane vîrstnice cu nevoi precum și crearea capacităților de asigurare a serviciilor de îngrijire, suficiente și de calitate, apte să răspundă nevoilor unui număr crescut de persoane vîrstnice. În RM drepturile vîrstnicilor sunt asigurate în funcție de particularitățile economice, sociale și culturale create de tranziție la relațiile economice de piață. Procesul de îmbătrînire, care au provocat schimbările demografice în societate pe parcursul ultimilor ani, au influențat negativ asupra situației demo-socio-economice a populației, inclusiv a celor din categoria vîrstnicilor. Persoanele în etate rămân a fi o grupă vulnerabilă și constituie o grupă țintă identificată ca beneficiari ale sistemelor de servicii sociale fapt ce contribuie la:

- promovarea politicilor de prevenire a marginalizării și excluziunii sociale a persoanelor vîrstnice, care duce la modificarea mecanismelor existente de finanțare a cheltuielilor pentru acordarea asistenței sociale cu creștere continuă a poverii financiare asupra finanțelor publice;

- în procesul de luare a deciziilor și asigurării accesibilității la servicii, în domeniul examinat, apare aspectul legat de schimbările de atitudine în cadrul familiei (de a avea grija de generațiile mai vârstnice) precum și disponibilitatea copiilor, ponderea cărora continue să se reducă.

Ținând cont de faptul că Anul european 2012 cuprinde trei dimensiuni ale îmbătrânirii active: îmbătrânirea activă pe piața muncii și participarea în societate, viața independentă, politicile strategice de asistență socială în favoarea persoanelor în etate, după opinia noastră, este necesar să se promoveze prevederile și principiile stabilite în art.23 „Dreptul persoanelor vârstnice la protecție socială” al Cartei Sociale Europene Revizuită, care la moment nu este ratificată de RM, dar anume acest articolul pune în evidență măsurile ce au ca obiect garantarea de resurse suficiente, locuințe adecvate, diverse ajutoare, precum și îngrijirea sănătății în beneficiul persoanelor vârstnice, precum și alte prevederi stabilite, care vor pune accent pe:

- *veniturile* – un venit sigur și adecvat pentru persoanele în vârstă;
- *sănătatea* – servicii medicale operative, accesibile și corecte pentru vârstnici;
- *locuință* – locuință accesibilă și comodă pentru această categorie a populației;
- *transportul* – mijloace de transport public accesibile și ajustate la nevoile persoanelor în etate;
- *îmbătrânirea la locul de trai* – persoanele în etate sunt în drept să fie în siguranță acasă și să facă singure alegerea în ceea ce privește de a „îmbătrâni” acasă;
- *diversitatea culturală* – dezvoltarea unui spectru de servicii corespunzătoare unei sau altei culturi și alegerea benevolă din partea persoanele în vârstă;
- *mediul rural* – oferirea unei game largi de servicii adresate vârstnicilor din mediul rural;
- *atitudinea pozitivă* a comunității față de procesul de îmbătrânire și față de persoanele în vârstă;
- *ocupațiile* – diminuarea discriminării pe motiv de vârstă și asigurarea unor programe flexibile de muncă;
- *oportunitățile* – mărirea oportunităților de dezvoltare individuală și participare la viața comunității.

### Referințe bibliografice

1. Preîntâmpinarea crizei vârstei a treia. Raport al Băncii Mondiale. 1995. [Accesat 17.03.2012]. Disponibil: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une\\_rt\\_a&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une_rt_a&lang=en).
2. The World Bank. [Accesat 17.03.2012]. Disponibil: <http://www.worldbank.org>.
3. Populația Republicii Moldova pe vârste și sexe, în profil teritorial. 2011, 1 ianuarie: culegere statistică. [Accesat 16.04.2012]. Disponibil: <http://www.statistica.md>.
4. World Population Ageing: 1950-2050. [Accesat 16.04.2012]. Disponibil: <http://www.un.org/>.
5. Durata medie a vieții după vârste. BNS. [Accesat 16.04.2012]. Disponibil: <http://www.statistica.md>.
6. Numărul și retribuirea salariaților în a. 2010. BNS. [Accesat 4.05.2012]. Disponibil: <http://www.statistica.md>.
7. Cercetările Bugetelor Gospodăriilor Casnice. BNS. [Accesat 4.05.2012]. Disponibil: <http://www.statistica.md>.
8. Legea cu privire la serviciile sociale: nr. 123 din 18.06.2010. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2010, nr. 155-158, art. 541.
9. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la structura și statele de personal ale primăriilor satelor (comunelor), orașelor (municipiilor): nr. 688 din 10.06.2003. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2003, nr. 116-120, art. 710.
10. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la organigrama și statele de personal ale aparatului președintelui raionului, direcțiilor, secțiilor, altor subdiviziuni din subordinea Consiliului raional: nr. 689 din 10.06.2003. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2003, nr. 116-120, art. 711.
11. Legea privind cantinele de ajutor social: nr. 81-XV din 28.02.2003. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2003, nr. 67-69, art. 283.
12. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova despre aprobarea Regulamentului-tip cu privire la funcționarea cantinelor de ajutor social: nr. 1246 din 16.10.2003. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2003, nr. 218-220, art. 1297.
13. Raport Social Anual 2010. MMPSF. Chișinău, 2011. [Accesat 17.05.2012]. Disponibil: <http://www.mpsfc.gov.md/>.
14. The Social Situation in the European Union. 2009. European Commission. [Accesat 17.05.2012]. Disponibil: <http://ec.europa.eu/>.
15. Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat, World Population Prospects: The 2004 Revision and World Urbanization Prospects: The 2003 Revision. [Accesat 17.05.2012]. Disponibil: <http://esa.un.org/unpp>.
16. ROTARIU, Traian. Demografia și sociologia populației, fenomene demografice. Iași: Polirom, 2003. 360 p. ISBN 973-681-409-2.
17. SORA, V., MIHĂESCU, C., COLIBABĂ, D., GRĂDINARU, G., DANCIU, A. Analiza statistico-demografică. Teorie și aplicații. București: Economica, 2003. 344 p.
18. SAVELIEVA, G., TARAGAN, R., TOMCEAC, A., ZAHAROV, Sv. Unele abordări ale dezvoltării demografice la etapa actuală. In: Revista Economică: ediție suplimentară consacrată lucrărilor conferinței științifice internaționale „Creșterea Economică în Condițiile Internaționalizării, 4-5 septembrie 2008. Institutul de Economie, Finanțe și Statistică. Chișinău: IEFS, 2008, pp. 121-135.

## ОСОБЕННОСТИ УСЛОВИЙ ЖИЗНИ БЕДНЫХ ДОМОХОЗЯЙСТВ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

ЛЮБОВЬ ХРИСТИУК, научный сотрудник, ИЭФС

Рецензент: АНАТОЛИЙ РОЖКО, доктор,  
конференциар-исследователь, ИЭФС

*The analysis of the housing conditions and improvement of berthing space in poor and non-poor households based on the data from the Household Budget Survey is carried out in this paper. The estimation of temporary, prolonged and persistent poverty duration of households is done. All this led to the well-grounded conclusions about the provision of households with different time-durations of poverty by the housing conditions and communal improvements.*

**Key words:** temporary, prolonged, persistent poverty, poor households, non-poor households, housing conditions, communal improvements.

**Введение.** Жилищная система активно влияет на социальное неравенство домохозяйств и вносит свой вклад в процесс его системного структурирования. Проблема заключается в том, что бедные домохозяйства имеют больше шансов иметь худшее жилье, расположенное с худшими условиями проживания и благоустройства.

**Основное содержание.** Обеспеченность жильем и коммунальными удобствами является важным показателем качества жизни и дополняет характеристики уровня материальной обеспеченности домохозяйств. Наличие жилья характеризует не только материальный статус членов домохозяйства, а в большей степени дает ощущение защищенности от риска оказаться в бедности. По жилищным условиям расслоение домохозяйств небольшое. Ситуация была бы хуже, если бы не процесс бесплатной приватизации, в результате которого домохозяйства, имеющие жилье, получили его в собственность. Большинство (94,0-100,0%) домохозяйств живут в собственном (приватизированном) жилье (таблица 1). Причем доля приватизированного жилья является преобладающей в домохозяйствах бедных. Кроме того, небедные домохозяйства чаще бедных домохозяйств арендуют жилье: 6,3% домохозяйств временно небедных и 1,2% домохозяйств устойчиво небедных против 0,1% домохозяйств устойчиво бедных. В государственном жилье проживает лишь 0,2% домохозяйств устойчиво небедных. Ведомственным жильем располагают 2,0% домохозяйств временно бедных.

Таким образом, особенности приватизации жилья в некоторой степени закрепили относительное равенство жилищных условий, не зависящих от доходов бедных и небедных домохозяйств. В большинстве бедные и небедные домохозяйства обеспечены жильем, в котором частная форма собственности доминирует над всеми другими.

Таблица 1. Структура жилья домохозяйств по форме собственности, %

	Временно		Продолжительно		Устойчиво	
	бедные	небедные	бедные	небедные	бедные	небедные
Государственная	-	-	-	-	-	0,2
Ведомственная	2,0	-	-	-	-	-
Частная	98,0	93,7	100,0	100,0	99,9	98,6
Сданные в аренду	-	6,3	-	-	0,1	1,2

Источник: Рассчитано автором по данным обследования бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ) Республики Молдова в 2007-2010гг.

Структура домохозяйств по типу занимаемого жилья различна. Отдельная квартира и индивидуальный дом – два основных типа жилья бедных и небедных домохозяйств. Наиболее распространенный тип жилья домохозяйств: отдельный дом – 70,0-95,1% (таблица 2). Удельный вес бедных домохозяйств, проживающих в индивидуальных домах, выше в 1,2 раза, чем небедных домохозяйств. При этом доля небедных домохозяйств, проживающих в отдельных квартирах больше, чем бедных домохозяйств. В меньшей степени, как для бедных, так и небедных домохозяйств характерно проживание в общежитии и в части дома.

Таблица 2. Распределение домохозяйств по типу жилья, %

	Временно		Продолжительно		Устойчиво	
	бедные	небедные	бедные	небедные	бедные	небедные
Отдельная квартира	9,8	10,4	4,9	30,4	7,5	26,8
Общежитие	-	-	-	3,6	-	0,3
Отдельный дом	90,2	85,4	95,4	66,0	90,6	71,5
Часть дома	-	4,2	-	-	1,9	1,3

Источник: Рассчитано автором по данным обследования бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ) Республики Молдова в 2007-2010гг.

Таким образом, уровень обеспеченности отдельным жильем бедных и небедных домохозяйств отличается незначительно. В больших городах преобладающим типом жилья, как бедных, так и небедных, домохозяйств остается отдельная квартира. Специфика малых городов и сельской местности это частные дома, в которых проживает большинство домохозяйств [1].

Уровень обеспеченности жильем свидетельствует об укладе самой жизни бедных и небедных домохозяйств. Домохозяйства, проживающие в квартирах, располагают меньшей общей и жилой площадью, но имеют больше удобств – из чего следуют различия жилищных условий городских и сельских жителей. Общая площадь проживания домохозяйств небедных в 1,1 раза больше, чем домохозяйств бедных (таблица 3). Среди бедных домохозяйств общая площадь на 1 человека домохозяйств устойчиво бедных составляет 28,5 м<sup>2</sup>, что в 1,2 раза меньше площади домохозяйств временно и продолжительно бедных. В домохозяйствах небедных размер жилой площади на 1 человека больше по сравнению с домохозяйствами бедными.

**Таблица 3. Размер площади и нагрузка на одну комнату бедных и небедных домохозяйств, м<sup>2</sup>**

	Временно		Продолжительно		Устойчиво	
	бедные	небедные	бедные	небедные	бедные	небедные
Общая площадь на 1 человека	33,70	37,89	32,68	32,96	28,53	36,86
Жилая площадь на 1 человека	24,61	28,38	23,37	23,53	19,71	25,79
Количество человек приходящихся на 1 комнату	0,95	1,00	1,10	0,93	1,11	0,90

Источник: Рассчитано автором по данным обследования бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ) Республики Молдова в 2007-2010гг.

Площадь проживания сельских домохозяйств несколько больше, чем городских. В домохозяйствах устойчиво бедных размер общей площади в расчете на одного человека составляет 28,9 м<sup>2</sup>, что в 1,5 раза больше, чем в больших городах. Размер жилой площади в расчете на одного человека домохозяйств устойчиво бедных в 1,6 раза больше, чем в больших городах и в 1,1 раза больше, чем в малых городах. При этом число проживающих в одной комнате в сельской местности меньше, чем в городской местности домохозяйств устойчиво бедных, что свидетельствует о менее стесненных жилищных условиях. Что касается небедных домохозяйств, то размер общей и жилой площади в расчете на одного человека в селе больше, чем в домохозяйствах бедных. Соответственно и число проживающих в одной комнате в сельской местности небедных домохозяйств также меньше, чем в больших и малых городах. В сельской местности в домохозяйствах небедных число проживающих в одной комнате в 1,4 раза меньше, чем в домохозяйствах устойчиво бедных [1].

Оборудование жилого помещения различными видами благоустройства является важной характеристикой жилищных условий. Прекращение ряда государственных функций, включая предоставление инфраструктуры и жилья, особенно повлияло на различие больше между городскими и сельскими домохозяйствами, чем между бедными и небедными домохозяйствами. Уровень благоустройства жилых помещений значительно отличается между городскими и сельскими домохозяйствами. Домохозяйства, проживающие в сельской местности, имеют менее благоустроенное жилье, так как инфраструктура в сельской местности развита слабо.

Особенности потребления воды домохозяйств в значительной степени зависят от источника водоснабжения, и косвенно – от его доступности, количества и качества имеющейся воды. Во многих случаях домохозяйства используют разнообразные источники водоснабжения для удовлетворения различных нужд. К центральному водопроводу подключено каждое третье домохозяйство временно бедное и каждое четвертое домохозяйство продолжительно и устойчиво бедное (таблица 4). В то время, каждое второе домохозяйство продолжительно и устойчиво небедное имеет доступ к центральному водопроводу. Основная потребность в питьевой воде в большинстве домохозяйств удовлетворяется традиционным способом – из колодцев. Среди бедных домохозяйств таковых 70,0%. Среди небедных домохозяйств используют воду из колодцев каждое второе домохозяйство. Вместе с тем, вода в колодцах Молдовы в не малой степени загрязнена вторичными продуктами хозяйствования (пестицидами, стоками с полей, и т.п.), что влияет на состояние здоровья населения. Домохозяйства используют и другие источники обеспечения водой, например водопроводную колонку.

Обеспеченность водой в сельских бедных домохозяйствах несколько хуже, чем в городских бедных домохозяйствах [1]. Это объясняется тем, что в сельской местности отсутствуют система водопроводов, удаленность от колодцев или источников воды. Строительство колодцев не могут позволить себе бедные домохозяйства из-за больших финансовых затрат.

Снабжение теплом представляет собой одно из важнейших условий для нормальной жизни домохозяйств. Более 88,2% домохозяйств временно бедных и более 90,0% домохозяйств продолжительно и устойчиво бедных в качестве топлива используют дрова, уголь (таблица 4). В то время как среди домохозяйств продолжительно и устойчиво небедных таковых около 60,0%. К центральному отоплению подключено 5,9% домохозяйств временно бедных, что в 1,6 раза больше, чем домохозяйств устойчиво бедных. Среди небедных домохозяйств центральным отоплением пользуется более 11,0% домохозяйств устойчиво небедных и лишь 4,2% домохозяйств временно небедных. Кроме этого, небедные домохозяйства гораздо чаще используют автономное, печное на центральном газе и электрическое отопление, чем бедные домохозяйства. Предпочтение бедного населения в выборе топлива напрямую связано как с ценами на него, так и неразвитостью инфраструктуры городских и сельских домохозяйств. Центральное отопление, как правило, представляет наиболее удобный, энергетически эффективный, экономически оправданный и экологически чистый способ снабжения теплом, особенно, когда подача тепла обеспечивается теплоэлектроцентралями (ТЭЦ).

Таким образом, абсолютное большинство домохозяйств бедных пользовались печным отоплением на угле, дровах. Лишь незначительная доля домохозяйств бедных обеспечена центральным отоплением. Повышение тарифов на отопление, осуществляемое на фоне низкого жизненного уровня домохозяйств, создают проблемы при их оплате. Об этом свидетельствует тот факт, что при оплате центрального отопления 100,0% домохозяйств временно, продолжительно, устойчиво бедных и домохозяйств временно небедных испытывают трудности при оплате центрального отопления. И только у пятой части домохозяйств продолжительно небедных и менее 1/5 домохозяйств устойчиво небедных не возникает проблем по этому поводу [1]. Вследствие роста тарифов на услуги теплоснабжения, ухудшение качества обслуживания и снижения платежеспособности, домохозяйства небедные чаще используют и другие виды отопления жилья. Бедные домохозяйства больше используют «грязные» виды топлива, такие как дрова, уголь. Система компенсаций на тепло в зимний период не обеспечивает бедным домохозяйствам большие выгоды, поскольку они очень низкие.

Большинство домохозяйств используют газ для приготовления пищи, подогрева воды и других бытовых нужд: каждое четвертое домохозяйство продолжительно бедное, каждое пятое домохозяйство устойчиво бедное и лишь каждое седьмое домохозяйство временно бедное пользуются центральным газопроводом (таблица 4). В то время, каждое второе домохозяйство продолжительно и устойчиво небедное и каждое третье домохозяйство временно небедное подсоединено к центральному газопроводу. Среди бедных домохозяйств более 75,0% домохозяйств временно, продолжительно и устойчиво бедных используют газовые баллоны. Это в 1,3 раза больше, чем в домохозяйствах небедных.

Таким образом, домохозяйства бедные имеют меньше доступ к центральному газопроводу, чем домохозяйства небедные. В большей степени пользуются баллонным газом бедные домохозяйства, чем домохозяйства небедные. Вследствие повышения тарифов на газ испытывают затруднения при оплате природного газа более половины домохозяйств временно и устойчиво бедных и шестая часть домохозяйств продолжительно бедных [1]. Степень затруднений при оплате природного газа неодинакова для домохозяйств бедных и небедных, находящихся в городской и сельской местности. В сельских бедных домохозяйствах 42,9% домохозяйств устойчиво бедных сталкиваются с трудностями при оплате природного газа, в то время как в больших городах – 60,0%, в малых городах – 66,7% домохозяйств устойчиво бедных [1].

**Таблица 4. Наличие коммунальных удобств**

	Временно		Продолжительно		Устойчиво	
	бедные	небедные	бедные	небедные	бедные	небедные
<b>Питьевая вода, %</b>						
- водопровод в доме	27,1	33,3	23,7	50,0	26,5	51,9
- колодец	68,7	60,4	71,0	46,4	69,6	45,2
<b>Природный газ, %</b>						
- сетевой	13,7	34,0	25,0	50,0	21,2	54,6
- баллонный	86,3	66,0	75,0	50,0	78,8	45,4
<b>Отопление, %</b>						
- центральное	5,9	4,2	2,4	16,1	3,8	11,6
- автономное	2,0	6,2	2,4	23,2	3,8	24,2
- печное на угле, дровах	88,2	85,4	92,7	57,1	90,6	57,4

Источник: Рассчитано автором по данным обследования бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ) Республики Молдова в 2007-2010гг.

### Выводы

1. По жилищным условиям расслоение домохозяйств небольшое. Увеличение количества проживающих в одной комнате лиц увеличивает риск бедности. Разница по размеру жилой площади на одного человека у домохозяйств временно бедных и небедных составляет почти 4 м<sup>2</sup>, а у домохозяйств длительно бедных и небедных – 6 м<sup>2</sup>. Среди бедных домохозяйств в наиболее стесненных условиях проживают длительно бедные домохозяйства: у них размер жилой площади в 1,2 раза меньше, чем у домохозяйств временно бедных. Более того, условия ухудшаются, если сравнить жилищные условия в больших городах с жильем в малых городах и селах. Однако, из-за больших различий в инфраструктуре между большими городами и малыми городами и селами, бедные и небедные домохозяйства часто находятся в одинаково неудовлетворительных условиях.

2. Домохозяйства небедные имеют намного больший доступ к таким основным инфраструктурным услугам, как центральное отопление, водоснабжение, горячее водоснабжение, централизованное газоснабжение по сравнению с бедными домохозяйствами. Следует подчеркнуть, что домохозяйства бедные в городской местности в большей степени пользуются современными удобствами, чем бедные сельские домохозяйства.

3. Риск бедности увеличивается, поскольку тарифы на коммунальные услуги слишком высокие и большинство бедных домохозяйств не могут позволить ими пользоваться. Повышение тарифов на жилищно-коммунальные услуги, осуществляемое на фоне низкого жизненного уровня домохозяйств, создают проблемы при их оплате. Степень затруднений при оплате центрального отопления, природного газа неодинакова для домохозяйств бедных и небедных, находящихся в городской и сельской местности. Удельный вес испытывающих затруднения при оплате этих услуг в домохозяйствах бедных выше, чем небедных.

### Библиография

1. Perfectionarea metodologiei și evaluarea nivelelor de sărăcie și excluziune socială în contextul cerințelor UE. Cercetarea sărăciei pe termen lung în Moldova și evaluarea factorilor ce o determină: rap. șt., conducător A. ROJCO. Institutul de Economie, Finanțe și Statistică. Proiectul de cercetare 11.817.08.33A. Etapa a. 2011. Chișinău: IEFS, 2011. 183 p.
2. Report on Poverty in Moldova 2000. Poverty and Policy Monitoring Unit at the Ministry of Economy. UNDP. 2002, july. [Accesat 6.05.2012]. Disponibil: <http://undp.md>.
3. ГРИШАНОВ, В. И. Неравенство в доходах и неравенство в качестве жилья. В: Жилищный вопрос как проблема социальной политики. М.: ИМЭПИ РАН, 2004, сс. 77-92.
4. Оценка эффективности социальной помощи некоторым категориям населения посредством программы адресных компенсаций. Центр стратегических исследований и реформ (CISR). Кишинэу, 2003, январь. 42 с.

## ФОРМИРОВАНИЕ РАСПОЛАГАЕМЫХ ДОХОДОВ БЕДНЫХ ДОМОХОЗЯЙСТВ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

**ЗОЯ СТРЕМЕНОВСКАЯ, научный сотрудник, ИЭФС**

**Рецензент: АНАТОЛИЙ РОЖКО, доктор,  
конференциар-исследователь, ИЭФС**

*The analyses of the amount and the disposable income formation sources in the panel households, being in the conditions of poverty during various periods of time (from 1 till 4 years) is done in this paper. The comparison with non-poor panel households being in the same period is carried out.*

**Key words:** poverty, panel households, average monthly disposable incomes disposable income formation sources.

### Введение

**Среднемесячные располагаемые доходы** домохозяйства (далее – ДХ) является определяющим показателем, в соответствии с объемом которого домохозяйство может быть отнесено к бедным или небедным. Собственно сама величина располагаемых доходов либо оставляет домохозяйства в состоянии бедности, либо переводит в категорию небедных.

**Основное содержание.** Анализ величины среднемесячных располагаемых доходов, а также структуры составляющих их элементов проводится на основе данных обследования бюджетов панельных домашних хозяйств (далее – ОБПДХ). Обследование, проводимое Национальным бюро статистики, охватывает выборку из 1227 панельных домохозяйств, которые входили в данную совокупность на протяжении четырех лет – с 2007г. по 2010г. [1].

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что объем располагаемых доходов имеет устойчивую тенденцию к снижению по мере увеличения срока пребывания в бедности. Так, если домохозяйства, находившиеся в состоянии бедности 1 год, имели среднедушевой располагаемый доход 864,32 леев, то у домохозяйств, бывших бедными 4 года, он сократился в 1,53 раза, составив только 564,39 леев. Абсолютно противоположная тенденция складывается у небедных домохозяйств, находившихся в этом состоянии на протяжении соответствующего количества лет: с возрастанием срока пребывания в состоянии небедности величина среднедушевых располагаемых доходов у них неуклонно возрастала. Так, если небедные 1 год обладали доходом в сумме 874,19 леев, то у домохозяйств, бывших небедными на протяжении всего периода панельного обследования, доходы выросли в 1,69 раза, составив 1473,46 леев. Заметим, что если величина доходов домохозяйств, бывших бедными и небедными на протяжении 1 года, отличалась мене, чем на 10 леев, то доходы, бывших небедными 4 года, в 2,61 раза превышали доходы домохозяйств, бывших бедными на протяжении такого же периода.

**Таблица 1. Среднемесячные располагаемые доходы ДХ – страна в целом, леев**

	Бедные				Небедные			
	1 год	2 года	3 года	4 года	1 год	2 года	3 года	4 года
<b>Располагаемые доходы – всего</b>	<b>864,32</b>	<b>603,92</b>	<b>616,63</b>	<b>564,59</b>	<b>874,19</b>	<b>1142,27</b>	<b>1247,19</b>	<b>1473,46</b>
<i>в том числе:</i>								
Наемный труд	253,41	125,35	104,05	158,38	155,42	495,99	475,40	618,11
Индивидуальная сельхоз. деятельность	165,46	172,34	156,83	105,44	140,48	151,25	111,15	129,97
Индивидуальная несельхоз. деятельность	38,99	25,70	52,61	13,81	62,15	26,66	67,15	91,06
Социальные выплаты:	290,40	211,85	217,75	220,82	256,19	300,55	260,70	251,30
<i>из них:</i> – пенсии	235,88	159,62	180,10	187,26	190,88	254,82	228,67	212,50
Другие доходы	116,06	68,88	85,39	66,14	259,95	167,82	332,79	378,38
<i>из них:</i> – переводы из-за границы	102,35	35,92	59,05	36,81	156,92	148,08	299,03	328,47
- от родителей/детей	4,14	21,14	23,22	19,60	35,39	15,61	21,83	24,81

Источник: Рассчитано по данным ОБПДХ Республики Молдова за 2007-2010гг.

Что касается источников формирования располагаемых доходов, то тенденции изменения их объемов в зависимости от срока пребывания в бедности не столь однозначны. Доходы от наемного труда неуклонно снижались с увеличением срока пребывания в бедности – с 253,41 леев (1 год пребывания в бедности) до 104,05 леев (3 года), т.е. в 2,4 раза. Однако для пребывавших в бедности 4 года уровень доходов увеличился на 52,2%, достигнув 158,38 леев. Это очевидно обусловлено тем, что количество имеющих статус «наемный работник» членов домохозяйств,

находившихся в бедности 4 года, увеличилось в 3 раза, по сравнению с домохозяйствами, бывших бедными 3 года (таблица 2). При этом уровень доходов от наемного труда бедных на протяжении 4-х лет домохозяйств был почти на 3 лея больше, чем у небедных 1 год. У небедных домохозяйств с увеличением срока пребывания в состоянии небедности уровень доходов от наемного труда неуклонно возрастал. Хотя темпы роста были неравномерными, доходы от наемного труда у домохозяйств, бывших небедными 4 года, в 4 раза превышали доходы небедных в течение 1 года домохозяйств.

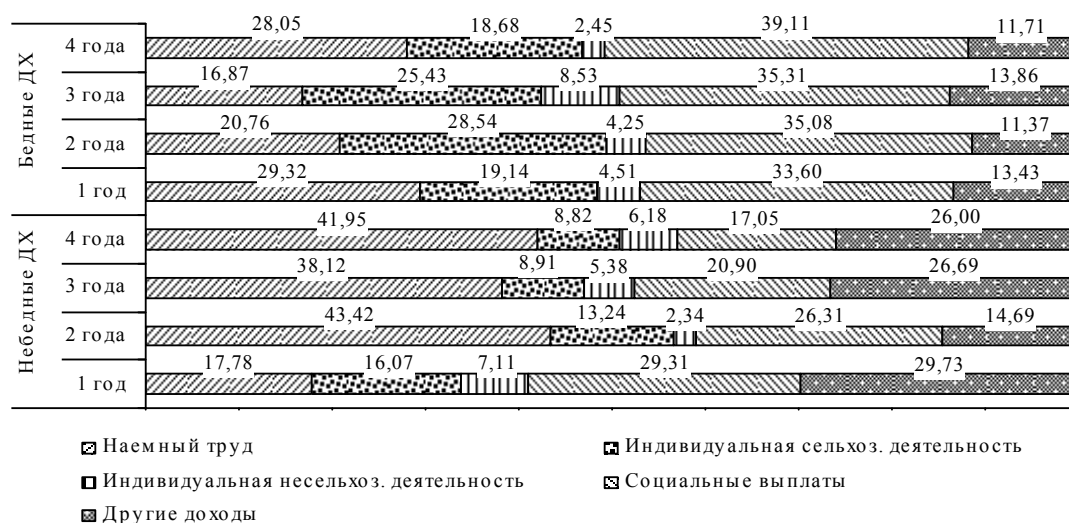
**Таблица 2. Некоторые характеристики бедных ДХ – страна в целом, чел.**

	Бедные			
	1 год	2 года	3 года	4 года
Средний размер ДХ	2,76	3,07	2,78	2,92
Среднее количество взрослых в ДХ	2,31	2,17	2,10	2,23
Имеют статус занятости «наемный работник»	26	17	16	49
Являются пенсионерами	18	13	19	56
Работают за границей	8	2	6	14
Имеют земельные участки	47	28	39	99
Имеют домашних животных	51	30	41	106

Источник: Рассчитано по данным ОБПДХ Республики Молдова за 2007-2010гг.

Отметим, что доля доходов от наемного труда в структуре располагаемых доходов по стране в целом значительно варьировалась в зависимости от времени пребывания в бедности: от 16,87% у бедных в течение 3 лет до 29,32% у бедных 1 год (диаграмма 1). У небедных домохозяйств доля доходов от наемного труда значительно выше (за исключением бывших небедными 1 год домохозяйств, у которых эта величина составляла 17,78%) и колебалась от 38,12% у небедных 3 года до 43,42% у небедных 2 года.

Доходы от работы на индивидуальной основе в сельскохозяйственном секторе снижались, как в зависимости от срока пребывания в бедности, так и в зависимости от срока пребывания в небедном состоянии. Так, доходы от этого вида деятельности домохозяйств, которые были бедными 1 год, составляли 165,46 леев, а у бывших бедными 4 года – 105,44 леев, т.е. сокращение в 1,6 раза (таблица 1). Такое падение уровня доходов от индивидуальной сельскохозяйственной деятельности происходило, несмотря на то, что количество бедных домохозяйств, имевших земельные участки, а также домашних животных, несмотря на увеличение времени пребывания в бедности, значительно увеличилось. Так, если у 47 домохозяйств, бывших бедными 1 год, были земельные участки, а у 51 – домашние животные, то среди находившихся 4 года в бедности обладали земельными участками 99 домохозяйств, а домашними животными – 106, т.е. в обоих случаях превышение более чем в 2 раза (таблица 2). При сравнении аналогичных данных у небедных домохозяйств следует отметить общую тенденцию сокращения этих видов доходов со 140,48 леев у бывших небедными 1 год до 129,97 леев у бывших небедными 4 года.



**Диаграмма 1. Структура располагаемых доходов ДХ – страна в целом, %**

Источник: Рассчитано и построено по данным ОБПДХ Республики Молдова за 2007-2010гг.

Доля доходов от индивидуальной сельскохозяйственной деятельности бедных домохозяйств в располагаемых доходах в целом по стране также сильно варьировалась в зависимости от срока пребывания в бедности: от 18,68% у пребывавших в бедности 4 года до 28,54% у пребывавших в бедности 2 года (диаграмма 1). Отметим, что у небедных домохозяйств доля доходов этого вида еще ниже и имеет устойчивую тенденцию к снижению: с 16,07% у небедных на протяжении 1 года до 8,82% процентов у небедных 4 года.

*Доходы от деятельности на индивидуальной основе в несельскохозяйственном секторе* как у бедных, так и у небедных домохозяйств очень незначительны, а изменение их размеров в зависимости от срока пребывания в том или другом состоянии не обладают ярко выраженными тенденциями. Так, доходы этого вида у домохозяйств, бывших бедными 1 год, составляли 38,99 леев, у бывших бедными 2 года они сократились до 25,7 леев (т.е. на 44%), у бывших бедными 3 года эти доходы увеличились до 52,61 леев (т.е. в 2,05 раза), а у бедных 4 года они сократились до 13,81 леев (т.е. в 3,8 раза) (таблица 1). У небедных домохозяйств общая тенденция более однозначная: несмотря на значительное сокращение величины доходов от деятельности на индивидуальной основе в несельскохозяйственном секторе у домохозяйств, бывших небедными 2 года, по сравнению с домохозяйствами, бывших небедными 1 год (в 2,3 раза), у небедных 3 года их величина, по сравнению с небедными 2 года, увеличивается в 2,5 раза, а у небедных 4 года, по сравнению с небедными 3 года – еще на 35,6%, составив 91,06 леев, что в 6,6 раза превышает размер доходов от этой деятельности у бедных 4 года домохозяйств.

Доля доходов от деятельности на индивидуальной основе в несельскохозяйственном секторе в располагаемых доходах как бедных, так и небедных домохозяйств является незначительной. У бедных домохозяйств тенденция изменения доли этого вида доходов не имеет четкой направленности: наблюдается небольшое снижение доли (с 4,51 до 4,25%) при увеличении срока пребывания в бедности с 1 года до 2 лет, затем почти двукратный рост (до 8,53%) при увеличении срока пребывания в бедности до 3 лет, а в случае пребывания в бедности в течение 4 лет – доля доходов этого типа сокращается более чем в 3 раза – до 2,45% (диаграмма 1). У небедных домохозяйств тенденция изменения доли этого вида доходов более определенная: после трехкратного падения (с 7,11% у небедных на протяжении 1 года до 2,34% у небедных на протяжении 2 лет) наблюдается постепенное увеличение доли этих доходов у небедных домохозяйств на протяжении 3 и 4 лет.

По сравнению с другими источниками формирования располагаемых доходов, *социальные выплаты* как бедных, так и небедных домохозяйств составляли, несмотря на срок пребывания в бедности или в небедности, довольно близкие суммы, колебание которых не превышало 90 леев (таблица 1). При этом у бедных домохозяйств наблюдается сокращение величины социальных выплат с 290,40 леев у бедных на протяжении одного года до 211,85 леев у бедных 2 года, а затем незначительный рост у бедных 3 года (217,75 леев) и у бедных 4 года (220,82 леев). У небедных домохозяйств противоположная картина: рост объема социальных выплат у небедных 2 года, по сравнению с небедными 1 год, а затем наблюдается четкая тенденция снижения объема социальных выплат по мере увеличения срока пребывания в небедности. Что касается основной составляющей социальных выплат – пенсии (а ее удельный вес в объеме социальных выплат колеблется от 75,3% у бедных 2 года до 84,8% у бедных 4 года и от 74,5% у небедных 2 года до 87,7% у небедных 3 года), то тенденции изменения ее величины как у бедных, так и у небедных домохозяйств повторяли тенденции изменений социальных выплат. В результате, если размер пенсии у бедных один год составлял 235,88 леев, то у бедных 4 года – только 187,26 леев. Эту ситуацию следует считать тем более негативной, что количество пенсионеров, бедных 4 года (56 чел.), почти в три раза превышало количество пенсионеров, бедных 1 год (18 чел.) (таблица 2).

Доля социальных выплат в структуре располагаемых доходов бедных домохозяйств превышает 1/3, является наиболее высокой в каждом из периодов пребывания в бедности и имеет четкую тенденцию к увеличению с увеличением срока пребывания в бедности: от 33,6% у бедных в течение 1 года до 39,1% у бедных в течение 4 лет (диаграмма 1). У небедных домохозяйств доля социальных выплат не превышает 30% (29,31% у небедных на протяжении 1 года) и имеет четкую тенденцию к сокращению при увеличении срока пребывания в небедности до 4 лет (17,05%).

Тенденция изменения объемов *других доходов* (в них включаются доходы от собственности, переводы из-за границы, помощь от родителей/детей и другие поступления) бедных домохозяйств имеют разнонаправленный характер. Если бедные на протяжении 1 года домохозяйства получили 116,06 леев, то бедные 2 года – только 68,88 леев (т.е. сокращение почти в 2 раза), затем для бедных 3 года – увеличение до 85,39 леев, а для бедных 4 года – опять снижение до 66,14 леев (таблица 1). Это снижение происходило на фоне того, что в домохозяйствах, бедных 4 года, было почти в два раза больше работающих за границей, чем в домохозяйствах, бедных только 1 год (таблица 2). У небедных домохозяйств с увеличением срока

пребывания в небедности другие доходы имеют тенденцию к увеличению, а их размеры значительно превышают этот вид доходов у бедных домохозяйств. Так, если у небедных в течение 1 года другие доходы превышали другие доходы бедных в течение 1 года в 2,2 раза, то у небедных 4 года превышение над бедными в течение 4 лет составило 5,7 раза (таблица 1). Более половины других доходов как у бедных, так и у небедных домохозяйств составляют переводы из-за границы. Однако если объем переводов у бедных 1 год домохозяйств (102,35 леев) сопоставим с их величиной у небедных 1 год домохозяйств (156,92 леев), то с увеличением срока пребывания в бедности/небедности размеры полученных переводов у небедных домохозяйств на порядок отличались от сумм, полученных бедными домохозяйствами (например, у бедных 4 года – 36,81 леев, а у небедных 4 года – 328,47 леев, т.е. превышение в 8,9 раза). При этом, только у бедных в течение 1 года домохозяйств доля переводов в других доходах составила 88,2%, тогда как у бедных 3 года – 69,2%, у бедных 4 года – 55,7% и у бедных 2 года – 55,7%. В то же время, у небедных домохозяйствах ситуация абсолютно противоположная: у небедных 1 год домохозяйств доля переводов в других доходах составила 60,4%, а в трех остальных сроках пребывания в небедности – превышала 86%.

Доля других доходов в среднедушевых располагаемых доходах бедных домохозяйств незначительно меняется в зависимости от срока пребывания в бедности и колеблется от 11,37% у бедных 2 года домохозяйств до 13,86% у бедных 3 года (диаграмма 1). Для небедных домохозяйств следует отметить резкое падение, по сравнению с небедными в течение 1 года (29,73%), доли этого вида доходов у небедных в течение 2 лет домохозяйств (14,69%). С увеличением срока пребывания в небедности до 3 и 4 лет доля других доходов выравнивается, достигнув 26%.

### **Выводы**

1. С увеличением срока пребывания в бедности доходы от наемного труда у домохозяйств имели тенденцию к снижению, а у небедных домохозяйств, наоборот, доходы от наемного труда увеличивались с увеличением срока пребывания в небедности. Доля доходов от наемного труда в располагаемых доходах у бедных домохозяйств ниже, чем у небедных домохозяйств.

2. Доходы от индивидуальной сельскохозяйственной деятельности не являются определяющими в располагаемых доходах как бедных, так и небедных домохозяйств. Их абсолютные размеры, а также доля в структуре располагаемых доходов снижаются с увеличением срока пребывания и в бедности, и в небедности.

3. Объемы доходов от индивидуальной деятельности в несельскохозяйственном секторе как в бедных, так и в небедных домохозяйствах являются незначительными, а изменение их доли в структуре располагаемых доходов по стране в целом не имеет четко выраженных тенденций.

4. Социальные выплаты являются более значимым источником доходов для бедных домохозяйств, а с увеличением срока пребывания в бедности их доля неуклонно возрастала. В противоположность этому, у небедных домохозяйств сокращается доля социальных выплат с увеличением срока пребывания в небедности.

5. Другие доходы также не являются определяющими при любом сроке пребывания домохозяйств в бедности. Для небедных домохозяйств они более значимы, что обусловливается большей долей переводов из-за границы.

### **Библиография**

1. Perfecționarea metodologiei și evaluarea nivelelor de săracie și excluziune socială în contextul cerințelor UE. Cercetarea săraciei pe termen lung în Moldova și evaluarea factorilor ce o determină: rap. șt., conducător A. ROJCO. Institutul de Economie, Finanțe și Statistică. Proiectul de cercetare 11.817.08.33A. Etapa a. 2011. Chișinău: IEFS, 2011. 183 p.
2. Sărăcia în Republica Moldova 2000 = Бедность в Республике Молдова 2000 = Poverty in the Republic of Moldova 2000. PNUD-Moldova. Chișinău.: S.n., 2003. 200 p. ISBN 9975-9581-5-x.
3. СУРИНОВ, А. Е. Доходы населения. Опыт количественных измерений. М.: Финансы и статистика, 2000. 432 с. ISBN 5-279-02337-X

## EVALUAREA RISCULUI SĂRĂCIEI A GOSPODĂRIILOR CASNICE CU STATUT SOCIO-ECONOMIC DIFERIT AL PERSOANELOR CARE LE CONDUC

**VALENTINA VINOGRADOVA,**  
*cercetător științific, IEFS*

**Recenzent: TATIANA COLESNICOVA,**  
*doctor, IEFS*

*The risk of poverty of households, depending on the socio-economic status of a household head, is estimated in the article. The poverty level of households in a state of temporary, prolonged and persistent poverty has been calculated. It is concluded that households headed by pensioners and persons engaged in agriculture, form the most vulnerable group in terms of poverty.*

**Key words:** households, risk of poverty, temporary poverty, prolonged poverty, persistent poverty.

Unul din cele mai importante și, în același timp, mai puțin studiate aspecte ale sărăciei populației Republicii Moldova ține de durata acesteia. Potrivit ultimilor studii efectuate în Republica Moldova, s-a stabilit următoarea repartizare a gospodăriilor casnice (GC) sărace cu durată lungă de aflare în stare de sărăcie:

- gospodăria casnică se află în starea **sărăciei temporare** dacă aceasta: **a)** a fost săracă în decurs de cel puțin 1 an și **b)** a fost săracă în decurs de 2 ani, deși starea „sărăciei” și „nesărăciei” se succed;
- gospodăria casnică a fost în starea **sărăciei de lungă durată** în cazul în care aceasta: **a)** a fost săracă 2 ani la rând și **b)** a fost săracă 3 ani;
- gospodăria casnică a fost în **sărăcie persistentă** dacă aceasta a fost săracă în decursul a 4 ani [1, p. 28].

Statutul socio-economic al capului gospodăriei casnice are un impact semnificativ asupra probabilității căderii și duratei de aflare în stare de sărăcie a gospodăriilor casnice. Gospodăriile casnice capii cărora sunt proprietarii propriului business au mai multe șanse de a evita, în general, sărăcia. De aceea în sărăcie de orice durată nu a nimerit nici o gospodărie casnică capul căreia a fost întreprinzător.

În structura gospodăriilor casnice cu diferită durată de aflare în sărăcie, cea mai mare a fost ponderea gospodăriilor casnice conduse de persoane cu vârsta de pensionare. Ponderea acestor gospodării casnice a variat de la 49,0% din cele aflate în sărăcie temporară până la 52,8% din cele aflate în sărăcie persistentă (Tabelul 1). Deci, peste jumătate din gospodăriile casnice care au fost sărace pe parcursul a 2, 3 și 4 ani au fost conduse de pensionari. Totodată, ponderea celor sărace pe parcursul a 4 ani a depășit cu 3,8 p.p. ponderea celor sărace timp de 1 an.

**Tabelul 1. Structura GC sărace cu capi de diferit statut social-economic, %**

	Sărace 1 an	Sărace 2 ani	Sărace 3 ani	Sărace 4 ani
Fermieri	21,6	30,0	19,5	23,6
Angajați în sectorul agrar	3,9	3,3	9,8	8,5
Angajați în sectorul non-agrar	17,6	10,0	9,8	7,5
Pensionari	49,0	50,0	53,7	52,8
Alții	7,8	6,7	7,3	7,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

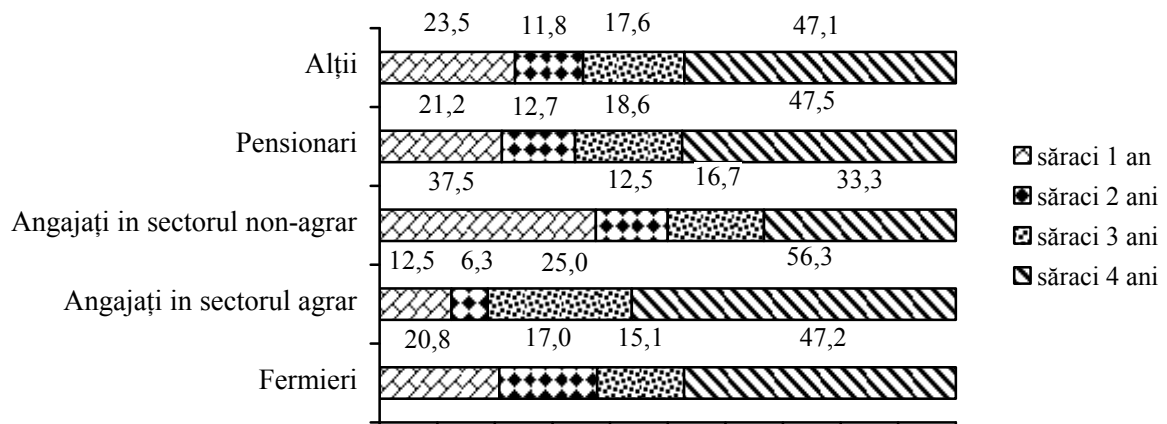
Sursa: Calculat conform datelor CBGCP ale Republicii Moldova în aa.2007-2010.

Printre gospodăriile casnice conduse de nepensionari, conform tuturor perioadelor aflării în sărăcie, cea mai mare pondere au cotate gospodăriile casnice în care capul era fermier. Ponderea acestor tipuri de gospodării casnice în categoriile conform perioadelor de sărăcie a variat neuniform: de la 21,6% din gospodăriile casnice aflate în sărăcie 1 an, a crescut până la 30,0% din cele sărace 2 ani, a scăzut ușor până la 19,5% din cele sărace 3 ani și din nou a crescut până la 23,6% din cele aflate în sărăcie 4 ani. Succesul activității agricole depinde de mulți factori, dintre care un rol nu mai puțin important îl deține sprijinul statului și condițiile meteorologice. Dacă situația se dezvoltă nefavorabil, atunci crește probabilitatea căderii gospodăriei casnice atât în sărăcie temporară, cât și în sărăcie pe termen lung. În totalul gospodăriilor casnice ale căror capi sunt angajați în sectorul agricol, ponderea celor sărace s-a majorat pe măsura creșterii termenului de aflare în sărăcie: 3,9% – gospodării sărace 1 an și 8,5% – sărace 4 ani. Situația celor ocupate în sectoarele non-agricole a fost inversă: odată cu creșterea duratei de aflare

În sărăcie a avut loc micșorarea ponderii gospodăriilor casnice sărace de la 17,6% gospodării casnice sărace 1 an până la 7,5% gospodării sărace 4 ani. În consecință, ocuparea cu tipuri de activitate non-agricolă permite gospodăriilor casnice să-și îmbunătățească situația financiară și să iasă din sărăcie. Ponderea gospodăriilor casnice capii cărora practicau alte tipuri de activitate, conform tuturor perioadelor de sărăcie, puțin depășea 7%, reducându-se până la 6,7% în rândul cele sărace pe parcursul a 2 ani.

Astfel, cel mai mult expuse riscului de sărăcie s-au dovedit gospodăriile casnice ale căror capi practicau activitatea de fermier sau aveau vârsta de pensionare. În cazul când capul gospodăriei casnice exersa o activitate non-agricolă, șansele gospodăriei casnice de a-și îmbunătăți starea și de a evita sărăcia pe termen lung creșteau, chiar și fiind în stare de sărăcie pe termen scurt.

Dacă urmărim repartizarea gospodăriilor casnice, ale căror capi au divers statut socio-economic, după durata aflării lor în sărăcie, atunci constatăm că, din toate gospodăriile casnice, au fost mai multe gospodării în sărăcie persistentă decât cele în sărăcie temporară. Excepție sunt numai gospodăriile casnice capii cărora au fost lucrători angajați în sectorul non-agricol: în acest caz, s-au aflat în sărăcie temporară cu 4,2 p.p. mai multe gospodării casnice decât în sărăcie persistentă (Figura 1). În totalul gospodăriilor casnice capii cărora erau ocupați în sectorul agrar, ponderea celor aflate în sărăcie temporară a fost cea mai mică, comparativ cu alte tipuri de gospodării casnice, iar ponderea celor aflate în sărăcie persistentă a fost cea mai mare dintre toate gospodăriile casnice (12,5% și, respectiv, 56,3%). Astfel, gospodăriile casnice de acest tip au fost de 4,5 ori mai multe sărace persistente față de cele sărace temporar. În cadrul gospodăriilor casnice capii cărora au activat ca fermier, depășirea a fost de 2,3 ori, în rândul celor conduse de pensionari – de 2,2 ori, iar în al celor capii cărora au practicat alte tipuri de activitate – de 2 ori.



**Fig. 1. Repartizarea gospodăriilor casnice ai căror capi au diferit statut socio-economic după durata aflării în sărăcie, %**

Sursa: Calculată conform datelor CBGCP ale Republicii Moldova în aa.2007-2010.

Astfel, în totalul gospodăriilor casnice ai căror capi au practicat activitatea agricolă, de fermier sau cu alte tipuri de activitate, sau erau pensionari, cele în sărăcie timp de 4 ani au avut o pondere semnificativ mai mare decât cele sărace pe parcursul unui an. Ponderea celor aflate în sărăcie temporară a depășit ponderea celor în sărăcie persistentă doar în cadrul gospodăriile casnice conduse de persoane ocupate în sectorul non-agricol.

Analiza structurii numărului gospodăriilor casnice sărace, conduse de persoane cu statut socio-economic diferit, după amplasarea teritorială a acestora arată, că și în orașe, și în sate, indiferent de durată de aflare în sărăcie, predominau gospodăriile casnice ale căror capi erau persoanele de vârstă pensionară. Astfel, în **orașele mari**, ponderea gospodăriilor casnice sărace conduse de pensionari a fost de 33,3% în totalul celor sărace temporar și de 80% – în totalul celor sărace persistent, constituind totalul celor sărace o durată lungă (100%) (Tabelul 2). În structura gospodăriilor casnice sărace din **orașele mici**, ponderea gospodăriilor casnice conduse de pensionari a fost nu doar cea mai mare, dar și a crescut pe măsura creșterii duratei de aflare în sărăcie de la 42,9% (durata – 1 an) la 50% (2 și 3 ani), și apoi la 66,7% (4 ani).

**Tabelul 2. Structura gospodăriilor casnice sărace ai căror capi au un statut socio-economic diferit (în aspect teritorial), %**

	Sărace 1 an	Sărace 2 ani	Sărace 3 ani	Sărace 4 ani
<b>Orașe mari</b>				
Fermieri	-	-	-	-
Angajați în sectorul agrar	-	-	-	-
Angajați în sectorul non-agrar	33,3	-	-	20,0
Pensionari	33,3	-	100,0	80,0
Alții	33,3	100,0	-	-
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>Orașe mici</b>				
Fermieri	14,3	-	-	14,3
Angajați în sectorul agrar	-	-	-	-
Angajați în sectorul non-agrar	28,6	50,0	25,0	14,3
Pensionari	42,9	50,0	50,0	66,7
Alții	14,3	-	25,0	4,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>Sate</b>				
Fermieri	24,4	33,3	22,2	27,5
Angajați în sectorul agrar	4,9	3,7	11,1	11,3
Angajați în sectorul non-agrar	14,6	7,4	8,3	5,0
Pensionari	51,2	51,9	52,8	47,5
Alții	4,9	3,7	5,6	8,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Sursa: Calculat conform datelor CBGCP Republicii Moldova în aa.2007-2010.

În sate, de asemenea, au predominat gospodăriile casnice conduse de pensionari. Cota gospodăriile casnice aflate în sărăcie timp de 1, 2 și 3 ani a înregistrat o creștere de la 51,2 până la 52,8%, însă a celor cele sărace persistent a scăzut cu 3,7 p.p., respectiv, sărace temporar – 47,5%. În localitățile rurale, în gospodăriile casnice sărace conduse de persoane mai tinere de vârsta de pensionare, au predominat cele cu capii practicând activitatea de fermier. Ponderea gospodăriilor casnice cu capii ocupați în sectorul agrar a crescut semnificativ în rândul celor sărace persistent, iar al celor sărace temporar – de 2,3 ori. Și numai ponderea aflării în sărăcie temporară a gospodăriilor casnice capii cărora se ocupau cu activitatea non-agricolă a fost mai mare decât ponderea lor în cadrul celor sărace persistent.

Prin urmare, indiferent de localitatea de reședință, crește riscul gospodăriilor casnice de a cădea în sărăcie, atât de 1 an, cât și de 4 ani, dacă capul gospodăriei casnice este o persoană de vârstă de pensionare. Dacă capii gospodăriilor casnice practică activitatea de fermier sau o activitate agricolă, în gospodăria casnică nu este stabilitate și ea intră în sărăcia de diferită durată. Singurul tip de activitate al capului gospodăriei casnice care contribuie la depășirea sărăciei este activitatea în sectorul non-agricol. Numai în acest caz în gospodăriile casnice apare șansa de a depăși starea de sărăcie de durată.

Dacă examinăm repartizarea după durata aflării în sărăcie în funcție de locul de trai, atunci trebuie de remarcat faptul, că numai în sate sunt prezente toate tipurile de gospodării casnice conform perioadelor de aflare în sărăcie. În orașele mari, în diferite perioade de sărăcie au fost gospodăriile casnice capii cărora practicau activități non-agricole și alte activități sau erau pensionari. Astfel, jumătate din gospodăriile casnice cu capii ocupați în activități non-agricole au fost în sărăcie temporară, iar cealaltă jumătate – în sărăcie persistentă (câte 50%) (Tabelul 3). Gospodăriile casnice cu capi practicând alte tipuri de activitate au fost în egală măsură în sărăcie timp de 1 și, respectiv, 2 ani (câte 50%). Ponderea gospodăriilor casnice conduse de pensionari și în sărăcie persistentă a fost de 4 ori mai mare decât ponderea celor aflate în sărăcie temporară.

**Tabelul 3. Repartizarea gospodăriilor casnice ale căror capi au un statut socio-economic diferit după durata aflării lor în sărăcie (în aspect teritorial), %**

	Sărace 1 an	Sărace 2 ani	Sărace 3 ani	Sărace 4 ani	Total
<b>Orașe mari</b>					
Fermieri	-	-	-	-	-
Angajați în sectorul agrar	-	-	-	-	-
Angajați în sectorul non-agrar	50,0	-	-	50,0	100,0
Pensionari	16,7	-	16,7	66,7	100,0
Alții	50,0	50,0	-	-	100,0
<b>Orașe mici</b>					
Fermieri	25,0	-	-	75,0	100,0
Angajați în sectorul agrar	-	-	-	-	-
Angajați în sectorul non-agrar	28,6	14,3	14,3	42,9	100,0
Pensionari	15,0	5,0	10,0	70,0	100,0
Alții	33,3	-	33,3	33,3	100,0
<b>Sate</b>					
Fermieri	20,4	18,4	16,3	44,9	100,0
Angajați în sectorul agrar	12,5	6,3	25,0	56,3	100,0
Angajați în sectorul non-agrar	40,0	13,3	20,0	26,7	100,0
Pensionari	22,8	15,2	20,7	41,3	100,0
Alții	16,7	8,3	16,7	58,3	100,0

Sursa: Calculat conform datelor CBGCP ale Republicii Moldova în aa.2007-2010.

În **orașele mici**, 3/4 din gospodăriile casnice cu capi cu activitate de fermier au fost sărace persistent, ceea ce a depășit de 3 ori mai numărul celor sărace temporar. Înalt a fost riscul de sărăcie și al gospodăriilor casnice capii cărora erau ocupați în sectorul non-agricol – 2/5 dintre ele au fost sărace persistent, ceea ce a depășit de 1,5 ori numărul celor în sărăcie temporară. Însă, cel mai mare decalaj a fost în cadrul gospodăriilor casnice conduse de pensionari, unde în sărăcie pe parcursul a 4 ani au fost șapte din zece gospodării casnice, ceea ce a depășit de 5 ori numărul celor în sărăcie de 1 an.

În **sate**, statutul socio-economic al capilor gospodăriilor casnice exercită un impact neunivoc asupra plasării în sărăcie de durată diferită. În sărăcie pe parcursul a 4 ani, cea mai mare pondere au înregistrat gospodăriile casnice capii cărora practicau alte tipuri de activitate – 58,3%, deci, în sărăcie persistentă au fost șase din zece gospodării, în timp ce sărace pe parcursul unui an – doar două din zece sau de 3 ori mai puține. Gospodăriile casnice ai căror capi erau ocupați în sectorul agrar au fost de 4,5 ori mai multe în sărăcie persistentă decât în sărăcie temporară (56,3% față de 12,5%). Acest raport a alcătuit un quantum mult mai mic în cazul gospodăriilor casnice capii cărora erau fermieri sau pensionari: de 2,2 ori și, respectiv, de 1,8 ori (44,9 și, respectiv, 20,4%, precum și 41,3 și, respectiv, 22,8%). Și numai gospodăriile casnice capii cărora au practicat o activitate non-agricolă au fost de 1,5 ori mai multe în sărăcie de 1 an decât cele ce fuseseră în sărăcie 4 ani (40,0% contra 26,7%).

Astfel, indiferent de locul de reședință al gospodăriilor casnice, statutul socio-economic și tipul de activitate ale capilor gospodăriilor casnice, ponderea celor aflate în sărăcie persistentă a depășit ponderea celor în sărăcie temporară. În special, este necesar de a sublinia faptul, că numai în cazul gospodăriilor casnice rurale în care capul gospodăriei casnice practică o activitate non-agricolă, ponderea celor aflate în sărăcie 1 an a fost mai mare decât ponderea celor aflate în sărăcie 4 ani. În consecință, activitatea non-agricolă în localitățile rurale oferă posibilitate gospodăriilor casnice rurale să nu cadă în sărăcie pe termen lung. Dintre toate tipurile de gospodării casnice aflate în sărăcie persistentă din orașele mari, cea mai mare pondere au înregistrat gospodăriile casnice conduse de pensionari; în orașele mici – gospodăriile casnice conduse de persoane cu activitate de fermier; în localitățile rurale – gospodăriile casnice capii cărora practicau alte tipuri de activitate.

### Concluzii

1. Riscurilor de sărăcie sunt expuse gospodăriile casnice ale căror capi practică activitatea de fermier sau au vârstă de pensionare.
2. Spre deosebire de alte aspecte ale sărăciei, schimbarea sferei de ocupare a membrilor gospodăriilor casnice cu „lucrător angajat” în „lucrător individual în sectorul non-agricol” și în „lucrător individual în sectorul agricol” reduce probabilitatea intrării gospodăriilor casnice în **sărăcie temporară**. Respectiv, o atare schimbare a sferei de ocupare a membrilor gospodăriilor casnice crește probabilitatea ca gospodăriile casnice să iasă din sărăcie temporară.
3. Schimbarea ocupației forței de muncă a membrilor gospodăriilor casnice din „lucrător angajat”

cu alt statut crește probabilitatea intrării gospodăriilor casnice în **sărăcie de lungă durată** și, respectiv, reduce probabilitatea ieșirii din ea. Totodată, cea mai semnificativă majorare a probabilității de intrare a gospodăriilor casnice în sărăcie de lungă durată și, respectiv, cea mai semnificativă scădere a probabilității de a ieși din ea sunt determinate de schimbarea statutului ocupării forței de muncă din „lucrător angajat” în „lucrător pe bază individuală în sectorul agricol”.

4. Schimbarea ocupării forței de muncă a membrilor gospodăriilor casnice din „lucrător angajat” cu alt statut crește probabilitatea intrării gospodăriilor casnice în **sărăcie persistentă** și, respectiv, reduce probabilitatea de a ieși din ea. Totodată, cea mai semnificativă majorare a probabilității de intrare a gospodăriilor casnice în sărăcie persistentă (și, respectiv, cea mai semnificativă reducere a probabilității de a ieși din ea) este determinată de schimbarea statutului ocupării forței de muncă din „lucrător angajat” în „lucrător pe bază individuală în sectorul non-agricol”.

#### Referințe bibliografice

1. Perfecționarea metodologiei și evaluarea nivelelor de sărăcie și excluziune socială în contextul cerințelor UE. Cercetarea sărăciei pe termen lung în Moldova și evaluarea factorilor ce o determină: rap. șt., conducător A. ROJCO. Institutul de Economie, Finanțe și Statistică. Proiectul de cercetare 11.817.08.33A. Etapa a. 2011. Chișinău: IEFS, 2011. 183 p.
2. Измерение, формы и факторы бедности. Сравнительный подход. под ред. П. ФЕСТИ, Л. ПРОКОФЬЕВА. Document de travail. INED. 2008, № 152. 220с. [Accesat 16.04.2012]. Disponibil: [http://www.ined.fr/fichier/t\\_publication/1349/publi\\_pdf1\\_152\\_russe.pdf](http://www.ined.fr/fichier/t_publication/1349/publi_pdf1_152_russe.pdf).
3. ШЕВЯКОВ, А. Ю., КИРУТА, А. Я. Экономическое неравенство, уровень жизни и бедность населения России: методы измерения и анализ причинных зависимостей. М.: РПЭИ, 2001. 84 с. [Accesat 23.04.2012]. Disponibil: [www.eerc.ru/.../6503544e6668a5e57e005f25480f281ded5c6e7e.pdf](http://www.eerc.ru/.../6503544e6668a5e57e005f25480f281ded5c6e7e.pdf).

**DEZVOLTAREA UMANĂ – UN IMPERATIV MAJOR PENTRU PREZENT ȘI VIITOR****ALA MODRÎNGA, doctorand, USM****Recenzent: ALEXANDRU STRATAN,  
doctor habilitat, IEFS**

*The human development approach is as relevant as ever to making sense of our changing world and finding ways to improve people's well-being. Human development is an evolving ideas not a fixed, static set of percepts. And as the world changes, analytical tools and concepts also continue to evolve. Yet the care insight at the center of the human development approach remains constant and as valid today as it was two decades ago. Development in ultimately best measured by its impact on individual lives.*

**Cuvinte cheie:** dezvoltare umană, creștere economică, dezvoltare durabilă, indicele dezvoltării umane, eficiență economică, eficiență socială, eficiență ecologică.

**Introducere.** Adevărata bogăție a unei națiuni o reprezintă oamenii. Iar scopul dezvoltării este de a crea un mediu care să le asigure o viață lungă, sănătoasă și creativă. Acest adevăr, simplu, dar puternic, este uitat atunci când se urmărește obținerea bogăției financiare și materiale.

Perpetuarea unor mari discrepanțe economico-sociale între țările în curs de dezvoltare și cele dezvoltate, precum și în interiorul majorității țărilor, reprezintă cea mai grea moștenire lăsată de secolul XX. Ca urmare, atenuarea substanțială a discrepanțelor menționate reprezintă obiectivul numărul unu pentru acest secol.

**Conținutul de bază.** Creșterea economică actuală este călăuzită de teoria economică dominantă în lume. Această teorie este axată pe obiectivul maximizării profitului unor minorități "egoiste". Dar adevărul este că această tendință de maximizare a profiturilor și creșterea de bogății a unor asemenea minorități generează, paralel cu impulsivitatea creșterii economice, risipa multor resurse și poluarea mediului natural, precum și discrepanțe sociale importante în interiorul fiecărui stat și la scară mondială. Crizele ecologice, sociale și economice, generate de maximizarea profitului evidențiază limitele istorice ale acestui scop „egoist” și că fiecare țară trebuie să tindă spre promovarea unei dezvoltări durabile care ar asigura atât creșterea, cât și securitatea.

Activitățile economice, prin componența lor, asigură satisfacerea nevoilor și intereselor oamenilor. Astfel, pentru generarea unor efecte umane pe cât se poate de favorabile, activitățile economice urmează a fi corelate cu nevoile și interesele umane.

Dezvoltarea umană este un concept relativ nou, conturat spre sfârșitul secolului XX, prin aportul multor specialiști, mai ales din cadrul ONU. Acest concept a plecat de la evoluțiile înregistrate de populație plan mondial de la marele discrepanțe economico-sociale manifestate în cadrul acestor evoluții în a doua jumătate a secolului trecut. Deci, conceptul de dezvoltare umană a apărut ca o reflectare a unor necesități deosebit de stringente.

Deși conceptul de dezvoltare umană a fost elaborat relativ recent, elementele principale ale conținutului dezvoltării umane au fost definite și promovate treptat, pe baza Declarației universale a drepturilor omului, adoptată de ONU în 1949. După o jumătate de veac de la acest moment, prin sintetizarea experienței acumulate pe plan internațional, s-a realizat, în „Raportul dezvoltării umane – 2000”, o îmbinare între dezvoltarea umană și drepturile omului. În ultimul deceniu al secolului XX, conceptul dezvoltării umane s-a îmbogățit substanțial, pe baza preocupărilor manifestate la scară planetară, atât pentru combaterea poluării mediului natural și refacerea ecosistemelor, cât și pentru atenuarea insecurității generate de globalizarea economică pentru majoritatea popoarelor.

În această direcție, un rol cu totul deosebit a avut conferința Națiunilor Unite asupra mediului și dezvoltării de la Rio de Janeiro (iunie 1992). În unele documente ale acestei conferințe a fost conturat conceptul de dezvoltare umană durabilă, care include perspectiva unei dezvoltări sănătoase pentru toți oamenii de pe Terra, atât în raport cu posibilitățile oferite de mediul natural, cât și în raport cu unele posibilități de restructurare a sistemului actual de relații economico-sociale.

Dezvoltarea umană durabilă este acel tip de dezvoltare care nu numai că generează creșterea economică, ci și promovarea distribuirii echitabile a rezultatelor acesteia.

Prin conținutul său, așa cum a fost conturat până la sfârșitul secolului XX și începutul secolului XXI, conceptul de dezvoltare umană reflectă procesul istoric de realizare a omului ca fiind bio-psiho-socială, în fiecare țară și la scară mondială. Acest proces se anunță a fi de foarte lungă durată. Este de așteptat ca, în cursul secolului XXI, în mod treptat, dezvoltarea umană să capete amploare și să devină durabilă, asigurând astfel o evoluție firească pentru întreaga populație a Terrei.

În prezent, tot mai pregnant, se pune accentul pe aspectul uman al creșterii economiei și, în particular, de dezvoltarea umană durabilă, și nu în ultimul rând, pe economia competitivă și umană spre

care se orientează, în special, țările cu economie de piață și cele în curs de dezvoltare.

Dezvoltarea trebuie să îmbunătățească viața oamenilor. Însă, fiecare om are noțiunea sa, în ceea ce privește viața mai bună. Nu mai puține sunt deosebiri în privința punctelor de vedere ale specialiștilor despre aceea, în baza căror mijloace poate fi atins scopul scontat.

În conștiința multor lideri, soluționarea acestei probleme stringente se reduce, în cea mai mare măsură, la faptul că oamenii trebuie să fie asigurați cu acele bunuri materiale ale vieții, pe care toată populația le consideră necesare pentru a fi satisfăcută. Printre bunurile analogice, bogăția, deseori, se clasează pe primul loc, întrucât banii îi oferă omului posibilitatea să-și procure toate cele, care acestuia îi sunt inaccesibile pentru a fi pe deplin satisfăcut.

Aceste considerente au stat la baza elaborării modelului dezvoltării, care are ca scop creșterea economică. Acest model se bazează pe presupunerile potrivit cărora creșterea bogăției automat se transformă în creșterea bunăstării populației, în întregime. Aceasta înseamnă că bogăția este indisolubilă de bunăstare și o viață mai fericită a oamenilor și în cazul dat, trebuie să contribuie și scopul dezvoltării, și mijlocul.

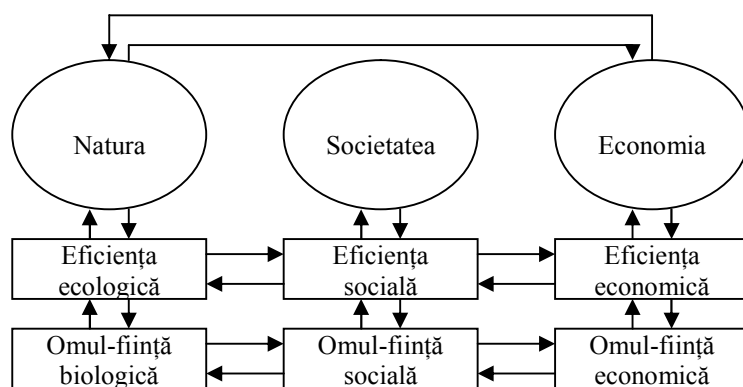
Alt punct de vedere, axat anume pe modelul dezvoltării umane, consideră creșterea economică numai ca mijloc, care contribuie la lărgirea posibilităților de alegere a oamenilor și permite acestora să trăiască o viață îndelungată și sănătoasă, să obțină studii calitative și calificate, asigurându-se un nivel de viață demn și să participe activ la diverse noțiuni ale societății.

După cum se reliefează în literatura de specialitate, în opinia unora, creșterea economică nu trebuie considerată ca scop final al dezvoltării. Creșterea umană reprezintă un mod integral de abordare în ceea ce privește creșterea calității vieții a populației, dacă se iau în considerare principiile morale evidențiate de unii, printre care și Kant, care au constatat că omul trebuie să fie considerat nu mijlocul, ci scopul activității sale, în ansamblu.

Totodată, creșterea economică și dezvoltarea umană nu se exclud reciproc. Dimpotrivă, aceste noțiuni sunt interdependente și complementare. În această ordine de idei, utilizarea rezultatelor creșterii economice pentru creșterea nivelului dezvoltării umane durabile este, desigur, și va fi pe viitor o problemă destul de importantă, care merită o atenție deosebită și care constituie o prioritate pentru multe țări, inclusiv Republica Moldova.

Dezvoltarea durabilă, în vederea creșterii progresului uman, ca o nouă cale de dezvoltare, a fost concepută la timp și nu numai pentru câțiva ani, și pentru țările cu economie de piață și țările în curs de dezvoltare, ci pentru întreaga planetă și pentru un viitor îndelungat.

Dezvoltarea durabilă presupune creșterea economică în concordanță cu cerințele echilibrului ecologic și cu întreaga dezvoltare umană, ceea ce înseamnă că se iau în considerare aproape toate aspectele care țin de binele omului.



**Fig. 1. Schemă privind efectele generate de dezvoltarea umană**

Sursa: Elaborată de autor.

Realizarea dezvoltării umane durabile presupune înfăptuirea concomitentă și corelată a eficienței economice, eficienței sociale și eficienței ecologice care ar deveni mijloace principale pentru realizarea pleneră a omului. Fiind subordonată acestor scopuri dezvoltarea umană se distinge printr-un profund umanist, ceea ce evidențiază superioritatea ei față de maximizarea profitului.

Raportul Dezvoltării Umane 2011 arată că provocările globale urgente de durabilitate și de creștere economică trebuie să fie abordate împreună și să identifice politicile atât la nivel național cât și global. Raportul Dezvoltării Umane a introdus un nou mod de măsurare a dezvoltării, prin combinarea indicatorilor de speranță de viață, nivel de educație și venit într-un indicator numit indice al dezvoltării umane, IDU. Scopul acestuia este crearea unui sistem statistic unic care constituie cadru de referință atât pentru dezvoltarea economică cât și socială. IDU stabilește un minim și un maxim pentru fiecare dimensiune exprimat valoric între 0 și 1.

**Tabelul 1. Indicele Dezvoltării Umane**

Anul	Republica Moldova	Mediul de dezvoltare umană	Europa și Asia Centrală	Lume
2011	0,649	0,630	0,751	0,682
2010	0,644	0,625	0,748	0,679
2009	0,635	0,618	0,744	0,676
2008	0,644	0,612	0,745	0,674
2007	0,638	0,605	0,741	0,670
2006	0,637	0,595	0,734	0,664
2005	0,631	0,587	0,728	0,660
2000	0,586	0,548	0,695	0,634
1995	0,84	0,517	0,672	0,313

Sursa: Rapoartele Dezvoltării Umane, 1995, 2000, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011.

Analiza Indicelui Dezvoltării Umane evidențiază existența unor decalaje economico-sociale între țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare precum și permite identificarea, definirea și realizarea unor politici orientate spre atenuarea acestor decalaje, ceea ce reprezintă un interes vital și pentru Republica Moldova.

Astfel, în perioada 2000-2011, în Republica Moldova, s-au întreprins un șir de acțiuni concrete orientate spre o societate axată pe o dezvoltare umană durabilă și pe o creștere a nivelului de trai al populației. Însă nu s-a reușit și ieșirea țării din sărăcie și soluționarea celor mai stringente probleme legate de globalizare. Ritmurile de creștere și dezvoltare durabilă vor fi menținute și în anii următori doar dacă se vor realiza o serie de reforme structurale:

- perfecționarea sectoarelor economiei naționale, în special a celui agroalimentar care este un suport strategic al dezvoltării economico-sociale a țării noastre
- asigurarea sănătății populației prin reformarea sistemului medico-sanitar și alimentar
- revizuirea indicatorilor de dezvoltare prin punerea accentului pe indicatori de dezvoltare umană
- asigurarea unui echilibru între economic, social și cadrul ecologic.

Așadar, în perspectivă, asigurarea unei creșteri economice durabile a Republicii Moldova și a unei economii competitive umane durabile vor fi posibile doar ca rezultat al modificărilor radicale care vor surveni, în viitor, în Republica Moldova, în noile condiții ale europenizării, modernizării și mondializării, precum și ale dezvoltării economice durabile.

### Concluzii

- Dezvoltarea umană a devenit o temă care, prin conținutul său, vizează întreaga omenire. Ca urmare interesul pentru această temă ar putea fi relativ mare.
- Conținutul dezvoltării umane s-a conturat treptat, în a II-a jumătate a secolului XX, sub impulsul manifestărilor unor consecințe profund contradictorii ale globalizării piețelor și în perioada actuală tot mai mulți specialiști sunt preocupați de dezvoltarea umană. Astfel, definirea acestui proces a fost întregită cu noi aspecte, fără însă acest proces să fi fost încheiat.
- În prezent, tot mai accentuat se pune în evidență aspectul uman al creșterii economice și în special dezvoltarea umană durabilă care reprezintă un scop al tuturor țărilor reieșind din complexitatea acestuia.
- Dezvoltarea umană durabilă reprezintă un concept modern care deplasează accentul din planul abordărilor predominant cantitative, legate, în particular de creștere economică în cel al abordărilor structural-calitative.
- În statistica internațională s-a introdus indicele dezvoltării umane – indice cheie pentru aprecierea nivelului de dezvoltare al unei țări și compararea acestuia cu alte țări.
- Deși a înregistrat progrese considerabile pentru republica Moldova dezvoltarea umană reprezintă o prioritate și o exigență a actualității precum și a viitorului, aceasta putând fi realizată prin definirea și aplicarea unor reforme de ordin economic, politic și social.

### Referințe bibliografice

1. ADUMITRĂCESEI, I. D. Dezvoltarea umană de la concept la realizare. Iași: Noel, 2009. 93 p.
2. BOTNARI, N., MIRON, V. Abordări conceptuale privind dezvoltarea durabilă. In: Economica. 2010, nr. 1, pp. 9-13.
3. TROFIMOV, V. Reducerea sărăciei în Republica Moldova: experiențe și aprecieri. In: Economica. 2011, nr. 2, pp. 61-69.
4. Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All. UNDP. 2011. 220 p. [Accesat 19.06.2012]. Disponibil: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/>.

# STATISTICĂ

## TARIFE DE COSTURI ALE PRODUSELOR ANIMALIERE

*ION VASILAȘCU, doctor,  
cercetător științific coordonator, IEFS,  
TATIANA GRAUR,  
cercetător științific, IEFS*

*Recenzent: TUDOR BAJURA, doctor habilitat,  
conferențiar universitar, IEFS*

*In this article is presented as model for calculating the cost of charging for products of animal origin. In conditions of market economy prices continuously change products and services necessary for the production of which dressing production process after they appear on the market in their marketing. To determine the cost of these value products is necessary to calculate cost rates, which allow to assess marketing and economic efficiency.*

*Cuvinte cheie: întreprinderi mari, întreprinderi mijlocii, nutrețuri, servicii, operațiuni, productivitate, costuri tarifare, lapte de vacă.*

**Introducere.** Sectorul animalier din Republica Moldova ocupă o pondere semnificativă în structura producției agricole. Acestui sector în ultimii ani îi aparține aproape 31% din totalul producției agricole. În ultimii ani această contribuție are o tendință de creștere.

Produsele animaliere au o participare permanentă în aprovizionarea populației cu produsele alimentare. În ultimii ani este semnificată o tendință de majorare a cantităților produselor animaliere folosite de populația țării. Producția principalelor produse animaliere, pentru un locuitor al Republicii Moldova în ultimii ani are o tendință de majorare. Dacă în anul 2000 pentru un locuitor s-a produs 24 kg de carne în masă după sacrificare, 158 kg de lapte și 158 de ouă, apoi în anul 2010, corespunzător, s-a produs carne 31 kg, lapte 166 kg și ouă 202 bucăți.

Reieșind din însemnătatea majoră a produselor animaliere pentru aprovizionarea populației cu alimentele necesare pentru o viață sănătoasă, sectorul animalier al agriculturii țării noastre trebuie să activeze permanent și să aprovizioneze populația cu produsele alimentare. Pentru dezvoltarea dinamică a activității sectorului animalier în componența agriculturii naționale. Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare a aprobat decizia de a elabora tarife de costuri pentru produsele și serviciile agricole. Colectivul secției Economie agroalimentară și dezvoltare rurală al Institutului de Economie, Finanțe și Statistică se ocupă și cu elaborarea tarifelor de costuri pentru produsele animaliere.

**Conținutul de bază.** La elaborarea tarifelor de costuri pentru produsele animaliere principale au fost luate în considerație și particularitățile regionale naturale, mărimea gospodăriilor agricole și tehnologiilor utilizate în procesul de producție. Tarifele de costuri pentru produsele animaliere principale au fost elaborate pentru trei zone economice a Republicii Moldova: Zona de Nord, Zona de Centru și Zona de Sud.

Tarifele de costuri pentru produsele animaliere sunt elaborate pentru trei variante de productivitate a animalelor folosite în procesul de producție: prima variantă – productivitatea minimală posibilă; a doua variantă – productivitatea medie a animalelor și a treia variantă – productivitatea animalelor majoră, care poate fi aprovizionată în condițiile de producție a agenților economiei reieșind din argumentele efective a utilizării mijloacelor de producție.

Pentru demonstrarea modelului de elaborare a tarifelor de costuri pentru produsele animaliere prezentăm tarifele de costuri elaborate în anul 2012 pentru laptele de vacă.

Elaborarea tarifelor de costuri pentru produsele animaliere este început cu determinarea costurilor normate al întreținerii animalelor utilizate pentru obținerea producției necesare. Pentru vacile mulgătoare acest proces se referă la determinarea costurilor normate necesare pentru întreținerea anuală a unei vaci mulgătoare (Tabelul 1). Aceste costuri cuprind toate materialele și serviciile necesare pentru întreținerea vacilor mulgătoare.

Reieșind din totalul costurilor tarifare pentru întreținerea anuală a vacilor mulgătoare se determină costurile care sunt folosite pentru producerea laptelui, care este determinat ca produsul principal primit de la vacile mulgătoare. În categorie de producere secundare sunt introduse cheltuielile pentru obținerea vițelilor și creșterea lor până la înțârcare și costul gunoiului. Din totalul costurilor inițiale, 90% sunt utilizate pentru calcularea tarifelor a laptelui, 7% pentru obținerea și creșterea până la înțârcare a vițelilor și 3% sunt folosite pentru determinarea costului gunoiului.

**Tabelul 1. Costul normal al întreținerii anuale a unei vaci mulgătoare, lei/cap (a.2012)  
Zona de Centru al Republicii Moldova**

Specificare	Întreprinderi mari			Întreprinderi mijlocii		
	Cantitatea medie anuală de lapte muls la o vacă, kg			Cantitatea medie anuală de lapte muls la o vacă, kg		
	2500	3500	4500	2500	3500	4500
<b>1. Consumuri variabile - total</b>	<b>16032</b>	<b>18450</b>	<b>21153</b>	<b>15312</b>	<b>17540</b>	<b>197774</b>
inclusiv:						
1.1. nutrețuri	9318	11217	12951	9232	10635	11991
1.2. servicii și preparate veterinare	813	946	1092	897	1019	1200
1.3. operațiuni mecanizate	1694	1955	2241	592	941	1344
1.4. operații manuale	3740	3795	4253	4291	4601	4851
1.5. alte consumuri variabile	467	537	616	300	344	388
<b>2. Consumuri constante directe - total</b>	<b>1109</b>	<b>1230</b>	<b>1365</b>	<b>710</b>	<b>777</b>	<b>844</b>
inclusiv:						
2.1. Uzura mijloacelor fixe	307	307	307	251	251	251
2.2. Alte consumuri constante directe	802	923	1058	459	526	593
<b>3. Consumuri directe - total</b>	<b>17141</b>	<b>19680</b>	<b>22518</b>	<b>16022</b>	<b>18317</b>	<b>20618</b>
<b>4. Consumuri indirecte</b>	<b>514</b>	<b>590</b>	<b>676</b>	<b>320</b>	<b>366</b>	<b>412</b>
<b>5. Total consumuri pentru întreținerea vacilor</b>	<b>17655</b>	<b>20270</b>	<b>23194</b>	<b>16342</b>	<b>18683</b>	<b>21030</b>
inclusiv:						
5.1. pentru producerea laptelui	15889	18243	20875	14708	16815	18927
5.2. pentru obținerea vițelor	1236	1419	1624	1144	1308	1472
5.3. Costul gunoiului	530	608	695	490	560	631

Sursa: Calculele autorilor, elaborate în baza prețurilor de piață și a tehnologiilor utilizate.

Folosind informația Tabelului 1, care servește ca o baza principală pentru elaborarea tarifelor de costuri al laptelui de vacă, sau calculat tarifele de costuri a laptelui de vacă pentru întreprinderile agricole mari și întreprinderile mijlocii, care activează în condițiile Zonei de Centru al Republicii Moldova (Tabelul 2).

**Tabelul 2. Costul normal al laptelui de vacă, lei (a.2012)  
Zona de Centru al Republicii Moldova**

Specificare	Întreprinderi mari						Întreprinderi mijlocii					
	Cantitatea medie anuală de lapte muls de la o vacă, kg						Cantitatea medie anuală de lapte muls de la o vacă, kg					
	2500		3500		4500		2500		3500		4500	
	la o vacă	la q	la o vacă	la q	la o vacă	la q	la o vacă	la q	la o vacă	la q	la o vacă	la q
<b>1. Consumuri variabile - total</b>	<b>14429</b>	<b>577,15</b>	<b>16605</b>	<b>474,43</b>	<b>19038</b>	<b>423,06</b>	<b>13781</b>	<b>551,23</b>	<b>15786</b>	<b>451,03</b>	<b>17796</b>	<b>395,48</b>
inclusiv:												
1.1. nutrețuri	8386	335,45	10095	288,44	11656	259,02	8309	332,35	9572	273,47	10792	239,82
1.2. servicii și preparate veterinare	732	29,27	851	24,33	983	21,84	807	32,29	917	26,20	1080	24,00
1.3. operațiuni mecanizate	1525	60,98	1760	50,27	2017	44,82	533	21,31	847	24,20	1210	26,88
1.4. operații manuale	3366	134,64	3416	97,59	3828	85,06	3862	154,48	4141	118,31	4366	97,02
1.5. alte consumuri variabile	420	16,81	483	13,81	554	12,32	270	10,80	310	8,85	349	7,76
<b>2. Consumuri constante directe - total</b>	<b>998</b>	<b>39,92</b>	<b>1107</b>	<b>31,63</b>	<b>1229</b>	<b>27,30</b>	<b>639</b>	<b>25,56</b>	<b>699</b>	<b>19,97</b>	<b>760</b>	<b>16,88</b>
inclusiv:												
2.1. uzura mijloacelor fixe	276	11,05	276	7,89	276	6,14	226	9,04	226	6,45	226	5,02
2.2. alte consumuri constante directe	722	28,87	831	23,73	952	21,16	413	16,52	473	13,53	534	11,86

3. Consumuri directe - total pentru producerea laptelui	15427	617,07	17712	506,06	20267	450,36	14420	576,79	16485	471,00	18556	412,36
4. Consumuri indirecte	462	18,49	531	15,17	608	13,53	288	11,53	330	9,43	371	8,24
5. Total consumuri pentru producerea laptelui	15889	635,56	18243	521,23	20875	463,89	14708	588,32	16815	480,43	18927	420,60

Sursa: calculele autorilor, elaborate în baza prețurilor de piață a materialelor și serviciilor.

Pentru fiecare categorie de întreprindere tarifele de costuri s-au elaborat pentru trei niveluri de productivitate a vacilor mulgătoare. Creșterea cantității anuale de lapte muls de la o vacă permite reducerea costurilor tarifare pentru producerea laptelui. Costul tarifar maximal al unui chintal de lapte este prezentat de productivitatea minimală a vacilor 2500 kg de lapte. În întreprinderile mari costul tarifar a unui chintal de lapte este egal cu 635,56 lei. În întreprinderile mijlocii acest cost tarifar constituie 588,32 lei/q.

**Tabelul 3. Tarifele de costuri al laptelui de vacă elaborate în anii 2010-2012, lei/q în condițiile de obținere anual de la o vacă câte 3500 kg de lapte  
Zona de Centru al Republicii Moldova**

Specificare	Întreprinderi mari				Întreprinderi mijlocii			
	Anii			Anul 2012 în % față de 2010	Anii			Anul 2012 în % față de 2010
	2010	2011	2012		2010	2011	2012	
<b>1. Consumuri variabile - total</b>	<b>366,36</b>	<b>444,73</b>	<b>474,43</b>	<b>128,8</b>	<b>359,54</b>	<b>427,47</b>	<b>451,03</b>	<b>125,4</b>
inclusiv:								
1.1. nutrețuri	222,20	271,08	288,44	129,8	216,21	259,46	273,47	126,5
1.2. servicii și preparate veterinare	20,11	22,11	24,33	121,0	21,65	23,81	26,20	121,0
1.3. operațiuni mecanizate	35,54	46,34	50,27	141,4	16,61	22,50	24,20	<b>145,7</b>
1.4. operații manuale	79,79	92,24	97,59	122,3	98,02	113,32	118,31	120,7
1.5. alte consumuri variabile	10,72	12,96	13,81	128,8	7,05	8,38	8,85	125,5
<b>2. Consumuri constante directe - total</b>	<b>24,94</b>	<b>29,42</b>	<b>31,63</b>	<b>126,8</b>	<b>16,10</b>	<b>18,69</b>	<b>19,97</b>	<b>124,0</b>
inclusiv:								
2.1. Uzura mijloacelor fixe	6,53	7,17	7,89	120,8	5,32	5,86	6,45	121,2
2.2. Alte consumuri constante directe	18,41	22,24	23,73	128,9	10,77	12,13	13,53	125,6
<b>3. Consumuri directe - total</b>	<b>393,30</b>	<b>474,15</b>	<b>506,06</b>	<b>128,7</b>	<b>375,63</b>	<b>374,08</b>	<b>471,00</b>	<b>125,4</b>
<b>4. Consumuri indirecte</b>	<b>11,80</b>	<b>14,22</b>	<b>15,17</b>	<b>128,6</b>	<b>7,51</b>	<b>8,72</b>	<b>9,43</b>	<b>125,6</b>
<b>5. Total consumuri pentru întreținerea vacilor</b>	<b>405,10</b>	<b>488,37</b>	<b>521,23</b>	<b>128,7</b>	<b>383,14</b>	<b>455,09</b>	<b>480,43</b>	<b>125,4</b>

Sursa: Calculele autorilor în baza tarifelor elaborate în anii precedenți.

Prețuind costurile tarifare în aceste două categorii de întreprinderi, putem constata, că costurile tarifare în întreprinderile mijlocii sunt mai mici în comparație cu întreprinderile mari. Această diferență comparativă cu gospodăriile mari constituie 91-93% în dependență de nivelul productivității vacilor mulgătoare. Rezultatele obținute ne permite să constatăm că în întreprindere mijlocii costul tarifar este cu 7-9% mai mic în comparație cu întreprinderile mari. Reducerile indicate sunt obținute de la micșorarea

unor componente folosite în procesul de producție. În întreprinderile mijlocii în comparație cu întreprinderile mari se micșorează costul nutrețurilor utilizate, costul operațiunilor mecanizate, că s-a redus în comparație cu întreprinderile mari aproape cu 50%. Această situație este legată de nivelul utilizării mijloacelor mecanizate în procesul de producție. În întreprinderile mijlocii în procesul de producție utilizarea muncii manuale este mai mare în comparație cu întreprinderile mari, iar costul operațiunilor mecanizate este foarte mic.

Dinamica modificării costurilor tarifare a laptelui de vacă este prezentată în Tabelul 3. Aceste date demonstrează că costul tarifar al laptelui de vacă s-a majorat în anul 2012 în comparație cu anul 2010 în întreprinderile agricole mari cu 28,7%, iar în întreprinderile mijlocii cu 25,4%. În această perioadă au crescut costurile al tuturor componentelor care sunt introduse în costurile tarifare. În anul 2012 prețurile la nutrețuri sau majorat în întreprinderile mari cu 29,8%, iar în întreprinderile mijlocii cu 26,5%. În această perioadă s-au majorat considerabil prețurile la operațiunile mecanizate. În întreprinderile mari ele au crescut în anul 2012 în comparație cu anul 2010 cu 41,4%, iar în întreprinderile mijlocii corespunzător cu 45,7%. Principalul motiv al acestor majorări este legat de creșterea prețurilor la motorină în ultimii trei ani. Au crescut prețurile și la alte materiale utilizate în procesul de producție a laptelui, însă aceste modificări au o modificare mai puțin pronunțată și nu au putut considerabil să participe la majorarea finală a costurilor tarifare a laptelui de vacă.

În structura consumurilor de producție a produselor animaliere o pondere semnificativă ocupă diferite genuri de consumuri materiale și de servicii necesare pentru aprovizionarea animalelor cu condițiile productive necesare. Pentru sectorul animalier principalele componente necesare sunt: nutrețurile, preparatele și serviciile veterinare, încăperile pentru întreținerea animalelor și altele

Structura costurilor tarifare a laptelui de vacă este prezentată în Tabelul 4. Informația acestui tabel demonstrează că elementul principal în structura costurilor tarifare a laptelui de vacă aparține costului nutrețurilor căruia corespunzător îi revine 55,3% în întreprinderile mari și 56,9% în întreprinderile mijlocii.

**Tabelul 4. Structura costurilor tarifelor al laptelui de vacă în anul 2012, productivitatea medie anuală a vacilor 3500 kg de lapte, lei/q  
Zona de Centru al Republicii Moldova**

Specificare	Întreprinderi mari		Întreprinderi mijlocii	
	Costul tarifelor, lei/q	Structura costurilor tarifare, în %	Costul tarifelor, lei/q	Structura costurilor tarifare, în %
<b>1. Consumuri variabile - total</b>	<b>474,43</b>	<b>91,0</b>	<b>451,03</b>	<b>93,9</b>
inclusiv:				
1.1. nutrețuri	288,44	55,3	273,47	56,9
1.2. servicii și preparate veterinare	24,33	4,8	26,20	5,5
1.3. operațiuni mecanizate	50,27	9,6	24,20	5,1
1.4. operații manuale	96,59	18,6	118,31	24,6
1.5. alte consumuri variabile	13,81	2,7	8,85	1,8
<b>2. Consumuri constante directe - total</b>	<b>31,63</b>	<b>6,1</b>	<b>19,97</b>	<b>4,2</b>
inclusiv:				
2.1. Uzura mijloacelor fixe	7,89	1,5	6,45	1,4
2.2. Alte consumuri constante directe	23,73	4,6	13,53	2,8
<b>3. Consumuri directe - total</b>	<b>506,06</b>	<b>97,1</b>	<b>471,00</b>	<b>98,1</b>
<b>4. Consumuri indirecte</b>	<b>15,17</b>	<b>2,9</b>	<b>9,43</b>	<b>1,9</b>
<b>5. Total consumuri pentru producerea laptelui</b>	<b>521,23</b>	<b>100,0</b>	<b>480,43</b>	<b>100,0</b>

Sursa: Calculele autorilor, determinate în baza tarifelor de costuri.

În întreprinderile mijlocii poziția a doua îi aparține costurilor operațiunilor manuale, care este egală cu 24,6%. În întreprinderile mari acest element constituie numai 18,6% și este mai mic cu 6% în comparație cu întreprinderile mijlocii. Această poziție este determinată de faptul că în întreprinderile mijlocii nivelul utilizării mijloacelor tehnice este mult mai mic în comparație cu întreprinderile mari. Celelalte elemente al structurii costurilor nu pot avea o importanță majoră în totalul costurilor tarifare. Din ele o poziție mai pronunțată îi aparține costurilor serviciilor veterinare și a preparatelor utilizate pentru aprovizionarea sănătății vacilor utilizate în procesul de producție a laptelui. Acestui element în

întreprinderile mari nu depășește nivelul de 4,8%, iar în întreprinderile mijlocii 5,5%.

La elaborarea tarifelor de costuri a produselor animaliere au fost luate în considerație standardele Naționale de contabilitate, reglementele normative a utilizării nutrețurilor și a altor produse folosite în procesul de întreținere a animalelor folosite cu scopul producerii produselor animaliere. Au fost utilizate și alte acte instructive ale Ministerului Finanțelor și Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare.

### **Concluzii**

Tarifele de costuri tarifare pentru produsele animaliere ca și tarifele din sectorul fitotehnic trebuie să fie elaborate în fiecare an din motivele, că se modifică preșurile la nutrețuri, la preparatele și serviciile veterinare, sistemul tarifar pentru plata muncii angajaților care participă la procesul de producție, se modifică tehnologiile de producere și componența tehnicii utilizate în procesul de producție.

### **Referințe bibliografice**

1. BAJURA, T., CHILIMARI, S., VASILAȘCU, I., GRAUR, T. Tarife de costuri în agricultură. Institutul de Economie, Finanțe și Statistică. Chișinău: IEFS, 2010. 142 p. ISBN 978-9975-4087-7-6.
2. BAJURA, T., PATRON, P., VASILAȘCU, I., GRAUR, T. Tarife de costuri în agricultură: ghid practic, Institutul de Economie, Finanțe și Statistică. Chișinău: IEFS, 2011. 144 p. ISBN 978-9975-4295-5-9.

## CARACTERISTICA ECONOMIEI BAZATE PE CUNOAȘTERE ȘI NECESITATEA DEZVOLTĂRII REPUBLICII MOLDOVA ÎN CONTEXTUL EI

**VALERIU DOGA, doctor habilitat,  
profesor universitar, IEFS  
IULITA BÎRCĂ,  
cercetător științific stagiar, IEFS**

*În prezentul articol se propune o viziune a esenței și a caracteristicii economiei bazate pe cunoștințe. Sunt expuse păreri și aspecte asupra acestui concept, în funcție de esență și necesitate de dezvoltare și promovare.*

**Cuvinte cheie:** informație, cunoștințe, economia bazată pe cunoștințe, economie națională.

### Introducere

De a lungul anilor, grație contribuției majore a revoluției tehnico-științifice, a progresului economic, și a globalizării, nevoile societății s-au extins într-o măsură considerabilă, încât au deviat de la strict-necesarele nevoi fiziologice. Deoarece, realizându-și aceste nevoi care îi asigură continuitatea vieții pe pământ, omul a început să tindă spre atingerea unor orizonturi noi, și anume în mod special el a simțit nevoia de autorealizare, de cunoaștere, „dorița de fi mai puternic decât alții”, de a fi motivat la justa valoare de către angajatori pentru aptitudinile sale profesionale, unde nemijlocit pentru îndeplinirea acesteia, el a considerat evidentă nevoia de a fi informat, de a ști, de a cunoaște, astfel încât în baza informației și a cunoștințelor acumulate să poată lua decizii corecte, decizii importante care să îi aducă apreciere din partea celorlalți, satisfacție morală de la munca depusă și să îi înfrumusețeze viața contemporană.

Aceste nevoi, au condus direct la accelerarea ritmului de dezvoltare al tehnologiilor informației și telecomunicațiilor, încât accesul la date și informații a devenit tot mai ușor de realizat, unde deja se pune doar problema de a cunoaște tot mai mult, de a ști cum să folosești imensitatea de informații pe care o poți avea la un moment dat. Deoarece nu este îndeajuns doar „să fii înconjurat de multă informație”, dar mai este necesar să știi și cum să o utilizezi, căci cert este faptul că *informația are valoare doar pentru cel care știe ce să facă cu ea: unde să o caute, cum să o aleagă, cum să aprecieze informația pe care a obținut-o, și evident cum să o utilizeze.* Așadar,

⇒ **informația** este ceva extern, care se pune la dispoziția noastră;

⇒ **cunoștința** în schimb, este o dezvoltare internă, un avans făcut nouă înșine, o îmbogățire a existenței noastre practice, o potență a capacității noastre operative [3, p. 13].

Astfel în prezent, atât în societate cât și în viața economică, o atenție tot mai mare se acordă cunoștințelor. În acest sens, întreprinderile se axează într-o măsură considerabilă pe atragerea personalului inteligent, abil și ingenios care dispun de un ansamblu mare de cunoștințe, căci realmente se consideră că cea mai valoroasă resursă a întreprinderii – *cunoștințele* – aparțin anume angajaților, iar orice activitate imediată a angajaților influențează managementul/economia bazat(ă) pe cunoștințe [2, p. 5], iar „economia nouă”, actualmente, capătă o atenție tot mai mare din partea managerilor. Căci, s-a demonstrat că pentru un progres și o dezvoltare eficientă, respectiv sunt necesare reforme economice, care vor contribui mai apoi la globalizarea producției/serviciilor și a comerțului, dar cert este faptul, că toate acestea se pot implementa doar dacă există un cadru favorabil pentru identificarea și înțelegerea mecanismelor și interacțiunilor care fac posibilă practicarea unui *management* eficient, *bazat pe cunoștințe* [1, p. 143].

### Conținutul de bază

**Managementul cunoașterii** apare ca concept și definiție în S.U.A. la sfârșitul anilor '90, înființându-se și instituții care studiază ramura dată, ca IKMI<sup>1</sup>. Astfel, în opinia instituției date, conceptul de management al cunoașterii poate fi privit din două aspecte:

⇒ *Ca cunoaștere tactică* – ceea ce e în mentalitatea oamenilor, invizibil și cuprinde: experiență, educație, sentimente, motivație și personalitate.

⇒ *Cunoașterea explicită* – documente scrise sau sub forma electronică, manuale, prezentări vizuale etc. [www.wikipedia.com].

Este de menționat, că unul dintre primii economiști de seamă care a subliniat importanța orientării spre cunoștințe ca și resursă fundamentală, și care a contribuit într-o măsură esențială la apariția conceptului de „Managementul cunoașterii/Economia bazată pe cunoaștere”, este **Peter Drucker** care afirmă că,

<sup>1</sup> International Knowledge Management Institute. S.U.A.

⇒ **„cunoștințele au devenit resursa, în loc de o resursă”** [9].

Astfel, *cunoașterea* a marginalizat capitalul și forța de muncă pentru a deveni ea unicul factor de producție: „activitățile de bază care creează bogăția nu va mai fi nici alocarea de capital spre utilizarea productivă nici „munca propriu-zisă”, valoarea este acum creată de „*productivitate*” și „*inovare*”, ambele fiind aplicații ale cunoștințelor în procesul muncii” [4, p. 40]. Tot aici, este de menționat că, în așa mod, munca tinde să se bazeze atât cantitativ, cât și calitativ, predominant pe *informații* și *cunoștințe*, intelectualizându-se. Munca intelectuală devine predominantă în totalitatea activităților economice aducându-și contribuția decisivă la obținerea performanțelor de către întreprindere [6, p. 25].

Astfel, **Karl-Erik Sveiby** [5], profesor finlandez al disciplinei de Managementul Cunoașterii la Hanken Business School din Helsinki, considerat însăși „**părintele managementului cunoașterii**”, susține opinia lui P. Drucker și ideea cu referire la faptul că munca se bazează pe informații și cunoștințe, și contribuie la definirea managementului cunoașterii/economiei bazate pe cunoaștere privită din prisma a două curente existente de opinie, conform cărora [3, p. 17],

- unul se concentrează pe **cunoștință**, și combinând definiția lui **Nonaka Ikujiro** și a lui **Sveiby Karl-Erik**, conceptului de management al cunoașterii/economia bazată pe cunoaștere i s-a atribuit următoarea definire:

„*valoarea cunoștinței iese la iveală atunci când sunt puse în mișcare diferitele ei forme*”.

- iar cel care se focalizează pe **informație**, consideră că:

„*valoarea cunoștinței iese la iveală atunci când aceasta este făcută explicit, sub forma informației*”

Profesorul american **Neil Malhotra**, consideră că,

„*Managementul cunoașterii furnizează elementele necesare în rezolvarea problemelor critice legate de adaptarea organizației, supraviețuire și competență pentru a face față schimbărilor care au loc în mediu. El cuprinde în esență procesele organizaționale care caută o combinativă sinergistică între date, capacitatea de procesare a informației pe care o au tehnologiile informatice și capacitatea oamenilor de a crea și inova*” [3, p. 17].

**Ovidiu Nicolescu**, abordează mai larg și mai profund problematica managementului bazat pe cunoștințe, definindu-l, firesc, în primul rând, ca știință, apoi ca activitate practică, ca obiect, funcții și principii și ca implicații în componentele sistemului de management al organizației.

⇒ Managementul bazat pe cunoștințe, ca **știință**, în accepțiunea menționată, constă în „*studierea proceselor și relațiilor manageriale bazate pe cunoștințe, în descoperirea legităților care le guvernează și în conceperea de noi sisteme, metode, tehnici etc., în vederea creșterii performanțelor și funcționalității organizațiilor, valorificând marile valori ale cunoștințelor*”.

⇒ Managementul bazat pe cunoștințe, ca **practică**, în aceeași accepțiune, constă în „*utilizarea cunoștințelor, prin care se asigură o valorificare superioară, comparativ cu perioada precedentă, cu multiple valențe ale cunoștințelor*” [7].

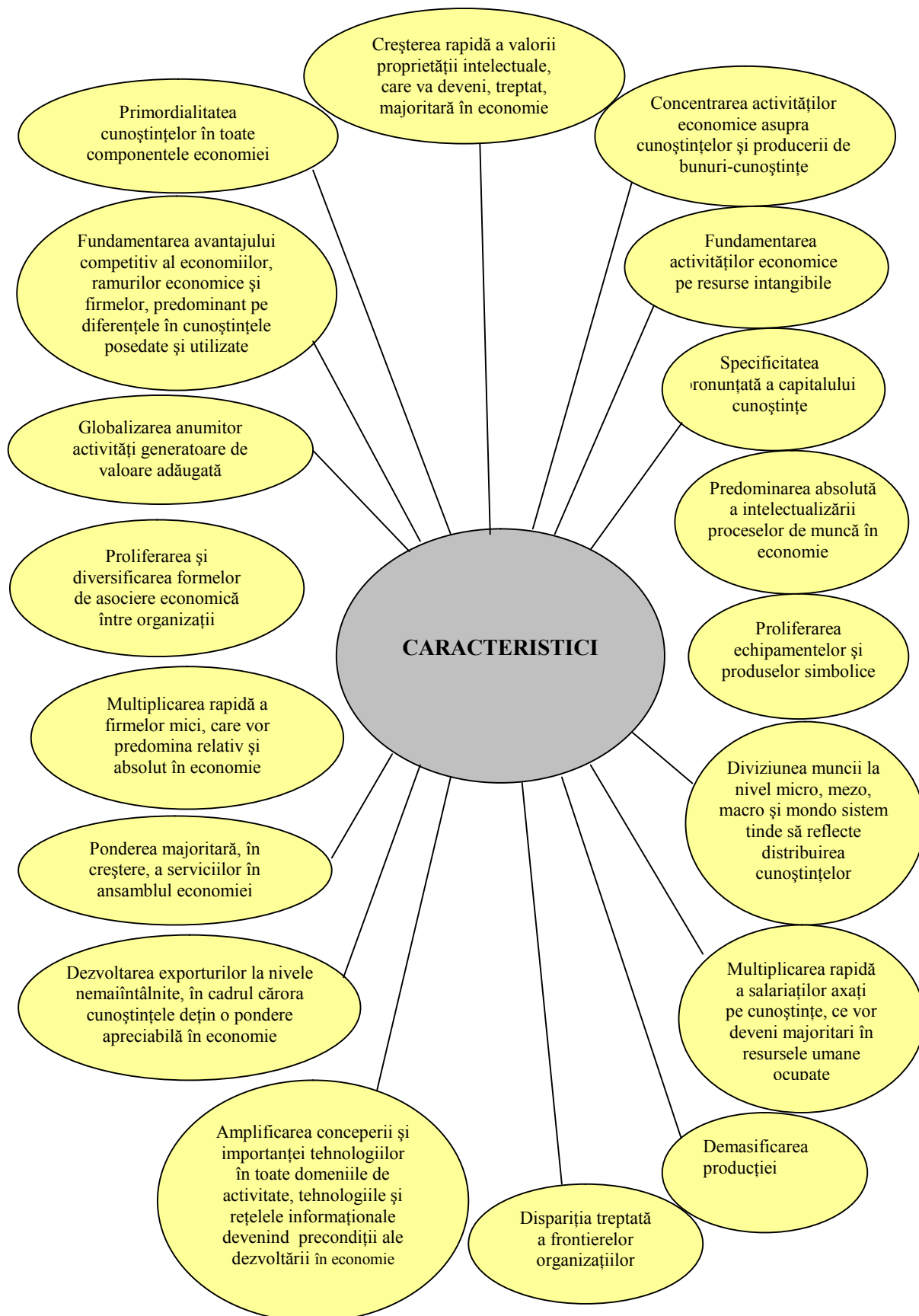
Specialistul în științe economice **Thomas Stewart** abordează mult mai profund economia bazată pe cunoștințe. Astfel, el precizează că,

⇒ „*economia bazată pe cunoștințe are în vedere banii, în contextul cumpărării, producerii și vânzării cunoștințelor*”.

**Economia bazată pe cunoștințe** se fundamentează pe capitalul intelectual, care nu se referă – așa cum s-a arătat deja – la boom-ul irațional al acțiunilor companiilor focalizate pe Internet și nici la exagerările privind web-urile și tehnologiile de vârf. Cunoștințele pe care se bazează noua economie sunt tot atât de importante pentru firmele cu un nivel tehnic scăzut, organizațiile nonprofit, agențiile guvernamentale, ca și pentru firmele focalizate pe tehnica de vârf. În acest sens este citat **fostul președinte al General Electric, Jack Welsh**, care afirma: „*o idee bună nu se rezumă la o idee din biotehnologie. O idee bună este să te ocupi de un proces care necesită o durată de 6 zile și să-l reduci la o singură zi. Noi obținem creșteri ale productivității muncii de 6-7% în cea mai mare parte cu astfel de idei. Fiecare persoană poate să aibă o asemenea contribuție*”.

După cum observăm din cele menționate, definiția lui **Stewart** evidențiază faptul că, în economia bazată pe cunoștințe elementul economic reflectat în situația în prim plan a performanțelor economice, rămâne esențial. Ceea ce se schimbă este fundamentul obținerii acestor performanțe economice [8, p. 19].

În fine, cuprinzând într-un ansamblu opiniile specialiștilor din domeniu cu referire la conceptul de *Economia bazată pe cunoaștere/Managementul cunoașterii*, în continuare, pentru o înțelegere mai profundă, vom reda caracteristicile acestui tip de economie printr-o reprezentare grafică (vezi Figura 1).



**Fig. 1. Principalele caracteristici ale economiei bazate pe cunoștințe**

Sursa: Prelucrată de către autor după [8, p. 58].

Necesitatea dezvoltării ei în RM – generarea și exploatarea de cunoștințe, respectiv de cunoaștere, au devenit la ora actuală surse vitale ale creșterii bunăstării pe plan global, iar statele lumii și organizațiile

sunt conștiente de lucrul acesta. *Cunoașterea* reprezintă, de asemenea, elementul central ce determină competitivitatea. În consecință, statele lumii, în special cele dezvoltate, se preocupă de generarea sistematică a cunoașterii, dezvoltând sisteme naționale și interacțiuni internaționale tot mai sofisticate. În organizațiile din societatea contemporană, cunoștințele reprezintă o nouă categorie de resurse considerate a fi mult mai complexe, dificil de evaluat și eficiente, comparativ cu celelalte categorii de resurse.

Sub impactul cunoștințelor se produc modificări cantitative, calitative și structurale în toate celelalte categorii de resurse. Organizațiile societății informaționale aduc o nouă viziune în ce privește modul de abordare și valorizare a resurselor umane, considerate un activ strategic și de participare a acestora la viața organizațională. Cultura organizațională specifică acestor organizații este orientată spre performanță, promovează încrederea în oameni și în abilitățile lor, cultivarea respectului pentru angajați și loialitatea față de aceștia, încurajează libertatea de acțiune și inițiativa angajaților, asumarea de responsabilități complexe, orientarea spre munca în echipă, învățarea continuă și deschiderea față de nou, față de schimbare. Într-un astfel de mediu, în care sunt valorizate creativitatea și calitatea și nu cantitatea, angajații sunt stimulați și puternic motivați spre succes, spre obținerea ***performanțelor de excepție***.

### Concluzii

Productivitatea cunoașterii urmează să fie factorul determinant al poziției competitive al unei firme, al unei industrii, al unui alt domeniu din cadrul societății, al unei întregi țări. Nici o țară, nici o sector/industrie sau firmă nu are un avantaj sau dezavantaj „natural”. Singurul avantaj pe care îl poate avea este abilitatea de a exploata cunoștințele care există pretutindeni [3, p. 16]. Capitalul uman, ca și componentă a resurselor umane, este astăzi apreciat ca fiind cel mai valoros activ la nivel organizațional sau național, iar educația și formarea profesională continuă a resurselor umane este unanim apreciată în prezent ca o componentă esențială a strategiilor de dezvoltare ale statelor lumii. Ea reprezintă un factor major pentru creșterea economică continuă și susținută, pentru sporirea competitivității și ocuparea forței de muncă.

### Referințe bibliografice

1. BADRUS, G., RĂDĂCEANU, E. Globalitate și Management. București: Editura All Beck, 1999. 232 p.
2. STANIEWSKI, M. W. Human Resources Architecture of European Union. New Membre Country: case of Poland, in Problems and Perspectives. In: Management. 2006, vol. 4, Issue 2, pp. 1-17.
3. MUNTEAN, Mihaela, DANAIATA, Doina, MARGEA, Camelia. Managementul cunoștințelor în societatea bazată pe cunoaștere. In: Informatica Economică. 2001, nr. 2 (18), pp. 13-22. ISSN 1453-1305.
4. DRUCKER, Peter F. Post-Capitalist Society. Oxford: Butterworth Heinemann, 1993. 198 p.
5. SVEIBY, Karl-Erik. Consultant & Professor in Knowledge Management. [Accesat 3.05.2012]. Disponibil: <http://www.gurteen.com/gurteen/gurteen.nsf/id/karl-erik-sveiby>.
6. Intrarea în era economiei bazate pe cunoaștere. Partea a II-a. [Accesat 3.05.2012]. Disponibil: <http://www.scribd.com/doc/6719626/Intrarea-in-Era-Economiei-Bazata-Pe-Cunoastere>.
7. BOGDAN, Ioan. Economia, organizația și managementul bazate pe cunoaștere. [Accesat 14.05.2012]. Disponibil: <http://www.scribube.com/economie/ECONOMIA-ORGANIZATIA-SI-MANAGE351111723.php>.
8. NICOLESCU, O. Organizația și managementul bazat pe cunoaștere. București, 2009. 120 p.
9. DRĂGĂNESCU, Mihai. Cultura și societatea cunoașterii. 13 p. [Accesat 21.05.2012]. Disponibil: <http://www.racai.ro/~dragam/CULTURA&SC.pdf>.

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИИ

**ВИТАЛИЙ ОНИКА,**  
научный сотрудник, ИЭФС

**Рецензент: ГАЛИНА САВЕЛЬЕВА,**  
доктор экономических наук, ИЭФС

*The appearance of this article due to the necessity of studying the experience of developed countries in the world of economics, producing, distributing and using knowledge. There is a direct interest in government and nonprofit organizations, and business-structures in the synthesis and analysis of contemporary economic and other trends to determine their behavior in the economic and social spheres. The study of international experience has shown that the development of an economy based on knowledge, due to several factors: human, determining socio-economic relations, technology-intensive developing under the influence of science, and information, delivering new knowledge. At the same time on a new stage of development of the economy knowledge have become an economic resource. Public policy for an economy based on knowledge includes the activity to create an intellectual environment, the conditions of innovative economic development, taking into account the needs and interests of all segments of society.*

**Key words:** an economy based on knowledge, postindustrial society, intellectual capital, innovative activity, informatization of society, the development of innovative, nanotechnology industry.

### Введение

Республика Молдова находится в настоящее время на этапе **перехода экономики** к качественно новому пути развития, основанному на науке и инновациях, в котором нематериальная сфера постепенно превращается в важнейший фактор конкурентоспособности экономики.

**Появление данной статьи** вызвано необходимостью изучения опыта, накопленного развитыми странами мира в области экономики, производящей, использующей и распространяющей знания. Существует непосредственная заинтересованность государственных и некоммерческих организаций, бизнес-структур в обобщении и анализе современных экономических и иных тенденций для определения своего поведения в динамично меняющейся внутренней и внешней экономической и социальной сферах.

### Основное содержание

**Изучение мирового опыта** показало, что развитие экономики, основанной на знаниях, обусловлено действием ряда факторов: **человеческим**, определяющим социально-экономические отношения; **технологическим**, интенсивно развивающимся под воздействием науки, и **информационным**, поставляющим новые знания. При этом на новом этапе развития экономики знания становятся экономическим ресурсом. Они являются предметом труда, средством труда, материализуются в большинстве создаваемых благ и услуг, превращаются в созидающий источник национального богатства.

Государственная политика для обеспечения **экономики, основанной на знаниях**, включает осуществление деятельности по созданию интеллектуальной среды, условий инновационного экономического развития, учета потребностей и интересов всех слоев общества.

В экономике знаний центральными субъектами инновационной деятельности являются исследовательские и образовательные учреждения, которые сотрудничают с предпринимательскими структурами для коммерциализации научных достижений. Показателями конкурентных преимуществ таких объединений становятся: удовлетворенность потребительского спроса, улучшение качества продукции, сокращение производственного цикла, усиление мотивации работников.

Для **нового индустриального общества** характерны массовая занятость, высокая оплата труда, развитая система социальной защиты, утверждение новых демократических форм управления. Отличительной чертой **постиндустриального общества** является смещение экономики от товаропроизводящей деятельности к обслуживающей, источником экономического роста при этом являются нововведения, основанные на теоретическом знании.

В конце XX в. информация становится одним из ключевых ресурсов экономики и общества. Одновременное использование инфо-, био-, нано- управленческих и др. технологий революционно изменило систему хозяйствования. Таким образом, производство информационного продукта стало доминировать над производством материальных ценностей, а информационные технологии стали замещать и усиливать умственный труд.

Характерным признаком современного общества является факт непосредственного

воплощения знаний в большинстве создаваемых в обществе благ, т.е. экономика превращается в систему, функционирующую на основе обмена знаний.

Обобщая существующие концепции, можно назвать **основные признаки знания как экономического фактора**: знания участвуют в производстве, распределении и потреблении; знания содержатся, в качестве экономического продукта, в созданном товаре или оказанной услуге и являются частью добавленной стоимости; знания составляют, в качестве ресурса, основу современных технологий производственных и управленческих процессов, стимулируют возникновение новых видов деятельности, производств и отраслей; знания обладают экономической ценностью и влияют на такие показатели, как рост эффективности и снижение издержек производства, повышение рентабельности инвестиций, качественное изменение технологий, продуктов, услуг; знания представляют собой компетенцию, необходимую для совершения рационального экономического выбора, и выступают в функции предмета и средства передачи технологий; знания определяют любую инновационную деятельность, а инновации как таковые становятся конкурентным преимуществом хозяйствующих субъектов; знания фигурируют в обменных операциях в качестве объекта купли-продажи. Под влиянием знаний происходят изменения основных экономических факторов. Производительность труда стала зависеть не только от умения работника, но и от используемых технологий; процесс труда систематически совершенствуется, а интеллектуальный труд постоянно увеличивает свою долю в цене товара. Знания, создавая берегающие технологии, постепенно снижают экономическое участие фактора земли в производственной функции. *Интеллектуальный капитал приобретает правовое равенство наряду с денежным капиталом и расширяет свое экономическое влияние.* Традиционные факторы (труд, земля, капитал) в производстве, в известной мере, заменяются четвертым – знаниями, что для развитых стран выражается в том, что продукция высокотехнологичных отраслей (т.е. знания) количественно составляет 80-95% от ВВП.

Как показывает практика **большинства развитых стран**, для развития инновационной активности государством создается и совершенствуется соответствующая законодательная поддержка, в частности, принимаются нормативные правовые акты об инновациях, патентной политике, венчурном предпринимательстве, малом инновационном бизнесе, коммерциализации научных исследований и др.

**С конца XX века** в экономической политике ведущих стран стало характерным выдвигание экономических задач на уровень *национальных программ*. Одним из первых действий было принятие *национальных программ по информатизации общества*. Эти программы предусматривали развитие информационной индустрии и обеспечение насыщенности населения техникой, созданной с использованием информационно-коммуникационной технологии (ИКТ), а также создание информационной и коммуникационной инфраструктуры, позволяющей эффективно распространять и перерабатывать информацию, внедрять ИКТ во внутрифирменное управление и технологии социальных услуг.

**Информатизация общества** вызвала необходимость *реформирования системы образования*. В рамках *национальных программ* в области образования начинается активная подготовка и переподготовка кадров с возможным доступом к различным формам обучения. Компьютерная грамотность становится одной из основных составляющих образовательного процесса. Национальные образовательные системы вырабатывают стандарты образовательных уровней и решают проблемы унификации образования в мировом масштабе.

*Национальные программы инновационного развития* становятся приоритетом государств в экономической политике. В соответствии с данными программами государства инвестируют в фундаментальную и прикладную науку, создают благоприятные условия для производства научных знаний и технологий, как в государственном, так и в негосударственном секторах, обеспечивают правовую охрану авторских прав на интеллектуальную собственность, усиливают социальную защиту ученых, кроме того, формируются национальные инновационные среды, включающие компании инновационного предпринимательства, исследовательские центры, университеты, консультационные и др. организации, которые воспринимают и адаптируют знания для конкретных нужд и создают новые знания и основанные на них технологии.

**В XXI в.** правительства ведущих стран мира принимают *национальные программы* создания *наноиндустрии*, включающие производство нанопродукции, формирование соответствующей инфраструктуры, в том числе образовательной среды для подготовки специалистов, обеспечение правовых и организационных основ деятельности данной сферы.

**В Республике Молдова** развитие *экономики, основанной на знаниях*, сдерживается *рядом негативных обстоятельств*: сохраняется зависимость хозяйствования от административно-бюрократической системы; имеет место занижение стоимости рабочей силы; невысока вовлеченность в экономику науки; бизнес самоустраняется от инновационного процесса;

доминирующее положение занимает серый (теневой и полутеневой) бизнес; государство незначительно участвует в поддержке малого бизнеса; высока коррумпированность государственного аппарата; сохраняется неэффективность хозяйствования; преобладает нецелевой характер использования инвестиционных ресурсов; преобладает непоследовательность в разработке и внедрении социальных программ; снижен достигнутый научный потенциал; сохраняется нестабильность политико-правового режима в стране; возрастает непоследовательность в построении правового государства и т.п. Однако, имеются и некоторые **позитивные моменты**, которые могут способствовать переходу страны к новой экономике: сохраняются определенные традиции подготовки в системе образования; достигнуты относительно быстрые темпы информатизации общества; созданы коммуникационные инфраструктуры; сформировалась определенная политика государства по борьбе с коррупцией; определены ориентиры на рыночное ведение хозяйства и др.

Знания участвуют в ведении бизнеса и влияют на *эффективность и конкурентоспособность* экономических агентов. На практике это проявляется в проектировании и производстве сложных продуктов и услуг, а также в их доставке потребителю; в обеспечении устойчивого развития экономического агента в условиях возрастания динамичности и изменчивости окружающей среды; в снижении неопределенностей и рисков, связанных с тенденциями политического и экономического развития, с потребностью прогнозирования и умением реагировать на ситуацию; в соединении технологических и коммерческих знаний; в способности к постоянному обновлению организационной структуры экономического агента.

В создании стратегических союзов общим для экономических агентов является факт совместного владения знаниями. В конкуренции за технические стандарты и разные технологии (особенно в развивающихся отраслях) исход событий в завоевании доли рынка зависит от количества и качества экономических агентов, применяющих ту или иную технологию. Новые технологии создают связи между ранее обособленными отраслями, а информационно-коммуникационные сети позволяют специалистам в каждой области сотрудничать и использовать новые возможности. В партнерском взаимодействии на основе знаний устанавливается перспектива на будущее, совместно создаются новые ценности, осуществляется обмен навыками, знаниями, опытом, являющимся одним из самых низко затратных способов получения новой технологии.

Производство и выпуск инновационной продукции нуждается в научных центрах, проводящих фундаментальные и прикладные исследования, а результаты исследовательской деятельности имеют потребность в их коммерциализации. Интегрируясь в союзы, бизнес и наука обеспечивают взаимную поддержку. Союзы между бизнесом и образовательными учреждениями возникают на предоставлении образовательных услуг, связанных с повышением квалификации.

Вопрос об управлении знаниями становится органической частью менеджмента экономических агентов. **Целевой функцией управления знаниями** является *создание конкурентных преимуществ экономического агента путем непрерывного совершенствования и развития производства инноваций, повышения качества продукции (услуг), создания условий и возможностей для объективного прогнозирования*. В управлении знаниями экономических агентов задействованы процессы, технологии и работники. Процессы обеспечивают обмен знаниями, что заключается в их идентификации, определении источников, технологии создания, передачи, обновлении и хранении, обеспечении организации доступа к имеющимся знаниям; определении части имеющихся знаний, которая используется, доступна и востребована; выявлении актуальных и перспективных знаний; учете их стоимости. Технологии развивают инфраструктуры для коммуникации знаний и сохранения опыта. Люди генерируют знания и устанавливают контакты по их взаимному использованию. Таким образом, понятие „управление знаниями” в экономическом агенте сводится к двум моментам: созданию (производству) знаний и управлению их созданием.

Для определения экономической выгоды, которую приносит экономический ресурс знания, и наблюдения за ростом интеллектуальных активов *необходимо их измерение*. Однако, *такие измерения на сегодняшний день, как демонстрирует практика, носят условный, субъективный и в определенной мере интуитивный характер*, поскольку основываются на качественных оценках и мнениях, а не на точных расчетах.

**Методики измерения знания** следует рассматривать как *инструмент управления экономическим агентом, определения стратегии его развития, а также как демонстрацию достигнутой им экономической функциональности*.

**Изложенное выше позволяет сделать следующие выводы:**

1. **Основные признаки знания как экономического фактора:** знания участвуют в производстве, распределении и потреблении; знания содержатся в созданном товаре или

оказанной услуге в качестве экономического продукта и являются частью добавленной стоимости; знания составляют основу современных технологий производственных и управленческих процессов, стимулируют возникновение новых видов деятельности; знания обладают экономической ценностью и влияют на такие показатели, как эффективность и издержки производства, рентабельность инвестиций, изменение технологий, продуктов, услуг; знания необходимы для рационального экономического выбора и выступают в функции предмета и средства передачи технологий; знания предопределяют инновационную деятельность, которая становится конкурентным преимуществом экономических субъектов; знания являются предметом объекта купли-продажи.

**2. Для успешного развития экономики знаний в Республике Молдова необходимо устранить следующие негативные обстоятельства:** зависимость хозяйствования от административно-бюрократической системы; занижение стоимости рабочей силы; невысокая вовлеченность в экономику науки; самоустранение бизнеса от инновационного процесса; доминирующее положение серого (теневого и полутеневого) бизнеса; незначительное участие государства в поддержке малого бизнеса; высокая коррумпированность государственного аппарата; неэффективность хозяйствования; преобладание нецелевого характера использования инвестиционных ресурсов; непоследовательность в разработке и внедрении социальных программ; снижение достигнутого научного потенциала; нестабильность политико-правового режима в стране; непоследовательность в построении правового государства.

### **Библиография**

1. ГАПОНЕНКО, А. Л., ОРЛОВА, Т. М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. М., Эксмо, 2008. 400 с. ISBN 978-5-699-26534-3.
2. ДРЕСВЯННИКОВ, В. А. Построение системы управления знаниями на предприятии. М., КноРус, 2008.
3. Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике. М.: Научный эксперт, 2008. ISBN 978-5-91290-022-8.
4. БАРЫШЕВА, А. В. Инновационные процессы в экономике современной России: проблемы и перспективы. М.: Институт экономики РАН, 2006. 298 с.
5. ВАЛЕНТЕЙ, С. Д., НЕСТЕРОВ, Л. И. Развитие общества в теории социальных альтернатив. М.: Наука, 2003. ISBN 5-02-006270-7.

## CERINȚE

de prezentare a articolelor științifice spre publicare în revista  
„ANALELE INSTITUTULUI DE ECONOMIE, FINANȚE ȘI STATISTICĂ”

În scopul asigurării calității și evaluării echitabile a publicațiilor științifice, autorii, la prezentarea articolelor spre editare, sunt rugați să țină cont de următoarele criterii:

Conținutul articolului trebuie să corespundă unui nivel științific înalt al revistei științifice. Articolul trebuie să dețină caracter original și să conțină 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 distincția dintre viziunea autorului sau rezultatele obținute de cele anterior publicate.

Articolele se prezintă la redacție conform cerințelor de prezentare cu două luni până la editare, pe suport electronic și 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 științific, titlul științific, instituția**);
3. Recenzent (**Prenumele Numele, gradul științific, titlul științific, instituția**);
4. Rezumat (*Times New Roman, 10 pt, cursiv*, cca 300 de semne, în limba **engleză**);
5. Cuvinte cheie (până la 20 de cuvinte);
- 6. Introducere;**
- 7. Conținutul de bază;**
- 8. Concluzii;**
- 9. Referințe bibliografice.**

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 conține **maxim 8 pagini A4**, prețul unei pagini A4 constituie 20 lei.

**Elementele grafice (tabele și figuri)** se vor plasa, nemijlocit, după referința respectivă în text. Toate elementele, obligatoriu, sunt însoțite de **denumire și număr de ordine** (deasupra tabelului, sub figură), **sursă** și, după necesitate, **informație suplimentară**: note, legendă (sub element). Se admit figuri scanate doar de calitate înaltă. **La includerea în lucrare a elementelor grafice, autorii sunt rugați să țină cont de formatul de editare a revistei.**

**Referințele bibliografice** se plasează la sfârșitul articolului în ordine alfabetică (*Nume, inițiala prenumelui, titlu, editură, an, pagini – Times New Roman, 12, Alignment left*). Bibliografia va conține până la **8 referințe bibliografice**. În text se vor indica trimiteri bibliografice (de ex., [5]).

Articolele tipărite (în 2 exemplare) se semnează de către autor și se fixează data. De asemenea, autorul semnează pe fiecare din exemplarele de control declarația privind responsabilitatea pentru autenticitatea materialului spre editare:

**Notă: Declar pe propria răspundere că lucrarea prezentată este autentică, fără tentă de plagiere.**

**Data prezentării:** \_\_\_\_\_

**Semnătura:** \_\_\_\_\_

La exemplarul de control se anexează **recenzia**. Autorul, la prima prezentare a articolului, de asemenea, semnează că a făcut cunoștință cu **cerințele de prezentare** a articolului spre publicare.

**Recenzia** se scrie în limba română (rusă) și este însoțită de semnătura recenzentului (cu gradul științific de doctor habilitat, doctor conferențiar, doctor) și ștampilă. De la doctoranzi se cere suplimentar recenzia conducătorului științific. **Obligatoriu**, în recenzie trebuie să fie evaluate, în afară de momentele pozitive, neajunsurile, care, până la a doua prezentare, trebuie să fie cercetate și modificate de către autorul articolului.

Colegiul redacțional își asumă responsabilitatea și dreptul de a apela la alt recenzent pentru lucrare. **Decizia privind publicarea sau excluderea articolului în/din ediția revistei se ia la ședința colegiului redacțional.** Colegiul redacțional nu duce discuții cu autorul articolului exclus și are dreptul să nu cerceteze articolele, care nu sunt prezentate conform cerințelor 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 redacțional al revistei  
Analele Institutului de Economie, Finanțe și Statistică*

Bun de tipar: 20.07.2012  
Formatul 84/108/16. Coli de tipar 19,04.  
Com. 14. Tirajul 100 ex.