



*Academy of Sciences
of Moldova*



*Institute of Economy, Finance
and Statistics*



*Ministry of Economy
of the Republic of Moldova*

**International Scientific and Practical
Conference**

“ECONOMIC GROWTH IN CONDITIONS OF INTERNATIONALIZATION”

VI-th edition

October 20-21

Chisinau, 2011

333:316.42(082)

E 15

ORGANISING COMMITTEE

The President of the Committee:	STRATAN ALEXANDRU , <i>Ph.D., Director Institute of Economy, Finance and Statistics</i>
The Vice-president of the Committee:	BAJURA TUDOR , <i>Ph.D., Director on scientific activity, Institute of Economy, Finance and Statistics</i>
Scientific committee:	DUMITRESCU LUIGI , <i>Ph.D., Prof., University of Sibiu, Romania</i> GRAUR ADRIAN , <i>Ph.D., Prof., University of Suceava, Romania</i> ILIAS NICOLAE , <i>Ph.D., Prof., University of Petrosani, Romania</i> TESELEANU GIORGIO , <i>Ph.D., Prof., „Concept” Servizi allo Sviluppo Internazionale delle Imprese, Italy</i> URSU ANA , <i>Ph.D., Institute of Research of Agricultural Economics and Rural Development</i> VASA LASZLO , <i>Ph.D., MBA, associate professor, Szent Istvan University, Hungary</i> ZINOVIEV FELIX , <i>Ph.D., academician Ukraine</i> ILIADI GHEORGHE , <i>Ph.D., Prof., IEFS, Republic Moldova</i> MACARI VADIM , <i>Ph.D., Conf. Cercet., IEFS, Republic of Moldova</i> MANOLE TATIANA , <i>Ph.D., Prof. Univ., IEFS, Republic of Moldova</i> GRIBINCEA ALEXANDRU , <i>Ph.D., Prof. Univ., ULIM</i> CERTAN SIMION , <i>Ph.D., Prof. Univ., USM</i> MOROZ VICTOR , <i>Ph.D., Cercet. St. Coord., IEFS, Republic of Moldova</i> ROJCO ANATOLII , <i>Ph.D., Conf. Cercet., IEFS, Republic of Moldova</i> CHISTRUGA MARGEL , <i>Ph.D., IEFS, Republic of Moldova</i> SAVELIEVA GALINA , <i>Ph.D., IEFS, Republic of Moldova</i> CUHAL RADU , <i>Ph.D., Conf. Univ., BNM</i> TIMUS ANGELA , <i>Ph.D., IEFS, Republic of Moldova</i> TROFIMOV VICTORIA , <i>Ph.D., Conf. Univ., ASM</i>
Reviewers:	PETRU ROȘCA , <i>Ph.D., Professor, International Free University of Moldova</i> LUDMILA COBZARI , <i>Ph.D., Professor, Academy of Economic Studies of Moldova</i> ANDREI TIMUȘ , <i>Ph.D., Professor, Institute of Philosophy, Sociology and Political Sciences of the ASM</i> ALEXANDRU GRIBINCEA , <i>Ph.D., Professor, State University from Moldova</i>
Editorial Board	Editor-in-chief: BÎRCĂ IULITA Technical editor: PARVAN TATIANA, SCLIFOS ANDRIAN

*Aprobat la consiliul Științific al IEFS
(proces verbal nr. 7 din 03 OCT. 2011)*

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

“Economic growth in conditions of internationalization”, intern.scientific and practical conf. (6; 2011; Chișinău). Economic growth in conditions of internationalization.3 **Intern. Scientific and Practical Conf.** 6-th ed., oct. 20-21, 2011 / scientific com.: **Stratan Alexandru, Bajura Tudor, Luigi Dumitrescu** (et.al.).-Ch.:IEFS, 2011.- 1106 p.

Antetit.: Inst.of Economy, Finance and Statistics, Acad.of Sciences of Moldova.-Texte: lb.rom., engl., rusă.-Rez.:lb.engl.-Bibliogr.la sfârșitul art.- 200 ex.

333:316.42(082)

E 15

PLENARY SESSION

Alexandru Stratan , <i>dr. hab., conf. univ., Director IEFS</i> Incursiune în istoria Institutului de Economie, Finanțe și Statistică	17
Karl William Viehe , <i>B.A., M.A., J.D., M.L.T</i> Issues in risk management The International Economy Post-Crisis – How Much Damage? <i>The Failures of Risk Management at the Micro (Corporate, Capital Markets) & Macro (Governmental) Levels – Including Assessments of the Basel II&III Accords, The European Systemic Risk Board (ESRB) and Solvency II and the international trading system (WTO)</i>	24
Пётр Трофимович Саблук , <i>д.э.н., проф., академик Национальной академии аграрных наук Украины, Заслуженный деятель науки и техники Украины, Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»</i> Институционализм как методология формирования аграрной политики в Украине	28
William H. Meyers , <i>Howard Cowden Professor of Agricultural and Applied Economics and Director, International Agriculture Programs, University of Missouri</i> Price and trade volatility in global grain markets: Policies for a turbulent future	34
Lisa Sanchez , <i>Director, MHPM Project Managers Inc., SzentIstván University</i> Tamas Koplyay , <i>Professor, Université du Québec en Outaouais</i> Doug Lloyd , <i>Chair National Institute on Biomass, Renewable and Clean Technologies, SzentIstván University</i> Evolution of stakeholder issues along the lifecycle in hi-tech markets	44
Bernd Hallier , <i>Prof. Prof. E. h. (RUS), dr., Managing Director, EHI Retail Institute</i> From crisis management to corporate social responsibility: the case study of EHI	56
Simion Certan , <i>prof., USM</i> Ion Certan , <i>lector-magistru, USM</i> Reformarea economiei naționale: speranțe și realizări	69
László Vasa , <i>dr. habil., prof. h.c. Ph.D, MBA, Associate Professor, honoris causa, Szent István University (Hungary), Faculty of Economics and Social Sciences</i> <i>Institute of Regional Economics and Rural Development</i> The functional change of household's economic role	84
Victoria Ganea , <i>dr., conf. univ., National Council for Accreditation and Attestation</i> Innovational development of the Republic of Moldova and its economic growth opportunities	94
Aurelia Litvin , <i>dr., conf. univ., UASM</i> Îmbunătățirea calității ca o pârgă de bază în stimularea competitivității produselor agroalimentare	100
Aurelia Șușu-Țurcan , <i>dr., conf. univ., AȘM</i> Rolul investițiilor în dezvoltarea inovațională a RM în condițiile integrării în UE	104
Svetlana Gorobievski , <i>dr., conf. univ., UTM</i> Simularea proceselor de management al Calității Vieții în Republica Moldova prin rețelele Petri hibride	110

Section I.

POLITICS AND MODELS OF ECONOMIC GROWTH

- Nicolae Cristian Stanică**, *dr., Institutul de Prognoză Economică, Academia Română, București*
Evaluarea modelelor economice utilizate la elaborarea scenariilor de prognoză în cazul economiei românești 117
- Агиль Махияддин оглы Асадов**, *к.э.н., доцент, зав. отделом «Проблемы развития обслуживающих отраслей» Экономики НАН Азербайджана*
Проблемы устойчивого развития транспортной системы в Азербайджанской Республике (на примере автомобильной промышленности) 122
- DALINA MARIA ANDREI**, *Ph.D, Institute of Economic Forecasting, Bucharest*
Regional aspects of Romanian tourism 127
- Elena Stoian**, *Associate Ph.D, University of Agricultural Sciences and Veterinary Medicine, Bucharest*
Paula Stoicea, *Assistant Ph.D, University of Agricultural Sciences and Veterinary Medicine, Bucharest*
Managerial and financial performance approached by business excellence model 132
- Л.Ф. Кавуненко**, *к.э.н., с.н.с., Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва Национальной академии наук Украины*
Т.В. Гончарова, *Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва Национальной академии наук Украины*
Научно-технологический сектор и инновационная модель экономического роста (на примере стран-членов ОЧЭС) 137
- Евгений Анатольевич Кузьмин**, *м.н.с., ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет», г. Екатеринбург, Россия*
Институциональные особенности реализации проектов государственно-частного партнерства в России 143
- Vadim Macari**, *dr., conf. cercet., IEFS*
Ilie Lupu, *drd., IEFS*
Problema creșterii economice în Republica Moldova 150
- Liviu C. Andrei**, *dr., conf., SNSPA, București*
On debate: fiduciary currency, versus representative currency 154
- Livia Chisagi**, *drd., Institutul de Economie Națională, București*
A Fuzzy Logic based approach to asses sustainable development 159
- Corina Pop Sitar**, *bursier al Academiei Române, Filiala Iași*
Politici de optimizare a managementului aprovizionării serviciilor 167
- Diana Popa**, *drd., Școala doctorală de Economie, Universitatea „Alexandru Ioan Cuza”, Iași, România*
Creșterea economică chineză 172
- Александр Шуст**, *заместитель директора Центра исследований государственного управления Академии управления при Президенте Республики Беларусь*
Стимулирование экономического роста в Республике Беларусь в условиях перехода к обществу знаний 178
- Людмила Геннадьевна Романович**, *к.э.н., доцент, Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова*
Еуджен Рошковану, *магистр экономики, председатель Ассоциации Малого Бизнеса Р. Молдова*
Стимулирование инновационной деятельности на базе высших учебных заведений. Опыт России 184

Florin Tudorie , Școala doctorală „Simion Mehedinți”, Facultatea de Geografie, Universitatea din București	
Călin Ungur , Școala doctorală „Simion Mehedinții”, Facultatea de Geografie, Universitatea din București	
Consideration on EU Energy Strategy	190
Юлия Абухович , заместитель заведующего кафедрой международных отношений, Академия управления при Президенте Республики Беларусь	
Потенциал государственной службы в управлении экономическими трансформациями	195
Pantelemon Frăsîneanu , drd., UTM	
Energetica Republicii Moldova – forme de manifestare și abordări în economia națională	200
Liubovi Prodan-Șestacova , drd., UTM	
Analiza impactului de reglementare în contextul cercetării sistemelor socio-economice	207
Marica Dumitrașco , dr., IIEȘP	
Estimarea consecințelor instituirii zonei de liber schimb aprofundat și cuprinzător dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană (un scenariu posibil)	213
Elena Moroi , dr., conf. univ., UASM	
Efectele companiilor transnaționale și a investițiilor străine directe asupra dezvoltării economice a Republicii Moldova	219
Elvira Naval , dr., Institutul de Matematică și Informatică	
Modelarea creșterii economice bazate pe cercetare-dezvoltare	225
Marina Popa , drd., lector univ., ASEM	
Esența modelelor de dezvoltare economică și impactul lor asupra creșterii economice	231
Natalia Remeșovschi , drd., ASEM, lector superior, Institutul Internațional de Management „IMI-NOVA”	
Implicațiile caracteristicilor serviciilor asupra procesului decizional al consumatorului	237
Anatol Rotaru , dr. hab., USM	
Viorica Stici , drd., IEFS	
Alexandru Stratan , dr. hab., IEFS	
Contribuții teoretice privind paradigma sinergetică de dezvoltare economică	243
Ilie Lupu , drd., IEFS	
Creșterea economică în condițiile internaționalizării	249
Алена Бодюл , др., Славянский университет Молдовы	
Финансовая политика: приоритеты развития и необходимость финансовой поддержки	254
И.М. Сырбу , др. хаб., проф. унив., МЭА	
М. Рагимов , дрд., МЭА	
Активизация экономических и организационно-распорядительных методов управления предприятиями добывающей промышленности	260
Aurelia Șușu-Turcan , dr., conf. univ., AȘM	
Analiza conceptuală a rolului statului în societatea cunoașterii – societate bazată pe activități de inovare	264
Михаил Пойсик , др., ИЭФС	
Наука и инновации в Молдове, перспективы развития	270
Constantin Agafiță , drd., IEFS	
Principii de aplicare a reformelor instituționale	273
Ecaterina Fabian , drd., IEFS	
The place of international companies in creating rules and orienting institutional change	278

Alexandra Novac , <i>cercet. șt., IEFS</i> Natalia Vinogradova , <i>dr., cercet. șt. superior, IEFS</i> Condiții pentru antreprenoriul mic și mijlociu în Republica Moldova: obstacole și oportunități de îmbunătățire	283
Angela Botezatu , <i>drd., UASM</i> Managementul structurilor de cazare turistică rurală: similitudini în spațiul european	288
Lilia Ghițiu , <i>MBA, drd., cercet. șt., IEFS</i> Piața publicitară – forță motrice a dezvoltării economiilor naționale în tranziție	292
Diana Cereș , <i>drd., IEFS</i> Importanța managementului în activitatea economică a întreprinderii	298
Alexandru Fala , <i>drd., cercet. șt., IEFS</i> Ludmila Munteanu , <i>cercet. șt. stagiar, IEFS</i> Economia moldovenească din nou pe treapta ascensiunii: oportunități și provocări	303
Н.И. Гусликова , <i>н. с., ИЭФС</i> А.Л. Кушнир , <i>зав. отдела УкрИНТЕИ</i> А.В. Ямчук , <i>директор УкрИНТЕИ</i> О межгосударственном обмене научно-техническими достижениями между Украиной и Молдовой	308
Serghei Musaji , <i>drd., IEFS</i> Sporirea eficienței energetice în exploatarea fondului locativ național	314
Наталья Перчинская , <i>др., ИЭФС</i> Институты развития инновационной деятельности в Молдове: проблемы и перспективы	318
Diana Rusu (Casapu) , <i>drd., IEFS</i> Șansele de export pe piața SUA a Vinului Moldovenesc	323
Corina Gribincea , <i>cercet. șt. stagiar, IEFS</i> Evoluția și perspectivele turismului cultural în relațiile economice internaționale	329
Alina-Valentina Din , <i>drd. ec., Universitatea „Lucian Blaga”, Sibiu</i> Iustin Dejanu , <i>drd. ing. ec., Universitatea de Științe Agronomice și Medicină Veterinară, București</i> Constantin Nicolescu , <i>dr. ec., Consiliul Județean, Argeș</i> Contribuția firmelor internaționale la evoluția economiei globale	335
Elena Aculai , <i>dr., conf. cercet., IEFS</i> Victoria Clipa , <i>drd., cercet. șt., IEFS</i> Dialogul dintre IMM și organele administrației publice în opinia antreprenorilor din Republica Moldova	340
Victoria Trofimov , <i>dr., conf. univ., UCCM</i> Simion Moraru , <i>dr., conf. univ., UCCM</i> Petru Uncu , <i>drd., USM</i> Victoria Moraru , <i>masterand, UCCM</i> Unele aspecte ale asigurării securității economice a Republicii Moldova ca precondiție a gestiunii dezvoltării durabile în contextul economiei mondiale actuale	345
Iulian Codreanu , <i>drd. ing., Universitatea din Petroșani, România</i> Despre eficiența energetică a clădirilor	350
Irina Cristian , <i>drd., cercet. șt., IEFS</i> Aspecte ale politicilor de personal în cadrul întreprinderii	356
Sebastian Gherlagiu , <i>drd. ing., Universitatea din Petroșani, România</i> Aspecte ale globalizării companiilor petroliere	360

Oana Rotea , <i>drd. ing., Universitatea din Petroșani, România</i> Implicațiile economice ale captării și stocării CO ₂	366
Maria Carmen Andrușca , <i>dr., Constanța, România</i> Principiile creării unui serviciu public descentralizat în România	370
Flaviu Meghisan , <i>dr., lector univ., Universitatea din Pitești</i> Alina-Valentina Din , <i>drd. ec., Universitatea „Lucian Blaga”, Sibiu</i> Internaționalizarea activității firmelor, repercusiune a fenomenului globalizării economice	375
Ion Voicu Sucală , <i>Associate Professor, Technical University of Cluj-Napoca, Romania</i> Elites in Transition – a specific approach on methodology	381
Rodica Crudu , <i>dr., lector univ., ASEM</i> Necesitatea reformării politicii inovatoare în Republica Moldova	384
Eugen Roșcovanu , <i>magistru în economie și administrarea afacerilor, președinte al Asociației Micului Business</i> Aspecte ale internaționalizării IMM-urilor	392
Oana Rotea , <i>drd. ing., Universitatea din Petroșani, România</i> O problemă economică și socială – captarea și stocarea bioxidului de carbon	398
Steliana Sandu , <i>Ph.D, Scientific Researcher 1st degree, The Institute of National Economy, Romanian Academy</i> Irina Anghel , <i>Ph.D Student, research assistant, The Institute of National Economy, Romanian Academy</i> Specializarea în CDI – aspect al creșterii economice inteligente în România	403
Zinovia Toacă , <i>lector univ. superior, ASEM</i> Conceptul modelului econometric al economiei naționale a R. Moldova	408
Vlaicu Popa Marius Eremia , <i>University of Petrosani, Romania</i> Sustainable development of monoindustrial regions through economic restructuring	414
Николай Илиаш , <i>проф., Петрошань, Румыния</i> Инга Чоара , <i>эк., Петрошань, Румыния</i> Система трансфера инновации и технологии в Румынии	417
В.Ю. Грига , <i>к.э.н., Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки НАН Украины</i> О.В. Красовская , <i>к.э.н., с.н.с., Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки НАН Украины</i> Оценка структурных изменений в экономике Украины	421
В.Е. Реутов , <i>к.э.н., Крымский экономический институт КНЭУ им. Вадима Гетьмана, Симферополь, Украина</i> Региональные аспекты международного сотрудничества: перспективы для Украины	429
George Teseleanu , <i>dr., Consul Onorific al României în Italia</i> Cristina Ileana Dumitrache , <i>ec., Deputat, Parlamentul României</i> Aspects regarding the policy of regional development in European Union	436
Carmen Nicolae , <i>drd., România</i> Măsurarea performanței în sectorul public	438
Vlaicu Popa Marius Eremia , <i>drd. ing., Universitatea din Petroșani, România</i> Dezvoltarea durabilă – instrumente experimentale de măsurare	441
Сергей Александрович Тригуб , <i>старший преподаватель Ренийского института Днепропетровского университета экономики и права им. Альфреда Нобеля</i> Экономическое содержание и факторы внешнеэкономической деятельности предприятия	445

Pantelemon Frăsîneanu , <i>drd., UTM</i> Iulita Bircă , <i>cercet. şt. stagiar, IEFS</i> Olga Prodan , <i>UTM</i>	Industria Republicii Moldova – sector strategic al economiei naţionale – ieri, azi şi mâine	451
Tudor Ciumara , <i>dr., cercet. şt. III, Centrul de Cercetări Financiare şi Monetare – Victor Slăvescu, Bucureşti, România</i>	Inovarea în management şi rolul acesteia în obţinerea avantajului competitiv	458
Aliona Şargo , <i>gr. didactic I, magistru în economie, Colegiul Financiar-Bancar</i>	Implementarea politicilor de marketing în cadrul IMM-urilor	462
Е.В. Булатова , <i>к.э.н., проректор по научной работе, профессор кафедры международной экономики Мариупольского государственного университета, Украина</i> Я.А. Дубенюк , <i>к.э.н., доцент кафедры международной экономики Мариупольского государственного университета, Украина</i>	Особенности современного торгово-экономического сотрудничества региональных интеграционных объединений	468
Alina-Petronela Haller <i>Postdoctoral Grant Recipient - POSDRU ID/89/1.5/S/56815 Romanian Academy Branch of Iasi</i>	Comparative analysis of economic and social development in terms of growth and economic liberalization. Developed economies vs. developing economies	474
 Section II. AGRI-FOOD ECONOMICS AND RURAL DEVELOPMENT		
Bajura Tudor , <i>dr. hab., conf. univ., IEFS</i>	Mecanisme şi forme organizatorico-juridice de restructurare a sectorului agroalimentar	481
Ion Barbaroş , <i>UASM</i> Ecaterina Barbaroş , <i>Academia de Administrare Publică de pe lângă Preşedintele Republicii Moldova</i>	Mecanismul utilizării fondului funciar al Republicii Moldova	484
Tatiana Bujor , <i>dr., conf. univ. int., UASM</i> Liliana Grinciuc , <i>lector univ., UASM</i>	Analiza dezvoltării durabile în spaţiul rural al Republicii Moldova	488
Cornel Coşer , <i>asistent univ., UASM</i>	Rural development in contemporary approach	494
Cristiana Sîrbu , <i>dr. eng., „The Ecological Initiative and Sustainable Development Group” Foundation, University of Agronomic Sciences and Veterinary Surgeons, Faculty of Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development</i>	Strategy for the Danube region – contribution to improving the conditions of life and work of all citizens of the lower Danube region	499
Maria Oleiniuc , <i>lector superior, US „A. Russo”, Bălţi</i>	Diagnosticarea strategică a întreprinderilor de panificaţie din Republica Moldova în baza modelului multifactorial ADL-LC	505
Maria Fiştic , <i>lector superior univ., UASM</i>	Sectorul strugurilor de masă – o ramură importantă a complexului vitivinicol în Republica Moldova	508

Иса Гусейн оглы Алыев , д.э.н., проф., Директор Института Экономики НАНА Адалят Махияддин оглы Асадов , стар. преподаватель Азербайджанского Университета Кооперации	512
Проблемы устойчивого развития аграрного сектора в Азербайджане	
Elena Condrea , drd., UASM	519
Securitatea alimentară: obiective și priorități	
Lidia Iurchevici , cercet. șt. III, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și Dezvoltare Rurală, București, România Rodica Chetroui , asistent cercetare, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și Dezvoltare Rurală, București, România	523
Furajarea puilor de carne-hibrid Ross 308. Eficiența economică	
Claudia Lepădatu , cercet. șt., Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și Dezvoltare Rurală, București, România	526
Impactul integrării României în UE asupra agriculturii	
Vasile Mladinoi , dr., conf. cercet., Institutul Științifico-Practic de Horticultură și Tehnologii Alimentare Mihail Procudin , cercet. șt., Institutul Științifico-Practic de Horticultură și Tehnologii Alimentare	531
Tendențele de dezvoltare durabilă a pomiculturii Republicii Moldova	
Л.А. Бахчиванжи , к.э.н., доцент, Одесский государственный аграрный университет	534
Повышение стимулирующей функции оплаты труда в аграрных предприятиях Украины	
Elena Nirean , lector univ., UASM	538
Estimarea economică a deciziilor în condițiile de risc în activitatea întreprinderilor agricole	
Nicolae Popa , cercet. șt., IEFS	544
Salcia – o oportunitate de aprovizionare pentru Republica Moldova cu energie alternativă	
Olga Sârbu , dr., conf. univ., UASM	547
Imperative ale dezvoltării rurale durabile a Republicii Moldova	
Elena Soare , Lector Ph.D, University of Agronomic Sciences and Veterinary Medicine, Bucharest Silviu Beciu , Lector Ph.D, University of Agronomic Sciences and Veterinary Medicine, Bucharest Paula Stoicea , Ph.D Assistant, University of Agronomic Sciences and Veterinary Medicine, Bucharest	554
The cereal market in Romania	
Vasile C. Matei , ing. masterand, USAMV, Facultatea de Agricultură, Iași	558
Importanța și obiectivele metodelor de ameliorare a plantelor	
Carolina Tcaci , lector superior, US „Alec Russo”, Bălți	564
Analiza factorului uman în contextul viabilității economico-financiare a întreprinderilor	
Ana Ursu , cercet. șt., gradul II, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și Dezvoltare Rurală, București	569
Evaluarea stadiului de dezvoltare economico-socială a sectorului agroalimentar cerealier din România în comparație cu alte țări europene	
Д.М. Пармакли , д.э.н., проф. Кагульский Государственный Университет им Б.П. Хаидеу	576
Насущные проблемы эффективности использования сельскохозяйственных земель в Республике Молдова	

А.Б. Молдашев , д.э.н., профессор, директор Казахского НИИ экономики АПК и развития сельских территорий Проблемы повышения эффективности и конкурентоспособности АПК Казахстана	582
Tudor Bajura , dr. hab., conf. univ., IEFS Vasile Mladinoi , dr., Institutul Științifico-Practic de Horticultură și Tehnologii Alimentare Ion Vasilăscu , dr., IEFS M. Pîntea , dr. hab., Institutul Științifico-Practic de Horticultură și Tehnologii Alimentare Studiul costurilor de producție în pomicultură	586
Camelia Gavrilăscu , dr., Institute for Agricultural Economics, Romanian Academy, Bucharest Recent evolutions of agrifood romanian trade	591
Victor Moroz , dr., IEFS Anatolie Ignat , cercet. șt., IEFS Managementul riscurilor agricole în Republica Moldova	596
Valeriu Doga , dr. hab., IEFS Liudmila Bahcivanji , dr., UASO Cristina Volînciuc , IEFS Dezvoltarea întreprinderilor businessului mic din sectorul agroalimentar și reflectarea ei în sistemul statistic	602
Boris Corețchi , lector univ., UASM Influența factorilor asupra modificării volumului producției agricole din Republica Moldova	607
Д.М. Пармакли , др. хаб., проф. Комратского Государственного университета С.А. Суслов , к.э.н., доц. Нижегородского государственного инженерно-экономического института Устойчивость производства зерновых культур в Республике Молдова и Нижегородской области России	611

Section III.

FINANCIAL SUPPORT FOR SUSTAINABLE GROWTH

Vilayat M. Valiyev , Director of Institute for Scientific Research on Economic Reforms of Ministry of Economic Development of the Republic of Azerbaijan The Model of determination of the optimal rate of direct taxes of different sectors of economy	618
Euphrasia Susy Suhendra , Gunadarma University, Indonesia Sri Hermawati , Gunadarma University, Indonesia Analysis of life insurance investment composition	623
Елена Баранов , лектор унив., ГАУМ Влияние прямых иностранных инвестиций на экономическое развитие Республики Молдова	629
Алена Бодюл , др., Славянский университет Молдовы Финансовая политика: приоритеты развития и необходимость финансовой поддержки	636
О.В. Бузу , др., Технический Университет Молдовы Новая система оценки недвижимого имущества для налогообложения: пути повышения эффективности	642
Ion Certan , lector-magistru, USM Împrumutul și creditul bancar în circuitul financiar din economia națională	648

Dorina Clichici, dr., IEFS Particularitățile supravegherii prudențiale actuale a sistemului bancar al RM în contextul asigurării securității financiare a statului	662
Vladimir Cucirevii, dr., conf. cercet., IEFS Analiza influenței lărgirii bazei fiscale asupra veniturilor bugetului	668
Daniela Dascaluic, dr., conf. univ., ASEM, șef direcție „Economie și dezvoltare durabilă”, Consiliul Municipal Chișinău Rolul parteneriatului public-privat în finanțarea investițiilor orientate spre municipiul Chișinău	674
Ion Morozniuc, cercet. șt., IEFS Tatiana Iațișin, cercet. șt., IEFS Unele aspecte din activitatea agenților economici și depășirea crizei economice	680
Tatiana Bujor, dr., conf. univ., UASM Liliana Grinciuc, lector univ., UASM Natalia Deliu, lector univ., UASM Rolul investițiilor străine în economia Republicii Moldova	689
Tatiana Manole, dr. hab., prof. univ., IEFS Nicolae Fărîmă, drd., USM Semnificația împrumuturilor publice interne în cadrul realizării politicilor economice ale statului	695
Victoria Ganea, dr., conf. univ., CNAA Gheorghe Iliadi, dr. hab., prof. univ., IEFS Investițiile venture și împrumutul bancar: atractivitate și impedimente pentru activitatea inovațională	698
Corina Matei-Gherman, dr. ec., A.G.E. din România, Filiala Iași Managementul firmei prin costuri – o cale spre performanță durabilă	703
Dumitru Predius, șeful Departamentului Corporate Banking BC”Mobiasbanca-Groupe Societe Generale”SA, MBA in international management, Grenoble Artur Golban, masterand, UASM Impactul și rolul organizațiilor financiare internaționale în evoluția sistemului bancar autohton și promovarea dezvoltării economice a Republicii Moldova	708
Dorina Harcenco, dr., ASEM Structura sectorului financiar al Republicii Moldova	714
Ivan Luchian, dr., conf. univ., Institutul International de Management “IMI-NOVA” Stela Ciobu, dr., conf. univ., ASEM Retrospectiva procesului investițional din Republica Moldova	720
Angela Magla, drd., UTM Politica de investiții și managementul riscului în companiile de asigurări	726
Alexandru Stratan, dr. hab., conf. univ., IEFS Veronica Vragaleva, drd., IEFS Introducerea regimului offshore în Republica Moldova: aspecte fiscale	732
Василий Могош, МЭА Роль инвестиций в развитии экономики	736
Петру Пашалы, дрд., ИЭФС Сбережения, как один из источников финансовых ресурсов для высокого и стабильного экономического роста	741
Tatiana Manole, dr. hab., prof. univ., IEFS Perfecționarea instrumentelor de politică bugetar-fiscală	745

Rodica Perciun , <i>dr., cercet. şt. superior, IEFS</i> Viorica Şeptelici , <i>drd., cercet. şt., IEFS</i> Angela Timuş , <i>dr., conf. cercet., IEFS</i> Analiza politicii bugetare a Republicii Moldova	753
Tatiana Petrova , <i>cercet. şt., IEFS</i> Формирование государственной системы обеспечения финансовой безопасности в РМ	760
Stela Rînja , <i>drd., IEFS</i> Pro şi contra întreprinderilor de stat	765
Виктория Сырбу , <i>др., конф. унив., МЭА</i> Финансовая поддержка устойчивости развития страхового рынка Республики Молдова	771
Novita Sulistiowati , <i>Gunadarma University, Depok, Indonesia</i> Adverse selection in credit analysis of the Community Credit Bank (CCB)	775
Vadim Uncu , <i>magistru, AŞM, CSSDT</i> Investiţii în Republica Moldova: risc, timp, costuri	781
Victor Gherman , <i>Ing. Dpl., USAMV, Iaşi</i> Vasile Matei , <i>Ing. masterand, USAMV, Iaşi</i> Managementul firmei şi profitul, sursa dezvoltării durabile	786
Eman Selim , <i>dr., Professor of Economics, Tanta University, Egypt</i> The Causality relationship between FDI and economic growth in North African countries	789
Natalia Chiriac , <i>drd., IEFS</i> Practica internaţională de funcţionare a pieţei financiare	797
Luigi Popescu , <i>dr., prof. univ., Universitatea din Piteşti</i> Alina-Valentina Din , <i>drd. ec., Universitatea „Lucian Blaga”, Sibiu</i> Contribuţia instituţiilor financiare internaţionale la evoluţia şi dezvoltarea sistemului internaţional	800
Mariana Rodica Țîrlea , <i>Universitatea Creştină “Dimitrie Cantemir”, Facultatea de Ştiinţe Economice, Cluj-Napoca</i> Tipologia, importanţa şi tehnica elaborării bugetelor	806
Rodica Perciun , <i>dr., cercet. şt. superior, IEFS</i> Analiza principalelor măsuri ale politicii fiscale a Republicii Moldova: realităţi, prognoze şi impactul acestora	814
Veronica Vragaleva , <i>drd., IEFS</i> Managementul administrării fiscale în Republica Moldova prin prisma practicii Republicii Irlanda	820
Nadejda Jacob , <i>drd., IEFS</i> Dezvoltarea teoriilor cursului de schimb şi evoluţia principiilor de modelare ale acestuia	824
Н.М. Мишковец , <i>к.э.н., доцент Днепронетровского университета экономики и права им. Альфреда Нобеля</i> Л.В. Алекперова , <i>старший преподаватель Днепронетровского университета экономики и права им. Альфреда Нобеля</i> Особенности инвестиций в нововведения	829
Zinaida Pistol , <i>lector univ., UAŞM</i> Metodele de determinare a dinamicii preţurilor în economia de piaţă	833
Elena Padurean , <i>dr., Academia Română</i> Alexandru Padurean , <i>magistru, România</i> Impozitarea progresivă, un stabilizator fiscal automat	837

T. Tuhari , <i>prof. univ., dr. hab., UCCM</i> Unele direcții de investigație în contabilitate	841

Diana Sadoveanu , <i>ph.d. student, Doctoral School of Economics, "Alexandru Ioan Cuza" University, Iași, Romania</i> An assessment of the equilibrium exchange rate for moldavian leu applying the BEER model	843

Section IV.

SOCIAL POLICIES AND LABOUR MARKET

Владимир Блажко , <i>др. хаб., г.н.с., Института европейской интеграции и политических наук АНМ</i> Является ли молодежь социальной стратой?	849

Ecaterina Fabian , <i>drd., IEFS</i> Potențialului instituțional de reglementare al întreprinderii	853

Оксана Носкова , <i>с.н.с., НИИ теории и практики государственного управления Академии управления при Президенте Республики Беларусь</i> Алексей Охрименко , <i>к.т.н., доцент, заместитель директора НИИ теории и практики государственного управления – директор Центра исследований государственной кадровой политики</i> Современные кадровые технологии в реализации государственной кадровой политики в аграрном секторе	858

Liviu Gavrilescu , <i>dr., conf. univ., Universitatea de Nord Baia Mare, bursier post-doctoral, Academia Română, Filiala Iași, România</i> Leadership feminin în managementul public românesc, o perspectivă favorabilă	863

Larisa Pantea , <i>drd., IEFS</i> Particularitățile dezvoltării pieței muncii a Republicii Moldova: probleme și oportunități	868

Gheorghe Călcăi , <i>dr., IIEȘP, AȘM</i> Bunăstarea materială – factor determinant al stratificării sociale	872

Serghei Vasilachi , <i>drd., ASEM</i> Ways to express indifference from unemotional versus emotional perspective	878

Iosif Cobzac , <i>dr., IIEȘP</i> Problema șomajului rural: căi de soluționare	880

Tatiana Colesnicova , <i>researcher, IEFS</i> Gender audit for enterprises as a tool to develop policies to regulate the gender equality in the Republic of Moldova	886

Людмила Цуркан , <i>др., в.н.с., ИЭФС, вице-президент Общественного объединения „CERINDE”</i> Татьяна Батушкина , <i>Председатель Совета Международного центра по продвижению женщин в бизнес</i> Увеличение женского участия в выборах в местные органы власти в Республике Молдова	891

Vera Cotelnic , <i>cercet. șt., IEFS</i> Problemele pieței muncii în Republica Moldova	894

Veronica Dolineanschi , <i>drd., IEFS</i> Teoriile manageriale – bază metodologică a formării culturii organizaționale	900

Marilena Doncean , <i>dr., cercet. șt., gr. III., ICES "Gh. Zane", Iași</i> Gheorghe Doncean , <i>dr., conf. univ., Universitatea Tehnică "Gh. Asachi", Iași</i> Modalități de abordare a conceptului de creativitate	906

Aurelia Duca-Gribincea , <i>dr., conf. univ., USM</i> Tendințe actuale în managementul tehnologic-inovațional în comerț	911
Andrei Dumbrăveanu , <i>dr., cercet. șt. superior, IIEȘP</i> Valorificarea deșeurilor – efectele politicilor ecologice în mediul social	916
Robert A. Goehlich , <i>Embry-Riddle Aeron. Univ., Germany</i> Ralf Bebenroth , <i>Kobe University, Japan</i> The Employment Structures of Space Agencies in Three Regions and Implications for Competitiveness	920
Gheorghe-Stelian Bălan , <i>Dipl. Ing., drd., S.C. ALSTOM Transport S.A., București</i> Impactul social al introducerii tehnologiei informațiilor și telecomunicațiilor asupra transportului feroviar în România	927
Corina Matei-Gherman , <i>dr. ec., A.G.E. din România, Filiala Iași</i> Capitalul uman – sursa performanței în firmă	932
A.P. Haller , <i>Postdoctoral Grant Recipient – POSDRU ID/89/1.5/S/56815, Romanian Academy Branch of Iasi</i> Knowledge – Based Society and Labor Market Dynamics in Conditions of Economic Liberalization	937
Iurie Caraman , <i>dr., IIEȘP</i> Cultura și stratificarea socială	942
Margarita Popovici , <i>cercet. șt., IEFS</i> Utilizarea metodelor econometrice în determinarea indicatorilor demografici	946
Serghei Vasilachi , <i>drd., ASEM</i> On expressing socio-cultural indifference in English and Romanian through linguistic means	951
Marcela Dilion , <i>dr., conf. univ., IȘE</i> Angela Cara , <i>dr., cercet. șt. superior, IȘE</i> Incluziunea copiilor cu cerințe educaționale speciale – dimensiune importantă a politicilor sociale din R. Moldova	953
Mariana Bălan , <i>dr., prof. univ., IPE, INCE, Academia Română</i> Provocările crizei actuale asupra pieței forței de muncă în regiunile de dezvoltare ale României	958
Angela Mocanu , <i>dr., AȘM</i> Tendințele dezvoltării sistemului de învățământ preuniversitar în condițiile transformării societății moldovenești	963
Ala Modrînga , <i>drd., USM</i> Dezvoltarea umană – un concept între continuitate și perfecționare	967
Elena Moroi , <i>dr., conf. univ., UASM</i> Ludmila Todorova , <i>lector univ., UASM</i> Șomajul – dezechilibru macroeconomic pe piața muncii	971
Natalia Cojocari , <i>asistent univ., UASM</i> Piața muncii din Republica Moldova – evoluții și tendințe de aliniere la standardele UE	977
Mirela Pușcașu , <i>ec., lector univ., dr., Universitatea Națională de Apărare “Carol I”, București</i> Evaluarea politicilor de resurse umane. Calitatea instruirii	983
Ioan-Marcu Roșan , <i>ec., drd., Universitatea „Lucian Blaga” din Sibiu, România</i> Coordonate ale investiției în oameni	987

Galina Savelieva, dr., IEFS Svetlana Zaharov, cercet. şt., IEFS Căile de îmbunătăţire a situaţiei demografice în Republica Moldova	991
Viorica Şeptelici, drd., cercet. şt., IEFS Procesul managementului strategic în cadrul organizaţiei	997
Snejana Novacov, cercet. şt., IEFS Situaţia tinerilor cercetători în sfera ştiinţei şi inovării	1001
Verena Tandrayen-Ragoobur, Lecturer, Department of Economics and Statistics, University of Mauritius, Reduit, Mauritius Sonam Ummersingh, University of Mauritius, Reduit, Mauritius Yusraa Bundhoo, University of Mauritius, Reduit, Mauritius The Power to Choose: Women and Labour Market Decisions in Mauritius	1008
Анатолий Рожко, др., конф. иссл., ИЭФС Оценка эффективности функционирования в Республике Молдова системы социальной защиты	1024
Alexei Sturza, master, drd., IEFS Abordarea socio-economică a activităţii autorităţilor publice prin prisma managementului cunoaşterii	1029
Marcela Dilion, dr., conf. univ., IŞE Asistentul social – promotor al politicilor sociale la nivel de comunitate	1034
Serghei Vasilachi, drd., ASEM Linguistic approach to philosophical problems of identifying cultural indifference	1041
Виталий Оника, н.с., ИЭФС Зарубежный опыт демократизации собственности путем участия работников в финансовых результатах деятельности предприятий и перспективы его применения в Республике Молдова	1044
Мария Цебрук, магистр психологии, научный сотрудник отдела правовых исследований и экспертизы Центра исследований государственного управления НИИ теории и практики государственного управления Академии управления при Президенте Республики Беларусь Развитие профессиональных и личностных качеств государственных служащих как необходимое условие стимулирования экономического роста	1051
Lucian Toma, Ph.D Student, University of Petrosani, Romania Economic aspects of risks of occupational accidents and diseases	1055
Tatiana Tofan, dr., cercet. şt. superior, IEFS Impactul motivării personalului asupra performanţei organizaţiei	1061
Victor Mocanu, dr., IIEŞP Sistemul de asigurări medicale obligatorii: probleme sociale ale eficientizării	1066
Virginia-Viorica Lazăr, drd., prof., C.E.A., Iaşi, România Managementul marketingului serviciilor educaţionale	1072
Svetlana Cojocar, dr., conf. univ., Academia de Administrare Publică de pe lângă Preşedintele Republicii Moldova Veronica Butnaru, magistr, lector superior univ., Academia de Administrare Publică de pe lângă Preşedintele Republicii Moldova Dezvoltarea capacităţilor administrative prin prisma Managementului Cunoaşterii	1080
Tatiana Tofan, dr., cercet. şt. superior, IEFS Irina Cristian, drd., cercet. şt., IEFS Practica internaţională privind formarea profesională continuă în societatea bazată pe cunoaştere	1084

S. Vasilachi, *lector superior, ASEM*

A. Chimacovschi-Leahu, *lector superior, ASEM*

Rolul profesorului în motivarea studenților pentru învățarea prin cooperare (în grup) din perspectiva predării limbii engleze cu scop specific la ASEM 1088

Nelli Rodionova, *cercet. șt., IEFS*

Sănătatea populației Republicii Moldova: starea, evoluția, probleme 1094

Svetlana Cojocaru, *dr., conf. univ., Academia de Administrare Publică de pe lângă*

Președintele Republicii Moldova

Practici de promovare a Managementului Calității Totale (MCT) în administrația publică 1101

Plenary session

INCURSIUNE ÎN ISTORIA INSTITUTULUI DE ECONOMIE, FINANȚE ȘI STATISTICĂ

Alexandru STRATAN,
Dr. hab., conf. univ., Director I.E.F.S.

Institutul de Economie, Finanțe și Statistică (IEFS) este, în prezent, unicul institut de cercetare cu profil economic din Republica Moldova. Structura actuală a Institutului a întrunit, reușit, un sistem complex și modern de cercetare științifică care se preocupă cu studierea sinergetică a problemelor actuale și analiza fenomenelor de perspectivă ale economiei naționale în contextul evoluției științei și inovației pe plan mondial.

Determinantele științifice ale Institutului vizează cercetările științifice fundamentale și aplicative, studii și investigații tematice, analize informaționale la cererea instituțiilor guvernamentale și publice, dar și la solicitarea beneficiarilor individuali.

La cei 5 ani de activitate Institutul remarcă semnificația și contribuția predecesorilor legitimi ai săi, 4 Institute, care pe parcursul a mai mult de 60 de ani au format și fortificat știința economică din țară, au promovat excelența în cercetarea economică.

Punctul de plecare în istoria Institutelor de cercetare economică a fost anul 1946 odată cu înființarea Bazei de cercetări științifice a Academiei de Științe a URSS (AȘ a URSS), în componența căreia a fost constituit **Sectorul Economie și Geografie**. Mai târziu, în octombrie 1949, Baza de cercetări științifice a AȘ a URSS a fost reformată în Filiala Moldovenească a AȘ a URSS (FM a AȘ URSS), iar, în ianuarie 1952, Sectorul Economie și Geografie a fost redenumit în **Secția de Economie** care aparținea Filialei Moldovenești a AȘ URSS. Secția de Economie și-a început activitatea cu un potențial format din șapte colaboratori, inclusiv 2 doctori în științe.

Domeniile de activitate științifică a Secției s-au focusat pe dezvoltarea economică a Republicii Sovietice Socialiste Moldovenești (RSSM) în contextul tendințelor comunitare de dezvoltare a URSS, astfel fiind stabilite câteva priorități în cercetarea științifică economică: în special, problemele economiei agrare, de amplasare a întreprinderilor industriei alimentare și identificare a zonelor de materie primă, a bazei tehnico-materiale a industriei materialelor de construcție ș.a.

Primul institut de cercetare, **Institutul de Economie**, a fost creat în ianuarie 1960 în baza Secției de Economie. În fruntea Institutului de Economie a fost numit M. M. Radul, ulterior membru corespondent al AȘ a RSSM, care a contribuit semnificativ la constituirea acestuia ca instituție independentă de pionerat, în acea perioadă, organizarea cercetărilor științifice și formarea potențialului uman și stabilirea unor raporturi cu economia reală.

În perioada anilor 1961-1968, direcțiile de cercetare vizau: (1) fundamentarea bazei tehnico-economice a materialelor de construcție din republică, sporirea eficienței economice a noilor tehnologii și a investițiilor de capital în sectorul industriei de construcții, implementarea unui nou sistem de planificare și stimulare economică în domeniu (*V.B. Bortnicov, C.C. Kunțevo, E.A. Bîcova, L.I. Luchianenco, S.B. Smeleanschii*); (2) elaborarea echilibrului dinamic interamural planificat dintre producție și distribuirea produsului social (*L.A. Ganceva, R. S. Averbuh, L. C. Borzunova, P. M. Rapoport*);

(3) eficientizarea transportului feroviar și rutier (A.S. Iaroțchii, M.Ia. Pozdîrcă, L.M. Medvedeva); (4) implementarea organizării muncii în sectoarele producției materiale (A.S. Șahilidian, N.L. Boguslavscăia, I.S. Darahovschii); (5) eficientizarea activităților în agricultură (A.I. Nedvoriaghin, M.A. Poiag, S.T. Pavenschii, A. M. Nacu).

Până la începutul anilor '90, gestiunea Instituțiilor de cercetare a efectuată de către acad. N. P. Frolov, dr.hab. V. F. Malinschii, dr.hab., m.c. M. M. Radul, acad. V.F. Cervinschii, dr.hab., m.c. G. N. Singur. În această perioadă prioritățile științifice sunt concentrate asupra cerințelor economiei naționale, dezvoltării intensive a producției, eficienței și productivității acesteia. Totodată, se aprobă o nouă direcție de cercetare științifică – studiul complex al dezvoltării economice și sociale.

În perioada a.a.1986-1989 în cadrul Institutului a fost elaborat „Programul complex al progresului științifico-tehnic al RSSM pentru anii 1991-2010”, au fost întocmite „Recomandări metodice pentru elaborarea prognozelor cu privire la direcțiile prioritare de dezvoltare a științei”, „Planul de dezvoltare și repartitia forțelor de producție ale RSSM până în anul 2005” etc. Pentru contribuția adusă dezvoltării economice, **Institutul de Economie** a fost apreciat cu Diploma de Onoare a conducerii RSSM, fiind inclus în Cartea Gloriei Muncii și expus pe Panoul de Onoare al orașului Chișinău.

În anul 1992 Institutul de Economie a fost redenumit în **Institutul de Cercetări Economice** al Academiei de Științe a Moldovei (ICE al AȘM), condus din 1992 până în 2006, de dr. Victor Ciobanu (1956-2009).

În perioada de schimbări radicale în economie și societate, cercetarea economică plasează accente pe probleme legate de schimbările majore impuse de procesul de tranziție. În anii **1992-2000** activitatea ICE al AȘM avea drept obiective elaborarea Strategiei dezvoltării economice a țării, constituirea modelului economic național, asigurarea securității economice, efectuarea cercetărilor în domeniul relațiilor de proprietate, evaluării avuției naționale, reglementării transformărilor structurale, politici și mecanisme de reglare de către stat a activităților social-economice, strategii de dezvoltare durabilă bazate pe instrumente constitutive și posibilități reale, problemele ocupării populației, standardelor de trai și calității vieții.

Sinteza rezultatelor cercetărilor sunt cuprinse în lucrările:

“Concepția constituirii modelului de dezvoltare economico-socială a Republicii Moldova” în care a fost argumentată direcția strategică de dezvoltare a economiei țării prin crearea unui model de dezvoltare social-economică specific RM (dr. V. Ciobanu, dr. O. Catana, dr. E. Gorelova, S. Novic, A. Stiopin);

„Strategia creșterii economice” ce conține argumentarea principalelor căi și mijloace de sporire a capacității de rezistență, redresare și dezvoltare continuă a economiei naționale (dr. E. Gorelova, dr.V. Ciobanu, dr. O. Catana, dr. N. Culeabina, dr. L. Starițana).

În această perioadă în cadrul ICE au activat mai mulți savanți-economiști notorii: dr. V. Ciobanu (deputat în Parlamentul RM), dr. E. Gorelova (viceministru al economiei), dr. A.Rojco, dr. V.Trofimov, dr. L.Starițina, dr. S. Ciumac, dr. O. Catana, dr. V. Gavrița, dr. B. Prosira, dr. N. Culeabina, dr. D.Andreitev, care au contribui la dezvoltarea științei economice și la soluționarea multor probleme din economia națională.

O altă structură de reper în constituirea IEFS, a fost **Institutul Național de Economie și Informație** (INEI) subordonat Ministerului Economiei. INEI are o istorie formată pe parcursul a mai mult de 50 de ani, pornind din a.1961 inițial ca un Birou Central de Informație Tehnică pe lângă Sovnarhozul RSS Moldovenești, în anul 1965 fiind creat Institutul de Informație Tehnico-Științifică și Propagandă al Comitetului de Stat al Sovietului de Miniștri al RSS Moldovenești. În anul 1968 Institutul de

Informație Tehnico-Științifică și Propagandă a fost reorganizat în Institutul de Cercetări Economice și Informație Tehnico-Științifică a Gosplanului RSSM, care avea misiunea de susținere a conducătorilor și specialiștilor ministerelor, departamentelor, întreprinderilor industriale și agricole cu studii și informație tehnico-științifică. O nouă reorganizare a institutului a urmat în a.1970, fiind fondat Institutul Moldovenesc de Cercetări Științifice în Domeniul Informației Tehnico-Științifice și Studiilor Tehnico-Economice. În a.1991, în baza Institutului Moldovenesc de Cercetări Științifice în Domeniul Informației Tehnico-Științifice și Studiilor Tehnico-Economice, a fost creat Institutul de Cercetări Științifice în domeniul Informației Tehnico-Economice, reformat în anul 2000 prin afilierea Bibliotecii Republicane de Informație Tehnico-Științifică și redenumit în Institutul Național de Economie și Informație (INEI).

Conducerea Instituțiilor menționate mai sus a fost efectuată de către dr. Anastasie Rusu, dr. Anatol Rusanov care a fost și deputat al Parlamentului Republicii Moldova, dr. Veaceslav Afanasiev (ulterior viceministru al economiei), dr. Vasile Rotaru și dr. Didina Țăruș.

Contribuția acestor instituții este semnificativă prin formarea potențialului științific care abordau diverse subiecte economice aplicative, prin asigurarea suportului științific și informațional pentru autoritățile publice și reprezentanții mediului de afaceri: fundamentarea politicilor macroeconomice, mecanismele asigurării dezvoltării durabile, reducerea sărăciei și valorificarea resurselor umane, amplificarea fluxurilor investiționale, integrarea în UE ș.a.

INEI a realizat și un volum semnificativ de lucrări în domeniul cercetărilor documentare ale informației tehnico-științifice și acordării asistenței informaționale. În rezultatul investigării, colectării, prelucrării și documentării asupra informațiilor, în această perioadă (2002-2005), au fost elaborate și distribuite 2453 titluri de materiale informative (informații de sinteză; informații expres; rapoarte analitico-informative; informații analitice și operative; grupaje de materiale; buletine și scrisori informative; materiale metodologice; materiale bibliografice etc.

În anul 2002, prin Hotărâre de Guvern (HG nr. 397 din 04.04.2002) la INEI a aderat **Centrul de Studiere a Problemelor Pieței** al Academiei de Științe a Moldovei și Ministerului Economiei.

Centrul de Studiere a Problemelor Pieței a fost fondat în anul 1992 prin Decretul Președintelui Republicii Moldova, cu statut de institut de cercetări științifice, având subordonare dublă - Academiei de Științe a Moldovei și Ministerului Economiei al Republicii Moldova.

Misiunea Centrului a fost asigurarea științifică a reformei economice demarate în Republica Moldova. Stabilirea, dezvoltarea și promovarea CSPP și potențialului uman, este predeterminată prin numirea primului director, Sergiu Certan, dr. hab., membru-corespondent al AȘM. Un aport important în menținerea și dezvoltarea potențialului Centrului, formării patrimoniului științific l-a adus și al doilea director, Pavel Cojocaru, doctor în științe, profesor universitar, posesorul Medaliei "Meritul Civic" (1992-2001).

Structura inițială a Centrului este formată din 2 secții, în fiecare formându-se grupuri/colective de creație care, în funcție de tema abordată, reuneau savanți, specialiști și experți în domeniu. Anual, în cadrul Centrului efectuau cercetări până la 24 grupuri de creație, coordonate de conducători de teme. În această perioadă, în cadrul Centrului au activat dr., prof. univ. P. Cojocaru, dr. hab. Gh. Singur, dr. hab. Gh. Iliadi, dr. hab. M. Ciubotaru, dr. V. Macari, dr. E. Aculai, dr. V. Cramarenco, dr. V. Zabulica, dr. V. Gușcan, dr. A. Rojco, dr. B. Subași, dr. V. David, dr. V. Ganciucov, dr. R. Averbuh, dr. T. Golenco, dr. N. Fedotova, dr. N. Percinschi, N. Șeico, dr. Dumitrașco M.

În ansamblul rezultatelor semnificative ale Centrului se înscriu: Elaborarea sistemului de conturi naționale a RM; Proiectul Strategiei Naționale pentru Dezvoltarea Durabilă; Studii de management administrativ și economic al resurselor naturale a RM, de redresare a întreprinderilor autohtone; Studii de marketing pentru sectorul industrial, agrar, de promovare a vânzătorilor/ producătorilor naționali ș.a.

Colaboratorii CSPP au adus contribuții esențiale prin participarea lor în activitatea diferitor organe guvernamentale, parlamentare, ministeriale ale republicii. Dr. P.Cojocaru a fost membru al Comisiei guvernamentale de lucru cu hîrțile de valoare; dr. P.Cojocaru, dr. V. Zabulica, dr. hab. M. Ciubotaru au fost consultanți ai Comisiei Agrare a Parlamentului Republicii Moldova; dr. P.Cojocaru, dr. hab. M. Ciubotaru, dr. V.Cramarenco au fost membri ai Consiliului de Experti al Ministerului Economiei al Republicii Moldova; dr. hab. Gh.Iliadi, dr., prof. univ. P.Cojocaru, dr. hab. M. Ciubotaru au fost membri ai Comisiei economice a Consiliului tehnico-științific al Ministerului Agriculturii și Alimentației al Republicii Moldova.

În perioada sa de activitate în cadrul CSPP au fost publicate 13 monografii, 76 informații de sinteză și 228 articole științifice, inclusiv monografia „Republica Moldova spre economia de piață”, coordonator P. Cojocaru (Colectiv de autori) – Chișinău, 1994 (10,3 c.a.); monografia „Republica Moldova – dimensiunile reformelor”, (Colectiv de autori), Chișinău, 2002, (22 c.a).

Conducerea CSPP a acordat o atenție deosebită pregătirii și perfecționării cadrelor. În perioada de activitate a CSPP au fost susținute două teze de doctor habilitat (Gh. Iliadi și M. Ciubotaru) și 10 teze de doctor în științe economice (V. David, E. Barbaroș, L. Carașciuc, M. Ciobanu, N. Cordoneanu, E. Marcov, V. Ganea etc.). Membrii colectivului au participat la diferite cursuri și traininguri în Moldova și peste hotare.

Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1326 din 14 decembrie 2005 ”Cu privire la măsurile de optimizare a infrastructurii sferei științei și inovării”, a determinat constituirea Institutului de Economie, Finanțe și Statistică. Crearea IEFS, la 26 iulie 2006, are loc prin fuziunea a doua institute - Institutul de Cercetări Economice al Academiei de Științe a Moldovei și Institutul Național de Economie și Informație al Ministerului Economiei și Comerțului. În anul 2007, prin Hotărârea Guvernului nr. 264 din 6 martie 2007, la IEFS a aderat Institutul de Management, Dezvoltare Rurală și Perfecționare (IMDRP).

Institutul de Management, Dezvoltare Rurală și Perfecționare (denumire obținută în a.2005), inițial **Institutul de Perfecționare și Recalificare a Cadrelor din Complexul Agro-Industrial**, a fost fondat în anul 1991 în cadrul Universității Agrare de Stat din Moldova în baza facultății de Perfecționare și a Școlii Republicane Superioare de Dirijare a Complexului Agroindustrial.

Sarcina principală a Institutului a fost perfecționarea managerilor și specialiștilor din întreprinderile agricole și din industria de prelucrare, precum și recalificarea specialiștilor din complexul agro-industrial, inclusiv pregătirea managerilor în agro-business. La început, Institutul a inclus în componența sa: catedra de management în complexul agro-industrial, catedra de marketing și finanțe, catedra de tehnologii intensive în agricultură și în industria alimentară, formate din 11 cadre didactice titulare, inclusiv 5 doctori habilitați, precum și peste 100 de profesori și specialiști cu experiență din diferite organizații din țară și de peste hotare, angajați în bază de contract. Începând cu primii ani de activitate institutul a colaborat eficient cu instituții similare, dar și cu alte instituții de profil din SUA, Marea Britanie, Olanda, Germania și alte țări.

Pe parcursul activității sale Institutul a urmat o serie de transformări. Astfel, la începutul anului 1999, în conformitate cu Ordinul Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare a fost creat Institutul de Economie și de Perfecționare în domeniul

Agroalimentar prin comasarea următoarelor instituții: Institutul de Cercetări științifice pentru Economia Complexului Agroindustrial, Institutul de Perfecționare și Recalificare a Cadrelor din Complexul Agroindustrial și Institutul de Proiectări „Agroproiect”. Din anul 2005 acesta este cunoscut ca Institutul de Management, Dezvoltare Rurală și Perfecționare.

Scopul și sarcinile de bază ale acestor Instituții îl constituiau elaborarea și argumentarea științifică a politicii agrare, orientate spre asigurarea creșterii economice a sectorului agroalimentar și a dezvoltării rurale. O latură separată a fost perfecționarea și recalificarea managerilor și specialiștilor din sectorul agroalimentar și prestarea serviciilor de consultanță pentru cadrele din sectorul agroalimentar.

În anii 2000-2004, Institutul a editat 2 culegeri de lucrări științifico-practice „Dezvoltarea agriculturii la etapa post-privatizațională” și 2 ediții de „Tarife de costuri în agricultură”. În această perioadă savanții Institutului au publicat 129 de lucrări științifice în volum de 88,3 c.a., ceea ce a constituit 1,36 c.a. per cercetător pe an. Numărul și volumul publicațiilor a fost în permanentă creștere: de la 0,88 c.a. în anul 2000 până la 2,25 c.a. pentru un cercetător în anul 2004.

Dat fiind specificul Institutului, majoritatea cercetătorilor științifici practicați și o amplă activitate didactică. Cursurile de profil au fost predate grupelor de manageri (studii postuniversitare), grupelor de perfecționare a specialiștilor din sectorul agroalimentar, dar și consultanților în extensiune. Concomitent cu perfecționarea și recalificarea cadrelor, institutul acorda servicii consultative fermierilor, precum și altor persoane interesate în domenii legate de problemele privatizării, creării și managementului întreprinderilor agricole bazate pe proprietate privată, a marketingului produselor agricole.

Specialiștii Institutului au fost implicați în diverse forme de colaborare cu organele centrale, regionale și locale de specialitate, în special cu Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare, Ministerul Economiei, Ministerul Muncii. Totodată, specialiștii Institutului au participat la elaborarea și implementarea unor proiecte comune cu Banca Mondială, FAO, Fundația Know How etc. În anul **2007**, în urma reformelor radicale din cadrul științei agricole, specialiștii Institutului au fost integrați în cadrul Institutului de Economie, Finanțe și Statistică și în Universitatea Agrară de Stat a Moldovei.

Institutul de Economie, Finanțe și Statistică a moștenit un tezaur științific imens, istorie și lucrări care atestă rezultatele științei economice pe parcursul unei perioade mai mare de jumătate de secol, dar și un potențialul uman care activează până în prezent în cadrul Institutului. Consolidarea cercetătorilor științifici, preocupați de diverse subiecte și probleme economice, cu experiență diferită în cercetare și specializare economică diversificată, au contribuit deosebit la formarea, dezvoltarea și prosperarea IEFS.

Primul director al Institutului a fost Viorica Cărare, dr.hab., prof.univ. care, în anul 2007, a fost numită în funcția de director general al Agenției Naționale pentru Protecția Concurenței, iar ulterior, în fruntea institutului au fost: 2007-2009 – Valentina Fetiniuc, dr., conf. univ, 2009-2010 interimatul este asigurat de Sergiu Ciobanu, dr., actualul viceministru al economiei, Gh. Iliadi, dr.hab., prof.univ. – personalități marcante, profesionalismul și experiența cărora au determinat dezvoltarea și fortificarea IEFS, au condiționat obținerea rezultatelor semnificative și extinderea relațiilor de cooperare a institutului la scară națională și internațională.

Misiunea Institutului, în ultimi ani a rămas consecventă - efectuarea cercetărilor științifice fundamentale și aplicative vizând evoluția proceselor economice și sociale din țară și pe plan mondial, astfel contribuind la fundamentarea cu argumente științifice ale strategiilor și programelor de restructurare și dezvoltare socio-economică, identificarea

și susținerea celor mai adecvate forme de promovare și creștere durabilă a economiei naționale, atingerea unui nivel de trai decent și a calității vieții sporite a populației.

Programele de activitate ale institutului s-au orientat spre realizarea de cercetări excelente și analize operative la solicitare; dezvoltarea capacităților umane și promovarea tinerilor cercetători; aprofundarea, fortificarea și extinderea relațiilor de colaborare cu instituții din țară și centre de cercetare de peste hotare; promovarea rezultatelor obținute din cercetare prin publicații științifice, publicații în mass-media și web, participări la televiziune.

O latură separată în planul de activitate a rămas participarea în cadrul grupurilor de lucru interdepartamentale, instituite pentru soluționarea problemelor stringente și importante pentru RM.

Dimensiunea aplicativă a rezultatelor efectuate în carul IEFS cuantifică elaborarea proiectelor de strategii și acte normative; ajustarea metodologică pentru estimarea și evaluarea impactului unor politici și/sau fenomene economice asupra asigurării securității statului, creșterii și prosperării sociale a RM; realizarea de prognoze și scenarii în baza unor modele econometrice ajustate la condițiile actuale ale țării etc. Cele mai semnificative rezultate derivate din cercetarea instituțională sunt:

- Elaborarea proiectului Strategiei Naționale privind Politicile de Ocupare a Forței de Muncă pe anii 2007-2015, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr.605 din 31 mai 2007 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 82-85 (2069-2072), din 15 iunie 2007;
- Elaborarea proiectului „Regulamentului privind modul de calculare a mărimii valorice a minimului de existență în Republica Moldova”;
- Elaborarea scenariilor de prognoză a indicatorilor macroeconomici pe termen mediu (2012-2014), întocmit în baza unui model de simulare macroeconomică ajustat la specificul economiei naționale;
- Întocmirea unui set de recomandări aplicate pentru elaborarea politicii de stat de creare și dezvoltare a clusterelor cu participarea IMM în Republica Moldova, inclusiv elaborarea materialelor metodice ce vizează susținerea creării și dezvoltării clusterelor, alcătuirea „hărții clusterelor” (cluster mapping);
- Elaborarea Proiectului de concept a Strategiei Republicii Moldova privind asigurarea securității alimentare a țării;
- Elaborarea normativelor economice și a bazei actualizate de date informaționale și a tarifelor de costuri pentru sectorul agro-alimentar, publicate anual în Monitorul Oficial al Republicii Moldova;
- Identificarea și argumentarea științifică a sistemului de indicatori de securitate demografică și elaborarea principiilor metodologice de constituire a sistemului de indicatori pentru monitorizarea și evaluarea impactului politicilor direcționate către securitatea demografică, incluse în „Strategia Națională în domeniul securității demografice în Republica Moldova”;
- Elaborarea Concepției de dezvoltare clusterială a sectorului industrial al Republicii Moldova în colaborare cu Ministerul Economiei (inclus în Planul de acțiuni cu privire la implementarea Strategiei de dezvoltare a industriei pe perioada până în anul 2015).

Dimensiunea științifică a cercetărilor înscrie numărul crescător al publicațiilor științifice – monografii și capitole în monografii editate în țară și peste hotare; articole științifice în reviste de profil naționale și peste hotare, publicații și prezentări la foruri științifice naționale și internaționale, alte publicații. Doar în perioada 2010-2011 au fost editate 10 monografii, publicate peste 400 de articole științifice, circa 50 de publicații în mass-media, 40 de participări la emisiuni televizate; totodată, sunt utilizate metode moderne de diseminare a rezultatelor activității științifice – rețelele sociale.

În cele mai bune tradiții ale institutelor de cercetare, rezultatele activității de cercetare sunt publicate în revista Institutului – revistă științifică de categoria B „Economie și Sociologie” editată de Complexul Poligrafic al IEFS și accesibilă în limba română și engleză. În premieră, în anul curent, a fost editate Analele IEFS. Edițiile periodice ale Institutului enumără și publicarea Materialelor Conferinței Internaționale Științifico-Practice “Creșterea economică în condițiile internaționalizării”, a Buletinului Analitic Trimestrial publicat în perioada a.a.2006-2008, iar din anul curent, „Tendințe în Economia Moldovei”, publicație analitico-informațională relansată de IEFS (tipărită în limba română și engleză, accesibilă și pe pagina web a institutului).

ICE a transferat IEFS și activitatea de doctorat, o pârghie determinantă pentru menținerea tinerilor în cercetare. Din 2006, în cadrul Institutului și-au desfășurat studiile de doctorat mai mult de 20 doctoranzi la specialitatea Economie și management (în ramură), din care 4 au susținut teza în cadrul Consiliului Științific Specializat instituit în cadrul IEFS. Pe parcursul a cinci ani, Institutul a obținut dreptul de a pregăti doctoranzi și la specialitatea „Finanțe; monedă; credit”. În cadrul Institutului a fost instituit Seminarul Științific de Profil abilitat cu dreptul de a examina și evalua teze de doctor și doctor habilitat la specialitățile „Economie și management (în ramură)” și „Finanțe; monedă și credit”.

Institutul de Economie, Finanțe și Statistică rămâne din a.2006 unicul institut de cercetări economice din Republica Moldova. Structura actuală include 6 Secții de cercetare, Serviciul REI și transfer tehnologic, Biblioteca Republicană Tehnico-Științifică (BRTȘ), Complexul Editorial și 5 structuri auxiliare, activitatea consolidată a căroră permit elaborarea și prezentarea unor rezultate semnificative la scară națională și internațională, dezvoltarea științei economice și promovarea imaginii institutului.

Potențialul IEFS include 144 colaboratori, din care 35 colaboratori ai BRTȘ, 10 - ai Complexului Editorial, 34 persoane din serviciile auxiliare și 65 de cercetători științifici. Potențialul științific de înaltă calificare al Institutului cuprinde 27 de cercetători, inclusiv 7 doctori habilitați și 20 de doctori în științe, experți din diferite domenii a științei economice.

Pe parcursul ultimilor 5 ani de activitate, Institutul răspundea deopotrivă provocărilor conjunctuale ale economiei naționale și abordărilor fundamentale impuse de dezvoltarea științei economice în general.

ISSUES IN RISK MANAGEMENT THE INTERNATIONAL ECONOMY POST-CRISIS – HOW MUCH DAMAGE?

The Failures of Risk Management at the Micro (Corporate, Capital Markets) & Macro (Governmental) Levels - Including Assessments of the Basel II & III Accords, The European Systemic Risk Board (ESRB) and Solvency II and the international trading system (WTO).

*Karl William VIEHE,
B.A., M.A., J.D., M.L.T.*

With all of the focus in academe over the past three decades in the subject of risk management, it should be shocking that the international merchant community has found itself faced with an economic crisis of a magnitude comparable to the great depression of the 1930s. It is inevitable that the intellectual community must scrutinize the inability of domestic and international institutions to fend off the current crisis.

A number of the so-called quote global" issues will be discussed briefly below but, in the end, the great failure arises out of a combination of populism, political arrogance and managerial ineptitude.

The increased globalization over the past two decades and, in particular, more so in the past decade, while not a directly causative factor, nevertheless has been a major indirect factor of the current crisis. The reason is that techniques have been developed-particularly securitization - that shift risk away from its origins. This is certainly most evident in the case of the securitization of manifold financial instruments e.g. mortgages, automobile and credit card loans that were packaged by investment banks and sold all over the world to central banks, commercial banks, pension funds and other institutional investors. The risk is heightened by the fact that there are no effective coordinating institutions to measure the worldwide exposure faced by the industrial, financial and governmental sectors. For three years the United States has been wrestling with legal measures to rectify the economic damage done over the past decade and manifested at the outset of the crisis in September 2008. Even now we are seeing the European Union increasingly faced by the same issues that have faced the U.S. since September 2008. One major question facing the financial community at this time is whether China and India and to a lesser extent Brazil will be faced with the same issues with respect to an effective risk management.

Another factor in the issue of an effective risk management is that both the academic communities and the business communities became far too enamored with the ability of mathematical models to provide precise measurement of the full panoply of market risk. The current risk failure was foreshadowed by the Long Term Capital Management (LTCM) collapse in 1998. And, although mathematical models provide excellent paradigms for analyzing key variables in the marketplace, ultimately consumer behavior has a randomness that does not lend itself to stochastic analysis.

Governments of all genres are far too involved in economic micromanagement. Markets need the broad parameters that provide for a stable business climate and moderate frames of reference for business conduct. The unfortunate reality is that governments today all over the world are in the business of government and, first and foremost, they are in the business of institutional self-preservation. Indeed, the future of the European Union and, in particular, the euro zone sufficiently depends upon the ability of the transnational elites to juggle the interests of their own self-preservation against the instinctual reaction of the citizenry of the member states.

Much of the world has endured an economic malaise which began with the

financial crisis and United States in September/October 2008. The magnitude of the US economy relative to that of other countries has created a ripple effect which has slowed the growth throughout the world. Of the so-called BRIC countries, Brazil China and India, have managed to maintain growth remarkably well in view of the catastrophic economic impact on the US and European economies. Of the BRIC countries, only Russia with its proximity to and dependence on the European economies have experienced a continuing economic malaise.

Throughout the world most of the talk and writing of political pundits address the issue of the financial component of the crisis, specifically, the sovereign debt crisis and its impact on the financial institutions in the United States and the European Union.

A neglected aspect of the analyses is the impact of the crisis on the world trading system and, in particular, the WTO. It is arguable that the crisis revealed the fact that, indeed, there is no true international rule of law, that is, all law is national subject only to a particular nation's acceptance of the convenience of rules of law parameter is by treaties and conventions.

In the nine months following the outbreak of the crisis in September/October 2008, at the time of the cram-down bankruptcies of General Motors and Chrysler Corporation many in the legal community question the comportment of federal governmental legal procedures in terms of constitutionality and consistency with historical legal tradition.

Although the WTO continues to function and issues interesting findings such as those with respect to the Boeing/Airbus crises and the most recent ruling with respect to the Chinese restriction of the export of certain rare earth elements, it seems clear that it is important to question whether rules of law matter at all or whether WTO member countries will simply ignore the mandates of WTO rulings.

Much of the debate of the Boeing/Airbus dispute arises with respect to the legality under trading rules of various types of assistance to the respective companies. But the amount of that assistance pales in comparison to the approximately \$80 billion of federal "loans" that had been provided to GM and Chrysler in the pre-and post-bankruptcy period. Throughout the European and Russian auto, truck and machine tool industries similar substantial infusions of capital have been provided. With respect to China, much of the auto industry is derivative of the military-industrial complex and its related large-scale industrial enterprises, so it's clear that China would not come to the table in a WTO dispute resolution on the matter of state subsidization with entirely "clean hands."

The recent decision by the WTO the China is in violation of trade rules by restricting its export of a variety of rare earth elements raises extraordinarily interesting issues. For example, although oil & gas are not covered by WTO regulations, it certainly not hard to imagine that importing countries would much like to make a demand of oil and gas exporting countries that said exporters are in violation of international fair trade regulated norms by restricting their exports. Indeed, demanding countries could make the same argument against export restrictions on all types of goods and services.

In a sense, this is the flip - side of the argument that the United States is making with respect to its recently passed health care legislation, the so-called Obama Care Health program, which its opponents argue will necessitate all American citizens to purchase healthcare. Clearly citizens of all countries around the globe are "required" to purchase governmental services whether or not they agree with the quality and quantity of those services. Indeed, as we have seen with the dissolution of the Soviet Empire and the recent events in the Middle East, at times the citizenry will reject a socio – political order. The Obama Care opponents are arguing that the federal government in the United

States is moving in a direction which will ultimately require American citizens to purchase not only governmental services all kinds of goods and services which are now provided by the private sector, but under the mandate of public purchase requirements, the private sector suppliers of goods and services would ultimately be driven out of business. It is with the same line of reasoning that Chinese suppliers, for the most part admittedly controlled by the central government, are mandated to supply the market with rare earth elements.

The interesting thing about the WTO is that over the 60 years of its evolution from its precursor, the GATT, there are a number of important sectors of the economy which are not covered by the WTO rules. These include agriculture, maritime businesses, phyto-sanitary issues, oil & gas and, of course, important defense-related industries.

It is too early to assess the damage to the world trading system that might result from USA and EU policies adopted following the 2008 international financial crisis. However, the danger is real and it could parallel the perils faced by the European Monetary Union with respect to the current euro crisis.

It is quite possible that the monetary union could dissolve or that one or more of its members may elect to leave the monetary union. If this does happen, it does not necessarily imply that the trade agreement, which is the nucleus of the European Union, would necessarily dissolve or even been diminished.

Note - Karl William Viehe, B.A., M.A., J.D., M.L.T. - Mr. Viehe has been the U.S. Vice Chairman of the Russian - American Securities Law working group. In this capacity, Mr. Viehe was a principal drafter of the Russian Capital Markets legal structure implemented 28 December 1991 by President Yeltsin. The co-chairman of the working group was Dr. Yegor Gaidar, named shortly thereafter as Acting Prime Minister, on the Russian side, and, on the American side, Mr. Richard Bernard, Executive Vice President, General Counsel, New York Stock Exchange from 1997 until 2007. Mr. Viehe drafted substantial portions of U.S. AID's Commercial Bank Training Program, also contributing significantly to the commercial bank training program implemented by the World Bank.

Mr. Viehe has been an Adjunct Professor of International Law (and, in 1995, designated as the “Scholar in Residence” at the National Law Center) at the George Washington University, Washington D.C., and Adjunct Professor of International Business at the American University, Washington, D.C. and a member of the faculty at the International Law Institute, Washington D.C. Mr. Viehe has also taught at St Albans School (National Cathedral School for Boys) and Georgetown Visitation School.

Mr. Viehe has twice been Co-chairman, with the General Counsel of the Department of Commerce, of the U.S. Department of Commerce annual conference on “Current Issues in International Trade” and three times co-chairman, with the Internal Revenue Service Assistant Commissioner (International), of the United States Internal Revenue Service's annual conference on “Current Issues in International Taxation.” These events have been co-sponsored by The George Washington University.

Mr. Viehe has provided legal consultation, guidance and advice on Eurasian market projects to CONOCO, Chrysler Corporation, Marriott, General Motors and a number of other U.S. companies.

In 1995, as a member of the Pugwash Society, Dr. Viehe shared in the Nobel Peace Prize awarded to that society for its more than half a century working towards world peace.

Mr. Viehe has spoken at international conferences and/or meetings in the United States, China, Japan, Mexico, Russia, Ukraine, Turkey, Kazakhstan, Poland, Hungary, Bulgaria, Belorussia, Armenia and Georgia and authored more than twenty publications.

BUSINESS CONSULTATIONS

1990 to 1996: - Consultation to the World Bank, the United States Information Agency and the Central Bank of Russia on the development of training curricula for the training of commercial bankers throughout Russia. A substantial part of the training program was based on the curriculum I provided.

1991 to 1995:

CONOCO Oil - Consultation on "Polar Lights" oil project in Russia, a \$440 million dollar investment. Included liaison with the Department of the Treasury, Department of Commerce, the United States Federal Reserve, The U.S. Export-Import Bank, the Overseas Private Investment Corporation (OPIC) and various agencies of the World Bank.

1991 to 1994: - Consultation with a U. S. auto dealership group and Chrysler Corporation on various projects in Russia, including a project to establish dealerships in eleven cities, mostly in capitals of republics of the constituent states of the former Soviet Union. This project was terminated shortly after the events of October, 1993 at the Russian White House, due to the perception of excessive political risk.

1996 - 1997: - U.S. General Counsel for PromstroiBank of Russia (Industrial Bank of Russia). Consultation on successful strategy to have PromstroiBank registered as the only Russian bank to be accredited in the United States, both by the State of New York and the United States Federal Reserve Bank. PromstroiBank became insolvent in the 1998 Russian financial collapse and was subsequently liquidated..

1996 - 1999: - Conceived of and initiated application for the first financial instrument guarantee issued by the World Bank's Multilateral Investment Guarantee Agency; successfully developed strategy and guided the recipient to issue of the guarantee to an investment fund for Ukraine, listed on the Irish stock exchange, in the amount of \$100 million.

1992 to 2002: - Consultation to General Motors in Russia on various projects, most recently personal consultation with the President of General Motors, Russia in the Chevrolet - Niva Project, which commenced production of a sport - utility vehicle in September 2002, with a capitalization of \$330 million.

2005 to 2010: - Consultation to Sojitz Company (www.sojitz.com) in Russia on various projects in the oil & gas and automotive industries. Sojitz is a large Japanese trading company with annual revenues in excess of \$ 40 billion. Current projects include liquefaction of natural gas and retooling of Russian automotive industrial enterprises, with project values in excess of \$ 10 billion.

2007 to 2009: - Consultation to Gaz Group (www.gaz.ru) in Russia on various projects involving the economic and financial structuring of deals for the installation of automobile productions lines. Gaz is the largest Russian producers of buses, trucks and cars with annual revenues in excess of \$ 6 billion. Current projects include retooling of Russian automotive industrial enterprises, with project values in excess of \$ 1 billion.

2009 to Present: - Editorial Consultation – John Wiley & Sons Publishers. New York, New York. Consultation on various advanced technical mathematics publications, including Technical Mathematics with Calculus (Calter&Calter, 6th Edition 2011).

2010 to Present: - Editorial Consultation – McGraw Hill Publishers. Boston, Massachusetts. Consultation on various advanced university technical mathematics publications, including Miller, O'Neill & Hyde Introductory Algebra, 3rd Edition. 2011

2010 to Present: - Strategic Planning, Investment – Alemar Investment Bank. Moscow, Russia. Advising on Structuring Sophisticated Financial Instruments & Investments in the Post- crisis Environment.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ КАК МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ

**Пётр Трофимович САБЛУК,
доктор экономических наук, профессор,
академик Национальной академии аграрных наук Украины,
Заслуженный деятель науки и техники Украины,
Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»**

РЕЗЮМЕ. The article deals with the foundation of the institutional approach and methodology of its implementation in agricultural policy development. The system of instituts and institutions in the agricultural sphere is analysed by the author. The problems of insitutional environment in Ukrainian agrarian sphere are determined: slow adaptation of market institutions and instituts with the terms of the real production system; poor formation of market instituts; the contradiction of the agricultural market regulation system, institutions and instituts with traditional economic relations; lack of an integrated vision of the conceptual framework of institutional development and regulation of agricultural production. Using the methods of institutionalism the basic directions of agrarian policy in Ukraine are collaborated. Among them: reform of the inter-and intra-economic relations; completion of land reform; changes in farm organization; putting agriculture on the innovation-investment model of development; development of agricultural market infrastructure; reform of agricultural exports-imports; the formation of favorable conditions for expanded reproduction and innovative development of agriculture; reform of agricultural management; reform of agricultural science, education and agricultural extension; reforming the institutional framework of rural development, strengthening the role of rural communities.

Украина, вступив на путь развития рыночных отношений в аграрной сфере экономики, столкнулась с проблемами институционального характера. Оценка институциональных условий формирования рыночного механизма указывает на разбалансированность институтов и механизмов обеспечения функционирования аграрной сферы. Наиболее весомыми проблемами являются:

- 1) медленная адаптация рыночных институтов и институтов к условиям отечественной системы агрохозяйствования;
- 2) неудовлетворительная модификация старых и формирование рыночных институтов;
- 3) несогласованность системы регулирования аграрного рынка, институтов и институций с традиционными экономическими отношениями;
- 4) отсутствие комплексного видения концептуальных основ институционального обеспечения развития и регулирования аграрного производства;
- 5) несоответствие институциональной базы, взаимоотношений между институтами требованиям реального хозяйственного бытия.

Именно поэтому развитие институтов и институций в Украине следует рассматривать как фундаментальную проблему, решение которой будет способствовать эффективному функционированию организационно-экономического механизма развития аграрной сферы.

Несмотря на значительные теоретико-методологические наработки и большое количество исследований, проблема институтов требует основательного раскрытия в теоретическом, методологическом и организационном плане. Существует насущная необходимость развития отечественной аграрной экономической науки и практики рыночных отношений через проработку концепций и рекомендаций по совершенствованию институциональной системы в аграрной социально-экономической среде. Контекст исследований в этом направлении очерчивает необходимость и требует детальной характеристики, оценки институтов и институционализма, разработки концептуальных положений разрешения многих проблемных вопросов, среди которых теоретико-практическое осознание и учет национальных особенностей, институциональных основ трансформаций в аграрной сфере.

Исследования институциональных признаков экономики фокусируют внимание на проблемах, которые являются своеобразной отправной точкой оценки процессных взаимодействий общественно-экономического развития. Институциональные проблемы объединяют в себе экономические, социальные, политические и правовые вопросы, именно это выделяет данное течение научного поиска от других. Сочетание социально-психологических, политических, правовых аспектов научного поиска в единое направление - институциональное, стало требованием времени, в основе которого необходимость более основательных исследований поведенческих характеристик человека в рамках рыночной идеологии.

Институционализм возник как особая структурированная научная теория, методология которой основывается на необходимости изучения хозяйственного порядка как процессной взаимодействия субъектов в контексте определенных правил игры. Методология институционализма основывается на постулатах теории эволюции природы, принципах взаимосвязи и взаимообусловленности всех общественных отношений, в том числе экономических и социально-экономических. Институциональная наука присоединилась к экономическим теориям как аспект касательный к решению экономико-социальных проблем общества постиндустриального типа.

В Украине создалась деструктивная институциональная среда, которое приводит к искажению показателей экономического и социального развития, существование социального неравенства, коррупции. Причиной этого является незавершенность аграрной реформы. Сегодня нельзя однозначно оценить результативность реформ в аграрной сфере, поскольку реформы продолжаются.

Проведение аграрной реформы можно разделить на четыре блока: формирование экономической платформы; построение рыночного экономического механизма; наполнения рыночным содержанием схемы осуществления реформ; законодательное обеспечение реформирования. Институциональное обеспечение развития аграрной экономики в условиях трансформации хозяйственной системы Украины приведены в табл. 1.

В процессе формирования экономической платформы была сформирована ее экономическая составляющая – реформирование собственности и построение на ее базе организационно-правовых структур рыночного типа и производственных отношений.

Построение рыночного экономического механизма предусматривало формирование ценового механизма, создания благоприятной кредитно-налоговой системы и построения адекватной рыночным условиям системы управления. Исследование институциональных условий развития аграрной сферы показали, что в аграрной сфере сформировался антипроизводственный тип хозяйствования. Ценовой механизм как системообразующая составляющая рыночного хозяйствования остается неэффективным.

Изменения в ценовом механизме имеют институциональную природу, среди них нами выделены: снижение качества сельскохозяйственной продукции и доходов производителей, производительности труда и конкурентоспособности продукции. Рынок предлагает гораздо более низкую цену реализации (цену спроса) от той, которая обеспечивает расширенное воспроизводство, или хотя бы эквивалентность межотраслевого обмена. Через деформированную политику цен производители предоставляют трансферы потребителям, то есть потребители платят за отечественную продукцию ниже мировых цен, либо же представители звена перерабатывающей промышленности, торговой деятельности оставляют себе значительную маржу за счет перераспределения прибылей в цепочке от производства сельскохозяйственного сырья до реализации продуктов питания конечному потребителю.

Таблица 1. Институциональное обеспечение развития аграрной экономики в условиях трансформации хозяйственной системы Украины

Институциональная подсистема	Направления развития институциональной подсистемы	Научная реализация	Воплощение в практику	Эффективность внедрения
Формирование экономической платформы аграрной реформы	Определение владельца: земли, имущества, труда. Построение на основе собственности производственных отношений. Формирование организационно-правовых структур рыночного типа. Создание инфраструктуры рынка	Достаточное	Не завершена	Неудовлетворительная
Построение рыночного по содержанию экономического механизма	Формирование ценового механизма. Создание благоприятной финансовой и кредитной системы. Обеспечение стимулирующей налоговой политики. Построение адекватной рыночной экономике ценовой политики	Достаточное	Не завершена	Не завершена
Наполнение новым содержанием конструктивной схемы экономической реформы	Внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий. Интенсификация и решение проблемы материально-технического снабжения. Кооперация, специализация и интеграция производства. Информатизация и компьютеризация производства. Кадровое обеспечение. Решение социальных проблем	Удовлетворительное	Не завершена	Неудовлетворительно
Законодательное обеспечение осуществления аграрной реформы	Принятие законодательных актов общего характера (рамочного содержания) по основным параметрам проведения реформ и экономической деятельности. То же в развитие рамочных законов	Неудовлетворительное	Не завершена	Неудовлетворительная

Неотрабатанна и система кредитования производства. Отрасль с замедленным оборотом средств не может полнокровно развиваться без своевременного вливания необходимых средств. Требуется разработки система кредитования на основе ипотеки, институты которой не развиваются из-за недостаточного влияния государства на совершенствование земельных отношений.

Самыми острыми проблемами в сфере земельных отношений стали: незавершенность процессов реформирования экономических и правовых отношений собственности; несовершенство государственного управления в сфере использования и охраны земель и ведение земельного кадастра; отсутствие системы земельного законодательства и инфраструктуры рынка земель. Однако формирование рынка земель сельскохозяйственного назначения является одним из наиболее дискуссионных и политизированных вопросов аграрной политики. Длительное время ведутся дискуссии по этому поводу. Но большинство политических сил признают неизбежность формирования рынка земель при условии нормативно-правового обеспечения основ его функционирования.

Основной составляющей реформ является наполнение новым содержанием трансформационных изменений. В частности, интенсификация и внедрение ресурсо-сберегающих технологий, кооперация и интеграция производства,

решение социальных проблем. Фактически, реализация этой составляющей далека от завершения.

Для проведения реформ создана, в какой-то степени подходящая для достижения поставленных целей, законодательная база. Однако принятые законодательные акты в своем большинстве имеют декларативный характер или не обеспечивают раскрытие проблемы.

К институциональным проблемам развития и регулирования аграрной экономики следует отнести: нестабильность аграрной политики; несовершенство земельных отношений; развитие кооперации и интеграции, повышение эффективности системы управления агропромышленного производства; незавершенность аграрной реформы; государственное регулирование в аграрной сфере; ценовая политика, отсутствие негосударственных структур защиты интересов крестьян. Кроме этих проблем можно выделить и другие. Нами определены их последствия и результаты, а также институциональные пути решения на макро- и микроуровне (табл. 2).

Таблица 2. Институциональные проблемы развития и регулирования аграрной экономики и пути их решения

Последствия	Результаты	Пути решения
1	2	3
Проблема 1: Нестабильность аграрной политики		
Частые изменения «правил игры»	Паллиативность хозяйственных взаимодействий	Формирование регуляторной политики адаптированной к украинским реалиям и интересам производителей, законодательное закрепление - на макроуровне. Обеспечение исполнительской дисциплины выполнения решений органов власти относительно регулирования - на микроуровне
Проблема 2: Ценообразование и ценовая политика		
Диспаритет цен, неэквивалентность межотраслевого обмена	Недополучение доходов, убыточность отдельных производств	Обеспечение эквивалентности обмена, обеспечение равноблагприятных экономических условий хозяйствования - на макроуровне. Включение ресурса земли в состав активов - на микроуровне
Проблема 3: Незавершенность земельной реформы		
Отсутствие институциональных условий для капитализации земли, потеря собственности, нерациональное землепользование	Консервация отчуждения крестьянина от земли; развитие теневого рынка земли, нерыночный характер перераспределения земельных активов, деградация земель	Завершение модификации института собственности относительно земли, нормирование института ее капитализации и рынка, установление рационального, экологобезопасного использования и охраны земель – на макроуровне. Упорядочение отношений между владельцами земли и имущества и арендаторами – на микроуровне
Проблема 4: Инфраструктура рынка		
Недостаточное законодательное урегулирование, неполная реализация действующих нормативно-правовых актов	Отсутствие организованного аграрного рынка	Устранение монополизации каналов сбыта продукции, развитие форм оптовой торговли, установление прозрачных механизмов ценообразования – на макроуровне. Формирование эффективного маркетинга агропродуктов – на микроуровне
Проблема 5: Недостаточное развитие кооперации и интеграции		
Отсутствие кооперативной сферы	Потери от маркетинговых действий	Создание функциональной маркетинговой инфраструктуры, развитие конкурентоспособных крупнотоварных

Продолжение таблицы 2

1	2	3
		агропромышленных объединений на основе кооперации и кластерных форм сотрудничества – на макроуровне. Формирование кооперативной системы сбыта продукции мелких товаропроизводителей – на микроуровне
Проблема 6: Неэффективность системы управления АПП		
Отсутствие саморегулируемых структур, механизмов ГЧП, несовершенная система защиты и представительства интересов крестьян и субъектов предпринимательства отрасли	Ограниченные возможности саморегулирования отрасли, нераспространенность применения механизмов ГЧП, ограниченные возможности донести до власти проблемы и защитить свои интересы	Повышение эффективности регуляторных институтов предоставлением им финансовых возможностей и дополнительных полномочий, совершенствования информационного обеспечения, рациональное сочетание территориально-самоуправляющейся и отраслевой систем управления, создание условий для саморегулирования отрасли - на макроуровне. Создание адаптированных управленческих структур - на микроуровне Налаживание эффективного диалога в системе «государство-гражданское общество»
Проблема 7: Государственное регулирование		
Неэффективность	Несоответствие формальных норм практике их воплощения	Приведение институционально-правовых норм к объективным требованиям практики рыночных отношений, разработка-внедрение аграрной политики, направленной на развитие конкурентоспособного сельского хозяйства - на макроуровне. Обеспечение прозрачности практической реализации регуляторной политики - на микроуровне
Проблема 8: Труд в сельском хозяйстве		
Деквалификация рабочей силы и вымывание кадрового потенциала аграрных предприятий	Низкий уровень оплаты труда в сельском хозяйстве в сравнении со средним по экономике уровнем	Создание и обеспечение функционирования правовых и экономических институтов обеспечения достойного труда, оплаты - на макроуровне. Совершенствование форм и систем организации труда, повышения его оплаты - на микроуровне
Проблема 9: Финансово-кредитное обеспечение		
Неполное обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами процесса с.г. производства	Неполное использование возможностей обеспечения конкурентоспособности аграрного производства, износ МТБ	Создание необходимой финансово-кредитной инфраструктуры, развитие кредитной кооперации, аграрных кооперативных банков, формирование отраслевого кредитного учреждения, создание фонда поддержки украинского села - на макроуровне. Обеспечение адекватных условий финансово-кредитного обеспечения - на микроуровне
Проблема 10: Уровень инновационности аграрного производства		
Низкий уровень внедрения инноваций в хозяйственную практику	Снижение конкурентоспособности продукции аграрного производства	Перевод сельского хозяйства на инновационно-инвестиционную модель развития, реформирование системы «аграрная наука - аграрное образование – информационно-консультационная деятельность» - на макроуровне. Обеспечение трансфера инноваций - на микроуровне

Источник: на основании [1, с.13]

Выводы. Важно, чтобы завершить трансформацию и адаптацию институтов к рыночной среде формированием институциональных норм. Дальнейшая институционализация аграрной экономики в направлении развития рыночных

отношений предусматривает усовершенствование: института собственности и организационных форм хозяйствования на селе, создание функциональных саморегулируемых объединений; контракта и инфраструктуры маркетинга продукции; организации труда и управления; мониторинга и информационного обеспечения. В целом аграрная экономика требует формирования институтов и механизмов, которые обеспечат урегулированность процессов, отношений между экономическими агентами.

С целью обеспечения создания условий выведения Украины в число наиболее успешных в сфере производства аграрной продукции и продуктов питания страны, необходимо произвести организационную, экономическую, технико-технологическую модернизацию аграрного сектора. Применяя методологию институциональной науки, выделены направления дальнейшей аграрной реформы в Украине. Среди них:

1. Реформирование межотраслевых и внутриотраслевых экономических отношений в целях обеспечения равноблагоприятных экономических условий хозяйствования, достижения паритетности в межотраслевых отношениях.

2. Завершение земельной реформы в целях развития различных форм собственности и хозяйствования на земле, становления рыночных земельных отношений, в том числе включение стоимости земли в экономический оборот, установления рационального, эколого-безопасного использования и охраны земель.

3. Изменения в организации сельскохозяйственного производства в целях развития конкурентоспособных крупнотоварных агропромышленных объединений, функционирующих преимущественно на принципах кооперативного хозяйствования и кластерных форм регионального сотрудничества.

4. Перевод сельского хозяйства на инновационно-инвестиционную модель развития в целях технико-технологической модернизации материально-технической базы и создания системы мотивации хозяйствующих субъектов к внедрению наукоемких технологий, создания условий для повышения уровня технологического новаторства и усовершенствований трансфера инноваций.

5. Развитие инфраструктуры аграрного рынка в целях развития биржевой и других форм оптовой торговли, установления прозрачных механизмов ценообразования, совершенствования информационно-коммуникационного обеспечения операторов рынка.

6. Реформирование системы экспорта-импорта продукции АПП в целях укрепления позиций Украины на мировых продовольственных рынках за увеличения экспорта готовой и полуготовой продукции, защиты разрешенными методами внутреннего рынка от некачественной продукции, а национального производителя - от недобросовестной конкуренции.

7. Формирование благоприятных условий для обеспечения расширенного воспроизводства и инновационного развития сельского хозяйства путем активного участия государства на финансовом рынке, развития кредитной кооперации и сельскохозяйственных кооперативных банков, формирования отраслевой кредитной организации, создания фонда поддержки украинского села за введения.

8. Реформирование системы управления аграрным сектором в целях рационального сочетания территориально-самоуправляющейся и отраслевой систем управления комплексным развитием сельского хозяйства и сельских территорий, развития саморегулируемых организаций в агропродовольственной сфере, расширение государственно-частного партнерства.

9. Реформирование аграрной науки, образования и сельскохозяйственного информационно-консультационной деятельности в целях решения приоритетных

задач по инновационному развитию сельскохозяйственного производства и непрерывной высокопрофессиональной образования работников сельского хозяйства, переноса центра тяжести научной работы на места, эффективного функционирования системы «наука-образование-производство-сельскохозяйственная информационно-консультационная деятельность».

10. Реформирование институциональных основ развития сельских территорий, повышение роли сельских общин по повышению занятости и доходов домохозяйств и благоприятной среды жизнедеятельности сельского населения [2].

Библиография

Саблук П.Т. Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: доповідь на Тринадцятих річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 20-21 червня 2011 року / П.Т. Саблук. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2011. – 64 с.

Присяжнюк М., Саблук П., Кропивко М. Про необхідність і напрями поглиблення аграрної реформи / М. Присяжнюк, П. Саблук, М. Кропивко // Економіка України. - № 6. – 2011. – С. 4-16.

PRICE AND TRADE VOLATILITY IN GLOBAL GRAIN MARKETS: POLICIES FOR A TURBULENT FUTURE

William H. MEYERS

***Howard Cowden Professor of Agricultural and Applied Economics
and Director, International Agriculture Programs University of Missouri***

Introduction

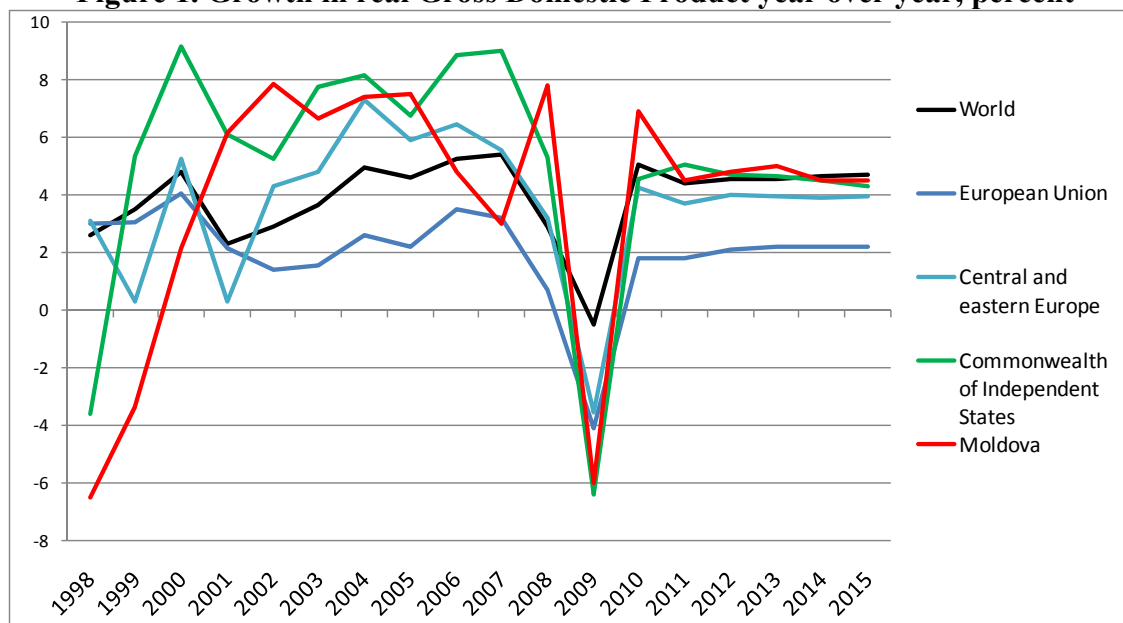
In the past few years, we have experienced a transition from the decades-long period of falling real prices of grains, and food more generally, to a new market environment in which commodity and food prices are, higher, more volatile and more highly influenced by petroleum prices. This market behavior and the conditions surrounding it are likely to continue, and the prospects of returning to the declining prices of the previous decades are less likely.

The food and financial crises of 2008 and 2009 led to social problems and unrest in scores of countries, and have added millions of people to the number of hungry and undernourished in the world while reversing progress towards the Millennium Development Goals hunger target. FAO estimated that the economic crisis added far more people to the number of undernourished than did the food crisis of 2008. The economic crisis that hit hardest in 2009 (figure 1) severely depressed economic growth and the purchasing power of consumers; and the recovery from this recession has been very slow in many countries. Since our session takes place in Moldova, I note that Moldova's economy declined more than some countries and regions but IMF also expects a faster recovery.

Now in 2010 and 2011 food and other commodity prices have risen again (figure 2), and as we will see later, many of these could remain high for a longer period than was the case in 2008. The economic shocks and the added impact of another food price surge in 2010 and 2011 are more severe for low-income populations, especially in food-deficit areas, and once again raise serious food security issues.

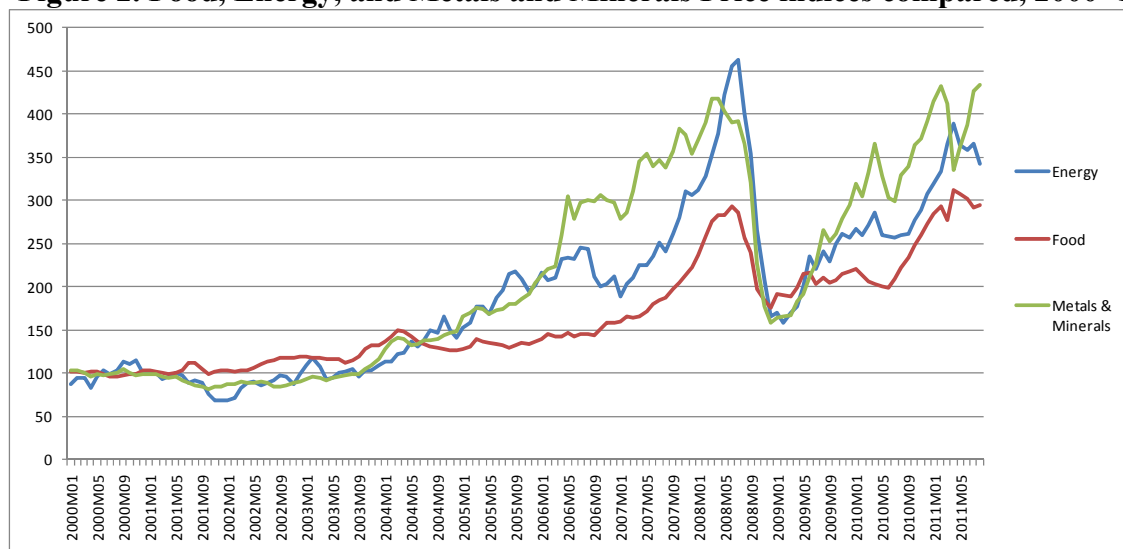
Factors contributing to the price surge

It is useful to look into the reasons for the recent surge in prices and to see which of these may be transient and which may be persistent in the future. A significant factor in the 2010-11 price surge was wheat losses due to poor weather in Europe and Central Asia, but it was exacerbated by low maize yields in the USA, which became apparent

Figure 1. Growth in real Gross Domestic Product year over year, percent

Source: IMF April 2011 economic outlook

very late in the harvest season. Offsetting the low production in 2010 was that stocks were much higher leading into this crop year than in 2007. So world wheat production declined by 34.6 mmt from 2009/10 to 2010/11 according to the August 2011 USDA crop estimates, but world wheat supply was only 2.4 mmt lower. The story for coarse grains was better for production (-16mmt) but world supply was down the same amount (-16mmt), indicating that the beginning stocks situation was not as good as for wheat. By contrast, rice production and total supply actually increased by 10.8 and 13.2 mmt, respectively, over last year, and there has been no similar surge in rice prices. So weather is important, but it is not the only factor.

Figure 2. Food, Energy, and Metals and Minerals Price indices compared, 2000=1

Source: World Bank Commodity price data, September 11, 2011

Policy factors also played a role. Is it easy to remember that a severe wheat price spike in August coincided with the Russian ban on grain exports. Ukraine followed with export restrictions including quotas, and Turkey dropped its large import tariffs. All of

these policy actions were designed to protect domestic food and feed consumers, but they also increased prices to the rest of the world. Although the degree of such policy reaction was less widespread than was the case in the 2007/08 price surge period, it clearly contributed to price levels and price volatility.

Such trade reaction policies, if effective, also imply a tax to producers which lowers the incentive to respond to the international price increases and to increase food production. The likely long-run consequences of export restrictions are to reduce agricultural profits and production of farmers in the exporting country, and likewise efforts to lower domestic prices in importing countries, reduce profits and production of farmers in the importing country. Thus such market interventions increase uncertainty and volatility and undermine the role of trade in mitigating food crises.

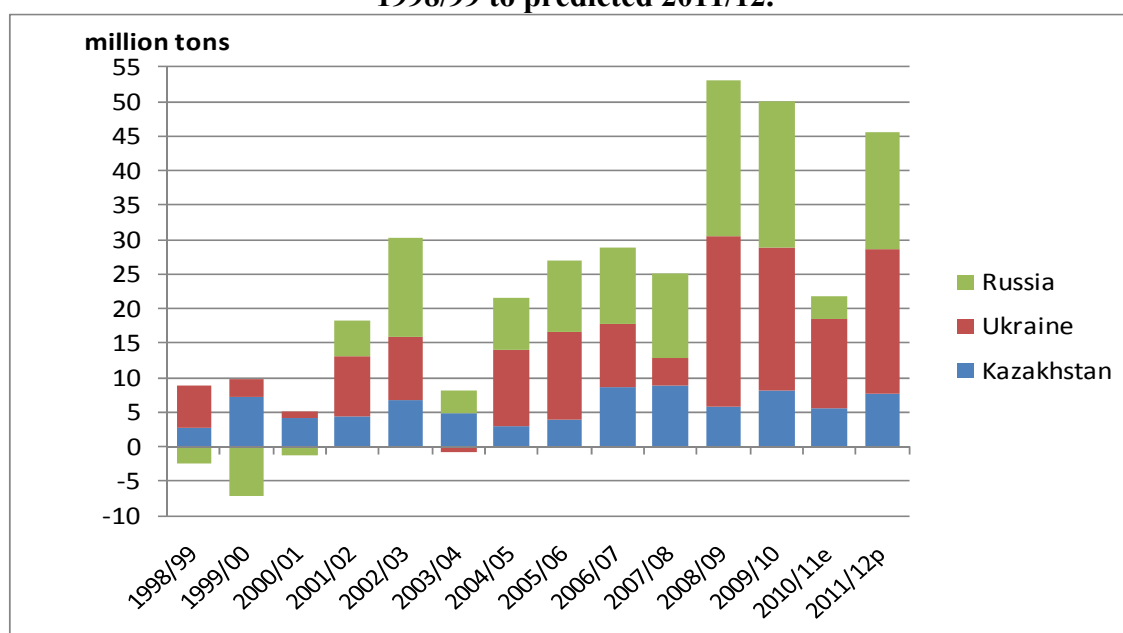
Another policy factor was the growing demand for maize, vegetable oil and sugar for biofuel production. This has been a relatively new and fast growing component of demand for grains and oilseeds in many countries, and especially in the US, EU and Brazil. Policies in the US, EU and other countries have stimulated growth of the industry, and this growth has been further enhanced by rising energy prices. The rapid growth of the biofuel industry also creates a much stronger linkage between food and feed prices and energy prices and can add more volatility to food and feed prices.

And finally, despite the financial crisis, demand for grains, oilseeds, cotton and sugar has also been stimulated by economic growth and changing consumption patterns of populations, especially in Asia. Although some of the factors already mentioned are transitory, others are clearly persistent, such as these demand factors and some of the policy factors as well.

One source of promise in the coming years is the underutilized potential of the grain growing areas of Kazakhstan, Russia and Ukraine (KRU), which have increased their exports substantially in recent years (figure 3). Kazakhstan, the Russian Federation and Ukraine once accounted for 13 percent of global grain imports (from 1988 to 1990), but these three countries accounted for more than 15 percent of global grain exports from 2007 to 2009 and as high as 19 percent in 2008. This hopeful sign is offset by the policy reactions of this region, which have sometimes restricted exports just when global markets need them most. Fortunately, the prospects for grain exports from the region in 2011/12 are much improved. Thus there is both promise and concern about the future role of this region as a reliable supplier in the face growing world demand for food.

It should be acknowledged that the US and the EU have, unfortunately, had their own experiences with restricting trade and exporting market instability to the rest of the world. Almost exactly 37 years ago the Nixon Administration Secretary of Agriculture, Earl Butz declared that it was “a very serious mistake” to stop US exports of soybeans in 1973. This soybean export embargo was imposed by the US on June 27, 1973, because of a bad crop and high prices (USDA 2009), but it was lifted one week later. It was a total export ban but mostly impacted Japan, and it took time to restore Japan’s confidence in the US as a reliable supplier. It was a different story in the EU, where export subsidies and import tariffs were used for many years to keep domestic prices high and stable. In a few cases a surge in world prices was met with an export tax to prevent domestic prices from moving too high. These policies also caused increased price volatility in world markets until they were largely removed in the CAP reforms of the last two decades. These lessons learned in the US and EU should be a caution to other countries not to make the same policy mistakes.

Figure 3. Grain net exports of Kazakhstan, Russia and Ukraine, 1998/99 to predicted 2011/12.



Source: PSD online, August 2011

What is Ahead for Grain Markets?

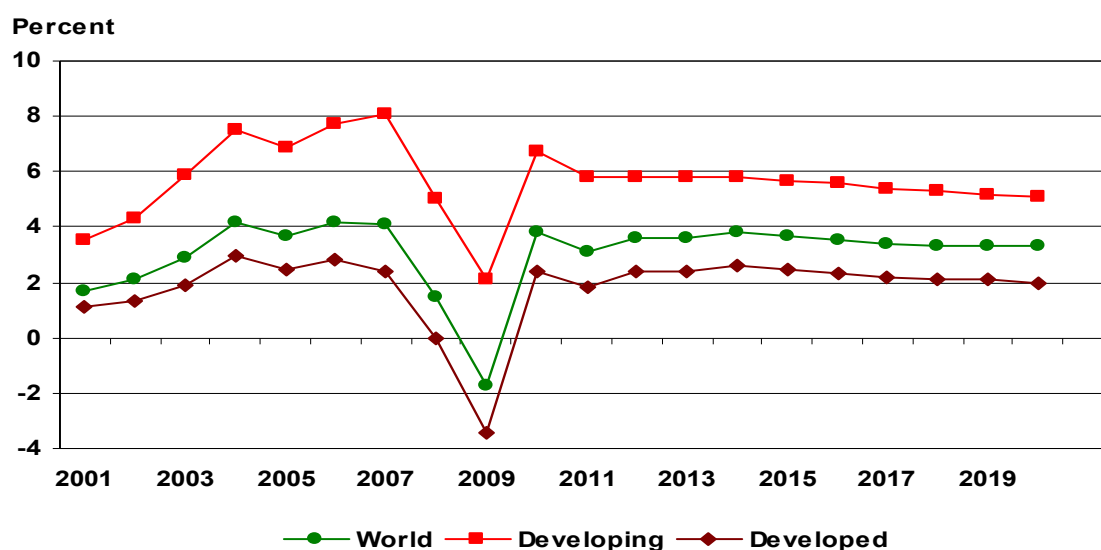
Before discussing the outlook for grain markets, it is important to say that no one can forecast prices with accuracy, because so many of the key factors influencing prices such as weather, energy prices, exchange rates, political shocks, economic shocks and government intervention are themselves highly uncertain. Therefore, the analysis conducted by FAPRI evaluates the fundamental factors driving demand, supply and prices in the future but also provides an estimate of possible variances of these results (Meyers et al, 2010).

This analysis has four main steps:

1. Economic models are used to capture the basic economic, policy and technical factors that determine supply, demand, prices and trade of commodities and their interactions,
2. Assumptions are made about the likely future paths of demographic and economic factors, technology and agricultural policies,
3. Models are simulated over ten years to generate a baseline of market outcomes,
4. A simplified system is simulated 500 times with random selections of stochastic variables such as yields, energy prices, macroeconomic variables (Westhoff et al)
5. The result of these analytical steps is a baseline for the next ten years that has a mean and also a distribution of the price and quantity outcomes.
6. Policies are assumed to remain the same as now and crop and livestock productivity are assumed to grow in line with historical trends. The macroeconomic assumptions are taken from the IHS Global Insight analysis and reflect a rather long and slow economic recovery from the 2009 global economic recession (Figure 4).

Oil price are projected to continue increasing and the currencies of China, Brazil and EU are expected to gain value relative to the US\$. Of course, all of these are subject to uncertainty and could bounce up and down in any given year. The petroleum price, for example, has a 10 percent chance of averaging above \$130 next year based on past volatility (Figure 5).

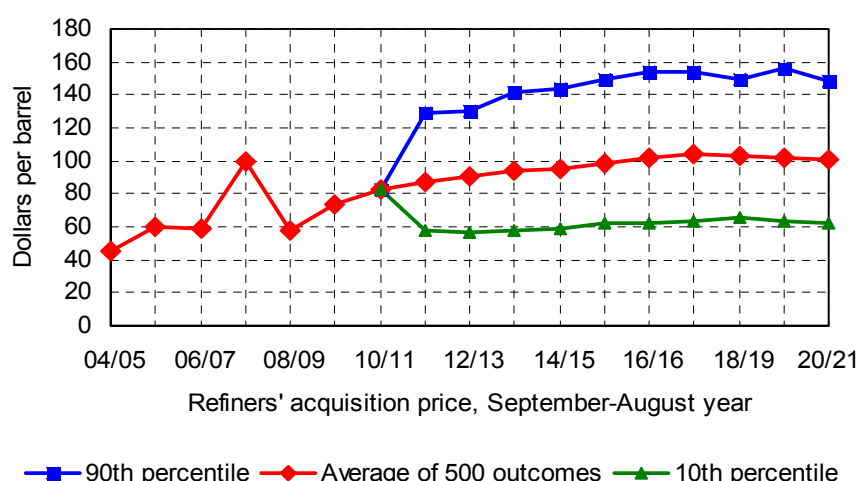
Figure 4. Real GDP growth assumptions for FAPRI-MU baseline.



Source: HIS Global Insight, January 2011

Figure 5. Oil price assumption and its stochastic distribution

Oil price uncertainty is great



Given these assumptions, the FAPRI-MU projections of global market prospects from 2010/11 to 2020/21 indicate that price increases this year may persist longer than the price increases we experienced in crop year 2007/08. It is projected that for the next decade prices are likely to remain well above levels in the first half of this decade. We are very likely in a new world of significantly higher prices and greater price volatility over the next decade.

Discussion of these results is focused on wheat, maize and soybeans (figure 6). Prices are projected to be up sharply in the current marketing year, and for maize they are expected to be even higher than in 2007/08 and closer to wheat than at any time in recent memory. Due to expected production response to these high prices, production is expected to expand next year and moderate the grain prices. But there is severe competition for planted area, and soybeans is not expected to get enough higher production to prevent further increase in price the following year.

These strong price projections, the longest sustained price increase FAPRI has ever foreseen, are assuming normal yields and stable policy and economic conditions

over the next decade. This strong growth in grains and oilseed demand and prices is not solely about biofuel and energy market impacts on food and agricultural markets, but also about the continuing growth in incomes and dietary changes in fast growing economies and the relatively slow growth of crop yields and increased production costs that arise from higher energy prices. Dietary changes lead to more vegetable oil and animal feed demand as incomes grow, and growing demand presses against limited capacity to expand planted area in the world and suggests greater research efforts are needed to expand crop and animal productivity in the future.

Of course prices never follow such a smooth path, as seen in the data for the last decade. A global bumper crop in the coming harvest could bring a bigger price decline, but another bad crop in some major growing area could move prices sharply higher next year. This is the kind of uncertainty and potential volatility represented by the wheat price stochastic analysis in figure 7. First there is the spot price on Sept 9, which indicates a one-day observation compared with the season average estimate in the chart. The range provided for the next 10 years says that roughly 80 percent of the time prices would be within that range of about \$220 to \$370, and they would average about \$290 over that period.

Similarly, maize could be much higher or lower at the coming harvest depending on yield and demand developments (Figure 8). The spot price for Sept 9 is quite high relative to the estimated season average but again this is a one-day observation compared with the season average estimate in the chart. The range provided for the next 10 years says that roughly 80 percent of the time prices would be within that range of about 190 to \$310, and they would average about \$247 over that period. Maize markets now are even more volatile than wheat due to the low level of stocks, and of course these prices also influence wheat and other commodities, so the volatility effects all related markets.

Figure 6. FAPRI-MU projections of Corn, Wheat and Soybean export prices

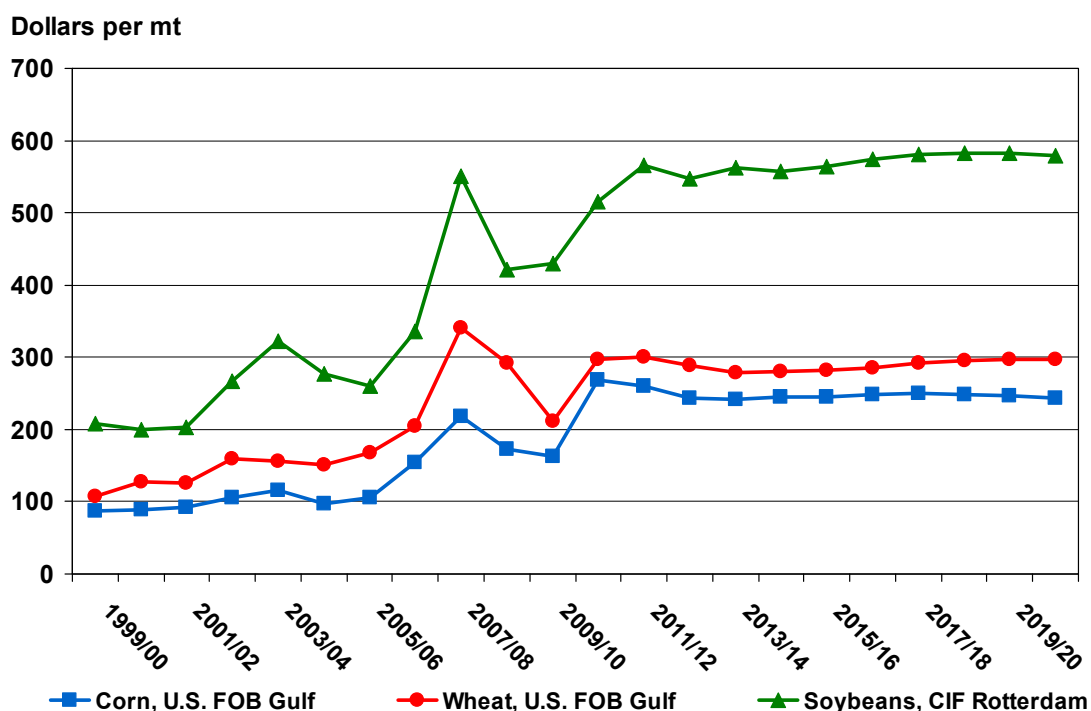


Figure 7. HRW Wheat US FOB Gulf Ports price projection, stochastic analysis and spot price

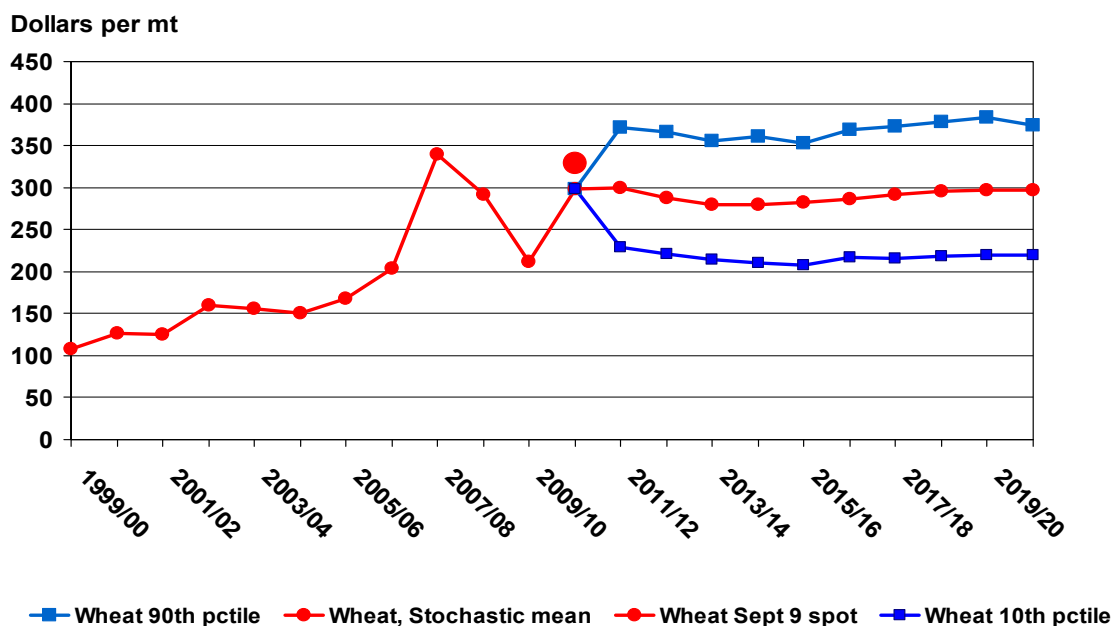
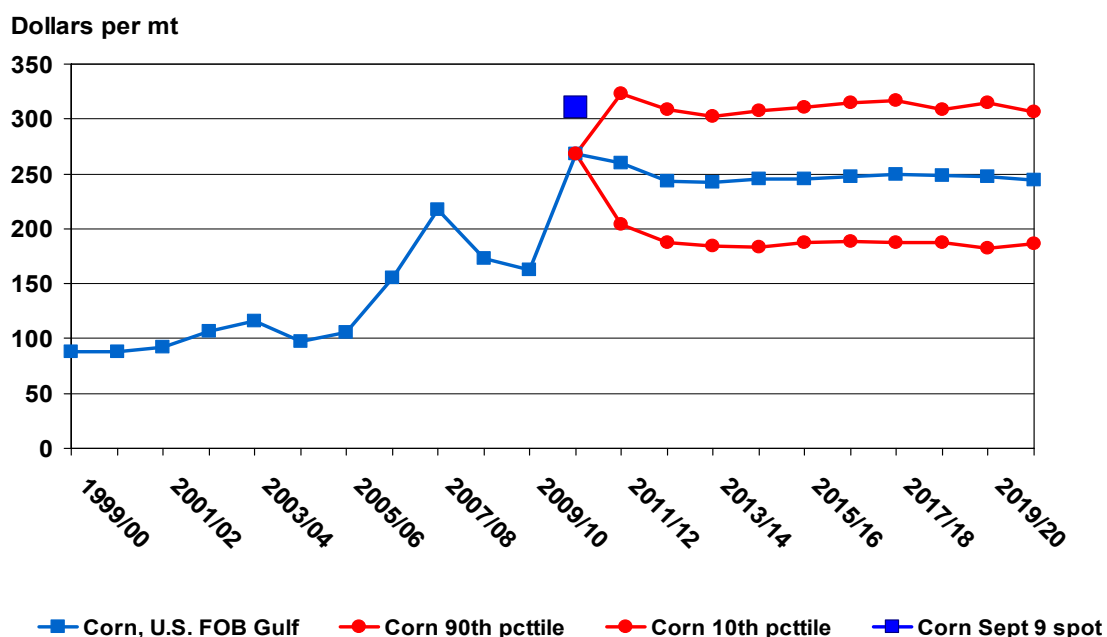


Figure 8. Maize US FOB Gulf Ports price projection, stochastic analysis and spot price



Grain markets have always been volatile, but it is expected that many unknowns and uncertainties will continue and likely increase the volatility of these prices in the future. This outlook has higher and more persistently higher prices than we have ever projected in more than 26 years of doing this type of analysis. The road to economic recovery is still unclear but the chance of a second economic decline in the near term seems unlikely. Oil prices are much more uncertain due to the overlay of political unrest in the Middle East, and an unexpected oil price shock could surely damage the weak economic recovery currently underway. Exchange rates are also quite uncertain and further weakening of the US dollar will further strengthen prices expressed in US\$. Government policies can also change, and policies on biofuels are likely more critical to

these markets than direct agricultural policies, because many of the latter have been decoupled from production decisions. Likewise, government policies on export restrictions, such as in Russia and Ukraine are coming under pressure and could change if only because production returns to normal levels. Weather interruptions always have been a big factor in volatility and always will be, but climate change effects seem to have increased the frequency and severity of weather damage to crops.

In short, there are a wide range of possible outcomes and increasing difficulty for producers and policy makers to make decisions in view of increased uncertainty of future developments. As a famous agricultural economics professor at University of Minnesota, James Houck, used to tell his students, markets are like static on the radio. When the static is so loud, it is hard to hear the music. So the challenge for analysts and decision makers is to understand the music playing behind the daily static in the markets.

One of the bright hopes in this future is the agricultural potential of the KRU region, if they can be reliable suppliers. The KRU region is one that has significant potential to increase food production, and its role in global markets and in meeting food security needs as well as its economic prosperity would be enhanced if there were increased public and private agricultural investment as well as transparency and predictability in policy responses in times of price volatility.

For farmers, agribusiness, governments and international agencies, there is both opportunity and challenge in this outlook. Higher prices can increase both availability and access, because farm earnings increase; but when food prices are higher there is a greater challenge to provide safety net measures for vulnerable populations. When markets are in turmoil, private and public decision makers face complex issues and choices.

Policy Priorities for a Turbulent Future

The main challenge is to devise policy strategies and principles that are sustainable in the unpredictable environment in the coming years and to take advantage of opportunities that may emerge. This section elaborates on specific economic reforms, those that relate to national policy and those in the purview of international agencies or trade agreements, food and development assistance. A guiding principle should be to give priority to policies that contribute to long-term development goals and avoid policies that conflict with long-term development. Not all of these would be relevant to every country, so adaptation is needed on what is most appropriate, where and when (FAO 2010, Meyers 2010).

1. Prudent use of limited budget resources

The financial crisis has put governments' budgets for agriculture under pressure because of a decrease in government income due to a reduction in tax revenues and increased social payments. On the other hand, the financial crisis increased the need for public investments in the agricultural sector. Agriculture has much untapped potential in many countries and can still be an engine of growth in the next decade.

2. Short- versus medium- and long-term policy priorities

Governments should avoid short-term policies that conflict with long-term development goals. Short-term policies as a reaction to crises should reinforce, not conflict with, long-term development strategies. Too often, policy responses to a crisis are generated without taking into consideration all direct and indirect impacts, the longer-term effects or the possible unintended consequences. For example, short-term policies that create wrong incentive signals, market distortions, or disruption of reforms can waste scarce resources and precious time.

3. Food assistance and early warning

Governments and international agencies need to expand food assistance where

necessary, and create social safety nets and early warning and rapid response capacities and combine food security safety nets with measures to improve food access through normal market channels to ensure that the scarce food assistance resources are efficiently used. Early warning systems, including those supported by FAO, should be developed at farm/farmer and Ministry of Agriculture levels to combine market intelligence with statistical methods and evaluation missions to alert government authorities and international agencies about urgent needs for food assistance measures.

4. Continuation of reforms

Governments should continue and accelerate reforms, to enhance transfer of ownership and full ownership rights for land and other productive agricultural and rural assets and improve the business environment, for farms and especially for small and medium enterprises (SMEs).

With government resources stretched to the limit and bank credit constrained, farmers need to mobilize all possible resources. Restricted ownership is a handicap to any farmer wishing to maximize income from existing assets or to obtain more assets. Many countries need to complete the reform process so that commodity and land markets can operate efficiently. There may be a tendency to slow the reform process during this economic crisis, but further reforms can help attract investment as the economy recovers.

5. World trade organization (WTO) Doha round of trade negotiations

The World Trade Organization (WTO) Doha Round of trade negotiations should be completed in order to restore trust in the international trading system with multi- or plurilateral rules and agreements through open and responsible trade policies. The experiences with trade restricting policies employed by many countries in reaction to the food price crisis and the increased protectionism that has been seen since the financial crisis have created distrust in the global trading system and increased the cost of doing business in international markets. A Doha Round agreement would be an important step in restoring confidence in the trading system and in reducing distortions that restrict trade and create uncertainties for farmers and traders. Although it is tempting for countries to limit exposure of own consumers and producers to world market volatility, a way to protect food security in a global market is to expand trade and reduce trade restricting policies. Likewise, WTO members and countries seeking accession would all benefit from completion of these negotiations to add new members to the WTO.

6. Long-term priorities

Stimulate economic growth

The best strategy to reduce poverty, improve food security and enhance agricultural productivity in the past has been an increase in economic growth (FAO 2009b). As reported in the FAO study on increased hunger and undernourishment, the economic crisis pushed more people into hunger than did the food price crisis. Moreover, the duration of the economic downturn is longer than the food price spike in most countries. The agricultural sector benefits from the growth of the non-agricultural economy, because it reduces labour and unemployment in the sector and thereby increases labour productivity. Restoring economic growth must be a high priority; it reduces unemployment, increases household incomes and improves government budget resources for social protection programmes and sustains economic development.

Enhance investment (public and private) and agriculture research and development (R&D)

Both governments and international agencies and donor programmes need to give priority to investment in agriculture, which has been neglected for at least two

decades. The government's role is research and development, infrastructure investment and improvement of the business environment for the private sector to invest. A favourable institutional and regulatory environment for foreign investors is important, since FDI has proven to be an engine of growth for productivity and competitiveness in the agriculture and food industries of the transition economies. Surveys indicate that the volatility of the political and economic environment, ambiguities in the legal system and corruption, are the most important constraints for FDI in the region.

Investments in public goods, such as irrigation and roads, contribute more to agricultural growth than other public spending (e.g. farm subsidies). Investments in rural infrastructure have two important effects. First, they connect farmers to markets by reducing transport costs and integrate smaller farmers in modern supply chains. The investments in rural infrastructure also reduce constraints on farmers in delivering the quality demanded by modern supply chains. Second, investments in rural infrastructure improve the access of rural labourers to urban areas and attract more off-farm employment, including foreign investors.

Enhance rural development and rural infrastructure investments

Lagging rural incomes need special attention. The rural and the agricultural economies are interrelated in many ways but they are not the same, and rural policy needs to recognize that. Rural development needs targeted attention, including social infrastructure such as schools and child care facilities, hospitals and clinics, community centres with libraries, internet connections and adult learning facilities. These support measures are territorial not sectoral and they improve the rural business environment as well as the capacity of rural residents to enhance human capital, increase economic opportunities and improve the quality of life.

Invest in social protection or safety net measures

Safety nets include targeted food distribution programmes to protect vulnerable populations in the medium and long term as well as targeted cash transfer schemes, feeding programmes and employment schemes. Social protection is to cushion the main impacts of market and financial shocks in order to limit the long-term consequences. For example, when unemployment increases, incomes decline and food prices or shortages threaten households, they may dispose of valuable assets, interrupt the education of their children or suffer malnutrition. Safety net measures are temporary and targeted to mitigate the worst consequences of a financial or food crisis.

References

1. FAO. 2010. "Policy response to challenges in agriculture and rural development in the Europe and Central Asia Region: sharing experience and enhancing cooperation in the Region" (ERC/10/7) prepared by the author for the Ministerial Roundtable at the 27th FAO Regional Conference for Europe, Yerevan, Armenia, 13-14 May 2010.
2. FAO. 2009a. Meyers, W.H. & Kurbanova, G. "Impacts of the Global Economic and Financial Crisis on Food Security in Eastern Europe and Central Asia" Background paper for the United Nations Conference on Social Impact of the Economic Crisis in Eastern Europe, Turkey and Central Asia, Almaty, Kazakhstan. 7-8 December 2009.
3. FAO. 2009b. Swinnen, J.F.M. & Van Herck, K. 2009. "Policy Response to Challenges in Agriculture and Rural Development in the Europe and Central Asia Region: Sharing Experience and Enhancing Cooperation in the Region", Technical Paper for FAO 27th Regional Conference for Europe.
4. Food and Agricultural Policy Research Institute. "US Baseline Briefing Book" FAPRI-MU Report #02-11, Columbia. March 2011.
5. William H. Meyers. 2010. "The Global Economic Crisis and Food Security in Europe and Central Asia: Impacts and Policy Priorities" in Imre Fertó, Csaba Forgács, Attila Jambor (ed.) *Changing Landscape of European Agriculture: Essays in Honor of Professor Csaba Csaki*. Agroinform Kiado. Budapest.
6. William H. Meyers, Patrick Westhoff, Jacinto Fabiosa, Dermot J Hayes. 2010. "The FAPRI Global Modeling System and Outlook Process" *Journal of International Agricultural Trade and*

- Development, Vol. 6, No. 1. (1-19). https://www.novapublishers.com/catalog/product_info.php?products_id=25043
7. Westhoff, Patrick, Brown, Scott and Hart, Chad. 2005. “When Point Estimates Miss the Point: Stochastic Modeling of WTO Restrictions”, FAPRI Policy Working Paper #01-05, December. http://www.fapri.missouri.edu/outreach/publications/2005/FAPRI_PWP_01_05.pdf
 8. World Bank. 2010. World Bank Commodity Price Data (Pink Sheet), Monthly Indices in Nominal US Dollar terms 2000=100, 1960 to present. <http://blogs.worldbank.org/prospects/world-bank-publishes-latest-commodity-prices-april-2011>

EVOLUTION OF STAKEHOLDER ISSUES ALONG THE LIFECYCLE IN HI-TECH MARKETS

Lisa SANCHEZ,
Director, MHPM Project Managers Inc., SzentIstvánUniversity
Tamas KOPLYAY,
Professor, Université du Québec en Outaouais
Doug LLOYD,
Chair National Institute on Biomass, Renewable and Clean Technologies,
SzentIstván University

Abstract. Stakeholders can make or break a company. They serve as an important signalling device to the market, investors and the general public about the long term prospects of the firm. They can help chart the future, rescue the present or condemn the past. Stakeholders are part of the corporate family, but more as adoptive relatives than genetic relations.

As an asset not indicated on the balance sheet, stakeholder relationships need to be properly managed to provide the best outcome for the firm wherever it is in its market lifecycle. The interactions with, and between, stakeholders changes markedly depending on where the firm is in its market evolution or penetration. Young firms benefit from their stakeholders in a much different fashion than mature ones, and firms with dominant market share rely on their stakeholders for reasons far removed from fledgling firms trying to gain market traction. Thus, we can say that market environment dictates the profile of this stakeholder ecosystem, and the ecosystem dictates the profile of the marketplace. The relationship is mutually beneficial, or mutually destructive, and proper management is the only way to shift the latter to the former.

Globalisation has driven an increased complexity of stakeholder involvement and impacts, including an intensification of conflict, scrutiny, and regulation. In hi-tech firms, the nature of stakeholder relationships, their tenor and tone changes with the evolution of the firm.

The market environment & firm lifecycle

Decision making and strategy formulation mechanisms are populated with stakeholders with varying roles and descriptions. Stakeholders can have positive (support and sustain the firm), neutral (bring marginal advantages) or negative (actually interfere with operations or cause the demise of the firm) roles. The market environment dictates the profile of these stakeholders, their interests and the means of interaction with the firm.

Start-ups find the stakeholder landscape to be fairly simple yet crucial to survival. As the early market unfolds and the young company begins to find traction with the innovators and early adopter stakeholders, the key to success is to find enough financing for short term survival and long term growth and to cross the chasm from technology-motivated to technology-leveraging and quality-conscious customers. And it is even more difficult to do all of this while initiating a changing of the guard at the top, from the entrepreneurship-driven CEO to the professional manager.

The young company must move fast and often to benefit from the windows that are opening and closing in early markets. Yet paradoxically, they cannot move too often so as not to exhaust their resources before significant payoffs can be had [Koplyay et al, Quo Vadis].

The simple stakeholder map facilitates this task of making decisions “on the go” as the stakeholders themselves come mostly from circumstances in which they are either familiar with, or actually immersed in, start-up situations and are amply familiar with the needs of the young company.

In the growth stage, once the bowling alley strategy is implemented and the market eventually sweeps the firm into the tornado of high growth [Moore], the decision-making requirements inevitably change. They move from decisions made on the margin as soon as an opportunity arrives, to a more deliberate mode - for both what the market seems to offer and which capacities the firm has in place to deal with them.

The information reliability and intensity changes dramatically from a minimalist mode in start-up, to a progressively more researched approach as the market evolves [Koplyay, Lloyd, Powers, Sanchez, Decision Making].

A classic situation of a major stakeholder-driven decision mode is the period when standards are set in an industry based on some successful emerging coalition of competitors whose primary aim is to prevent subsequent disruptive technology from surprising and supplanting the technology platform about to be set by the coalition. The stakeholder map suddenly becomes very complex, and can develop into a competitive device among different coalitions striving to impose a dominant standard. An example of this behaviour is the Betamax versus VHS standard battles in the early years of video cassette technology introduction.

The VHS group won eventually, even though the Betamax was acknowledged as superior to VHS, for the simple reason that the stakeholder group for VHS was far more populous and active in promoting its version. Sheer stakeholder weight carried the day for VHS.

Finally when the firm survives the market hurricane, called the shakeout, and proceeds to maturity, often referred to as ‘main street’ in technology, both decision making and strategy formulation - and especially strategy implementation - become much more deliberate and slower paced. The premium is on making the right decision and choosing the most appropriate strategy to match this decision.

Given that in mature mass markets the strategy most often becomes cost leadership, and is almost always imposed on the firm by the market, the obvious advantage is derived from putting the strategy in place or implementing it. This deliberateness is now further supported by the new stakeholder map realities, where we find most stakeholders outside the company often in conflict, with some supporting and others opposing the firm or the industry, and its policies or even *raison d’être*.

The power of stakeholders

In the province of Ontario, Canada, the government announced and funded a major new green technology initiative that included the extensive development of wind farms to generate electricity for the power grid. As the massive landscape-intrusive wind farms materialized, there appeared a strong political wedge between urban and rural communities in supporting and opposing, often very militantly, these farms. These “wedge politics” (Latham, Wedge politics and the culture war in Australia) forced rural communities to organise and to demonstrate against the visual blight, impacts on personal health and the marginal economics of the wind farms, when the farms don’t receive government subsidies. Heading into an election in the fall of 2011, the political opposition, sensing a major issue, have voiced doubts about this aspect of the green initiative, with the opposition promising to freeze further development.

This example illustrates two fundamental concerns with stakeholder dynamics:

1. A first mover supporter and subsidy provider for development of a technology can become a latter opponent: the Ontario government before and after the elections: the government can be seen as influenced by its own new stakeholder reality after the

election. The ecosystem of stakeholders needs to be understood beyond the immediate impact of proximity stakeholders of the firm. Also the “polarity” of a key stakeholder may reverse depending on the pressures being exercised by stakeholder groups in the entire ecosystem.

2. A small but vociferous stakeholder group, that opposes a market development, can capture the agenda through more dedicated and aggressive marketing of its concerns. The influence of a stakeholder group is its momentum, which is the size of the group multiplied by exposure, or the frequency of interactions, usually amplified through the media. Momentum generated by a small group can defeat a much larger but static group.

The above example also illustrates the inescapable observation that sometimes the real decisions are made outside the firm and even outside the industry.

In market decline, for sunset industries and legacy type products, Lucent being an example within Alcatel–Lucent, the key stakeholders outside the firm dictate the unfolding of critical decisions about market presence or exit. A firm can still grow, as competitors abandon the dying market and offer up their market share to the firm electing to stay, but it must make sure that its asset base is not exposed to a sudden market collapse, leaving this asset base stranded[a write off].However, a lucrative existence can be carved out for risk-takers who can read the market situation well.

Some public sector examples

This behaviour is not restricted to the private sector. It exists in the public sector and the not-for-profit sectors.

Often very large customers with huge investments in IT technology cannot afford to keep pace with every new technology introduction and will operate legacy systems beyond useful and even economical life spans. This is the case with the Canadian federal government and its IT systems overlapping of several generations of IT technology. Service companies specialize in servicing this legacy market with quasi guarantees of long term contract prospects coming from the government. Here the key stakeholder, the government, sets the parameters for the service providers’ strategies and a long term symbiotic relationship develops between the technology suppliers and the one and only customer. This situation demonstrates two interesting aspects of stakeholder influence: Masking and dominance; masking by the monopsomycustomer, government, and other stakeholders in the supplier universe; and a dominant influence on all decisions of the suppliers by this entity.

Another example is the investments the public sector has made in Enterprise Resource Planning systems (ERPs). A small number of expensive ERPs implemented in the public sector, are not well funded, and as a consequence, the ERP vendors can pursue their primary stakeholders in a number of ways:

1. Providing expensive specialised resources to maintain older out-of-sale software
2. Requesting and getting expensive software maintenance contracts
3. Selling differing versions to differing areas of the public sector ensuring constant sales and upgrade dollars

By knowing their stakeholders, the ERP vendors have set up comfortable, profitable revenue streams for decades.

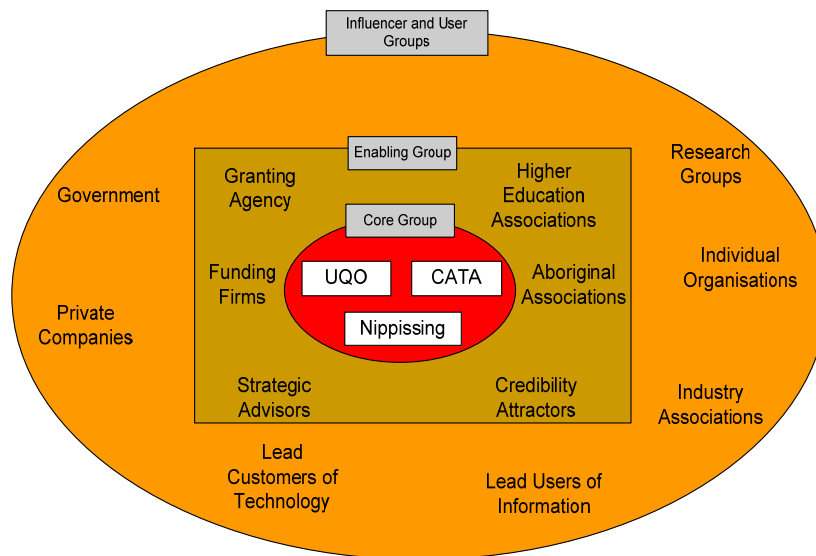
Although the stakeholder map for IT is very complex, in the legacy market the decisions of the government supersede and mask all others. Service companies can plan their future reliance on the official purchasing policies of their key client. In contrast, the provision of isotopes for medical purposes by a Canadian government-directed, semi-private firm, Nordion [a crown corporation] has aspects of dominance but not masking. The government decision to operate or shut down the reactor that supplies the

isotopes is dominant but many other stakeholders, such as hospitals, both on shore and off shore, have major influence and access to media and so cannot be masked.

The importance of stakeholders in decision making and strategy formulation for the firm

Stakeholders as we have outlined play different roles at different times in the market. The stakeholder ecosystem can be illustrated by the National Institute on Biomass, Renewable and Clean Technologies (BRACT).

Exhibit 1 – Stakeholder Ecosystem



BRACT Stakeholder Ecosystem [Lloyd, et al]

This stakeholder ecosystem is of a new start-up, not-for-profit organisation called the Institute for Biomass, Renewable and Clean Technologies (BRACT), whose basic mandate is to capture the state of the art and essential information for decision makers in green technology. The stakeholder ecosystem for this organisation demonstrates many interesting features of stakeholder dynamics:

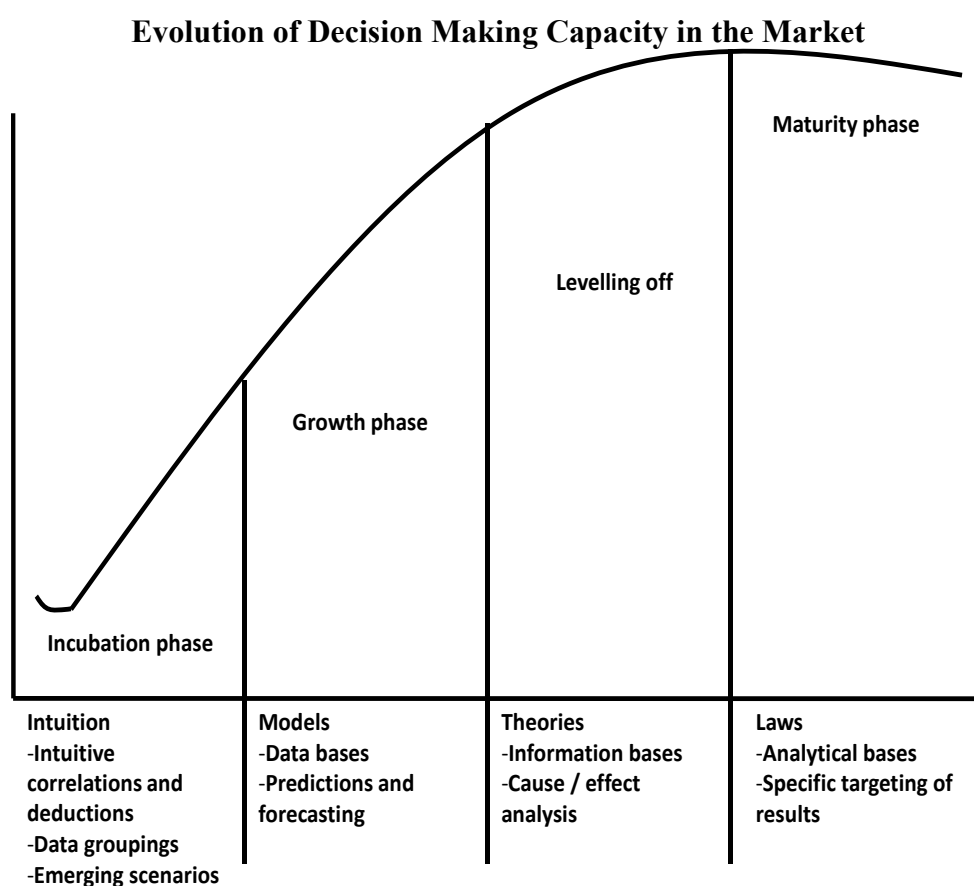
- The more stakeholders are recruited, the higher the immediate credibility of the host organisation but slower the decision making process as the key consultations outside BRACT take much longer. In fact, there is an economic network effect here. With every additional stakeholder [an arithmetic process] the consultation and decision making slows down [a geometric process] as every new stakeholder interacts with every other already in the network.
- The more numerous the stakeholder ecosystem for the organisation, the more likely the rise of internal dissent and conflict as subgroups can position for influence and supremacy. Again the size of a group may not be the determinant factor but rather its momentum[intensity of activity*relative importance].
- Once a decision is reached, it becomes more stable as it is anchored to the consensus of many stakeholders, unless the decision is a marginal majority case where the defeated coalition will try to reverse the decision through manipulating the future agenda.

As BRACT is an umbrella group trying to satisfy many clients and stakeholders, it encloses within its mandate and ecosystem a basic instability due to the different

expectations of its stakeholders [and clientele]. Entrepreneurs would be looking for very different information than managers and administrators. Entrepreneurs embrace opportunities, even those based on dubious data bases, whereas managers and late market stage administrators demand progressively more reliability in the way that decisions are made. It will be through focused data bases and access technology that this conundrum will be solved, of course at increased costs of customization.

There is an economic trade off operating here between completeness, reliability and relevance of the data base supporting the decision, and the need to proceed real time with market opportunities, which open and close with alarming frequency in early markets. Administrators usually run very stable organisations in predictable market environments. A good example is government policy makers who seek out the most complete information bases and analyses to arrive at new policy recommendations. They are operating in the late stages of the mature market and the quality of their decisions is far more important than the timeliness.

Exhibit 2 - Evolution of Decision Making Capacity



There are a number of key points as the market develops:

1. Risks associated with misjudging the market decrease;
2. Risks associated with misjudging competitors increase;
3. Risks associated with relying on the decision support mechanisms decrease;
4. Data intensity and complexity of mechanism use increase;
5. Prediction time horizons increase;
6. Time required to reach a decision and number of decision stakeholders increase; and
7. The number of external stakeholders increase (thereby further slowing decision making). [Koplyay, Lloyd, Powers, Sanchez, Decision Making]

Normally decision making evolves in a predictable evolutionary fashion within markets: as the market develops, decision making gets more rigorous, structured and is supported by progressively more formal data bases and frameworks of analysis. There is a lot more discipline in late market decisions than the intuitive guesswork in early markets. And of course BRAC has to accommodate the full spectrum of expectations. This implies ample scope for conflict within the stakeholder ecosystem.

Furthermore, among the stakeholders we may discover certain concerns such as:

1. Parallelism: stakeholder subgroups may have the same information needs and expected behaviours, and hence one representative is enough, otherwise the map is biased towards an undesirable direction.
2. Antagonism: some stakeholders are natural competitors and are often at loggerheads on many issues. Administrators and entrepreneurs, for example: "Let's make the right decision as opposed to make the decision right now".
3. Posturing: occasionally, stakeholder interventions and positions are for political show. They are not interested in advancing the cause but rather to score debating points and garner media attention.
4. Predation: there may be natural, competitive reasons for one stakeholder to deny another's position for the sake of "sandbagging" the competitor's logic. It is strategically wise to refute a competitor's arguments and create the impression of an inferior management skill set on the competitor's premises.
5. Layering: some stakeholders are closer to the action than others. The relative distance from the core group determines the amount of influence a stakeholder has in shaping the agenda. The enabling group plays a more powerful role than the influencers [we have three layers of stakeholders for BRAC].

And now we can add another dimension to stakeholder momentum, the one of distance. So the complete momentum for a stakeholder would be the product of the size[relative importance] of the stakeholder group, the inverse of the distance from the core, and the frequency of the interventions[activity]. Hence the influencer group would have to make many frequent representations to compensate for the lack of proximity, but it can be done. Witness the profile and relative credibility of medical research professionals sounding the alarm on the use of cell phones and its impacts on health.

The early market period of survival and traction is premised on four key players:

1. The visionary entrepreneur/owner who provides the breakthrough concept for the market conditions.
2. The angel funds provider who guarantees short term survival by covering the burn rate long enough for the complete market appealing product/service to emerge.
3. The venture capitalist (VC) who finances the growth phase of the firm culminating in either an exit strategy for the VC of an initial public offering or a sale of the firm, usually within 3 to 4 years. The same VC will impose the transition from entrepreneurial type to well-structured management.
4. Occasionally the key, large customer drags the young firm in its wake to market success, although this customer can be a mixed blessing. When Cross Keys, a small company in the Newbridge [later bought by Alcatel] orbit found shelter from market forces by relying on privileged Newbridge support, it found out later that many potential customers desisted from purchasing its products because they saw Newbridge as a competitor.

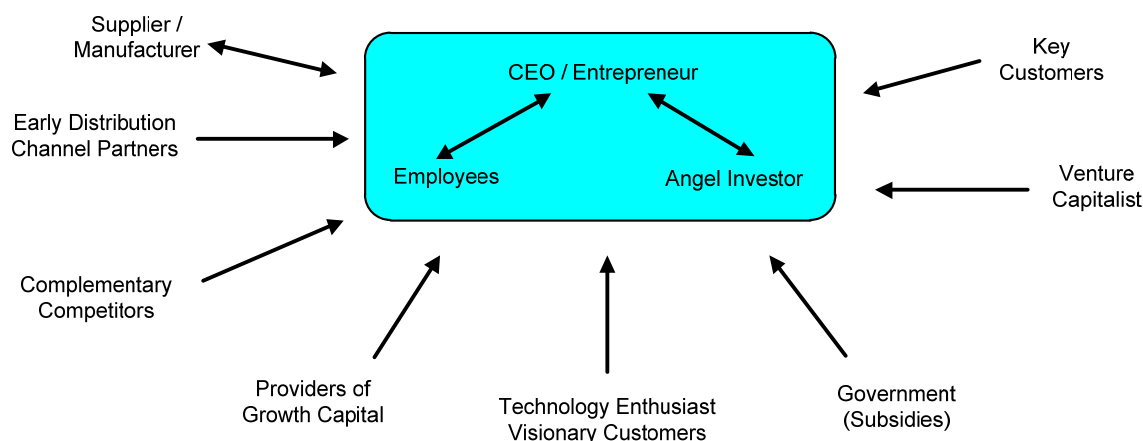
This point also illustrates an aspect of stakeholders we refer to as polarisation; the initial positive role [pole] can reverse and become negative, depending on the prevailing market dynamics. So the managed exit of stakeholders is as important as their managed entrance.

In contrast to BRACT, the stakeholder map for an early stage firm is rather simple, but is exposed to different risks. The risks of business failure due to an inappropriate market focus, inadequate cash flows, or overly ambitious leadership within the firm, can drive the nascent enterprise into terminal failure.

Exhibit 3: Early Stage Stakeholder Map

The key observation here is that although many stakeholders of consequence are outside the the firm, except for the product developers and the CEO/entrepreneur, they are mostly passive participants in the firm’s future with no serious agenda trying to influence the firm’s outcomes. In this situation, one may say that the firm is a price taker with respect to its stakeholders: it’s a take it or leave it proposition with interactions sought out by the firm, but not offered by the passive stakeholders.

Early Stage Hi-Tech Firms Stakeholder Map



One essential stakeholder group that is not passive, but neither is it very interventionist, unless tied to the firm with stock options, is the board of directors. At the early stage, the board’s primary function is one of signalling legitimacy for the firm to the potential customers, creditors and investors. It is a calling card that tells the firm’s suppliers of goods or funds [VC], customers and its “working capital” [internal product design talent] that “we have arrived”. The role of the board then is essentially marketing and advertising of the new brand.

In mid stage, three major developments are worth noting:

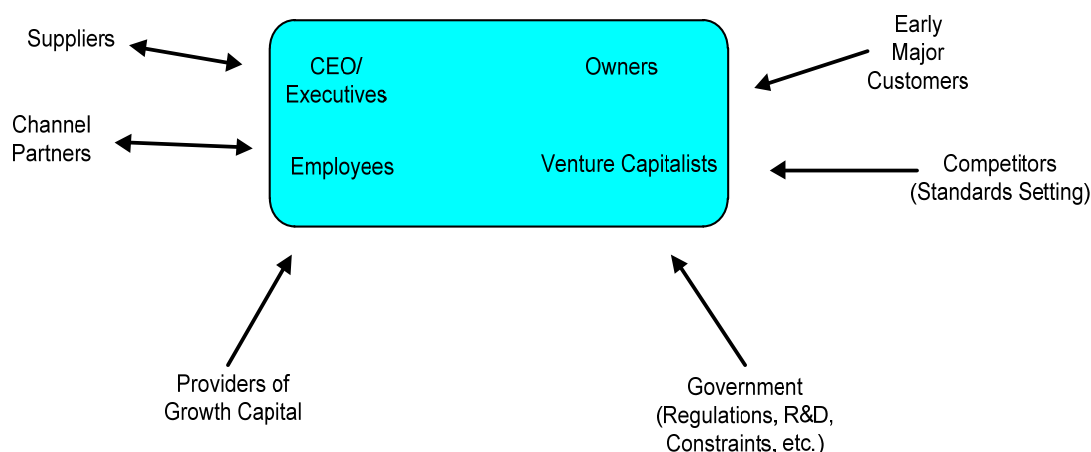
1. The advent of standards setting that creates a second layer of competition among the existing competitors in the form of alliances to promote one technology configuration over others as the *modus operandi* for the industry. Some competitive pressures lessen here if the firms are in the same alliance or markedly intensify if in opposing camps. So stakeholder relations sharpen and intensify as the competing groups lobby government and the public for their standard. It is not unusual at this stage for the firms to develop an internal group [or contract with specialists] that is tasked with government lobbying and legal situation management.
2. There is often cross boundary migration of stakeholders. Venture capitalists may have ambitions to take over the firm and oust the founder. The motive of the VC is not necessarily dubious but could be due to a perceived inadequacy by the VC in the firm’s management and plans or execution of

these plans. Conversely a major customer of the firm's product, an important stakeholder, may revert to buying the company especially if the firm's product brings significant value added to the customer. This is very likely to happen if the firm's offerings are imbedded in the customer's products or services. IBM bought Cognos for this reason: to capture the value generated by Cognos' business application software and of course to deny these to IBM's competitors.

3. Finally, the internal stakeholder situation becomes more complex and fragments as functional groups arise: they become competitive and try to exert pressure on each other to advance their own needs. The first such conflict arises when the firm crosses the chasm and establishes its bowling alley strategy by focusing on different customer groups and serving each with a dedicated channel of distribution. The marketing and finance groups' goals are to fill these channels and provide superior returns on channel investments within the context of an early majority customer base that demands quality at a good price and product functionality. Production rides shotgun on the quality issue by demanding easier to manufacture products. All of this bears down hard on the product development group whose blue sky, disruptive thinking is now 'channelled' and curtailed.

Exhibit 4: Mid Stage Stakeholder Map

Mid Stage Hi-Tech Firms Stakeholder Map



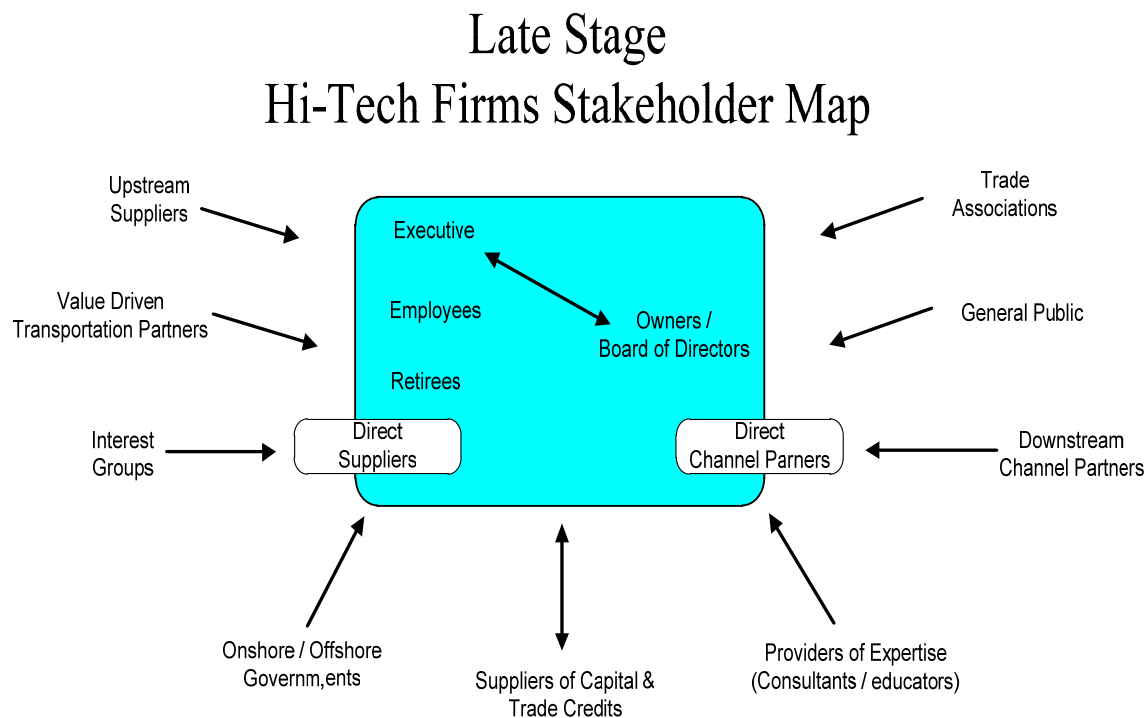
In the late stage, the parts of the external stakeholder ecosystem - suppliers, manufacturer, and channel partners - coalesce into a value chain that is either directly owned by a key member, or controlled by the same. Several such value chains can emerge: Intel, Texas Instruments, Hitachi, AMD, etc. These chains begin competing against each other and each chain moves in tandem with its strategies which subsume the individual members' freedom to set their own independent course. There is safety and profits in such tight partnerships, but strategic options get limited and internal stakeholder maps get heavy and cumbersome. Usually the value chain member that dominates has the highest margins and greatest profits: this can make life difficult for the other members.

In the Wintel scenario, both Intel and Microsoft dominate excessively the chain landscape and dynamics, thereby sometimes forcing chain members to migrate away

from the chain, such as Compaq. Compaq ventured into corporate consulting from its position of a PC provider in Wintel, by acquiring DEC and later itself being acquired by HP. Compaq’s stakeholder position within the Wintel chain eroded to the point of forcing the firm to seek its fortunes elsewhere. The Wintel coalition essentially forced Compaq into a high volume, low margins strategy to the exclusion of all other strategic choices. In the long term this would have become a “slave” strategy with Intel and MS being the masters.

Infrequently, an industry player gets so big and important that the whole chain feels the consequences. Such was the case for JDS Uniphase that, for a while, held an industry in bondage.

Exhibit 5: Late Stage Stakeholder Map



Involvement of major functional groups in stakeholder interactions

As the company develops organically from within, different functional groups begin to emerge well into maturity. At the early stage, the first group to come into existence is product development - catering to the breakthrough needs of the innovator and early adopter community that seek out disruptive technologies. The only limit is the imagination and the firm’s resources to underwrite commercialisation. In parallel with product design we see the first prototype of logistics emerge that deals with rudimentary supplier relations.

Once the chasm is crossed, marketing then finance and finally production claim their territories and start imposing their own imprint on the firm’s priorities, which by now has left behind disruptive product thinking. Also the first overhead function emerges – Human Resources (HR), because by now it’s worthwhile investing in your people who you can actually retain. This retention is accomplished through career planning, training, lock-in mechanisms such as pensions, education funds, and compensation devices such as long term stock options and stock purchasing plans.

Once market maturity is in sight, logistics experiences a real growth spurt and assumes a much larger role in running both supplier and channel partner relations. Finally heading into standards setting and beyond, corporate interface groups including a legal department, lobbying group and corporate relations, dealing with general public image issues, assume their roles.

It is worth noting the primary tasks for each functional group change throughout the market cycle and their stakeholder functions as a result, change. Finance, for example, goes from focusing on operating funds at early stages to capital structure acquisition for financing growth, and finally in late stages managing cash flows.

Marketing concentrates early on finding clients and moving product through the channels to analyzing the client base and bringing critical information back in late stages. Production first imposes discipline on product design and later on marketing to make sure the level of [repeat] sales match production rated capacities. It sees marketing as a natural stakeholder ally at early stages and then as a competitor at later stages. So stakeholder polarity reversal plays out internally in the firm as well as externally.

Logistics first identifies with the firm, but if incentives are not properly designed then logistics can be captured later by the outside supplier or channel partners. Working closely with suppliers can engender too much sympathy for their situation at the expense of the firm's interests. Legal departments often pay attention to make sure that the deals signed by logistics are not excessively favourable for the suppliers. This is also true for marketing. A strictly volume based sales incentive can seriously erode margins and hence total profits. This is where smart HR design of appropriate incentives comes into play, and HR proceeds in its own cycle of first and foremost hiring and retaining talent, to later nurturing, remunerating and developing this talent[Koplyay, Lloyd & Sanchez, HR Issues Evolution along the Market lifecycle].

Globalisation impact on stakeholder relationships: where you stand depends on where you sit.

With increasing globalisation, the external stakeholder landscape is becoming more complex and contentious. Corporations which operate in multiple countries and cultures can magnify this complexity exponentially [Werther, Chandler]. The range of stakeholders to whom these companies are held accountable is significant, and the likelihood of conflict is increased among competing demands within the stakeholder community. Further, these companies have an increased potential for its stakeholder's actions, good - or more likely bad - to be exposed to a global audience. As public scrutiny increases, government and regulatory supervisors start probing, however they tend to be more interested in the activities of affluent and high impact organisations which seem to have a stronger responsibility to demonstrate integrity and transparency, both through, and to, its stakeholder base.

Stakeholder engagement is a necessary requirement for the corporation along its lifecycle. The economics of stakeholder supply and demand will eventually shift out: there will be more demand for stakeholders, but within the same supply pool, therefore the recruiting costs for stakeholders will go up. These stakeholders must therefore be first considered and examined as an investment, and stakeholders need to be better aligned through the use of proper incentives with the long term interests of the company.

Stakeholders will of course become more selective and pick their interventions more carefully, yet there can be a tendency for stakeholders to have multiple positions. For example, board of director members are key stakeholders who will often reciprocate: "I sit on your board and you sit on mine", which has the potential to lead to collusion and self-serving stakeholder positioning. This can also lead to agenda overflow: given the rising in-basket, activities to prioritize and manage, and decisions to make, what are the stakeholder's priorities given their limited - and now diluted - time availability?

There is also the possibility of coalition formation among stakeholders, and an alignment based on the dynamics of certain members of the stakeholder ecosystem. One example is the Sierra Club, a not-for-profit health and environmental protectionist

organisation, coming out and supporting wind farms as alternate energy, even though the environment is negatively impacted by wind farms. Sierra Club then becomes a partner of opportunity with the Ontario government.

Conclusion

Stakeholders can hugely influence any organisation, in any sector; public private and not for profit. The community of stakeholders in these sectors represents an ecosystem of competing needs and expectations. As such, there can be as much conflict as there is progress amongst a group where real decisions can be made inside or outside of the organisation – and even outside of the industry.

Nevertheless, as a valuable asset, stakeholder relationships need to be properly managed to provide the best outcomes for the firm in a given stage of its market development. Risks, pressures and influence are always prevalent within stakeholder dynamics – examples include those who are partners on one occasion, opponents or competitors the next. Likewise entrepreneurs, managers and administrators as primary leaders in a firm could not be more different as stakeholders within an organisation. Managing the successful transition of such stakeholders within the firm is a very important task throughout the organisation’s lifecycle.

Stakeholders undertake essential activities for an organisation and are critical to its development. They are required to initiate, to fund, to provide credibility, to manage and to regulate. And fundamentally, stakeholders are necessary to make decisions along the lifecycle that impact the organisation’s ability to ultimately succeed.

Future Research

Stakeholder relationships along the lifecycle, whether in the hi-tech industry or other sectors, are a rich subject that can yield much benefit to business communities through further research.

The opportunity exists to further explore the supply and demand for stakeholders along the lifecycle. Within this framework, there are two types of stakeholders: i) one who imposes its presence whether you like it or not: environmental activists, stock holders who are the core stakeholder group, financial intermediaries, VC, bankers, and creditors. ii) The second type is the one you recruit: board members, advisors, standards coalitions, key customers, etc. These stakeholders can be in short supply when you go global and there are not enough high profile stakeholders to go around.

Another area rich for ideas mining would be the development of methodologies and tools to identify, manage and harvest benefits from stakeholders.

Shock loading the value chain in the stakeholder ecosystem can create major turmoil. An example is British Petroleum’s stakeholder ecosystem reversal of polarity [your allies become your critics], closing of stakeholder distance [every negative voice amplified by the media], masking, etc.

A former prime minister of Canada once sat on 200 boards, obviously completely negating his ability to even follow events let alone offer valuable advice: the issue here to explore is the information loading capacity for a stakeholder. Future research could also focus on stakeholder relationships and the dimension of stakeholder distance, its impact on dilution of influence (e.g. the venture capital stakeholders who stay very close to the organisation in the growth stage vs. the increased distance of creditors in the maturity stage) and the effects on the organisation throughout the lifecycle.

And finally, there is the dynamics of stakeholder pressures to be explored: how it arises, is exercised and dissipates.

The concept of Pareto efficiency or optimality, can be used to forecast adjustments to the stakeholder positions and demands upon the firm and the subsequent

reaction of other stakeholders. Pareto allows for redistribution of goods [stakeholder influence] as long as one party is better off and no one else is worse off.

Of course, in this process of reallocation, the relative gaps in being “well off” is not considered so if a new reallocation substantially opens the gap between haves and have nots: it is allowed as long as the bottom feeders improve their position.

So therefore an anticipative exercise can be devised where the firm calculates the probabilities of success for each move proposed by a stakeholder. If a coalition of the willing is not found by the stakeholder proposing the adjustment, then the firm can count on opposition developing from other stakeholder groups that will create a headwind to the course sailed by the proponent[s].

The lesson in this approach is that it may not be necessary for the firm to oppose every move that it perceives as deleterious to its future, but rather perform an analysis that points out one of two facts: the proposed move is not Pareto optimal and some stakeholders may be worse off (this will create instant headwinds from those who stand to lose), or the potential for a Pareto externality and the opening of the gap between relative influence by stakeholder groups, which can accentuate the relative importance of various stakeholders in future situations.

Stakeholders are not altruistic; sometimes they will oppose moves that confer higher advantage on other [and competing] stakeholders for the selfish reason of avoiding marginalization of their domain of leverage.

And the analysis that seeks such facts can be directed to uncover non Pareto conditions and externalities, such as relative distribution of stakeholder influence. New research could uncover how and to what extent firms and organizations are using this concept to manage stakeholder relationships.

References

1. Chow, Krystle, Nordion's Q1 shows shifting profile amid isotope supply concerns, *Ottawa Business Journal*, published March 21, 2011.
2. Eloranta, E., Huttunen, K., McKinsey & Company, *Managing the Demand Chain: value innovations for supplier excellence*, Wiley & Sons, 2001.
3. Freeman, E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Freeman, Edward (Vol. 1, pp. 31-60). Pitman. Retrieved from <http://www.mendeley.com/research/strategic-management-a-stakeholder-approach-2/>.
4. Fried, V., Bruton, G., Hisrich, R., *Strategy and the board of directors in venture capital-backed firms*, *Journal of Business Venturing*, Volume 13, Issue 6, November 1998, Pages 493-503. Retrieved from <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902697000621>.
5. Jones, Marc, T., Fleming, Peter, *Unpacking Complexity Through Critical Stakeholder Analysis The Case of Globalisation*, *Business Society*, December 2003, vol. 42 no. 4 430-454. Retrieved from Sage Journals online: <http://bas.sagepub.com/content/42/4/430>.
6. Kopyay, T, Lloyd, D., Powers, J., Sanchez, L., “Dimensions in Decision Making in Evolving High Tech Companies” submitted to the proceedings of the 32nd Annual Congress of the American Society for Engineering Management to be held in Texas, October 21-23, 2011.
7. Kopyay, T, Levy-Mangin J-P, Li Li, *Quo vadis entrepreneurs, Lessons from the Lifecycle*, chapter in *The Entrepreneurial Effect*, Commoners publishing, 2010.
8. Kopyay, T., Lloyd, D., Sanchez, L., *Human Resource Issues Evolution: A Case of the Hi Tech Industry*, Szent István University, Global Management Conference, Gödöllő, Hungary, 2011
9. Ladurantaye, Steve, *Crosskeys' quarter influenced by Newbridge*, published on March 22, 2000, *Ottawa Business Journal*. Retrieved from <http://www.obj.ca/Other/Archives/2000-03-22/article-2230026/Crosskeys-quarter-influenced-by-Newbridge/1>.
10. Moore, Geoffrey, A., *Inside the Tornado: Marketing Strategies from Silicon Valley's Cutting Edge*, HarperCollins, 1995.
11. Owen, Dave, *The Betamax vs. VHS Format War*, originally published: 2005-05-01, updated: 2008-01-08, <http://www.mediacollege.com/video/format/compare/betamax-vhs.html>.
12. Smith, N., Ansett, S., Erez, L., *MIT Sloan Management Review, How Gap Inc. Engaged with its Stakeholders*, Summer, 2011.

13. Think Canada (Again), A Presentation by CVCA, Canada's Venture Capital & Private Equity Association, October 2010. Retrieved from http://www.cvca.ca/files/Downloads/Think_Canada_Again_Web_Version_FINAL.pdf
14. Werther Jr., W., Chandler, D., Strategic Corporate Social Responsibility: Stakeholders in a Global Environment, Sage Publications, 2011.

About the Authors

Tamas Koplyay received Master's degrees in Systems Engineering, Applied Mathematics and Information Theory from the State University of New York, his MBA from University of Ottawa and his Ph.D. in Systems Science from Michigan State University (1974). He was a visiting researcher at the Harvard Law School in Public Finance in 1985. Currently, he is professor of high-tech strategic management at the Université du Québec en Outaouais. He is also the director of research for the Canadian Advanced technology Alliance as part of his university commitments to the hi-tech community.

Douglas Michael Lloyd obtained his Masters of Business Administration from The University of Ottawa. He is a Project Management Professional (PMP), a Certified Management Consultant (CMC), and a Certified Management Accountant (CMA). He has extensive experience as the CEO of a niche market management consulting firm in Canada, and has worked for the past 5 years as a senior executive in the government of Canada. Mr. Lloyd is a former trustee of the 2nd largest school board in Ontario, and is also the former President and CEO of the student transportation crown authority in Ottawa, responsible for over 100,000 student movements per day. Mr. Lloyd specializes in the management of major projects, and is responsible for setting direction in financial management at a national level. He is presently pursuing a PhD at Szent István University in Budapest, Hungary.

Lisa Sanchez obtained her Bachelor of Arts degree from York University in Toronto, Ontario, Canada. She is a Project Management Professional (PMP) and LEED Accredited Professional (Leadership in Energy and Environmental Design) and is completing her Masters degree in Project Management from the Université du Québec, where she is an active and high performing member of the graduate studies program. Ms. Sanchez possesses 20 years of experience in the project management field, and is currently the Director of Program Management and Advisory Services, North America, for an international real estate and capital facilities project management firm. Previously, Ms. Sanchez spent a number of years as a project and management consultant, specializing in business transformation, operations and strategic planning. She is also the Director of International Corporate Relations for the Global Academic Network, and their annual Global Management Conference, working to bridge academia and the business community. She is presently pursuing a PhD at Szent István University in Budapest, Hungary.

FROM CRISIS MANAGEMENT TO CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: THE CASE STUDY OF EHI

Dr. Bernd HALLIER,
Prof. Prof. E. h. (RUS) Managing Director · <mailto:hallier@ehi.org>
EHI Retail Institute · www.ehi.org

Introduction

From the very outset, the EHI Retail Institute had to deal with crisis management. The roots of the EHI go back to 1951 when it was founded by retailers/wholesalers to help solving the distribution disaster in post-war Germany, and since 1957 it faced the challenge to transform ‘Mum and Papa’ service-stores into modern supermarkets. The institute is committed to the idea of Applied Science: its central method is based on the screening of problems along the total supply chain, to create round-tables or focus groups to elicit the reasons for these problems, to structure the input of the operative staff of companies by academic competence, to support solutions by field-studies, to discuss the results first in the workshops of the “round table” and then in public seminars, before, finally, penetrating those ideas via essays of sector-magazines or in special brochures of EHI.

EHI follows the inductive way of case-studies, never the deductive approach to

survey academic literature to build some enlargement of theory. Nevertheless, EHI's findings have been quoted often in academic papers as a source of knowledge.

Within this paper, the EHI activities with regard to coping with a food scandal are mirrored. Twenty-five years ago, food-scandals like manipulated wine from Austria or, fifteen years ago, the British Cow Disease (BSE), led in retail to heightened operative crisis-management to limit the slowdown of sales in the specific food-sector affected by the occurring problems. Within the total supply chain the players of each level, from agriculture to processing, packaging, wholesale distribution, logistics, and retail accepted their responsibility only in their respective field of competence rather than taking a supply chain wide perspective. The frame of business-operations was benchmarked only by legal demands or business-success/failure. In cases of misbehaviours punishment followed by government or by bankruptcy.

The EHI food-security-contributions since the first BSE-scandal in 1994 referred to:

aa) Creating in 1994 a round table for the Total Supply Chain of Cows/Beef.

ab) Briefing all stakeholders in 1995 on the new concept/philosophy of "responsibility of the total chain", which obliged every member of the chain to exchange control data with all members of the chain.

ac) Establishing in 1996 Orgainvent (www.orgainvent.de) for the facultative tracing and tracking of cows and beef as a counter-action to the second BSE-scandal. By forming this joint venture with 50 percent shares for the agricultural and processing side and 50 percent shares for retail institutionalized tracing and tracking in this sector in Germany.

ad) Enforcing the facultative system by contracts accepting financial sanctions of a "sanction committee". Based on this pioneering work focussing on a system solution and its dialogue with international partners, the EU, later, formed the obligatory EU-tracking and tracing regulations.

ba) Confronting in 1995/96 the EHI round table for fruit and vegetables with food-security- problems in agriculture.

bb) Transforming the national fruit and vegetable round table to a European one: EUREPGAP, today GlobalGAP (www.globalgap.org), is a proactive measure to create "Good Agricultural Practice" for European Retail Produce.

bc) Transforming that round table to a non-profit oriented company in its own right.

bd) To penetrate the standards of EUREGAP worldwide to more than 100 countries which is mirrored by the change of the name from EUREPGAP to GlobalGAP.

While the case-studies of Orgainvent and GlobalGAP are very sector specific, EHI is now working on a "roof-brand" for those activities, which are much more complex and interdisciplinary. In 2008, the EHI Retail Institute initiated via its international academic network the European Retail Academy, an environmental virtual portal www.european-retail-academy.org/ERM, to publish in the internet best practice cases of retail in co-operation with its suppliers and to benchmark the activities in an Environmental Flow Chart, which can be used as well for the vertical flow from agriculture up to retail-communication for a live-style of health in sustainability (LOHAS) and horizontally to compare competitors of each level. It is an open and innovative system applying a systematic approach, which is derived from the Orgainvent and GlobalGAP experience. The aim is to place an environmental retail management (ERM-approach) as one potential benchmark to measure Corporate Social Responsibility (CSR) in retail in the future.

Methodology:

The main purpose of this paper is to provide a description of the way retailers create technical standards in workshops co-ordinated by EHI. This paper also intends to

document that the results of the workshop in the specific field of food security, meanwhile, reached a strategic dimension linking the case of a crisis of cows /beef via the proactive activity for fruit and vegetables, finally, to the much bigger and complex topic of Corporate Social Responsibility (CSR).

Cross-Company Challenge

While, due to the EAN-barcode for fast moving consumer products, each article can be identified together with its producer since the middle of the 70ies of the last century, agriculture was lacking such systems. Up to the middle of the 90ies, meat, for example, was an anonymous product with no hint to the source of its origin.

When, for the first time in 1994, TV-reports showed pictures from ill cows (British Cow Disease/BSE) and forecasted that thousands of dead consumers might be the result of the consumption of meat from those animals, in Germany, meat-sales declined by 25 to 30 percent. Consumers were afraid that the meat might come from the UK, and German retailers did not know if this could be the case, because the total supply chain of beef could consist of up to 15 companies involved during the birth, slaughtering, cutting and wholesale operations. Each stakeholder kept his source as a secret being afraid of competitors (Pretzel, 1995; Scheper, 1996; Möller, 1996). The EHI Retail Institute in Germany, therefore, created a Round Table as an expert group with all retailers and also with all suppliers from abroad – because EHI did not support an anti-British campaign (“Don’t Buy British”) (Hallier, 1995a; Hallier, 1995b; Hallier, 1996; Hallier, 1997a; Möller, 1995; Bornemann, 1996; Atzberger, 1996).

At first in the Round Table the meat-buyers from the main players like Metro, Rewe, Kaufland, Lidl, Spar, Coop Deutschland, AVA discussed the problem to investigate, if an “EHI-draft” of a label for tracking/tracing could be accepted by all retailers especially under the aspect of different organizational structures (consumer-co-operation, retailer-co-operation, chain-stores, cash and carry). After the approval derived from three meetings, the decision was taken to discuss the “retail demand” for such a label internationally with national and international suppliers of beef. The international marketing organizations were AgrarMarkt/Austria, the Irish Food Board/Ireland, Vlam Belgium, Charoluxe/SOPEXA France, Verhey Vless/Netherlands and Kodbranchens/Denmark.

From a strategic viewpoint, it was important to integrate the international market-organizations at an earlier stage. From a tactical perspective, it also put some pressure on the German suppliers who were very reluctant to join the retailers’ tracking system for two reasons: first, they perceived a competitive advantage in times where German consumers were afraid to buy BSE-beef and started to campaign “Buy from German farms”; second, foreign suppliers promoted with “Charoluxe” some kind of “branded” products being proud of its origin, while the average German suppliers didn’t want to show the retailers the source of supply because they were feared that the German retailers could outplace them and order directly at the source.

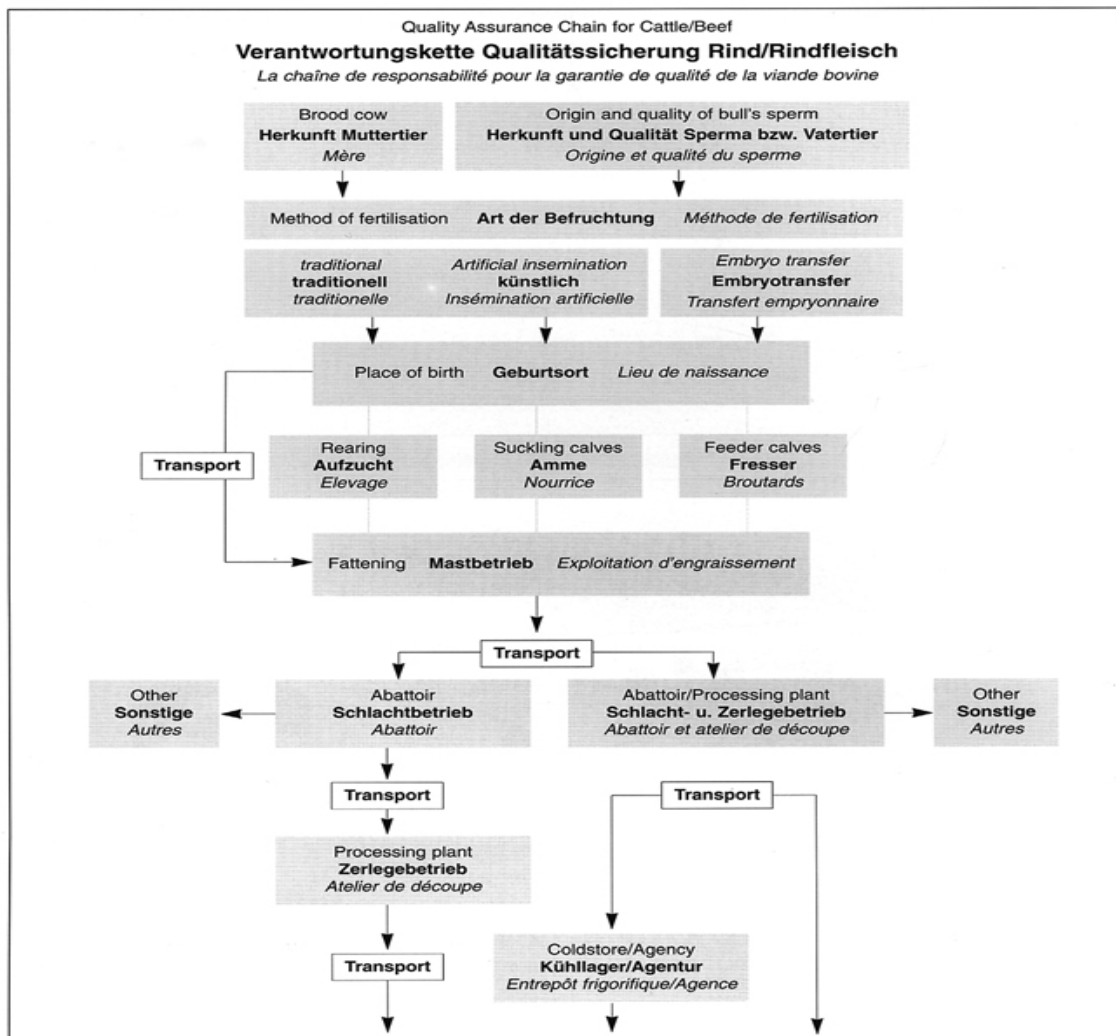
Nevertheless, the German suppliers were also afraid that the German retailers could start a campaign for beef-tracking only with examples from abroad – and, therefore, joined the discussion as a third group.

Together with all stakeholders, a flow-chart was developed starting from the ‘parents’ of the calf through all potential steps of the total supply chain for beef.

Unanimously, retailers and suppliers agreed on the point that the roll-out of the system needed time and that it should start from the back-end: for example, the processing had to assure the day of slaughtering at a fixed dead-line. After a time-limit of another three months the slaughtering had to assure the source of the farms which had been delivering the cattle, another three months later the farms had to prove the

place of birth of the cattle. Every three months another step toward transparency had been reached by this continuous procedure.

Figure 1: Quality Assurance Chain for Cattle beef



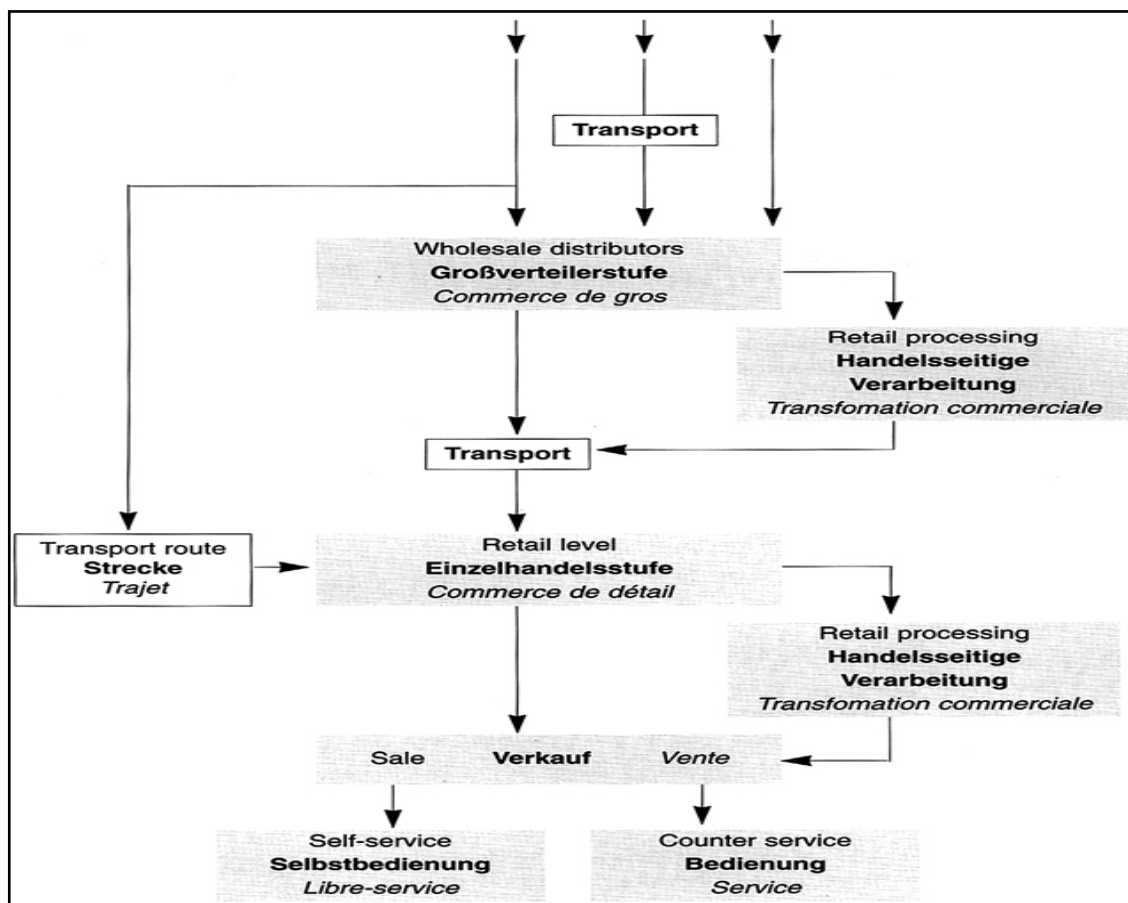


Figure 2: Sample for Tracement-Label

Name of Meat Producer and number of the factory of the control-list of the European Union	Fleischmeister EZ 345		Logo of Meat Producer
	ORGAINVENT 12345		
Category of Meat	KategorieFleischart → Jungbülle	Geburt/Mast/Schlachtung D/D/D	Born/Breeding/Slaughtered in the following country
Name of Item	Artikel → Oberschale	Ident.-Nr. 845757-97	
Packed at:	Abgepackt am: 01.04.1998		
Controlled by:	Kontrolliert durch: NEUTRAKON AG		
 (01) 200691 003157(10)031971-19 8 76 mm			

Parallel, the idea of the EHI-label was disseminated by essays in magazines, on seminars and conferences, by interviews in newspapers – also in bilateral talks between retailers with transport-business, producers of feedings and other stakeholders.

On the political side, EHI acted by printing a special brochure about the topic of tracing and tracking. It distributed 560 copies to all members of the Federal Parliament (Bundestag) and 100 copies each to all of the regional participants, involving consumer-

organizations in discussions. Due to the national pressure but also initiatives of the French SOPEXA partners, VLAM Belgium and Kodbnrachens Denmark, on the international and EU-level, the German Federal Ministry of agricultural started to ear-mark the cows.

Institutionalized Tracking

In the second wave of the BSE-scandal in 1996 it became apparent that EHI had been accepted as the leading ‘think tank’, and if the national suppliers could not offer EHI-tracking/tracing as a standard, they would face the danger to be out of business. To calm down mistrust of the farmers in that, via the EHI-Label, there could be a shift of costs from retail to the farms only, EHI started, in 1997, to institutionalize the system in form of a joint venture with the farmers: the company Orgainvent was created (Hallier, 1997b; 1997c; 1997d; Möller, 1997a; 1997b; Juergens, 1997).

The company structure reflected the balance of power between retail and the total supply side of farming and slaughtering/processing. 50 percent of the board was appointed by EHI, 50 percent by the farmers and slaughters and processing-houses; the Managing Director of EHI became the chairman of the Board, the Managing Director of Orgainvent was appointed by the farmers and the German government appointed a deputy minister to the Board.

Within a rather short time period, Orgainvent became responsible for three quarters of the beef-industry in Germany, and, on the level of food-retail, more than two thirds of all the chains participated in the Orgainvent-system. Also, the European Commission reacted: they followed the EHI/Orgainvent systematic approach, stipulated by the EU Regulation 178/2002, demanding within the European Union a complete horizontal tracking and tracing of all cows/beef and feed-products from January 1st 2005 (Hallier, 1998b; Jürgens, 1998; Kempcke, 1998; Lambertz, 1998; Schneehagen, 1999; Roux, 1999).

More and more the daily work changed from crisis-management to nutritional marketing and to gain social competence (Hallier, 2000a; 2000c). Partly, this could be engineered by the activities themselves, but, of course, also by an effective communication strategy. Between 1995 and 2005, EHI Retail Institute published seven special brochures about tracing/tracking and labelling (EHI, 1995; 1997; 2004; 2005). The focus on applied science compared to more traditional academic style of research can be seen in the amount of published articles in special magazines (ranking number 1) and EHI monographs compared to only four articles in readers between 2001 and 2008 (Byrne, in Hallier, 2001, Hallier, 2001, 2008).

Good Agricultural Practice

Having become more conscious about the risks at the farm level due to the Mad Cow Disease, EHI started in 1996 a global partnership for safe and sustainable agriculture.

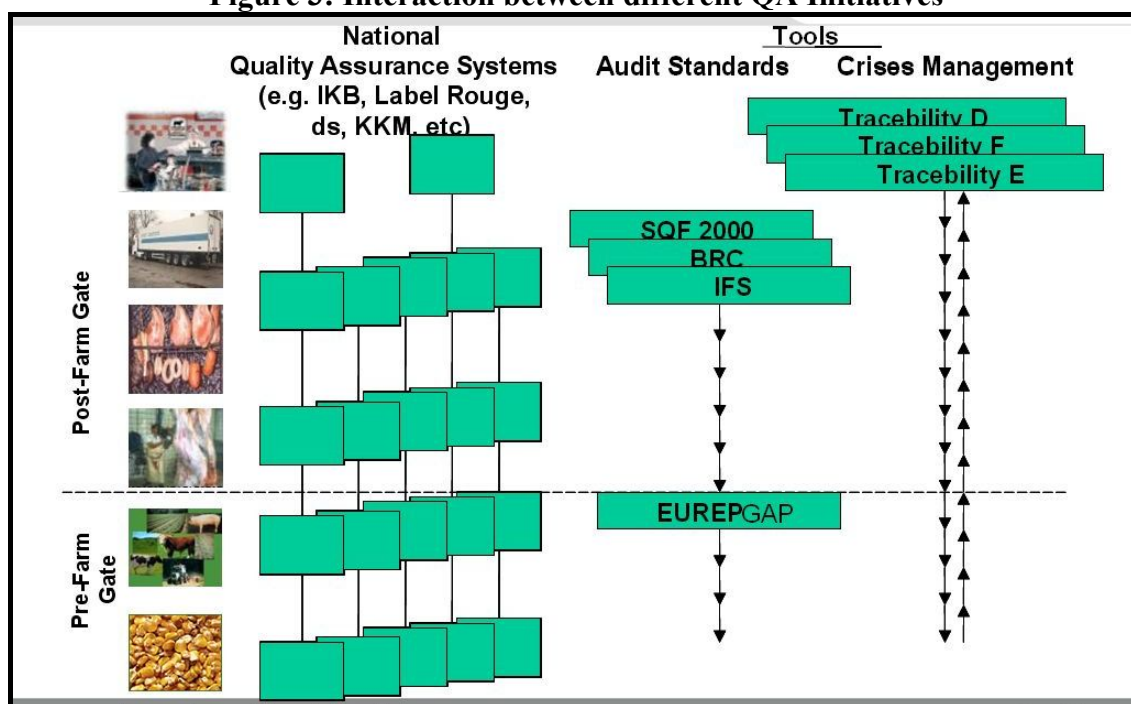
International Challenge

While Orgainvent and the EU-Regulation have been a result of an actual crisis, the EHI-initiative for fruit and vegetable resulted from a proactive initiative.

The second point of difference is that, while in the case of BSE each nation had to react immediately with different approaches having been taken between 1994 and 1996 (the second peak of the crisis), now, in the case of produce there was not such a fact and time-pressure. The EHI Retail Institute could start an international Round Table for “European Retailers Produce Good Agricultural Practice” (EUREPGAP) to discuss and generate the vision of setting farm-assurance standards of a global reach (Möller, 1997b; 1997c; 1998; 1999a). While in retail all the international fruit buying-departments were invited for the first focus-group, the supply-side referred to citrus

related products only. The panel even concentrated at first on the two countries of Spain and Italy only. Here, the first tests for citrus-supply base were organized. Only after the successful implementation of a citrus-standard for those two countries, the number was enlarged by further countries and by a wider range of products. At this stage of a widened scope of operations, EHI realized that also other organizations were active in this field. Immediately, the task-force started the dialogue with other quality assurance initiatives including both, the level of Pre-Farm as well as Post-Farm Gate (Möller, 1999b; 2000a; 2000b). EUREPGAP decided not to compete with the other standards but to limit itself to the Pre-Farm Gate level as here EUREPGAP could gain its unique competitive position supporting also all activities of quality assurance initiatives at the Post-Farm Gate level. The interaction between the different QA initiatives had been visualised on a chart of Jürgen Matern, Metro, Germany during an EurepGAP-workshop, which is still used in many seminars (figure 3).

Figure 3: Interaction between different QA Initiatives



To be able to finance a control-system, worldwide synergy effects were taken into account. From the demand-size not only European retailers but also companies from Asia or the USA joined. Due to that fact “EUREPGAP” was re-labeled to “GlobalGAP”(see Figure 4).

Institutionalized Drivers

Similar to the approach applied when establishing Orgainvent, also in the case of the Good Agricultural Practice, the EHI Retail Institute a spin off of this workshop took place creating an independent company with the name of “FoodPlus” to give stakeholders from around the world the possibility to contribute and to share the impact onto the standards for fruit and vegetables democratically.

Differently to the strategy and tactical steps of crisis-management in the meat-industry, the pro-active activities of the fruit and vegetable EHI/GlobalGAP-team refer mainly to back-stage operations. No necessity was perceived to go public.

Figure 4: National Technical Working Groups GlobalGAP

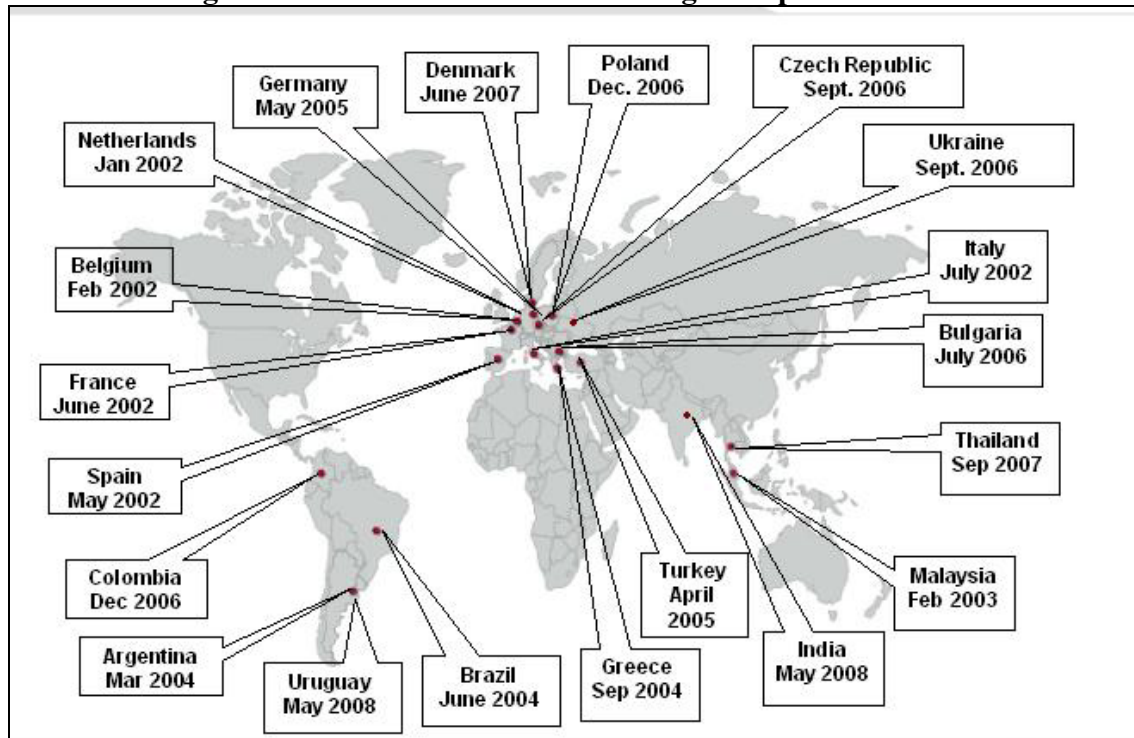


Figure 5: Independent Governance



Environmental Retail Management

Having been involved via Orgainvent and FoodPlus in many conferences about “Green Marketing” in the beginning of this century, it suddenly became clear that due to the danger of the change of the world climate many EHI-pilot-activities, for example, from the 80ies like “optimizing packaging” now became “main-stream” thinking.

A virtual Network

Environmental aspects are too complex to be handled by one institute only even when acting as a co-ordinator. Furthermore, in many facets of this topic, like CO₂-

footprint or others, specialists have a higher reputation and budget at their disposal compared to the EHI. However, EHI was successful in positioning itself as a worldwide catalyst “for retail innovation” again. But also here again it is not yet clear how “environmental action” can be defined or measured and how far action A perhaps counteracts action B. For example: organic beef is claimed to be more environmental – but it needs additional space (up to 50 percent) for breeding. Another point of discussion would be action C (beef from Argentina) versus action D (for example beef locally sourced in Europe). There are pro and con from lots of controversial stakeholders – as well on the level of agriculture, on the level of processing, on the level of packaging, as on the level of logistics. Even many a definition claiming what is sustainable or what is environmental are not yet agreed on. Therefore, organizationally not a company, but a virtual network open for discussion for everybody was created to help to increase transparency about actions taken and to build bridges to interdisciplinary aspects.

Benchmark Flow Chart

To be able to monitor and to cluster activities of the Total Supply Chain, similarly to the flow-chart of tracking/tracing cows and beef, components like agriculture, processing, packaging, transport, depots/outlets, in-store technologies, or promotions were listed and published in a newly created Homepage www.european-retail-academy.org/ERM.

Having applied the method of a quantitative descriptive survey, a questionnaire was sent out first to 20 retailers with the demand to fill in that chart estimating in how far their total efforts for the environment (100 percent) could be split into the separate steps of the flow-chart. The first six returns were then again published on that Homepage. The publication of the results (without disclosing the companies) is one way to create awareness. Companies see the estimates from competitors and compare it with their own efforts. By this, reflection and the unlocking of creativity could be stimulated.

Figure 6: Environmental Flow Chart

Level	%	%	%	%	%	%
Agriculture	30	-	25	5	17	-
Processing/Packaging	20	25	10	15	13	-
Building (depots/outlets)	10	-	15	35	20	50
Shop fitting/processing	20	-	15	5	21	40
POS/Advertising	10	25	20	5	16	5
Consumer Lifestyle	10	50	15	35	13	5
Total	100	100	100	100	100	100

The intention is to enlarge the panel and to repeat the questions over the time period of several years. Readers of this paper are explicitly called and invited to participate in this survey. The first result of the awareness creating activity was a Round Table of EHI Retail Institute for energy saving measures to build retail outlets. EHI decided to speed-up the process by annual awards.

Corporate Social Responsibility

While tracing/tracking as well as good agricultural practice should be seen as the very basics of food-security and, therefore, remain out of the field of competition among retailers or wholesalers, the more complex Environmental Retail Management provides a strategic and tactical scope to look for best practices under a different focus. There might be communities created on bio-/organic food, others on fair-trade, some of regional sourcing and others of global sourcing reflecting different thinking of the consumers.

All could be measured/benchmarked by comparing the underlying philosophy with operative activities. The keyword is “Corporate Social Responsibility”.

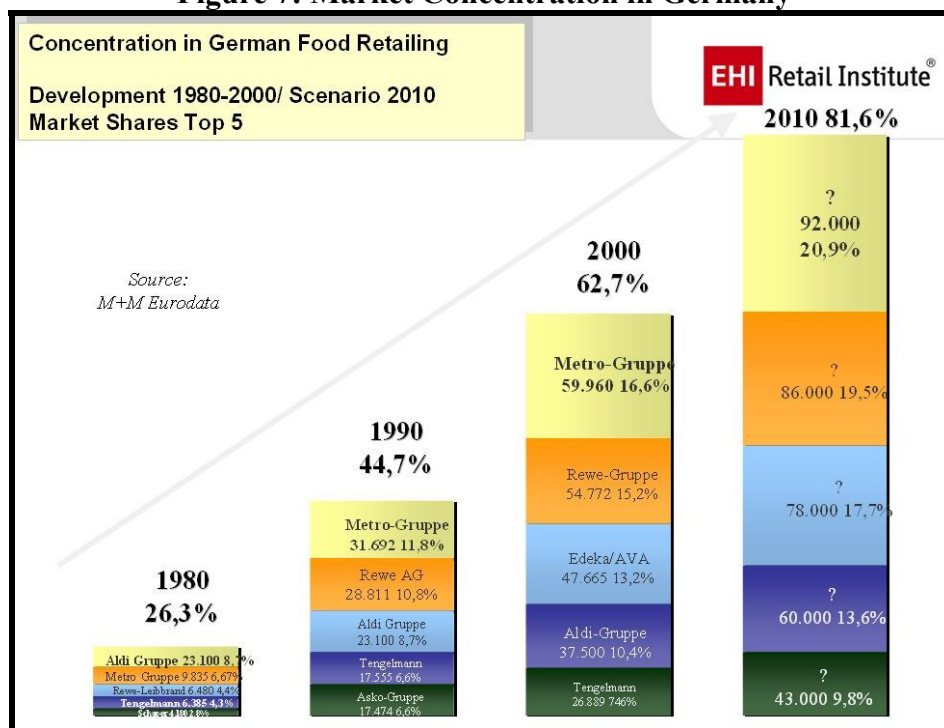
There are at least three factors which have led to the situation of higher levels of awareness for Corporate Social Responsibility (CSR):

- The society is changing. Environment becomes a globally accepted topic.
- The sourcing of products has changed from local/regional partners to global partners.
- The size and professionalism of retail has changed.

The retailers, due to the size of their top-ranking players, their technology and the globalization of the big companies are able to be the driver for international standards from a technical and ethical viewpoint watched by the society which keeps an eye on the Corporate Social Responsibility of the big players.

Taken the size of retail-companies, the concentration within Western Europe but also in the US and Asia has reached tremendous dimensions. In Germany, for example, the Top 5 players in 1980 had an aggregate market-share of 26.3 percent. In the year 2010 this market share had risen to over 80 percent.

Figure 7: Market Concentration in Germany



To understand the retail business, one might compare the annual turnover of the US retailer WalMart with the GNP of Switzerland. They are both of the same size but WalMart's turnover is growing quicker than the GNP of Switzerland. In the last years, top globalizing retailers had achieved double-digit-growth rates (Figure 8).

Partly, this market domination derives from the power of technology used by the big players.

The increase of power of retail in relations to the suppliers can be seen by the chart “Power Chess-Board” (Hallier., 1995b; 1998a; 1999; Westerman, 1997) (Figure 9).

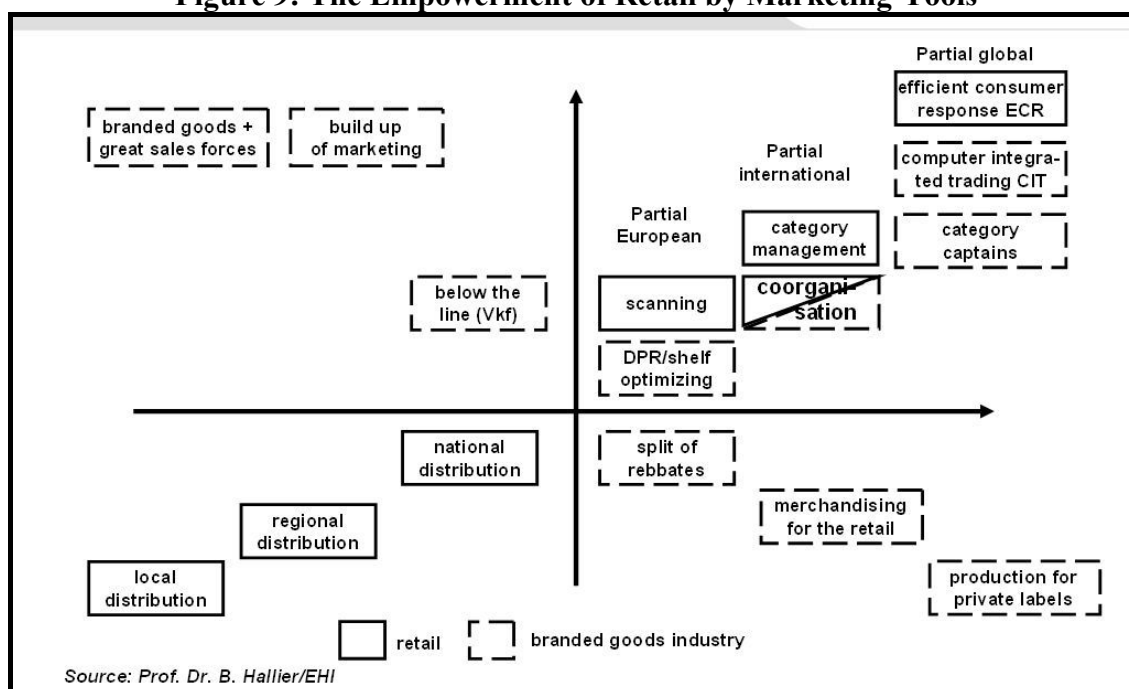
On the time-axis (t) in the 50ies /60ies of the 20th century, the branded goods industry was dominating the atomistic retail. In the 80ies, due to the increasing size of the demand side and the concentration of retail and national penetration or even internationalization, retailers reversed the trend and became the “rule-setters”. This trend was enhanced by the fall of the ‘Iron Curtain’, which supported the growth of the

Figure 8: Growth rate (percentage) from 2003-2004)

Company	Growth	Stores	Turnover Netto US Dollar in billion in 2004
Auchan (France)	+37,5 %	2. 835	44,7
Coles Myer (Australia)	+32,4%	2. 683	23,7
Aeon (Japan)	+28,5%	9. 956	38,8
Metro (Germany)	+15,7%	2. 562	70,1
Walgreens (USA)	+15,7%	4. 585	37,6
CVS (USA)	+15,0%	743	30,6
Kaufland/Lidl (Germany)	+14,8%	6. 627	42,6
REWE (Germany)	+14,4%	13. 433	50,7
Tesco (UK)	+13,5%	2. 391	62,2
Carrefour (France)	+13,2%	11. 080	90,3

Source: Hallier/EHI/ Top 25 Retailers of the World

Figure 9: The Empowerment of Retail by Marketing-Tools



top retail players in the West which, in addition, acted as a technical driving force for the East (Huppert, 1997). An indicator for the power of international retailers penetrating the Eastern markets is the fact, that in Poland ten years after the reunification of Eastern and Western Europe, there was no longer a Polish retailer in the Top Ten Food Chains (figure 10).

Relating to the former socialist territories still being in transition, Western Corporate Social Responsibility activities are suggested to facilitate political and monetary participation of the Eastern partners in the wealth creation in these countries (Hallier, 2000b).

Figure 10: Top Poland Retailers 2000

Rank	Company	Number of Stores	Turnover 2000 in Mio. €
1	Metro (D)	65	2,512
2	Jeronimo Martins (P)	735	963
3	Casino (F)	33	614
4	Carrefour (F)	52	611
5	Rewe (D)	40	572
6	Dohle (D)	13	461
7	Tengelmann (D)	131	455
8	Ahold (NL)	149	441
9	Auchan (F)	24	418
10	Tesco (GB)	40	394

Conclusion

This pragmatic case study portrayed the activities and contributions of EHI to retail innovation from 1951 until today. The case study reflects that timely and proactive entrepreneurial answers to urgent societal and environmental problems, for example, food security and quality triggered by global animal diseases, can make a significant change. It shows, for example, to business students how entrepreneurial spirit and visions can, finally, materialize in a variety of business ventures ranging from company creations, spin offs to networks. The case study also reflects a gradual development from national to international engagement increasingly integrating international partner organizations and synergizing their diverse contributions. It calls for systems and cluster thinking of the overall global supply chain which could be seen as a precondition that initiatives on a business level can even ignite political decision makers on a European level. Relating to the strategy of Corporate Social Responsibility, the author appeals to participate in a global survey which documents the various contributions of retailers to the environment. Due to their increasing market power and influence, especially, large retailers might be able to give a most valuable contribution in this respect. Pointing to developments in Eastern Europe these Corporate Social Responsibility should also be driven by the intention to contribute to increased levels of wealth and living standards of Eastern European consumers.

Bibliography

1. Atzberger, M., 1996, Zentrale Datenbank Rind, in: Dynamik im Handel., 12/96, S. 6 ff;
2. Bornemann, St., 1996, „Gläserne Produktion“ nicht nur bei Rindfleisch, in: Dynamik im Handel, 3/96, S.56 ff;
3. Byrne, D., Health and Consumer Protection throughout the Food Chain: The Importance of Traceability, in:
4. Hallier, B., 2001a, Praxisorientierte Handelsforschung, Köln, 2001, S. 303 ff;
5. EHI, 1995, Herkunfts- und Qualitätssicherung Rind/Rindfleisch, Köln;
6. EHI (1997), Elektronische Identifikation und Rückverfolgbarkeit von Tieren, Köln; EHI (1997), Auf dem Wege zur EU-Etikettierung, Köln;
7. EHI, 2001, Transparenz in der Wertschöpfungskette Fleisch, Köln;
8. EHI, 2005, Internet-gestützte Daten zum Rind, Köln; EHI (2004), Tracking and Tracing, Köln; EHI (2005), Best Practice Study Meat, Cologne
9. Hallier, B., 1995a, EHI-Herkunftsetikettierung für Rindfleisch, in: Dynamik im Handel, 3/95, S.2ff
10. Hallier., B., 1995b, Auf dem Weg zum Computerintegrated Trading in: Dymaik im Handel, 7/95, S. 2 ff

11. Hallier, B., 1996, Elektronische Identifikation machbar, in: *Dynamik im Handel*, 12/96, S.4ff
12. Hallier, B., 1997a, Elektronische Identifikation ante portas, in: *Dynamik im Handel*, 2/97, S. 46ff
13. Hallier, B., 1997b, Weichen zur Kooperation gestellt, in: *Dynamik im Handel*, 3/97, S. 4
14. Hallier, B., 1997c, Etikettierung: Bewegung im Markt, in: *Dynamik im Handel*, 5/97, S.42 ff
15. Hallier, B., 1997d, Sicherheit + Rationalisierung = Kostenneutralität?, in: *Dynamik im Handel*, 10/97, S. 4 ff
16. Hallier, B., 1998a, Strategische Quantensprünge, in: *Dynamik im Handel*, 3/98; S. 4 ff
17. Hallier, B., 1998b, Vom EHI-Etikett zur EU-Verordnung, in: *Dynamik im Handel*., 6/98, S. 1
18. Hallier, B., Innovationsschübe im Handel, in: *Dynamik im Handel*, 5/99, S. 8 ff
19. Hallier, B., 2000a, Vom Krisenmanagement zum Nutritional Marketing, in: *Dynamik im Handel*, 2/2000, S. 10 ff
20. Hallier, B., 2000b, Transformation erfordert Partizipation, in: *Dynamik im Handel*, 3/2000, S. 10 ff
21. Hallier, B., 2000c, Gewinnung sozialer Kompetenz, in: *Dynamik im Handel*, 4/2000, S.40 ff
22. Hallier, B., 2001a, Praxisorientierte Handelsforschung, Köln, 2001, S. 303 ff;
23. Hallier, B., 2001b, Vom Krisenmanagement zum Nutritional Marketing, in: Hallier, B., Praxisorientierte Handelsforschung., S. 311 ff
24. Hallier, B., 2008, Quality Assurance for the Total Supply Chain, in: Justratov, V., *Moderner Lebensmittelmarkt*.
25. Herstellung und Distribution. Materialien der internationalen Konferenz, Kemerovo (Russland), 2008,
26. S.133 ff
27. Huppert, E., 1997, Der Lebensmittelhandel auf dem Weg nach Europa, in: *Dynamik im Handel*, 6/97, S. 46 ff
28. Jürgens, P., 1997, Auf den Nutzen kommt es an, in: *Dynamik im Handel*, 10/97, S.12 ff,
29. Jürgens, P., 1998, Etikettierung ante portas, in: *Dynamik im Handel*, 6/98, S. 4 ff;
30. Kempcke, Th., 1998, Food plus 98: Sonderschau feiert Premiere, in: *Dynamik im Handel*, 9/98, S. 8;
31. Lambertz, W., 1998, Orgainvent ist Marktführer, in: *Dynamik im Handel*, 9/98, S. 29;
32. Möller, K.,1995, „Gläserne Produktionskette“ machbar, EHI-Regelwerk Fleisch soll ausgedehnt werden, in: *Dynamik im Handel*, 12/95, S. 39 ff;
33. Möller, K.,1996, In der Offensive, in: *Dynamik im Handel*, 12/96, S. 12 ff
34. Möller, K., 1997a, BML begrüßt EHI-Initiative, in: *Dynamik im Handel*, 3/97, S.5;
35. Möller, K., 1997b, EHI-Beurteilungsrahmen QSS Fleisch, in: *Dynamik im Handel*, 10/97, S. 18 ff
36. Möller, K., 1997c, Fruchthandel europaweit integriert, in: *Dynamik im Handel*, 5/97, S. 58 ff;
37. Möller, K., 1998, Mit Eurep zur Integrierten Produktion, in: *Dynamik a.a.O*, 6/98, S. 48 ff
38. Möller, K., 1999a, Eurep mit neuem Logo, in: *Dynamik im Handel*, 8/99, S. 11
39. Möller, K., 1999b, Eurep – Praxistests kurz vor dem Abschluss, in: *Dynamik im Handel*, 10/99, S. 28 ff;
40. Möller, K., 2000a, Eurep GAP: Ab jetzt neutral kontrolliert, in: *Dynamik im Handel*, 1/2000, S. 42 ff.
41. Möller, K., 2000b, EurepGAP implementiert, in: *Dynamik im Handel*, 6/2000, S. 13 f
42. Pretzel, J., 1995, Informationen und Aufklärung sind Trumpf, in: *Dynamik im Handel*, 9/95, S. 10 ff
43. Roux, N., Qualitätssicherung mit System, in: *Dynamik im Handel*, 10/99, S.10 ff
44. Scheper, U., 1996, BSE im Internet, in: *Dynamik im Handel*, 9/96, S. 22 ff
45. Schneehagen, K., 1999, Auf das Etikett kommt es an..., in: *Dynamik im Handel*, 6/99, S. 34 ff;
46. Westerman, P., 1997, Wal-Mart; Wettbewerbsvorteil durch Data Warehouse, in: *Dynamik im Handel*, 9/97, S. 30 ff

REFORMAREA ECONOMIEI NAȚIONALE: SPERANȚE ȘI REALIZĂRI

Simion CERTAN,
profesor,
Ion CERTAN,
lector-magistru,
Universitatea de Stat din Moldova

Abstract: Declaration of independence practically broke the centralized economic system and re-oriented national economy towards one based on free market relationship, reform that convert public property into private, ensuring of a balance within the economy's braches, adjusting them to local specifics, etc.

In this article authors present an impartial study of national economy evolution through prisms of reforms effects, analyzed impact of public-private conversion on resources and their availability.

Keywords: economy, resource, property, legal forms, instruments and economic mechanisms

1. Introducere

După obținerea independenței, acum douăzeci de ani, Republica Moldova s-a declarat decisă să-și consolideze locul printre națiunile democratice ale lumii și să-și reformeze economia astfel încât să se miște mai energic spre faimosul „mai bine”.

Practic, o dată cu declarația independenței s-a inițiat reformarea economiei naționale prin demontarea sistemului centralizat administrat și instituirea unei economii bazate pe relațiile de piață, prin reformarea proprietății publice și sporirea ponderii proprietății private, prin armonizarea echilibrului dintre ramurile economiei naționale și ajustarea acestora la specificul țării noastre etc.

Firește, economia națională suportă toate efectele proceselor de reformare care-s frecvent marcate de dinamism, deseori de incertitudine și risc, uneori chiar de ostilitate. Firește și în astfel de condiții trăim în speranța de a făuri o economie concurențială, bazată pe relațiile de piață și deschisă față de lume.

2. Stadiul cunoașterii problemei

Studiul dezvoltării economiei naționale se regăsește în cercetările naționale și internaționale. Însă, chiar dacă această problemă a fost discutată la diferite întruniri oficiale din țara noastră, abordată la sesiuni științifice, expusă în diverse publicații naționale și internaționale, trecerea economiei naționale de la sistemul economic centralizat la cel orientat spre relațiile de piață, proces dureros de transformări radicale în țara noastră se dezvoltă anevoios și controversat.

Situația respectivă ne-a îndemnat să estimăm evoluția economiei naționale, inclusiv a proceselor de reformare a proprietății, formelor organizatorico-juridice, pieței, mecanismelor economice și managementului. Studiul respectiv ne-a oferit posibilitatea să venim cu unele recomandări modeste privind dezvoltarea durabilă a economiei naționale.

3. Material și metoda

Din materialele utilizate în cercetare fac parte actele normative ale Republicii Moldova, manuale, monografii și alte publicații specifice temei, materialele conferințelor naționale și internaționale care ne-au ajutat să înțelegem și să explicăm atât evoluția proceselor reformatoare din economia țării noastre, ne-au permis să identificăm factorii ce au influențat reformarea economiei naționale.

Analiza cantitativă se realizează pe datele selectate și prelucrate de autori în baza anuarelor statistice și altor publicații ale Biroului Național de Statistică, Raporturilor Băncii Naționale și altor informații oficiale ale instituțiilor din Republicii Moldova.

Studiul informației empirice, analiza legăturilor ne-a furnizat semnificații și explicații pertinente în raport cu fenomenele sau procesele ce se produc în economia din țara noastră.

4. Rezultate și meditații

4.1. Particularitățile dezvoltării economiei naționale

Economia națională se caracterizează prin creșterea produsului intern brut (PIB), în prețuri curente, de la circa 7.7 în media anilor 1995-1997 la aproape 59 miliarde lei în media anilor 2007-2009 (tabelul 1) sau de 7.6 ori, ceea ce se datorează, în cea mai mare măsură, prețurilor, dat fiind că în prețurile comparabile, calculate după media anului 2000, în 2008 a crescut doar de 1.5 ori în raport cu anul 2001. Semnificativ este că la formarea PIB-ului bunurile participă foarte modest, cu 49% în anii 1995-1997 și doar 22.7% în anii 2007-2009. O contribuție mai semnificativă la formarea PIB-ului o au serviciile aportul cărora a sporit de 11.6 ori.

Tabelul 1 Produsul intern brut pe categorii de resurse, prețuri curente

Indicatorii	1995-1997	2001-2003	2007-2009	2007-2009 / 1995-1997
Produsul intern brut, total, milioane lei	7732	23075	58798	7.6 ori
din care: - bunuri	3792	8800	13371	3.5 ori
- servicii	3169	11710	36685	11.6 ori
serviciile intermediarilor financiari indirect măsurat	- 283	- 514	-1177	4.1 ori
impozite nete pe produs	987	3080	9920	10.05 ori
Pe locuitor, lei	2135	6373	16467	7.7 ori

Sursa: calculele autorilor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

În serviciile cu plată care au fost prestate populației în anul 2009 au dominat cele publice cărora le revine circa 34 %, urmate de cele private – 30 % și întreprinderilor cu capital mixt și străin – 30.9 la sută din total. Mai mult de jumătate (56.8%) din serviciile cu plată au fost prestate populației din municipiul Chișinău. Din serviciile prestate populației cu plată se evidențiază cele comunale cărora le revin 29.2%, urmate de poștă și telecomunicații – 21.3%, transportul de pasageri – 18.5%, de alimentație publică – 10.3 la sută. Menționăm că serviciilor agențiilor de voiaj și de turism le revin doar 1.88 la sută din total, chiar dacă în anii 2001-2008 s-au majorat de 13.3 ori.

Cel mai periculos pentru economia națională, în viziunea noastră, este creșterea vertiginoasă (ceva mai mult de 10 ori) a impozitelor nete pe produs.

Produsul intern brut pe locuitor în anii de referință a sporit, practic, în aceleași timpuri - de 7.7 ori fiind în anul 2008, când a format 169.4 \$, a fost mai mic de 66.7 ori în raport cu Luxemburg, 56.1 ori - cu Norvegia, 5.49 ori - cu România și 2.31 ori - cu Ucraina.

Cea mai mare parte a produsului intern brut, 57 % din totalul anilor 1995 - 1997 (tabelul 2), și circa 53 la sută din totalul anilor 2007 - 2009, s-a format în sectorul economiei private. Chiar dacă contribuția firmelor cu capital mixt și străin la formarea produsului intern brut în perioadele de referință a sporit ceva mai mult de 7 ori, ea rămâne foarte mică, constituind 2.5% în anii 1995 - 1997 și 17.7 % în 2008. Regretabil, pentru economia națională, este faptul că raportul dintre PIB-ul format în sectorul public și cel privat, care s-a micșorat de a 0.58 în anii 195-1997 la 0.49 în anii 2007 – 2009.

Schimbări de proporții s-au produs în contribuția ramurilor economiei naționale la crearea PIB-ului (tabelul 3). Dacă în anii 1995 – 1997 în structura PIB-ului domina agricultura, economia vânatului silvicultură și pescuit (27.39%), urmată de industrie (22.5%) și impozitele nete pe produs și import (12.76%), comerț cu ridicata și amănuntul (8.16%), apoi în anii 2007 – 2009 domină impozitele nete pe produs și import (16.87), urmate de industrie (13.7%), comerțul cu ridicata și amănuntul (12.84%), transporturi, depozitare, comunicații (12.23 %). Agricultura, economia vânatului silvicultură și pescuitul cu 9.03 la sută a ajuns pe penultimul loc.

Tabelul 2 Produsul intern brut pe forme de proprietate, prețuri curente

Indicatorii	1995-1997	2001-2003	2007-2009	2007-2009 / 1995-1997
Produsul intern brut, total, milioane lei	7732	23075	58798	7.6 ori
Inclusiv în sectorul: public	2560	6539	15049	5.87 ori
privat	4390	12151	30936	7.05 ori
mixtă fără participare străină	587	1220	1794	3.06 ori
a firmelor mixte și străine	194	3166	10397	6.75 ori
Raportul PIB public/privat	0.58	0.53	0.49	84 %

Sursa: calculele autorilor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

Chiar dacă contribuția tuturor ramurilor la formarea PIB-ului a sporit de la 2.51 ori (agricultură, economia vânatului silvicultură și pescuit) până la 16.02 ori (transporturi, depozitare, comunicații), ponderea industriei s-a redus, în perioadele de referință, de la 22.5% la 13.7%, ale agriculturii, economiei vânatului, silviculturii și pescuitului - de cca 3 ori, construcții – aproape de 10 ori. Ponderea celorlalte activități s-a majorat.

Tabelul 3 Evoluția structurii PIB după ramuri de formare, %

Indicatorii	1995-1997	2001-2003	2007-2009	2007-2009 / 1995-1997
Produsul intern brut, total, milioane lei	100	100	100	7.6 ori
Inclusiv în: - agricultură, economia vânatului silvicultură și pescuit	27.39	20.33	9.03	2.51 ori
- industrie	22.5	17.8	13.7	4.63 ori
- construcții	4.09	2.98	0.44	8.18 ori
- comerț cu ridicata și amănuntul	8.16	11.18	12.84	11.96 ori
- transporturi, depozitare, comunicații	5.81	10.41	12.23	16.02 ori
- alte activități	25.09	23.94	30.91	9.37 ori
- impozite nete pe produs și import	12.76	13.35	16.87	10.04 ori

Sursa: calculele autorilor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

4.2. Dezvoltarea ramurilor economiei naționale

Valoarea, în prețuri curente, a producției industriale fabricate în țara noastră este în continuă și stabilă creștere (tabelul 4) și în 2009 s-a majorat de 2.77 ori față de anul 2000. Însă, dacă valoarea producției fabricate în sectorul public, în anii de referință, a sporit doar de 1.87 ori, apoi în sectorul privat – de 4.05 ori, sau cu tempuri ceva mai mult de două ori mai mari. Ponderea valorii producției industriale fabricate în sectorul privat al economiei naționale a crescut de la 35 % în 2000 la 51.1 la sută în anul 2009. Chiar dacă valoarea, în prețuri curente, a producției industriale fabricate în firmele străine ce activează în țara noastră a sporit de la 0.42 în 2000 la 1.89 miliarde lei în anul 2009 sau de 4.5 ori, ponderea acestora (5.1% în 2000 și 8.3% în 2009) rămâne, cel puțin ne satisfăcătoare.

Tabelul 4 Valoarea producției industriale fabricate, pe forme de proprietate, miliarde lei

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total	8.17	10.43	12.62	15.96	17.59	20.77	22.37	26.17	29.99	22.64
din care: publică	1.87	2.31	1.83	2.20	2.23	2.41	2.25	2.67	3.34	3.49
- privată	2.86	3.64	4.73	6.90	7.78	9.57	10.43	12.63	14.69	11.58
mixtă, publică și privată	1.48	1.59	2.17	2.24	2.55	2.78	2.60	3.14	3.10	2.06
- străină	0.42	0.62	0.85	1.28	1.30	1.50	1.61	1.86	2.23	1.89
a întreprinderilor mixte	1.26	1.92	2.55	2.80	3.08	3.88	4.63	4.78	5.17	3.63

Sursa: calculele autorilor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

Valoarea, în prețuri curente, a producției industriale fabricate în toate tipurile de activități din țara noastră este în creștere (tabelul 5). Trebuie, însă, să menționăm că cea mai mare pondere, de la 80.8 % în anii 1995 –1997 și 80.6 % în anii 2007 – 2009. Însă, extrem de periculos pentru economia națională este faptul că ponderea industriei alimentare și a băuturilor a scăzut de la 64.8 % în anii 1995-1997 până la 48.8 la sută în anii 2007 – 2009. Și mai gravă este reducerea ponderii fabricării vinului de la 15.7 % în anii 1995 - 1997 la 8.9 % în anii 2007 -2009, sau aproape s-a dublat.

Ponderea industriei electrice și termice, gaze și apă se menține la nivelul de 18.9 % în 2001 și 18,3 % în 2008. Extrem de mică, 1% în anii 2003- 2004 și 2.6 % în anul 2009, este ponderea industriei chimice. Fabricării medicamentelor și a produselor farmaceutice, în anii de referință, îi revine 0.3 - 1.1% din totalul producției industriale.

Tabelul 5 Valoarea producției industriale fabricate, pe tipuri de activități, milioane lei

Indicatorii	1995-1997	2001-2003	2007-2009	2007-2009 / 1995-1997
Total	4948.3	13004.9	26268.6	5.31 ori
Inclusiv: - extractivă	42.8	100.8	529.5	12.37 ori
- prelucrătoare	3998.0	10494.8	21172.0	5.29 ori
Din care: - alimentară	2589.5	6531.4	10330.2	3.99 ori
inclusiv- fabricarea vinului	629.0	2639.7	1884.1	2.99 ori
- chimică	37.9	140.2	498.4	13.15 ori
din care: - fabricarea de medicamente	18.1	66.0	166.5	9.2 ori
- fabricarea de mașini și echipamente și prelucrarea metalelor metalurgică	371.9	372.9	484.2	1.3 ori
- energia electrică și termică	834.0	1955.1	3721.3	4.46 ori
din care - electrică				

Sursa: calculele autorilor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

Agricultura a fost și rămâne suportul existenței umane. Pentru țara noastră această mai este și o ramură cu tradiții vechi. Fiind cel mai puternic factor de echilibru, agricultura, chiar dacă și-a diminuat ponderea în PIB, rămâne coloana vertebrală a economiei naționale. Situația respectivă ne-a îndemnat să estimăm evoluția agriculturii naționale, inclusiv a consecințelor proceselor de reformare a proprietății, formelor organizatorico-juridice și altele.

Chiar dacă ponderea agriculturii în PIB s-a micșorat considerabil, producția globală în anii 2007 -2009 în raport cu anii 1995-1997 a sporit cu 12 la sută (tabelul 6). Dacă producția agricolă obținută în sectorul public s-a micșorat simțitor formând, în anii 2007 -2009, doar 12 la sută de la nivelul anilor 1995 – 1997, apoi producția globală agricolă din sectorul privat, în perioadele respective, s-a majorat cu 20 la sută. Producția agricolă din sectorul privat, în anii 1995-1987, o depășea pe cea din sectorul public 12.6 ori, iar în anii 2007 -2009 – de 120 de ori.

Tabelul 6 Producția globală agricolă pe forme de proprietate, milioane lei

Indicatorii	1995-1997	2001-2003	2007-2009	2007-2009 / 1995-1997, %
Total	9823.8	8226.7	11050.8	112
din care: - publică	724.6	85.5	91.3	12
- privată	9099.3	8156.6	10959.5	120
Din care: - colectivă	4670.3	2191.7	3424.6	73
- a gospodăriilor populației și gospodăriilor țărănești	4428.9	5964.9	7524.6	170

Sursa: calculele autorilor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

Trebuie să menționăm că în sectorul privat producția globală agricolă obținută în structurile organizatorice - juridice colective se micșorează și în anii 2007 -2009 a format 73 % de la nivelul anilor 1995 – 1997. În același timp producția obținută în gospodăriile populației și gospodăriile țărănești s-a majorat cu 70 la sută. Dacă ponderea producției agricole obținute în gospodăriile populației și gospodăriile țărănești, în anii 1995 – 1997, forma 8.7 % din totalul producției agricole crește în sectorul privat, apoi în anii 2007 – 2009 ea a ajuns la 68.6 la sută.

Structura producției agricole pe ramuri (tabelul 7) în ultimii zece ani n-a suferit schimbări de proporții. Pe parcursul anilor 2000 – 2009 cca 70% din producția agricolă îi revine celei vegetale. Dar ponderea culturilor pe parcursul acestor ani variază. Așa spre exemplu, ponderea culturilor cerealiere varză de la 9.5 % în 2007 la 33 la sută în anul 2004, a strugurilor – de la 8 % în 2001 la 19.4 la sută în 2007. Situația respectivă ne demonstrează pe de o parte că agricultura ca domeniu de activitate este suficient de conservat, iar pe de altă parte, că structura producției agricole nu se formează sub influența decidenților.

Tabelul 7 Structura producției agricole pe ramuri în toate categoriile de gospodării, procente

Indicatorii	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Din care:										
- producția vegetală	69	70	70	67	71	68.9	67.3	58.1	74.3	68.1
inclusiv: culturi cerealiere	25	32	32	20	33	22.9	18.4	9.5	24.6	18.4
- sfecla de zahăr	3	3	3	2	2	2.6	3.	2.1	2.5	1.0
- tutun	3	2	1	1	1	0.5	0.4	0.4	0.3	0.4
- floarea soarelui	5	4	5	7	6	6.3	7.2	3.8	6.9	5.9
- legume și bostănoase	5	6	6	6	4	7.3	9.3	6.2	6.0	7.9
- fructe și pomușoare	3	4	4	9	5	4.4	3.9	4.0	4.2	4.6
- struguri	12	8	10	12	10	12.8	11.6	19.4	15.	18.7
- producția animală	31	30	30	33	29	31.1	32.7	41.9	25.7	31.9
inclusiv: - lapte	13	12	12	14	12	10.9	10.6	13.3	9.1	10.7

Sursa: calculele autorilor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

Soarta economiei naționale, în mare măsură, depinde de piața de desfacere a mărfurilor.

4.3. Comerțul exterior în economia națională

Piața internă a țării noastre este limitată de circa 3.6 mil. de consumatori și-i condiționată de capacitatea de cumpărare ale acestora. Venitul mediu lunar disponibil raportat la valoarea medie a minimului de existență pe o persoană a sporit de la 51.4% în 2001 la 98.1% în 2009. În anul 2009 ponderea populației cu veniturile disponibile până la 200 lei pe lună în mediul urban a format 1.0 %, iar în spațiul rural - 15.1 %. Dacă în spațiul urban populația cu veniturile disponibile până la 1000 lei pe o persoană pe lună constituia 39.8 %, apoi în mediul rural – 77 %

Atât în mediul urban cât și în cel rural, categoric, domină cheltuielile pentru produsele alimentare și băuturile nealcoolice. Așa, în anul 2008 în urbe cheltuielile pentru produsele alimentare formau 37.8%, iar în spațiul rural - 42.7 la sută din totalul cheltuielilor. Este indiscutabil că producția obținută în economia națională depășește necesitățile pieții interne, ceea ce impune pătrunderea cu produsele noastre pe piețele externe.

Prin urmare Republica Moldova este condamnată la relații comerciale atât cu țările din orient cât și din occident, atât cu țările vecine cât și cu cele de pe alte continente.

Exportul total din țara noastră (tabelul 8) a crescut de la 471.5 în 2000 la 1287.5 milioane dolari SUA sau de 2.75 ori. Dacă în anul 2000 exportul în țările CSI îl depășea

pe cel din 27 de țări ale UE de 2.23 ori, apoi în anul 2009 situația s-a inversa și exportul în țările CSI era mai mică decât în țările UE, formând 73.3 la sută.

Importul total în țara noastră a crescut de la 776.4 în 2000 la 3278.3 milioane dolari SUA sau de 4.22 ori, inclusiv din țările CSI – 4.39 ori și țările UE – de 5.08 ori sau cu timpuri de 2.27 ori depășesc exportul. Situația respectivă a cauzat majorarea vertiginoasă (de 6.5 ori) a deficitului în comerțul extern, inclusiv de la +16.3 la -650 milioane dolari SUA cu țările CSI și de 4.82 ori cu UE.

Gravă este reducerea gradului de acoperire a importurilor în raport cu exporturile de la 60% în 2000 la 39.3% în anul 2009. Dacă gradul de acoperire a importurilor cu exporturi în țările CSI a fost de 106.3% în 2000, apoi în anul 2009 s-a micșorat până la 43.0%. În țările UE-27, practic, se menține la același nivel oscilând între 39% în 2008 și 51.7% în anul 2004.

Tabelul 8 Comerțul exterior al Republicii Moldova, milioane dolari SUA

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Export total	471.5	565.5	643.8	790.0	985.2	1091.2	1051.6	1341.7	1591.2	1287.5
inclusiv în: - țările CSI	276.1	344.4	350.4	423.6	502.4	551.4	424.1	550.2	623.0	490.5
- țările UE-27	123.8	140.8	231.3	307.4	400.7	443.4	537.7	679.3	820.1	668.4
Import total	776.4	892.2	1038.0	1402.3	1768.5	2292.3	2696.2	3689.5	4898.8	3278.3
inclusiv din:										
- țările CSI	259.8	340.2	408.9	593.4	764.8	905.2	1020.8	1333.7	1737.3	1140.4
- țările UE-27	280.1	317.5	467.8	633.4	774.8	1038.8	1218.5	1681.0	2105.3	1422.5
Balanța comercială, total	-304.9	-326.7	-394.2	-612.4	-783.4	-1201.0	-1641.6	-2347.8	-3307.6	-1990.7
inclusiv cu:										
-țările CSI	16.3	4.2	-58.5	-169.8	-262.3	-353.8	-596.6	-783.5	-1114.2	-650.0
- țările UE-27	-156.3	-176.6	-236.5	-326.0	-374.2	-595.4	-680.8	-1001.8	-1285.2	-754.1
Gradul de acoperire a importurilor cu exporturi,%	60.7	63.4	62.0	56.3	56.7	46.7	39.0	36.4	32.5	39.3
inclusiv în:										
- țările CSI	106.3	101.2	85.7	71.4	65.7	60.9	41.6	41.3	35.9	43.0
- țările UE-27	44.2	44.4	49.5	48.5	51.7	42.7	44.1	40.4	39.0	47.0

Sursa: calculele autorilor în baza Anuarelor Statistice al Republicii Moldova

Politicile comerțului extern se elaborează și realizează în concordanță atât cu tradițiile cât și cu specificul țării. Succesul comerțului cu mărfuri industriale este funcție a nivelului dezvoltării tehnicii și științei în domeniul respectiv. În orice țară, inclusiv și a noastră, produsul industrial poate fi adresat atât consumatorului din țara unde s-a fabricat cât și celui din alte țări. Este incontestabil că în comerțul extern câștigă cei ce se pot impune pe cât mai multe piețe.

În toate țările producția agroalimentară este adresată, prioritar, pieții interne. Pentru Republica Moldova care are piața agroalimentară internă suficient de limitată, extrem de importantă devine piața externă. Dezvoltarea sectorului agroalimentar în țara noastră, substanțial, depinde de raportul exportului și importului produselor agroalimentare.

Dacă ponderea produselor de origine agroalimentară în exportul total din 2000 (tabelul 9) se cifra la 61.7 %, inclusiv a produselor alimentare, băuturilor alcoolice și nealcoolice – 42.1 la sută, apoi în anul 2009 produselor de origine argoalimentară le revenea 47.3%, inclusiv produselor alimentare, băuturilor alcoolice și nealcoolice – 21.8 la sută. Semnificativ este că chiar dacă ponderea produselor de origine argoalimentară importate se menține, practic, la același nivel, formând 14.1 % în anul 2000 și 15.7 % în anul 2009, importul produselor alimentare, băuturilor alcoolice și nealcoolice în acești ani a sporit de 4.07 ori. Dacă în anul 2000 raportul dintre exportul și importul produselor alimentare, băuturilor alcoolice și nealcoolice era 2.8:1, apoi în anul 2009

acest raport este de 0.96:1. Altfel zis, țara noastră din exportator recunoscut al produselor alimentare devine importator al acestora.

Pornind de la teoria avantajului comparativ care susține că superioritatea potențială în relațiile de schimb depinde de diferențele dintre costurile comparative, țara noastră trebuie să-și formeze o structură de producție și de comerț extern astfel, încât costurile în sumă să corespundă celor mai eficienți operanți externi. Evident, avantajul comparativ în economia națională depinde, mai întâi de caracteristicile resurselor necesare.

Tabelul 9 Exporturile și importurile pe secțiuni, milioane dolari SUA

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Export total	471.5	565.5	643.8	790.0	985.2	1091.2	1051.6	1341.8	1591.2	1287.5
Inclusiv: animale și produse animale	22.8	18.3	15.3	28.6	20.2	17.2	16.2	13.6	10.1	9.1
Produse vegetale	65.9	78.8	106.1	91.2	120.0	131.9	136.5	162.9	210.1	268.4
Grăsimi și uleiuri animale sau vegetale	3.9	8.2	16.8	28.9	41.2	37.8	34.9	55.3	62.9	50.7
Produse alimentare, băuturi alcoolice și nealcoolice	198.4	251.6	267.4	314.3	345.9	396.0	276.4	276.0	311.9	281.0
Import total	776.4	892.2	1038.0	1402.3	1768.5	2292.3	2696.2	3689.9	4898.8	3278.3
Inclusiv: animale și produse animale	10.7	23.8	23.9	24.8	38.8	57.2	51.9	61.7	100.3	75.3
Produse vegetale	25.3	37.6	43.5	82.3	73.5	65.0	72.8	150.4	166.7	132.6
Grăsimi și uleiuri animale sau vegetale	2.4	3.0	7.1	5.5	7.4	9.9	11.1	16.0	20.9	16.1
Produse alimentare, băuturi alcoolice și nealcoolice	71.2	78.9	72.6	92.0	105.3	147.5	179.8	237.9	343.4	289.7

Sursa: alcătuită de autori în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

4.4. Caracteristici generale privind potențialul resurselor naturale disponibile

Sistemul economic național este influențat considerabil de potențialul natural care, după cum afirmă P. Bran [1,20], participă cu „forța legilor sale și cu „bunătățile” sale, substanță (s), energie (e) și informații (i), bunătăți aflate în stare naturală, „fabricate” de mișcarea fizică, chimică și biologică a materiei”. Forța naturii, continuă P. Bran [1,34], „sub forma legilor sale generale și particulare la nivelul fiecărei forme de mișcare a materiei, va determina ca în acest proces nimic să nu se câștige, nimic să nu se piardă, totul să se transforme”.

Potențialul natural este important pentru agricultură. Condițiile climaterice ale anului 2009 se caracterizează prin media anuală a temperaturii aerului de 11.4 la Chișinău, maxima absolută de 36.3 și cu minima absolută de -16.8 grade Celsius. Umiditatea relativă a aerului în anii 2006-2009 a constituit 68-70 % iar cantitatea anuală de precipitații – 446-564 mm.

Fondul funciar al țării noastre, cu configurația variată a reliefului, la 1 ianuarie 2010 era reprezentat de terenurile cu suprafața de circa 3384.6 mii ha, inclusiv 2501,5 mii ha sau circa 74 la sută - cu destinație agricolă. Eficiența utilizării fondului funciar considerabil este influențată de forma proprietății, care, în esență, reflectă ansamblul relațiilor ce se stabilesc între oameni cu privire la posesiunea, utilizarea, dispoziția și însușirea bunurilor obținute cu contribuția acestuia. Orientarea principală a politicii

naționale privind fondul funciar a fost, este și încă mai rămîne demonopolizarea proprietății de stat asupra pământului.

Schimbarea formei de proprietate a contribuit la majorarea numărului celor ce decid asupra utilizării eficiente a pământului ce a influențat considerabil eficiența agriculturii dar a și generat opinii controversate privind modul de atribuire a terenurilor în proprietate privată și forma organizatorico - juridică a exploatațiilor agricole.

Reformarea proprietății asupra pământului, după cum se constată în cercetările statistice selective a activității gospodăriilor populației și gospodăriilor țărănești, a cauzat situația că „mărimea medie a terenurilor agricole pe loturile de pe lângă casă a constituit 0.4 ha în medie pe o gospodărie casnică cercetată. Mărimea medie a terenurilor de fermier prelucrate de cetățeni în mod individual a constituit 1.62 ha”. Trebuie să mai adăugăm că terenurile agricole chiar în componența unei gospodării adesea au fost fragmentate în câteva parcele. Situația respectivă a încurajat discuții controversate cu privire la atribuirea terenurilor în proprietate privată.

Majoritatea reprezentanților autorităților publice și o bună parte dintre specialiști susțin că declinul în agricultura țării noastre este consecința dimensiunilor mici ale exploatațiilor agricole ca rezultat al parcelării excesive a terenurilor agricole. Noi considerăm că astfel de păreri sunt eronate sau, cel puțin, discutabile din următoarele motive.

Mai întâi, considerăm că la această mărime medie (de 1.62ha) a terenurilor de fermier prelucrate de cetățeni în mod individual trebuie adăugat și lotul de pe lângă casă (0.4 ha). Indirect, ideea respectivă se confirmă de aceeași cercetare statistică care arată că „din numărul total de gospodării cercetate, 80% posedau atât loturi pe lângă casă cît și terenuri de pământ atribuite cetățenilor în contul cotelor de teren echivalent”. Prin urmare dacă e să pornim de la faptul că unei persoane i s-a atribuit cota de teren echivalent în mărime de 1.62 ha, iar în majoritatea familiilor sunt trei deținători de cote, atunci mărimea unei gospodării țărănești ar trebui să fie minimum de circa 4 - 5 ha. În plus, conform aceeași cercetări statistice, „mai mult de jumătate din gospodării (54%) au transmis integral terenul de pământ în folosință (arendă etc.) altor utilizatori și aproximativ 46% au prelucrat terenul de pământ individual.”

În al doilea rând, astăzi lumea este orientată spre dezvoltarea formelor organizatorico-juridice mici și mijlocii. Studiul experienței țărilor cu agricultură dezvoltată ne arată că unei exploatații agricole îi revine în Marea Britanie – 67.9, Danemarca – 34.7, Suedia – 33.7, Luxemburg – 32.4, Franța – 28.4, Irlanda -26.1, Germania – 17.9, Olanda – 16.2, Belgia – 15.9, Spania – 15.8, Finlanda – 12.8, Austria - 12.2, Portugalia – 6.9, Italia -5.6, Grecia – 4.2 hectare.

În al treilea rând trebuie să constatăm că astfel de discuții, practic, sunt inutile dat fiind că atribuirea sectoarelor de teren în proprietate privată s-a temperat. Dacă suprafețele de teren atribuite în proprietate privată sau majorat de la 58,3 mii ha în anul 1996 la 224,9 mii ha în anul 1998 sau de 3,86 ori, apoi din anul 1999 pînă în anul 2001 au sporit, respectiv, de la 317,5 mii ha la 701,8 mii ha sau de 2,21 ori, și din anul 2002 pînă în anul 2006 – de la 805,4 mii ha la 881,7 mii ha sau de 1,1 ori.

La 1 ianuarie 2010, după cum urmează din tabelul 10, suprafața terenurilor în proprietate privată a constituit 1844 mii ha. sau circa 73.7% din terenurile agricole. Mai impunătoare este ponderea livezilor private care a format 83,5% și a viilor – 94,6% din totalul suprafețelor acestora. Practic nu-s transmise în proprietate privată pășunile și fînețele.

Actualmente terenurile agricole le dețin întreprinderile și organizațiile (exploatații agricole de stat, societăți pe acțiuni, gospodării colective etc.), gospodăriile țărănești (de fermier), gospodăriile anexe auxiliare și alte tipuri de structuri organizatorico-juridice. Semnificativ este că suprafața terenurilor deținute de întreprinderi și organizații a

crescut de la 798.5 mii ha în 2003 (tabelul 11) la 871.3 mii ha în anul 2010 sau cu 9.1 la sută. Evident această majorare s-a produs din contul terenurilor agricole ce le-au deţinut gospodăriile ţărăneşti (de fermier) suprafaţa cărora s-a micşorat respectiv de la 743.5 la 661.4 mii ha sau cu 11.1 la sută.

Tabelul 10 Terenurile agricole pe forme de proprietate, la 1 ianuarie 2010

Indicii	pe toate formele de proprietate		din care			
			Publică		Privată	
	mii ha	%	mii ha	%	mii ha	%
Terenuri agricole, total	2501,1	100	657.1	100	1844,0	100
din care: - teren arabil	1816,7	72,6	264.5	40,3	1552,2	84,2
- plantaţii multianuale	301,0	12,0	37,8	5,8	263,2	14,3
Inclusiv: - livezi	132,5	5,3	21,9	3,3	110,6	6,0
- vii	153,5	6,1	8,3	1,3	145,2	7,9
- păşuni	352,1	14,1	348,5	53,0	3,6	0,2
- fîneţe	2,2	0,1	1,6	0,2	0,6	0,0
- pîrloagă	29,1	1,2	4,7	0,7	24,4	1,3

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2010

Tabelul 11. Terenurile agricole după categoriile deţinătorilor de teren, la începutul anului, mii ha

Indicii	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	2269.6	2264.0	2257.4	2254.0	2245.8	2240.2	2239.4	2236.9
Din care:								
Întreprinderi şi organizaţii	798.5	835.2	841.2	848.0	839.0	858.0	867.8	871.3
gospodării ţărăneşti (de fermier)	743.5	706.7	692.9	685.6	678.9	668.6	672.4	661.4
inclusiv cu suprafaţa medie a terenului mai mică de 50 ha	607.1	611.7	604.1	620.0	605.8	603.3	600.4	591.0
din care cu suprafaţa medie a terenurilor mai mică de 10 ha	600.4	586.5	601.9	611.6	591.3	585.3	579.4	565.6
gospodării anexe auxiliare (loturi pe lângă casă şi grădini)	305.2	298.6	299.1	306.9	308.5	307.8	303.5	313.6
Alţi deţinători de teren	422.4	423.5	424.2	413.5	419.4	405.8	395.7	390.6

Sursa: calculele autorilor după Rezultatele cercetării statistice privind activitatea agricolă a micilor producători agricoli în Republica Moldova, Ed. Statistica Chişinău

Considerăm că dezvoltarea formelor organizatorico-juridice mici şi mijlocii este justificată. Practica a demonstrat cu prisosinţă că prosperitatea economică este direct proporţională cu nivelul dezvoltării structurilor mici şi mijlocii. Aşa, spre exemplu, miracolul nipon, în opinia analiştilor, se datorează întreprinderilor mici şi mijlocii care, potrivit lui Hiro Kinoshita, domină ca număr (98.9%), forţă de muncă ocupată (77.6%) şi cota parte din piaţă (64.2% din comerţul cu ridicata şi 75.7% din comerţul cu amănuntul). În Uniunea Europeană activează circa 20 milioane de întreprinderi mici şi mijlocii care reprezintă 99.8% din totalul întreprinderilor private, concentrează două treimi din forţa de muncă ocupată şi deţin 55% din cifra de afaceri comunitare.

Şi în agricultura Republicii Moldova se evidenţiază eficienţa sectorului privat reprezentat de formele organizatorico-juridice mici şi mijlocii. Producţia globală agricolă, în preţurile comparabile ale anului 2005 s-a micşorat în sectorul public de la 105.7 mil. lei în 2002 până la 61.8 mil. lei în anul 2009 sau cu 41.5 la sută (tabelul 12), iar în cel privat respectiv de la 11.7 la 11.3 miliarde lei sau cu doar 2.6 la sută. Dacă producţia globală agricolă obţinută în sectorul privat în anul 2002 o depăşea pe cea din sectorul public de 11 ori, apoi în 2009 – de 18 ori. Comentariile sunt de prisos.

**Tabelul 12 Producția globală agricolă pe forme de proprietate,
în prețuri comparabile ale anului 2005**

Indicii	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total, mil.lei	11776,7	10179,9	12301,3	12402,2	12266,7	9432,5	12460,3	11259,5
din care:								
- publică	105,7	68,9	139,5	117,4	106,5	74,9	137,2	61,8
- privată	11671,0	10111,0	12161,8	12284,8	12160,2	9357,6	12323,1	11197,7
din care:								
- colectivă	3242,5	2402,1	3722,6	3508,0	3359,1	2589,6	4311,1	3373,1
- a gospodării- lor populației	8428,5	7708,9	8439,2	8776,8	8801,1	6768,0	8012,0	7824,6

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 2010

Conform anuarului statistic al Republicii Moldova, gospodăriile populației și gospodăriile țărănești pun la dispoziția consumatorului peste 70 la sută din volumul total al producției agricole. Potrivit rezultatelor cercetărilor statistice gospodăriile personale auxiliare ale cetățenilor și gospodăriile țărănești (de fermier) cu suprafața terenurilor de pământ până la 10 ha dispunând doar de circa 40 % din terenurile agricole au produs 70 % din volumul producției agricole totale din țară, inclusiv 58% - din producția vegetală și circa 87% - din producția animală, ceea ce demonstrează, incontestabil, că micii producători agricoli sunt mai eficienți.

Noi susținem consolidarea terenurilor agricole cu condiția că acest proces să se producă benevol în conformitate cu cerințele pieței funciare. Creșterea ariei medii a unei gospodării țărănești este oportună prin:

- Donare și moștenire. Aceste procese pot fi impulsionate dacă va fi micșorat suficient tariful perceput de către instituțiile notariale pentru autentificarea moștenirii și donării;

- Arendă. Majoritatea terenurilor sunt transmise în arendă în baza contractelor formale care adesea provoacă conflicte, mai ales cele ce se referă la plata de arendă, care diferă de la caz la caz iar adesea este și suficient de joasă. Considerăm oportună stabilirea plafonului de jos al prețului de arendă și înregistrarea contractelor de autoritățile publice locale.

- Vânzare-cumpărare a terenurilor agricole. Deși numărul tranzacțiilor cu terenuri agricole a sporit, rămâne a fi încurajată această formă de creștere a suprafețelor de teren pentru toate categoriile de gospodării prin formarea unui fond special în bugetul public pentru a acoperi rata dobânzii băncilor comerciale ce acordă credite pe termen de circa 10 ani cu destinația de a cumpăra terenuri agricole. Extrem de importantă este implicarea statului în cumpărarea-vânzarea terenurilor agricole. Se propune ca statul să cumpere terenurile agricole de la fermierii ce nu-și pot onora misiunea la prețuri avantajoase pentru deținătorii acestor proprietăți (prețuri care pot depăși prețurile de pe piața internă) și să-l vândă la prețuri reduse pentru cei ce doresc să practice agricultura, în mod special pentru cei tineri.

- Asociere și cooperare în scopul folosirii mai eficiente a mijloacelor de producție, resurselor naturale și a celor umane. Ele sunt binevenite la formarea și consolidarea unităților organizatorico-juridice pentru achiziția producției agricole și aprovizionarea agricultorilor cu factorii de producție, avînd ca obiectiv efectuarea calitativă și la timp a lucrărilor agricole la prețuri rezonabile, pentru studiul de piață, consultanță juridică, elaborarea planurilor de afaceri și altele.

4.5. Caracteristici generale a potențialului uman

Susținem formula lui A. Smith [5] că activitatea omului, creează masa bunurilor pe care le consumă ce impune studiul resurselor umane. Potențialul uman este unul din „factorii de definiție” care contribuie decisiv la dezvoltarea economiei naționale. Totalul

populației din Republica Moldova (tabelul 13), este în descreștere de la 4335.4 mii în anul 1989 până la 3563.7 mii în anul 2010. Micșorarea numărului populației a avut loc pentru că după anii 95 ai secolului trecut în anuarele statistice nu se mai includ locuitorii din partea stângă a Nistrului. Dar și după anul 1995 numărul populației are tendință clară de a se micșora de la 3649.9 mii în 1999 la 3563.7 în 2010, ce se datorează reducerii sporului natural al populației raportat la 1000 locuitori de la 8.0 în 1990 la -0.4 în anul 2009.

Tabelul 13 Populația stabilă pe medii

Anii	Numărul populației, mii locuitori			În % față de total		Locuitori pe 1 km ²
	Total	Urban	Rural	Urban	Rural	
1989*	4335,4	2020,1	2315,3	46,6	53,4	128,3
1995*	4347.9	2033.0	2314.9	46.8	53.2	128.6
1999	3649,9	1516,8	2133,1	41,6	58,4	120,2
2005	3600.4	1478.0	2124.4	41.0	59.0	118.6
2009	3567,5	1476,1	2091,4	41,4	58,6	117,2
2010	3563.7	1476.7	2087.0	41.4	58.6	117.4

* Datele sunt prezentate în ansamblu pe țară.

Sursa: alcătuită de autori în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

Numărul persoanelor în vârstă de 60 ani și peste la 100 locuitori, altfel zis coeficientul îmbătrânirii populației, crește de la 10.7 în 1980 la 12.8 – în 1990, 13.6 – în 2000 și 14.0 – în 2009. Conform scării G. Bojio-Gamier coeficientul îmbătrânirii populației 12 și mai mult se califică ca „îmbătrânire demografică”. Dacă indicele sarcinii demografice, altfel zis numărul persoanelor în vârstă inaptă de muncă raportat la 100 persoane apte de muncă în 2003 se cifra la 58.5, apoi în 2010 s-a micșorat până la 50.3 din care 27.4 persoane sub vârsta aptă de muncă și 22.9 – peste vârsta aptă de muncă.

Totalul persoanelor active (tabelul 14) s-a micșorat de la 1696 mii în 1995 la 1265 mii în anul 2009 sau cu 1.1 la sută. Rata de activitate se micșorează respectiv de la 47.1% în anul 1995 la 35.5 % în anul 2009, sau cu 11.6 puncte procentuale. Numărul persoanelor ocupate în economie s-a micșorat de la 1673 mii în 1995 la 1184 în anul 2009 sau cu 29.2 la sută. Mai categoric s-a micșorat numărul celor ocupați în agricultură de la 711 mii în 1995 la 334 mii în anul 2009 sau cu 53 %. Rata de ocupare în agricultură s-a redus de la 42.5 % în 1995 la 28.2 % în anul 2009.

Tabelul 14 Repartizarea populației după participarea la activitatea economică în Republica Moldova, mii persoane

	1995	1999	2005	2009	2009/1995
Populație, total	3604	3646	3595	3566	98.9
Inclusiv: populație economic activă	1696	1682	1422	1265	74.6
Rata de activitate, %	47.06	46.1	39.6	35.5	x
din care: populația ocupată în economia	1673	1495	1319	1184	70.8
Rata de ocupare, %	98.6	88.9	92.8	93.6	x
Inclusiv ocupată în agricultură	711	731	537	334	47.0
Rata de ocupare în agricultură, %	42.5	48.9	40.7	28.2	X
Populație economic inactivă	1908	1964	2173	2301	120.6

Sursa: calculele autorilor în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

Extrem de grav pentru economia națională este creșterea numărului populației inactive de la 1908 mii în 1995 la 2301 mii în anul 2009 sau cu 20.6 la sută. Dacă unei persoane economic active în anul 1995 îi revenea 1,12, apoi în anul 2009 – 1.82 persoane economic inactive.

În R. Moldova cei mai mulți (25.5%) au studii secundare profesionale urmați

(20.4%) de cei cu studii superioare. Pronunțat diferă structura populației după nivelul de instruire în mediul rural, unde ponderea celor cu studii superioare în totalul populației ocupate constituie circa 9.25 la sută. Și mai mult diferă structura populației din mediul rural ocupate în agricultură unde cei cu studii superioare formează doar 2.6 % din totalul celor ocupați în această ramură sau aproape 3.8 la sută din totalul celor cu studii superioare din țara noastră.

Astfel, devine limpede că pentru a schimba situația spre mai bine, în special, în spațiul rural, pentru a dispune de întreprinzători și/sau manageri „perfecti” trebuie să se depună eforturi pentru ai educa în instituțiile universitare. A-i face pe oameni productivi prin educație,- în viziunea lui Peter Drucker [3,76],- este „prima dintre provocările epocii noastre”. Educația se realizează prin învățare care, - după cum afirmă Petington, citat de Daniela Tatiana Corodeanu [2,122],- este „procesul prin care abilitățile, cunoștințele, atitudinile și comportamentul sunt formate și dezvoltate”. Pentru țara noastră, care se află într-o dureroasă tranziție de la economia centralizată la economia bazată pe relațiile de piață, educația este imperios necesară, în perspectiva asigurării eficacității și eficienței economiei naționale.

Tabelul 15 Persoane inactive din Republica Moldova declarate plecate la lucru peste hotare pe medii, sexe, grupe de vârstă și țări de destinație, mii persoane, 2008

	Total	Inclusiv				Din total pe grupe de vârstă, ani				
		Din spațiul		după sex		15-24	25-34	35-44	45-54	55-64
		Urban	Rural	bărbați	Femei					
Total	309.7	97.1	212.6	201.5	108.3	75.9	85.8	79.6	60.1	8.4
Grecia	2.5	0.0	1.7	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Israel	8.0	2.2	5.8	0.0	6.6	0.0	1.5	2.8	2.8	0.0
Italia	55.4	21.5	33.9	17.2	38.2	10.7	13.0	16.5	13.4	1.9
Portugalia	5.6	2.9	2.7	4.4	0.0	0.0	0.0	2.0	1.6	0.0
Rusia	191.1	53.3	137.8	147.5	43.6	50.4	53.6	48.9	33.4	4.8
Turcia	7.9	2.3	5.6	1.6	6.2	2.0	2.6	1.6	1.6	0.0
Ucraina	10.9	4.8	6.1	8.4	2.5	3.5	3.0	2.4	1.6	0.0
Alte țări	26.3	8.3	18.0	19.0	7.3	7.1	9.3	4.3	5.0	0.0

Sursa: calculele autorului după Forța de muncă în Republica Moldova. Ocupare și Șomaj, Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, Chișinău, 2009

Potențialul uman face parte din resursele care circulă liber pe tot spațiul terii. Însă, în țara noastră domină persoanele ce pleacă la lucru peste hotare. Conform statisticii oficiale în anul 2008 erau declarate plecate la lucru peste hotare 309.7 mii (tabelul 15) ceea ce formează 24.7 % din totalul populației ocupate în Republica Moldova. Cele mai multe persoane (61.7 % din total) sunt plecate la lucru în Rusia, apoi urmează Italia, unde au plecat circa 18 la sută din total. Cei plecați la lucru din mediul rural formează 68.6 % din total și sunt cei mai numeroși în toate țările de destinație. Din totalul persoanelor plecate la lucru peste hotare domină (27.7 %) grupul persoanelor cu vârsta 25-34 ani urmat (25.7 %) de cei cu vârsta 35-44 ani.

Dat fiind că mai mult de jumătate din cei ce pleacă au vârsta între 25 și 45 ani situația demografică se va înrăutăți și pe viitor va deveni extrem de complicată asigurarea economiei cu cei ce trebuie să producă bunuri și să presteze servicii. Printre persoanele ce s-au declarat plecate la lucru peste hotare cei cu studii superioare în anul 2008 au format 9.5 %, cu studii medii de specialitate - 12.4 %, secundare profesionale - 28.8 %, liceale - 27.5 % și doar 1700 persoane sau 0.5 % au studii primare sau sunt fără școală primară.

Faptul că populația, preponderent persoanele apte de muncă, pleacă din țara noastră în căutarea unui loc de muncă mai bine plătit generează probleme serioase economiei naționale.

4.6 Consemnări cu privire la resursele financiare în economia națională

Producerea de bunuri și servicii în vederea satisfacerii cerințelor consumatorilor; furnizarea lor la timpul oportun și în cantități optime; obținerea profitului necesar dezvoltării activității și remunerării muncii; ocuparea forței de muncă, altfel zis dezvoltarea economiei naționale necesită resurse financiare.

Acceptăm poziția autorilor [4,3] care susțin că sistemul financiar include trei domenii interdependente: piețele monetare și de capital sau finanțele la nivel macroeconomic; investițiile și finanțele manageriale sau corporative. Cele mai importante resurse financiare sunt obținute din venituri. Venitul național disponibil brut (tabelul 16) a sporit de la 26.91 în 2002 la 85.48 miliarde lei în anul 2008 sau de 3.18 ori. Mai accelerat s-au majorat transferurile curente ale „restului lumii” de la 2.3 în 2002 la 17.5 miliarde lei în anul 2008 sau de 7.63 ori. În anii de referință consumul final efectiv s-a majorat de circa 3 ori. Formarea brută a capitalului fix a sporit de la 3.68 în 2002 la 21.39 miliarde lei în anul 2009.

Tabelul 16 Acumularea și distribuirea veniturilor, miliarde lei

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2009
Venitul național disponibil brut	26.91	35.07	40.91	49.93	60.30	72.23	85.48
inclusiv:- transferuri curente primite de la „restul lumii”	2.30	4.62	4.93	7.73	11.07	14.79	17.54
- transferuri sociale în natură primite	2.95	3.75	3.01	3.82	6.37	7.51	9.38
Consumul final efectiv	23.29	30.45	33.30	41.37	50.97	60.62	71.45
Formarea brută de capital fix	3.68	5.13	6.79	9.26	12.69	18.22	21.39
Transferuri curente transmise „restului lumii”	0.20	0.38	0.43	0.54	0.79	0.97	1.16

Sursa: alcătuită de autori în baza Anuarelor Statistice ale Republicii Moldova

Pentru a contracara devastarea economică și socială trebuie să respectăm regula potrivit căreia capitalurile permanente finanțează activele imobilizate, deoarece acestea reflectă nevoile stabile ale societății, iar activele circulante sunt finanțate din excedentul de capital permanent, rămas după finanțarea activelor imobilizate și, parțial, din împrumuturi care trebuie rambursate într-o perioadă de până la un an.

Activele, conform raporturilor Băncii Naționale a Moldovei (tabelul 17), în anii 2004 - 2008 s-au majorat de 1.92 ori. În aceeași perioadă numerarul și plasamentele pe termen scurt în bănci a sporit de 2.23 ori, valorile mobiliare investiționale – de 4.95 ori iar creanțele organizațiilor financiare internaționale în anii de referință se mențin, practic la același nivel, oscilând de la cea mai joasă valoare - 1975 în 2008 la cea mai mare – 2394 milioane lei în anul 2006. Totalul obligațiunilor în perioada de referință s-a majorat de 1.98 ori ceea ce este aproape echivalent cu timpurile de creștere a activilor în aceeași perioadă.

Factorul principal care a stă la baza majorării agregatului monetar este procurarea - vânzarea valutei străine de către persoanele fizice. Volumul net al operațiunilor de cumpărare de către bănci a valutei străine de la persoanele fizice în anul 2008 a constituit 2272.3 mil. USD, comparativ cu volumul de 1628.1 mil. USD înregistrat în anul 2007.

Pentru a depăși scăderea lichidității, au fost puse în circulație valori mobiliare de stat (VMS) prin intermediul licitațiilor și subscrierilor. VMS a crescut (graficul 1) de la 1529.3 mil. lei la finele anului 2008, până la 3018.9 mil. lei la 31 decembrie 2009 sau de 1.97 ori.

Pe parcursul anului 2009 certificatele au fost vândute cu o dobândă echivalentă cu rata de bază a BNM. Pe ansamblul anului 2009 rata medie ponderată s-a cifrat la 10.62 la sută anual față de 17.00 la sută înregistrată în anul precedent ceea ce a condus

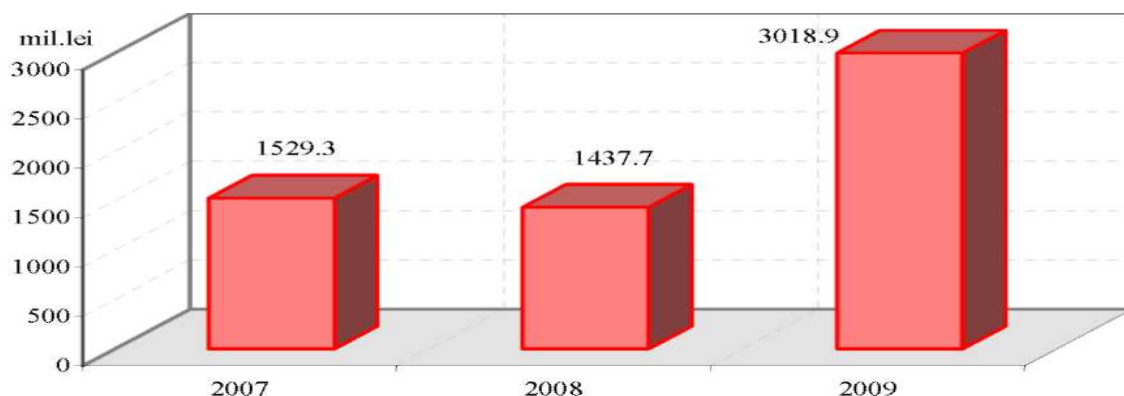
la reducerea costului suportat de BNM pentru sterilizarea excesului de lichiditate de la 210.8 mil. lei în anul 2008 până la 32.8 mil. lei în anul 2009.

Tabelul 17 Dinamica și structura resurselor financiare din Republica Moldova, mil. lei

	2004	2005	2006	2007	2008
Active, total	11318	12790	15011	19764	21738
Inclusiv: - numerar și plasamente pe termen scurt în bănci	4727	5055	5983	11038	10546
- valori mobiliare investiționale	1383	2611	4019	4056	6846
- creanțe ale organizațiilor financiare Internaționale	2385	2260	2394	2203	1975
Obligațiuni, total	11318	12790	14011	19136	22407
Inclusiv: - monedă națională în circulație	4094	5149	5817	7603	8732
- obligațiuni către organizațiile financiare internaționale	3965	3490	4219	4014	3711
- disponibilități ale băncilor	2455	2971	1824	4055	6049
- disponibilități ale Guvernului RM	61	349	872	2507	2789
Capital statutar, total	552	522	867	609	(822)

Sursa: Alcătuită de autor în baza raporturilor Băncii Naționale a Moldovei

Graficul 1 Dinamica volumului de VMS în circulație la finele anului



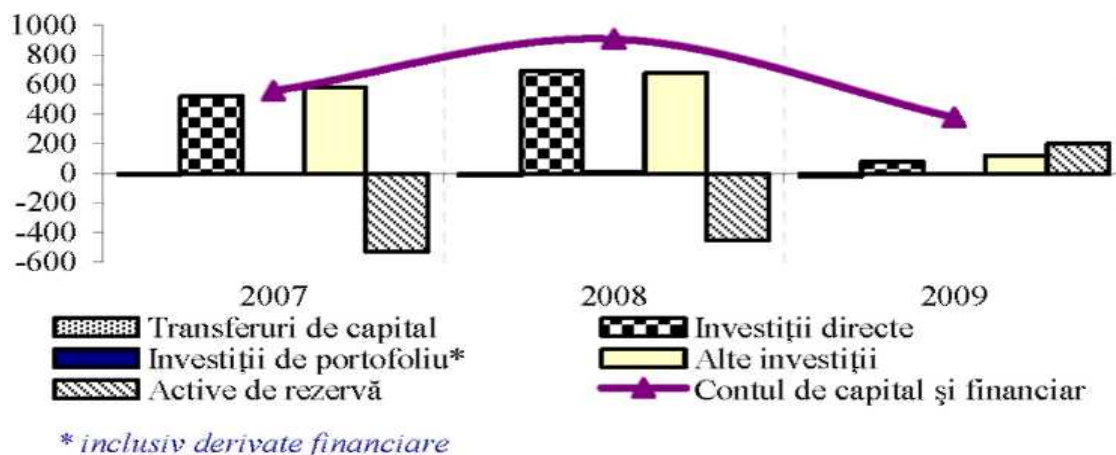
Sursa: calculele Băncii Naționale a Moldovei

Analiza structurii VMS denotă micșorarea cotei deținute de către bănci de la 35.5% în anul 2007 la 34.3 la sută în 2008. Concomitent a sporit considerabil cota Băncii naționale a Moldovei de la 10.5 % în 2007 la 62.2% în anul 2008. Alți investitori au preferat să-și asume riscuri mai mici, investind în piața valorilor mobiliare de stat doar 3.2% în anul 2007 și 3.5% în anul 2008. Din totalul tranzacțiilor realizate, 83.3 la sută sunt operațiunile de vânzare-cumpărare realizate între bănci și clienții acestora.

Peste două treimi din titlurile plasate au avut scadența de 91 și 182 zile. Ponderea emisiunilor de VMS cu scadența de 91 s-a micșorat de la 50.1 % în anul 2006 la 33.2% în anul 2009 iar ponderea celor cu scadența de 182 zile s-a majorat de la 22.5 % în 2006 la 37.4% în 2009. Cota obligațiunilor de stat cu dobândă flotantă și cu termenul de circulație de 2 ani în totalul VMS emise s-a diminuat de la 2.7 % în 2006 până la 0.3 la sută în anul 2009.

Randamentele relativ scăzute, în special în a doua jumătate a anului 2009, oferite de VMS, au făcut ca investitorii nebancari să-și retragă investițiile de pe piața titlurilor de stat, astfel, valoarea VMS procurate de aceștia s-a diminuat de la 270.6 mil. lei în anul 2008 până la 156.7 mil. lei în anul 2009, cota procurărilor de către investitorii nebancari în volumul total emis diminuându-se, respectiv, de la 10.8 până la 3.0 la sută anual. În consecință Banca Națională a Moldovei a readus pe piață, după o întrerupere de mai bine de 10 ani, tranzacțiile REPO.

Graficul 2. Contul de capital și financiar, componente principale, mil. USD



Sursa: Raportul Băncii Naționale a Moldovei

Tranzacțiile cu valori mobiliare încheiate prin acorduri REPO pe piața interbancară în anul 2009 au însumat 14.1 mil. lei. Rata medie ponderată a dobânzii la operațiunile REPO de cumpărare efectuate pe parcursul anului 2009 a înregistrat 10.16 la sută anual, termenul mediu constituind 114 zile. Contul de capital și financiar al balanței de plăți a înregistrat în anul 2009 un excedent de 376.83 mil. USD (graficul 2) determinat de sprijinul financiar din partea Fondului Monetar Internațional, de amânarea unor plăți de către agenții economici, precum și de diminuarea activelor oficiale de rezervă a statului.

Transferurile de capital au înregistrat ieșiri nete în valoare de 17.54 mil. USD. La 31 decembrie 2009 numerarul în circulație a constituit 9885 mil. lei, inclusiv bancnote - 9820 mil. lei și monede metalice - 64 mil. lei, fiind în creștere comparativ cu finele anului 2008 cu 12.0 la sută. Pe parcursul anului 2009 ridicările de numerar de la Banca Națională a Moldovei au constituit 4620 mil. lei, majorându-se cu 3.0 % comparativ cu anul precedent, dintre care bancnote - în sumă de 4615 mil. lei, monede - în sumă de 5.7 mil. lei. În același timp, la Banca Națională a Moldovei a fost depus numerar în sumă de 3538 mil. lei.

Activele totale ale sistemului bancar la situația din 31 decembrie 2009 au totalizat 39915.0 mil. lei, majorându-se față de 31 decembrie 2008 cu 848.0 mil. lei (2.2 la sută). De asemenea, s-a majorat și ponderea lor în PIB, de la 62.1 până la 66.5 la sută. Creșterea activelor a fost determinată, în special, de sporirea obligațiunilor băncilor cu 922.3 mil. lei (2.9 la sută). Concomitent, s-a micșorat capitalul acționar cu 74.3 mil. lei (1.1 la sută).

În loc de concluzii

Dacă e să generalizăm, putem constata că desființarea sistemului centralizat administrat și instituirea unei economii bazate pe relațiile de piață, demontarea proprietății publice și constituirea proprietății private și alte procese dureroase de transformări radicale, altfel zis reformarea economiei naționale a fost și rămâne imperios necesară.

Și atunci reproducem întrebarea care frecvent este sonorizată: De ce în douăzeci de ani reformarea economiei naționale evoluează atât de lent încât efectele ei se lasă așteptate ?

Sigur, se aduc și se „argumentează” numeroase motive. Noi, însă, considerăm,

că vina îi aparține mentalității. Reformarea economiei naționale reprezintă un sistem complex, parte componentă al cărui este omul reformator. În realitate reforma s-a efectuat de generația care s-a pomenit într-o țară independentă, venind din URSS unde în anii 50 au avut parte de o copilărie patriarhală, prinși în școlile, unde în anii 60 și legile fizicii acționau după indicațiile partidului, studiind în anii 70 în universități cât de fericiți vor trăi în comunism, încadrându-se în anii 80 în câmpul muncii în perioada „luminoasă” a stagnării unde înflorește cumătrismul și prinsese la rădăcini corupția. Dar aceasta este un alt subiect de studiu.

Referințe bibliografice

1. Bran P. *Economica valorii*, Editura Știința, Chișinău, 1991 (14).
2. Corodeanu D.T. *Management, comportamentul și performanța întreprinzătorului român*, Editura, Tehnopress, Iași, 2008 (36).
3. Drucker Peter F. *Realitățile lumii de mâine*, Editura Teora, București, 1999. (41).
4. Halpern Paul, et., *Finanțe manageriale. Modelul canadian*, Editura Economică, ediția a V-a tradusă și publicată în românește cu acordul autorilor, București, 1998 (49).
5. Smith A., *Avuția națiunilor, cercetare asupra naturii și cauzelor ei*, vol. I, Editura Universitas, Chișinău, 1992.

THE FUNCTIONAL CHANGE OF HOUSEHOLD'S ECONOMIC ROLE

László VASA

dr. habil, prof. h.c. PhD, MBA, associate professor

Szent István University, Faculty of Economics and Social Sciences

H-2103 Gödöllő, Péter Károly u. 1. Hungary

Tel: +36203337833; fax: +3628410802, vasa.laszlo@gtk.szie.hu

Introduction and background

The word *oikonomia* can be originated from the Greek word „*oikos*”, whose meaning was the Greek households in the archaically age. „*Oikos*” is not only a place of living, but also a farming form meeting the family's and the wider community's (slaves, relatives) material needs (Schweitzer, 1988). The fundamental interpretation of „*oikonomy*” meant such operation of the households whose aim was to increase the value of the households for all the members in long terms (Egner, 1985). Economics today means the “*chrematistics*” (called by Aristotle as the “*art of earning money*”), which was created in close connection with trading and which does not know bounds. The basic theory of the *oikonomia* is sufficiency, while the principle of *chrematistics* is the short-term monetary exchange value, i.e. maximizing the profit. (Zsolnai, 2001)

The rediscovery of the original ideal of “*oikonomia*” i.e. „*oikos*”, based on reciprocity and redistribution needs the radical reformation of the dominant, profit-oriented economic structures and philosophies. I would like to prove that the household activities and performances, which are often devaluated, are the organic parts of the modern societies and national economies, and the inevitable processes of the everyday life. Looking at the theoretical basis and the findings of the research work we feel to re-evaluate and review the former axioms of such disciplines.

It is obvious that in practice such micro- and macro economic theory is not justified which says that households take part in the activities of the national economy and the society only with their incomes and consumption. I hope that this work can contribute to the development of the domestic theories of economics, since with it we can get closer to the understanding of the “*everyday*” economy.

Objectives of the research

The aim of my research was to present to the professional public the need for the multidisciplinary examination of the households, as objects with extended internal and external system of nexus on the basis of the interpreted findings. The examination of economic role and its functional change in the households was also justified by the fact that there is an increasing need for summarizing works, which approach the problem-raising of the scientific field from different point of views. I have tried to investigate the economic role of the households in a multidisciplinary way, using the information and methods of sociology, history, economics, economic anthropology and the system theories. I have determined the following aims in a logical sense:

- *To review, to systematize analytically and to evaluate the major national and foreign literature and research findings available.*

In the processing of the literature I strived to widen the scope of my research. To have a clear and logical structure I have dealt with the general household research separately from the agricultural households.

- *To analyze the views on households of different ages.*

To present the economic and social role of households I considered important to present analytically the evolution of household economic approaches from the ancient times until today. So I tried to present the differences between the substantive and formal interpretation of the economy and the reasons for the “rediscovery” of the oiko-centered approach.

- *To Demonstrate of the household's important role in the society*

In my thesis I tried to transfer information through a dual logic. On one hand to pass revealing-analyzing knowledge, on the other hand to present the opportunities for application of the theories through a specific social science investigation and its methodology. In my paper I examine the basic participants of the society and economy – the households – through the ‘New Household Economics’ guidelines founded by Economic Nobel-prize winner Becker and in the sense of „Giessen School” founded by Schweitzer, and I tried to determine their real roles and significance through an extended system of concepts and by socio-economic methods.

Methodology

The historical study of household-related approaches was carried out with the help of one of the creative second researches, the knowledge-management. I have analyzed the information from the second research, partly combined with heuristic methods. To review the social forms of different periods and to compare the different cultures and development processes of different ages based on the methodology of Babbie (2001) I have applied a qualitative social science method: the comparative historical analysis. In that analysis I have applied as a guideline the different scientific approaches of households and their level of integration in the social-economic system. Comparative historical analysis is a social scientific method, which is suitable to compare the messages from the social products and it can be considered the main source of secondary information. Deterministic logic and cause-and-effect are characteristic to my diachronic investigations. It means that I try to explore what factors and how these factors had influenced the role of households within the economy and the society.

The research was idiographic, since I had tried to discover the background of the cause-and-effect relationships from many points of view. On the other hand, the conclusions were nomothetic because I had strived to state laws from the discovered specialties. I tried to look for the new information in several works. Corroboration made it possible for me to control the new historical coherences. I did not have opportunity to create an ideal for the households primarily because of the moral and functional differences in the historical ages.

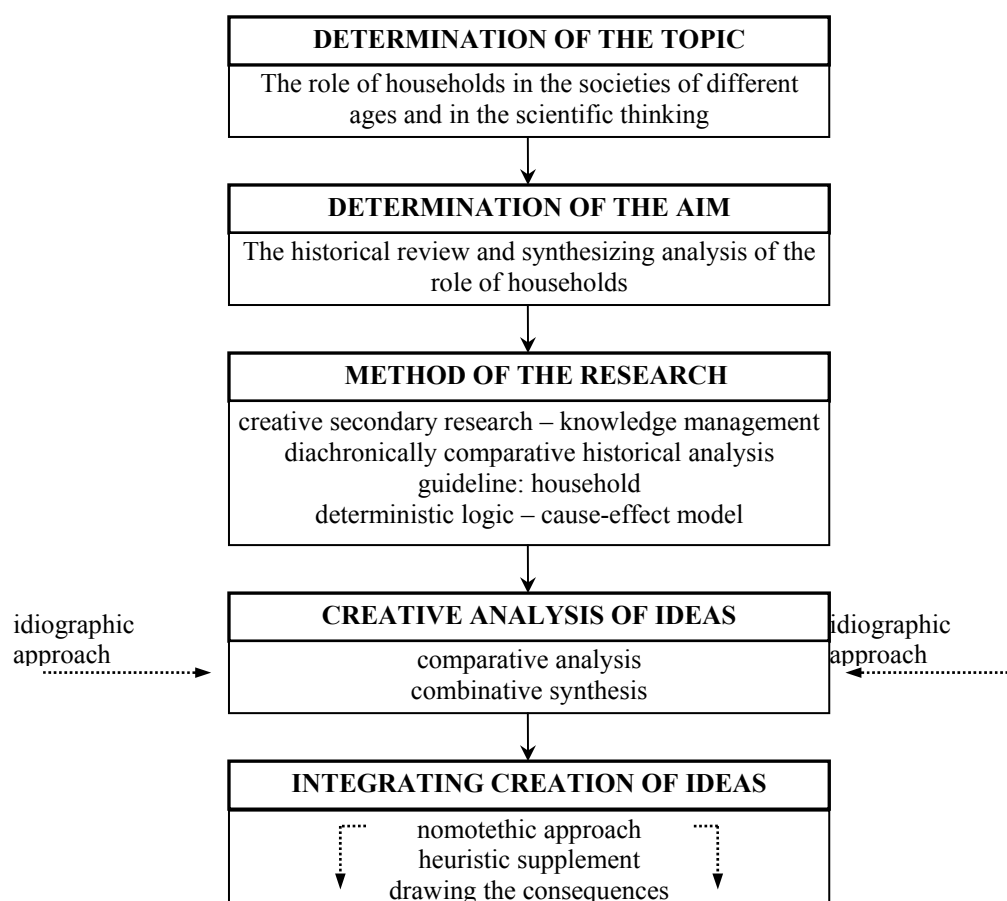


Figure 1: The sematic model of historical comparative analysis of household approaches

The synthesis of knowledge based on secondary information done by me cannot be considered a typical historical research, since I did not analyze original works (certifications, original studies, registers of those times, etc.), but the views, scientific approaches and thoughts based on those times' literature. The comparison and presentation in time of thoughts connected to households seems unnecessary without the presentation of social-economic conditions and intellectual trends, since there is an obvious mutual relationship between the parts (households and the related views) and the whole (social and economic system of a given period). I present the sematic flow of thoughts that I have applied in the investigation of historical continuity on the households researches on Figure 1.

The evolution of theories on household economics from ancient times to date

With the help of comparative historical analysis I have interpreted the household in its original and antique (“oikos”) meaning. I have introduced the role of households in the different historical ages and I have highlighted the important moments, which had played important parts not just in the economic and social systems, but in the evolution of the science. I have highlighted the differences between the substantive and formal interpretation of the economy and the causes for the current “re-exploration” of the oiko-centered approach. I have determined formally and compared the two fundamental economic philosophies: the “oikos” and the “chrematistics”. At the same time I have introduced the substantive meaning of our word “economics” based on “oikos” and its different forms up to now.

The creation and the role of households in the ancient times

The household of the ancient men operated only if they recognized the tools for subsistence, and how to get them and use them. The household of homo sapiens cannot be interpreted without a hypothesis saying that a part of nature is the property of a given person (family). This is not limited only to the food, clothes and other equipments, but it referred to the real estate also (the fence around the altar of the family god, the common grave of the ancestors etc.). It seems obvious that private property, as one of the most important and oldest institution of the economic activity of ancient men, was based on the religion. The characteristics of households in ancient times: a) natural feature of farming; b) the value of products is based on their utility; c) the goods are shared according to the needs.

The household according to Aristotelians and its historical effects

The concept of economy was created by the Greeks. The science of households – and also the history of household economics – is originated from antique Hellas. According to the Greek authors of that age people of that time lived in economic units called „oikos”. The word “oikos” covered an individual farming unit, which was able to provide the subsistence of a group and was led by the leader of the household (who could be only men). The people living together in an „oikos” belonged to a wider family, including relatives, and non-relatives (servants, maids). The „oikos” could include the ownership of a house or land, agricultural activities and shops. It was an economic system, providing the subsistence for the people who lived in it. It was more or less an articulated „original plant”. The „oikos” was a closed economic unit which could do both agricultural and crafts work. The word „economy” (gazdaság, Ökonomie, économie, economía) has been greatly changing since that time. In the modern period this concept is used for a science, which only concentrates on the monetarized economy and deals with the more and more perfect meeting of the material and unlimited needs of people. But the ancient European economics was based on households, which also included information on earning, but it did not primarily focus on it.

Money earning activities done outside the household and different from theirs are called “chrematistics” (or kapeliké, katalaxia) by an ancient philosopher in Hellas. While these aim at the extension of business activities and getting richer with the money accumulated and know no bounds, activities inside the households aiming at the subsistence operate in a self-limiting way, since the accumulation of properties is not the role of households. Their aim is only subsistence and the creation of better and better life conditions, while the former aims the unlimited accumulation of capital goods.

Economics, according to Aristotelians, was part of the practical sciences with ethics and politics. It was he, who made it clear the system of these three fields. Thus the subject of economics was the household and its system. Ethics dealt with the activities of individuals, while politics focused on the polis-society, i.e. the state and its organizations. ARISTOTHELES thought that ethics-politics-economics were the part of such a “practical philosophy” which tries to find out how can a good life, happiness and the best and most fair community life be created for people (Figure 2). In his sense, politics should be committed to a way which is „good in the human sense”. It is the economics, whose task is to provide the subsistence of people: politics is the empire of freedom; economics is the empire of necessity. „Oikonomia” by Aristotelians is a household economics aiming at subsistence and meeting the needs.

	EConOmiCS	CrematistiCS
Commutative fairness	price = cost	Taking interest
Distributive fairness	According to social situation	Independent from social situation

Figure 2: The theory of fairness according to Aristotelians

The role of Roman Times related to households in the evolution of science is that the institution of private property was defined in the clearest way in Roman Laws, putting it under the state right. It resulted that the property based on merely natural relations has become a social institution, which is an important factor of moral values in the society. It was how the varieties of relationships between people (household) and the economy, the economy and the property, and the property and the state.

Centuries after the ancient times did not removed the basic characteristics of the antique Greek thinking without marks: the Christian philosophy and theology in the medieval times partly integrated them. In this way, the household economics of Aristotelians had significant impact on the evolution of economic ethics up to the Neolithic times.

Religious value orientations and their impacts on household economics

Aristotelian's household economics and the antique philosophy integrated into the Christian theology. The principles of medieval Catholic morals were mainly based on the views of St.. Thomas of Aquino (1225-1274). He took over some of Aristotelian's. A significant innovation of Thomas Aquinas was that he put all the arguments of Aristotelians into the theology. The ideas of early European economics were partly influenced by views of the ancient Greek philosophers, on the other hand the medieval Catholic theological stream, the scholastics. Though this was not an obvious process, since the medieval Europe was isolated from the impact of the antique culture for long. And unlike the polis's quasi democracy, hierarchical relations dominated in this period. According to this, antique household concept could not become traditional in a continuative way: it was modified according to the changed social structures. Households are the everyday schools and also the practical field of Christian life in the Christian ethics. They show the real Christian life, which means the preparation for the life after death according to the system of dogmas.

In the period of renaissance, in the 15th century, which is based on the antique traditions, after the „dark” medieval clerical world, humans „uomo universale” have become again the centre of interest. With humans the family life and the household have come to the frontline. At the end of the medieval times a new process of social evolution started, which was: enlightenment. This period has brought the freedom from church and public powers, the „emancipation” of agricultural towns and the self-esteem of people based on mind and rationality. Nevertheless, I would like to call the attention on the fact that while the basic characteristics of enlightenment appeared in the economy of some European areas with great emphasis, on other areas farming continued in the same way.

The European reformation movements of the 16th century emerged differently in the countries because of the political influences. According to the approaches of those works, household farming was inevitable for nurturing, supplying activities and subsistence. The household (the husband supplying the food and the woman and their structural unit- the household), and the household in which woman is responsible for nurture and transformation, while the man does the money earning outside the

household e.g. in agriculture – or food gaining had great significance. The complex feature of the household is reflected by the fact that on German speaking areas the word „family” was not used until the 18th century. The word „Hausstand” (household) with wider meaning was used.

Despite of the religious and political battles of the period, the everyday activities for subsistence were in the centre of practical life. Before the industrial revolution, because of the must for providing the bread, the population in need and other events (e.g. epidemics), the most important economic branch was agriculture. It is shown by the agricultural literature closely connected to household works. In the medieval times the households did not only provide the subsistence under increasingly hard circumstances and the life expected by church, but the basic unit of society of states and the hierarchical feudal system (e.g. work of serfs, basis for levying tax).

Industrialization and the civil growth – classics and their forerunners

The independence of economy from the church and state tethers, after the enlightenment, made it possible for the national economics to develop from the ancient European economics. The emphasis was not only on the justification of the economic activity any more. The general laws were investigated with the help of system of coherences. The economic thinking of that period was greatly influenced by the mercantilists and the kameralists, as the major state consultants. In other sense physiocrats can also be mentioned, who tried to explain the economic development with the laws of nature. Mercantilists and kameralists only slightly contributed to the evolution of household economic thoughts. In the centre of their interest were the wealth of states and the balance of state budget. They thought it was not their task to describe the social relationships. They only strived to explain the phenomena on the surface and to extend the power of commercial capital. They recognized though that the material content of the economy is their value of utilization (so subsistence functions within the „oikos” have great importance), but they did not want to improve them but to gain money, which transfers the exchange in the processes for realization the utilization values. The well-being of their citizens was the prerequisite of their success, not the aim of their thinking. Despite of all this, merkantilists have created something long-lasting according to the economics of our age: they were the creators of scientific economics that is national economics in the modern life.

The activity of mercantilists can be considered a border, where the oikocentered approach was put in the back – and it stayed there for long, until now, and the ideas based on chrematistics have spread. Political economics (or in other words market economy) was created in this period beside the traditional household economics (as the analogy of chrematistics). Due to this, two individual disciplines dealt with the two fundamental functional fields of the households (directing a household and gaining a house) and their individual aims. With the creation of the system of disposition of market economy, the income earning activities of households stepped out of the shadow of original, dominant house-directing activities, where it was since the creation of the economic concepts i.e. the „oikos”.

The “traditional” neoclassic theory of households

The deficit, due to the eclipse of the view which puts the house, as the place of living, into the centre has become obvious with the industrialization and the dramatic change in the living conditions. It was shown e.g. in the problems of feeding, utilities, child nurturing and the high rate of children mortality. The answer to these challenges was the institutionalization of the science on households at the end of the 19th century and at the beginning of the 20th. The frame of this was provided by the neoclassic economic

stream, which can be considered the starting basis for the modern economic theory from several points of views. With the institutionalizational approach, they tried to find the answer to the problems due to the fast changes of the economic and social environment. In addition they tried to define an adequate definition of this elementary place of living. I think it is important to note that though the spread of institutionalism and neoclassical principles happened partly in the same period, the institutionalists did not want to supplement the neoclassical microeconomics, but to replace it.

Thanks to the neoclassical approach two individual, but supplementary disciplines were created, based on the two fundamental types of the economics (households and market economy), while economic thinking was concentrated almost merely on the market economic processes.

The industrialization processes of the world have directly influenced the households too. The industrialization has drawn out labour from the agricultural and the civil households, the households of workers have faced existential and housing problems. This was the period when the attention of social policy has moved towards the improvement of women's situation. The proposed the improvement of the conditions of women's training, and in its framework the housework studies were integrated into the curriculum of public education. Thus household studies were taught in the USA as „Home Economics”, in Germany as „Haushaltskunde”. While in most European countries people were satisfied with the fact that the household studies were taught in only one semester, in America this science was – in the framework of institutionalism – developed to become a university level discipline at the end of the 19th century.

The „new” neoclassic household theory – the „New Home Economics”

The expressions like „New Home Economics”, „neue Haushaltsökonomik” (new household economics) or „Ökonomik der Familie” (family economics) indicated the new stream, which serves the more realistic approach of households, and which was developed in the frame of microeconomics. In the new household economic movement a system of definitions were set up which has fundamentally changed the theories on household economics. The new school starts from the social feature of humans on the analogy of Aristotle's „zoon politicon”. It always investigates the household activity as integrated into the active and passive mutual interactions with the natural and social environment. Environment is said to be the place of resources. Thus the decisions on resources always take the environment into consideration. This approach makes it possible to extend the household ecologically, in which humans do not appear as the manipulator of the environment, but as a careful farmer.

The ‘New Home Economics’ wanted to investigate primarily the economics of everyday life. The representatives of the stream liked to use the expression „Discipline of Everyday Life” (the science of everyday life). The things connected to everyday life, the frequent activities and the related problems were in the centre of interest. Therefore household management (home management) has become very important, which appears in a recursive way in the different historical approaches of households.

The evaluation of economic approaches of households, the possible roles of households in the post-industrial period

The development processes of social ownerships, started in the ancient times, resulted that the resources within the households, for production use have been isolated from the resources for subsistence. This differentiation was conscious, and it was based on the view which says that the household serves the consumption, and production is done with looking at the exchange conditions of goods. In the beginning, home economics has covered the household and the farming unit (like family farms nowadays). But later these

basic functions have sharply differentiated from each other. In the development period, beside home economics – partly with its transformation – income-oriented farming has been created, and in its eventual level of development - the company- was created as the form having a looser link between the farm and the household.

According to general opinions, the creation, the development and the flourishing of companies is the result of the development of accountancy. In my opinion, this was the consequence of the differentiation processes of households mentioned above, in which homo sapiens sapiens differentiated the accounting of the private household and the farming activity (see e.g. Pacioli's activity, who worked on the spreading of dual accountancy at the end of the 15th century, whose basic principle was to differentiate the private household and the economic activity of a trading household).

The most important finding of Aristotheles from the point of view of our post-modern society was that he has proved: searching for money stepping out of the household-frame knows no bounds any more. The exorbitance of modern economic conditions, seeking after the economic growth in every way and the "unsaveability" of economics based on traditional principles make it impossible to accept the thoughts on lower level of subsistence; this is clearly the denial of Aristotelians' thoughts in the modern age.

If I compare the concepts of oikonomia and chrematistics based on today's information, four major differences can be seen:

1. economics is for long terms, not for short ones;
2. economics interprets the costs and profits from the whole community's point of view, not just from the participants of the transaction;
3. economics concentrates on the concrete utility values and its limited accumulation, not on abstract exchange values and unlimited accumulation;
4. economics does not know the concept of „enough“, while chrematistics favours gaining more and more goods.

Results

- a) With the help of comparative historical analysis I have interpreted the household in its original and antique ("oical") meaning. I have introduced the role of households in the different historical ages and I have highlighted the important moments, which had played important parts not just in the economic and social systems, but in the evolution of the science. I have highlighted the differences between the substantive and formal interpretation of the economy and the causes for the current "re-exploration" of the oiko-centered approach. As the result of my research I have made a summarizing figure, which displays this extremely complex evolution of dogmas abreast of the evolution of economic scientific thinking. I have determined formally and compared the two fundamental economic philosophies: the "oikos" and the "chrematistics". At the same time I have introduced the substantive meaning of our word "economics" based on "oikos" and its different forms up to now. The return to the oiko-centered approach, to the substantive meaning of the economy can form the spine of the new economic approach.
- b) On the basis of historical approaches influenced by religious, social and economic processes, with morphological aspects I have made the classification of households. Based on it the followings can distinguished:
 - traditional (fundamental) household, which is according to rather the ancient economic approach;
 - progressive materialist household, whose living is influenced by the protestant ethics;
 - modern household, in which „homo oeconomicus consumens“ live and its

- intellectual sphere is the growth-oriented economic philosophy;
- human (close to humans) household, which is primarily the ideal of „New Home Economics” and in which family relationships and the non-blood interpersonal relations have greater significance, than in the quasi automatically subsistence processes, so it rather can be called family household.
- c) I have stated the different forms of loss of functions in the households in the post-industrial societies according to the followings:
- Narrowing of the structure of households
 - The break in the continuity of households
 - The disappearance of the autonomy of the households
 - Breaking up the household hierarchy based on the powers
 - The loss of household activities and functions

Conclusions and recommendations

- a. I have taken the household as a primer organization of one or more people, where they do the activities for living together. The special structure of households, which are built up differently from the others’, and its operational principles need to be dealt as individual institution. Their internal coherences must be examined.
- b. As the result of my research it can be stated that the situation, the formation and the historical evolution of households, as the fundamental unit of the society and economy, and the related theories are not investigated to a sufficient extent. But in Western-Europe and North-America household economics is determined by clear guidance. Different important schools are connected to the discipline, criticizing the existing economic-social systems with their ongoing activity and strong theoretical background. They also call the attention to the importance of scientific investigations on households. The scientific differences in the household-economic theories in the domestic and Western societies are the result of different social and economic development. Since Hungary is rather integrating into the different communities of Western countries, it is urgent to learn and adopt the foreign approaches and methods. We should establish the conditions of research and teaching of household economics, as individual scientific field in Hungary also, which could develop the domestic economic thinking and it could serve the next generations’ new economic-social approaches (e.g. sustainability).
- c. The historical evolution of household-economics theories provides explanation to the reasons for the different approaches of households. It is also proves that there is close mutual link between the social systems based on religious and philosophical ideas and the household approaches. While households „survived” the political and economic battles of centuries, social systems and coordination mechanisms continuously changed. So what is so special in the structure and in the operation of households that made it possible? The answer to this question justifies the most clearly the empirical research of households, which should be paid more attention to, by the domestic academic sphere.
- d. In my opinion, households play a determinant role in the rural areas, but also in the whole structure of the agriculture. In my empirical research it has been proven that the family and household behavior patterns highly influence the agricultural production. In the symbiosis between the family farm and the household –as a system – the ages and ways of life of the members of the household are as changing as the not-agricultural job opportunities in the surrounding area. The characteristics and special way of operation of the households and also the complicated relationship between the household and the agricultural farm should be taken into

consideration in the rural development, too. Thus making it possible to create and plan complex programs. Examining the relations and characteristics of households and family farms I have come down to the fact that the multifunctional approach towards agriculture results in the need for the consideration of households more seriously. The role of household in the surviving ability, the flexibility and competitiveness of family farms should be investigated more seriously. The idea of agriculture integrating multisectoral and social political factors causes the necessity for isolating the social and production-related transfers.

- e. Households have several features which make their subsistence possible even under difficult economic conditions. The household work plays determinant role in the organization of the households and also in the relevant researches. Thus there is further need for investigations that clearly determine the specialties of the works in the households, their relationship with the market activities and their significance in the performance of the national economy. Production aiming at self-sufficiency (in some cases the subsistence) and the exchange of work between households result in a special formation of production, which cannot be described with the indicators for goods and services produced in the state and market. Present - GDP-oriented - measuring procedures for the economic performance and national wealth can only indicate the deals realized on the market. But the household performances exist within informal economy, so their measuring and logical determination is fundamental importance. I consider the measuring and definition of household performances important, because in the spreading alternative economic streams (focusing on sustainability) sooner or later the indicators will rather be based on the situation and relationships of households. The experiences of several former economic-sociological investigations show that the goods and services produced within the household play important role in the reproduction of wealth.
- f. In my investigations – based on primarily the different appearances of households of different historical situation – I have come to the consequence that they can become the basic units of the sustainable farming and production. Households – in the original economic interpretation – were substantive systems, i.e. their aim was primarily to meet the subsistence demands. Since the mentioned „oikos” versus „chrematistics” antagonism has become the dominance of chrematistics (catalaxia), it is necessary to draw the fundamental approach of economics to the frontline and to spread it. “Oikonomy” automatically moves towards the sustainable systems: it refers to long terms, not short terms; it interprets the costs and profits from the whole community point of view, not just from the actors of the transactions; it focuses on the specific value of usage and on its limited accumulation not on the exchange-value and unlimited accumulation.
- g. It is obvious that the improvement of the profitability of agricultural production can be expected from the strengthening and development of households. In my opinion, family-type household farming can be an alternative for the regions lagging behind – primarily in the micro-regions. And they may become more competitive in long terms. From this point of view it is not only the rational diversification of agriculture that has significance, but other opportunities and endowments due to the rural characteristics also (village-, eco-, health-tourism, maintaining the landscape, tasks for nature conservation etc.). So, with the application of this new method, we can get a more comprehensive picture of the farming of households and their role in the family farms.

References

1. ARISTOTLE (1969): Politika. Gondolat, Budapest. (In Hungarian)
2. BABBIE, E. (2001): The practice of social research. 9th Edition. Wadsworth/ Thomson Learning, London

3. BECKER, G. S. (1965): A theory of the Allocation of Time. *Economic Journal* 75, 493-517. pp.
4. BECKER, G. S. (1986): Human Capital and the Rise and Fall of Families. *Journal of Labour Economics*, 1986 July.
5. EGNER, E. (1985): Der Verlust der alten Ökonomik. Berlin (In German)
6. SCHWEITZER, R. von (1988): Lehren vom Privathaushalt. Campus Forschung Band 576. Reihe Stiftung Der Private Haushalt, Band 3. Campus Verlag, Frankfurt a. M./New York (In German)
7. ZSOLNAI, L. (2001): Ökológia, gazd

INNOVATIONAL DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA AND ITS ECONOMIC GROWTH OPPORTUNITIES

*Victoria GANEA,
dr., conf. univ.,*

National Council for Accreditation and Attestation

Abstract: Criza financiară începută în anul 2008 a redus considerabil pe termen scurt disponibilitatea companiilor de a investi în inovații. În timp ce la mod general, investițiile în inovații au scăzut considerabil în timpul crizei economice, o mică, dar semnificativă minoritate de întreprinderi „înoată contra curentului”, astfel sporind nivelul investițiilor. Din punct de vedere alternativ, ele sunt considerate firme inovative cu un grad sporit de competitivitate care nu au fost neapărat implicate în inovații înaintea crizei. Respectiv întreprinderi ar putea fi mai mici ca mărime sau unele complet noi care exploatează criza pentru a concura pe segmentele de piață a companiilor high-tech.

Introduction. Subject of the innovative RM development applies to all types useful for the human society - not only economic but also non-economic - as directly related to the economy so positioned far away from it. In fact, it is a comprehensive development of the society on the basis of a wide variety of content and nature of innovation. Therefore, a comprehensive discussion of the innovation process in society, especially in the international and national aspects is a difficult task and goes beyond the object of economic science. All other disciplines and activities can find and identify the specific perspectives of their interests in this area.

The task is to identify and research the characteristics of qualitative features of the present stage of innovation development. These are the features to look for the essence of the current stage of the innovation process and the national country-specific manifestations of it, including its degree of development in the global crisis.

The international community is now turned into a stage of economic development, which is called "an economy based knowledge." And it is the inevitable path of development. Therefore, special attention is needed not only for funding their own knowledge, but also for the transformation of knowledge into effective production.

Methodological and practical issues. The basis of the financing of new technologies, new industries, new economies of venture capital. The volume of venture capital is not so great in comparison with investment funds of the world economy, but it is very important for the successful development of the technology-oriented countries. This is confirmed by the fact that almost all firms in the top hundred of the largest companies, rose to their feet by this venture capitalist.

The global financial crisis will have an ambiguous effect on the market for venture capital investment. On the one hand, in times of crisis the existing venture capital funds have new opportunities:

First, it will not create new funds and, hence, competition will decrease.

Second, the assets are now much cheaper, about 30-50% - for projects at the stage start-up, venture capital is virtually the only option for financing. In this case, the

vector of preferences for the venture capital investors will be replaced with social networking and other Internet start-ups at start-up companies that offer interesting solutions in consulting, services and goods market. Especially the winner, perhaps the producers will import technologies that reduce costs.

Third, private equity buys today in the eyes of investors is particularly attractive, they will not seem nearly as risky amid falling stock market and better prospects of open mutual funds and deposits of commercial banks. Venture capital funds are invested in securities of non-public companies, which were not so much affected by the financial crisis.

On the other hand, the attractiveness of venture capital investment can be declined. People who previously invested in them actively, until now had no risk. On the contrary, everybody wants to go to the most secure assets. In a crisis, the project is more difficult to coincide with the planned indicators: less demand for its products or services. And if the project did not go on a self-sufficient level, and could not find the additional investment, it will simply cease to exist.

Trends in the market are now expected twofold: investing in companies that are able to profit or are already profitable, and reduce private investment and increased government money on the market. Such situation will continue until the global economy begins to show signs of recovery, as investors again will show liquidity. Funds will be closely following the development of companies from their portfolio.

At the present time, in front of VC funds are hard questions. The first of them - whether it is necessary today to continue to create its own industry of venture investment in the RM? Another important issue is the mechanism of diversification of risks in the financing of the innovational projects. And is there an alternative placement of free funds on deposit in banks? Very difficult issue is the choice and the options for the venture capital investment and identification of the most promising areas of innovation for the venture capital investment. All these topics can only be resolved with the participation of the state.

In this context, the RM on the basis of the foregoing, came to the following conclusions:

- 1) Venture financing in the RM is at an early stage of development;
- 2) The current situation is characterized by both positive and negative factors;
- 3) Venture funds provided a stable economic situation, emerged and regained their value and show a positive result.

In order for the venture capital business to acquire significant scale in our country, it is necessary to solve the following problems:

- ✓ A small company has become larger and provide income to investors through share issue (incorporation).
- ✓ Moldovan stock market is not ready for this, but the market participants are willing to appear on the market for the new securities that are issued and are not monopolies but commodity companies, who will be the main buyer in the RM. If there is no demand on the market, then firms will not be funds for further development, and hence the business venture will not develop.
- ✓ Demand for the shares will arise only when the ideas will turn into a specific liquid product that will sell well and generate good income. And there are problems:
 - a) the volume of effective demand in the RM is low, and high-tech products, as a rule, are rather expensive (at least initially),
 - b) in the RM there is no system of commercialization, and its alignment is more than a decade long.

In addition, the development of the venture capital industry in the RM hampered today following factors: poor infrastructure, providing a fruitful mutually beneficial cooperation with venture capital to small and medium enterprises, the lack of significant

Moldovan sources of venture capital, low liquidity risk capital, lack of economic incentives to attract venture capital to implementation of high technology projects, the low prestige of entrepreneurial activity in the small high-tech business, weak support for the venture business information, lack of qualified managers of innovative projects, including ongoing with the involvement of venture capital, etc.

The global economic crisis has had a negative impact on the development of venture business in the RM, which will help to overcome the experience of foreign countries. Finding themselves in situations of crisis, investors tend to change the strategy of business management, applying the following measures:

- ✚ refocusing of investment activity with the earliest and therefore riskier stages of venture financing later, related to the support of the already established and operating companies that have not had time to implement the issue of its shares;
- ✚ search for the new areas for venture capital, including long-term projects aimed at developing the latest scientific and technological advances;
- ✚ using in some cases venture capital funds for buyout and change management for those firms that are having problems with the implementation of already planned business plan;
- ✚ shift of operations to ensure liquidity of investments made before the stock market in the direction of corporate mergers and acquisitions;
- ✚ lobbying additional measures to promote venture capital from the state (tax rate reduction on capital gains from securities transactions or engaging in large-scale new sources of venture capital, including pension funds).

The state plays a prominent role in overcoming the crisis in the venture capital market in the industrialized countries. Their implemented actions are quite varied and in many respects similar to the mechanisms of support used in the early stages of this market.

Successful activity of venture capital funds provides an incentive for large-scale arrival of private investors, including commercial banks, pension funds, insurance companies, financial-industrial groups on the venture capital market. Bankers, according to experts, will begin with the implementation of mediation services, assuming their customers are ready to start business again, and venture capital funds that wish to invest. Banks may also take on project preparation, and then - part of the risk and will increasingly become involved in this business more and more.

In addition, improving the investment climate in the RM will bring the total harmonization of legislation and will ensure stability, will promote standardization and protection of intellectual property, copyright, trademarks, creating a system to help protect these rights, innovative entrepreneurship.

So far, one of the main problems of the national economy is insufficient investment resources, especially foreign ones. Moldova has labor and intellectual resources, farmland, etc., but lacks the financial resources necessary for their effective exploitation.

A significant contribution to achieving strategic investment is the investment climate, is characterized by a number of political, social, economic aspects. Any investor, especially foreign one will start with market research analysis of macroeconomic indicators that characterize the investment activity of the country or region where they intend to invest resources. If the investor does not want or cannot reasonably be required to independently assess a country's investment climate, he may appeal to different studies rating agencies and specialized publications. There are well known countries where investment climate ratings and the degree of investment risk are being regularly published in the economic magazines such as Euromoney, Fortune, The

Economist, and the ratings issued by recognized rating agencies - Moody's, Standard & Poor's, IBCA etc.

Analysis of the main (current prices) investment activity in Moldova in the period 2001-2009 shows an acceleration of it until 2008, and later registers a decreasing trend. Evolution of the gross fixed capital formation from 2001 to 2008 describes an increasing trend from year to year, registering in 2008-21391000000 to 3.19 billion lei in 2001. This increase is due both 6.7 times increase consumption (household income increased), as well as in investment. In 2009, on the background of a deepening economic crisis and political instability, values significantly reduce the main macroeconomic indicators, as in 2010 was registered a slight increase, but it is below the level of 2008.

An investment quality of macroeconomic processes is revealed by the dynamic evolution of the share of investment in fixed capital in GDP composition (Figure 1).

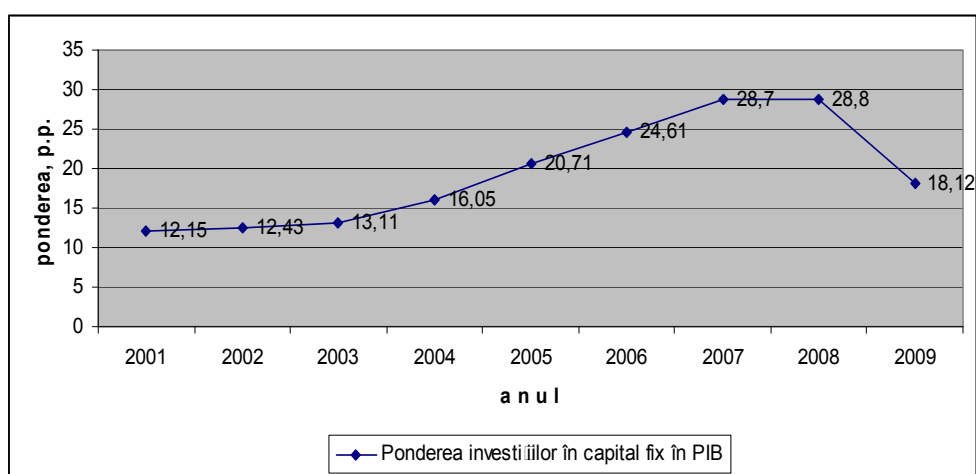


Figure 1. The share of investment in fixed capital in GDP during 2001-2009.

Source: data of National Bureau of Statistics of the Republic of Moldova

As we see the last 5 years GDP growth was sustained in a greater fixed capital investment than the growth in 2001 - 2004. Even in 2009, this indicator is larger than in 2004. This factor is considered important for sustainable national economic growth. In 2010, according to preliminary data of the NBS of Moldova the value of this indicator constituted 18.0%.

Another qualitative indicator of the evolution of investment processes in the national economy is the ratio of gross fixed capital formation to GDP and it is considered a relevant indicator for comparative analysis of investment attractiveness of countries in a regional context. A country is considered more attractive to investors, if this ratio is higher and considered to improve the structure of GDP. Medium and long term, an investment component will cause a high GDP growth of the country concerned and the living standards of people in this state. And it ends with a series of favorable positive social and economic phenomenon: the reduction of labor migration, the growth of foreign investments, etc.

Since 2008, the evolution of this indicator registered a downward trend, reaching in 2009 to 22.5 percentage points, virtually as in 2004. This indicates a decrease in the volume of investments by economic entities in the purchase of durable goods, which will lead to a negative impact on sustainable economic growth in Moldova in the coming years. In 2009 the share of gross fixed capital formation decreased from 2007 by 7.7 percentage points.

However, in recent years Moldova has grown active development of innovative

structures designed to provide innovation projects and technology transfer throughout the entire lifecycle: from creation of new technology or new product prototype and manufacture products organization innovation and to conduct marketing activities and marketing. In the years 2007-2009 under the aegis of the Academy of Science were created three scientific-technological parks, including a scientific-technological "Academic" specialized parks: the ecology and intensive agriculture "Inagro" on the field of micro and nanotechnologies "Micronanoteh" innovation incubator "Innovator". Residents of these structures made innovation and technology transfer projects focused on the following areas: the creation of renewable energy, agriculture, biotechnology, electronics, nanotechnology, environment, construction, etc.

Thus, the long-awaited turnaround in the direction of financial innovation business has occurred. However, the analysis identifies a set of measures implemented by some degree of imbalance, as a stimulus for accelerated development of the venture capital sector has received only to be oriented to the formation of small, innovative companies, start-ups with the already completed research and development, adjusted production of finished goods and consumer markets. In a virtually unreached sector remain small, innovative companies, "seed" stage. "Seeding" project - a business formed when its production is just being created, actively conducted research and development, market prospects are not fully clarified product, and the risks of the investors are at their highest point. By the continuity of the investment cycle it is necessary that the country has always had "sown" innovative enterprises capable of growing in market conditions. Moreover, there must be a large pool of them, because, in practice, only a small fraction of them will be able to become commercially attractive start-ups.

The latter, in turn, through the support of venture capital funds, may enter into the sustainable level of profitability and to gain leadership in their markets (though a small number of firms is able to do again,). Thus, in order to appear in the economy even more powerful and profitable innovative companies, there must exist a sufficiently large number of "Seed" projects.

Therefore, to enhance the innovative segment of the economy, it is necessary to provide financial support to a large number of projects on the "seed" stage at the same time. According to international practice, to get the old-an, of commercial interest for venture capital it is necessary to finance the 10 "crop" projects. According to the American business angel network Alliance of Angels, one of the 10 who applied for the financing of innovation projects receive a business angel investing, while venture capital gets 1 out of 10 projects funded by business angels.

In the USA - in the most prosperous in terms of developing country innovation system - "crop" sector is largely financed by private investors - business angels. For example, according to the Center Venture Research at the University of New Hampshire in the U.S. annual discounted business angel investment is around \$ 25 billion, which is comparable to the volume of venture capital investments in start-ups (about 23-26 billion dollars). These statistics do not cover all the business angel investment in the sector, and according to expert estimates, the annual total volume of business angel investments in the U.S. exceeds the amount of venture capital investments in the 2-3 times. Even the order of 7-7.5 billion dollars annually goes to the "seed" projects under the SBIR program (Small Business Innovation Research - Research and innovation of small businesses), SBTR (Small Business Technology Transfer - Technology transfer for small businesses) and CCC (Certified Capital Company, a program certified company). On average, one year consists of less than 4,000 venture capital investments, while business angels - 40-50. 700-800 venture funds account for about 225 thousand business angels.

One of the areas of "seed" funding may be the creation of co-investment of public funds with business angels. For example, in the London area business angels have the ability: to draw a project within the framework of co-investing up to 465 thousand British pounds (100 thousand for the first round) by the London fund "seed" capital (London Seed Capital Fund), or draw from 0.5 million to 2 million pounds through a public-private Seraphim Capital Fund.

In Sweden, the fund "seed" STING Capital program exists for embryonic company. This program combines funding from government, business angels, venture capital firms, non-institutional investors. The purpose of his work, to solve the problem of lack of capital for nascent companies in the Stockholm region and to give a chance to the high-tech start-up companies to develop until the later stages at which they are able to attract more traditional financing from investors among venture capitalists.

In the past few years, the foundation (to) investing have appeared in Belgium, the Netherlands, Germany, France and many other countries.

Another factor stimulating the sector of small innovative companies from early stages of demand for their products, may be to enhance communication between them and large corporations. Nowadays, a tendency for increased activity of transnational corporations such as, Intel, IBM, Shevron, Shell, Boeing big companies in the defense industry cooperation and collaboration with small innovative businesses, and even the provision of funding from major corporations. This is due to structural changes in the innovation market, when the most of the scientific developments created and commercialized in small innovative companies, some of which quickly become leaders in their respective markets. In this situation, large companies are forced to track innovation and development which may affect their position in the market and use them to strengthen their position in the competition.

Conclusions. In view of the above the following activities are invited at the state level that would help accelerate the development of innovative small businesses in the early stages of development:

- ✚ to work to support and develop the business angel sector, private sector investments in seed stage - at the expense of creating favorable conditions for the transition to the sector of capital from other sectors of the economy through the formation of adequate task of regulatory, legal, fiscal and image conditions;
- ✚ deploy a new state program aimed at financing small innovative companies on the early stages of development, including through the establishment of government and public-private fund "seed" investments, the implementation of co-investment with business angels and venture capital funds;
- ✚ to implement measures aimed at encouraging large corporations to invest in small innovative companies early stages through the creation of joint funds "seed" investments, as well as place orders for small innovative companies.

The implementation of the above list of measures should lead to balanced development of the innovation sector and lay the foundations for the emerging knowledge economy.

Bibliografie

1. CANTWELL J., Innovation, profits and growth: Penrose and Schumpeter. In The theory of the growth of the firm: the legacy of Edith Penrose. Oxford, 2002.
2. BRESCHI S., The empirical assessments of firms' technological coherence: data and methodology. In: Cantwell, J., Gambardella, A., Grandstand, The Economics and Management of Technological Diversification. Routledge. 2003.
3. BOGLIACINO F., PIANTA M., Innovation and Employment, A Reinvestigation using Revised Pavitt classes". Research Policy, 2010.
4. MALERBA F., Orsenigo L., Towards a History Friendly Model of Innovation, Market Structure and Regulation in the Dynamics of the Pharmaceutical Industry: the Age of Random Screening, Universita' Bocconi, Milano, Italy, 2001.

5. O'SULLIVAN M., Finance and innovation. In J. Fagerberg and R. Nelson, 2006.
6. PAVITT K., Innovation processes. Oxford University Press, Oxford, 2005.
7. Regulamentului privind procedura de acordare a statutului de rezident și al celui de administrator al parcului științifico-tehnologic și incubatorului de inovare” (Anexa nr.3, 4 la Hotărârea CSȘDT a AȘM nr.180 din 27.09.2007).

ÎMBUNĂTĂȚIREA CALITĂȚII CA O PÂRGHIE DE BAZĂ ÎN STIMULAREA COMPETITIVITĂȚII PRODUSELOR AGROALIMENTARE

Aurelia LITVIN,
dr., conf. univ., UASM

Abstract. In market economy characterized by fierce competition for survival, companies always face a number of phenomena (the raw material price increases, increases rates for different categories of services, etc.) that affect the price of product which are final battle to be given on the quality – price. Making the final consumer products to meet is possible only through a perfect synchronization of all business functions. An enterprise will survive only if it manages to loyal customers and attract new customers always.

Quality was and is one of the most used words in relations between enterprises. The conceptual framework developed in quality during the development of human society.

Competitiveness is a complex concept, long discussed by economists around the world. Is inextricably linked to the notion of competition, he expressed a general level, the capacity of individuals, companies, regions to maintain an internally conducted and / or internationally, especially to obtain economic benefits from it.

La diferite etape de dezvoltare a businessului, factorii ce asigurau competitivitatea au fost diferiți: de la sfârșitul secolului al XIX-lea și până la 1930 – costuri de producție joase, 1940 – 1960 – calitatea produselor/serviciilor, începând cu 1960 – capacitatea de adaptare la mediul de afaceri complex, dinamic și imprevizibil.

Secolul al XXI-lea adaugă la flexibilitate ca cerință și un grad înalt inovațional. Astfel, putem enumera șase parametri care, fiind atinși, asigură competitivitatea într-un mediu în continuă schimbare:

- 1) produsul/serviciul cerut de consumator,
- 2) o calitate dorită,
- 3) într-o anumită cantitate (clientul procură doar cantitatea de care are nevoie),
- 4) la un anumit preț,
- 5) la momentul potrivit,
- 6) în locul respectiv.

În Republica Moldova competitivitatea nu a atras atenția cercetătorilor și a factorilor de decizie timp îndelungat, ceea ce poate fi explicat prin următoarele momente:

- ✓ până în anii 90 ai secolului al XX-lea întreprinderile autohtone pledau pentru desfacerea produselor sale pe piețe sigure și stabile din cadrul republicilor unionale și a țărilor socialiste;
- ✓ în anii 1990, transformările sistemului economic au vizat, preponderent, crearea fundamentelor sistemului privat și al mediului instituțional al economiei de piață, probleme-cheie ale politicii economice fiind privatizarea și stabilizarea macroeconomică.

Noțiunea de competitivitate a întreprinderii a început să fie actualizată de teoreticieni și practicieni la începutul anilor '70 datorită schimbărilor, care au intervenit pe piața mondială și modificării concurenței. Experiența SUA, Japoniei și altor state ne demonstrează că creșterea competitivității acestor țări a început la nivelul unor întreprinderi concrete. De aici și necesitatea de a centra activitatea economică pe

asigurarea unor firme puternice și competitive, luând în considerație și faptul că competitivitatea unei firme nu poate fi menținută fără perfecționarea continuă a determinantilor competitivității țării [2].

Economistul autohton Gr. Belostecinic consideră: „ca și competitivitatea țării, noțiunea de competitivitate a întreprinderii este tratată în mod diferit și până în prezent lipsește o opinie unică. [1, p.163]

Competitivitatea produsului este o noțiune complexă, care reflectă. Pe de o parte, interesele producătorilor, iar pe de altă parte, interesele consumatorilor. În primul caz se consideră competitiv acel produs care asigură eficiența activității producătorului. În al doilea caz, - este produsul, care asigură un efect util maximal la o unitate de consumuri[4, p. 201]. De aici reiese că în aprecierea competitivității produselor este necesar de luat în considerație atât interesele producătorilor cât și interesele consumatorilor.

Competitivitatea produselor agricole este determinată de un set de caracteristici calitative, tehnice, economice, estetice, organizaționale, etc. Prezența acestor caracteristici în conferă anumite avantaje concurențiale pe piață și-i facilitează distribuția în condiții de concurență.

Condițiile economice în care activează întreprinderile din Republica Moldova impun anumite cerințe față de criteriile și indicatorii de evaluare a competitivității întreprinderilor. După părerea noastră, indicatorul competitivității trebuie să reflecte nu numai situația curentă a întreprinderii, dar și tendințele de dezvoltare; să fie stabil la modificări în conjunctura pieței, să fie aplicabil în practică, să nu depindă de gradul de monopolism al întreprinderii.

Este de menționat faptul că, în ceea ce privește metodologia de evaluare a competitivității întreprinderilor, în literatura de specialitate nu există o abordare unică, iar cercetări la acest subiect sunt puține, poartă un caracter fragmentar și nu abordează toate aspectele metodologice și practice ale competitivității. Cercetările științifice în domeniul competitivității întreprinderii ne arată că o apreciere mai obiectivă a acesteia poate fi obținută cu ajutorul metodei evaluării complexe, care include determinarea indicatorilor de grupă și unitari ai competitivității întreprinderii.

Un produs agroalimentar de o calitate mai bună este, în general, plătit mai scump. Agricultorul trebuie să știe, însă, dacă avantajul prețului de vânzare superior nu este anulat cumva de către cheltuielile suplimentare pentru „majorarea calității” sau, în anumite cazuri, randamentul inferior obținut la hectar. O adevărată politică a calității nu permite totdeauna producătorilor agricoli să crească prețurile de vânzare ale produselor lor, ea asigurând, în general, o securitate a desfacerii și o fluctuație redusă a prețurilor de vânzare.

Introducerea sistemelor moderne de calitate în întreprinderile agroalimentare și a celor de distribuție va duce la ameliorarea competitivității lor pe piață fie prin reducerea costurilor, fie prin ameliorarea caracteristicilor intrinseci și acorporale ale produselor, care le permite diferențierea față de concurenții lor.

De regulă, însă, creșterea calității unui produs este însoțită de creșterea costului de fabricație a acestuia și, implicit, a prețului de vânzare. Costurile noncalității produselor alimentare sunt legate de produsele declasate, de stocurile nevandabile, de rupturile în aprovizionare, de litigiile dintre clienți, de opririle în fabricație etc.

Consumatorii sunt dispuși să plătească mai scump un produs de calitate, dar ei trebuie să știe:

- în ce constă calitatea ?
- care și câți sunt consumatorii produsului respectiv ?
- până la ce preț să accepte cumpărarea lui ?

Consumatorii vor să știe în ce măsură calitatea și prețul produsului sunt în

echilibru sau, altfel spus, dacă diferențierea prețului unui produs corespunde diferențierii calitative a acestuia.

Reieșind din condiția competitivității produsului (K_{prod}), consumatorul va cumpăra acel produs care va satisface condiția [3, p. 291]:

$$K_{prod} = P/C \rightarrow \max \quad (1)$$

unde: P - efectul utilității,

C- consumurile de achiziționare și utilizare.

După cum se știe competitivitatea producției este influențată în primul rând de 2 factori principali – calitatea și prețul. Însă și condițiile de promovare a produselor către consumator, serviciile de vânzare și posvânzări, publicitatea, fluctuațiile cererii influențează nivelul de competitivitate a produselor.

Nivelul calității producției este un criteriu important al dezvoltării oricărei țări și o „carte de vizită” pentru promovarea produselor pe piața mondială în condițiile luptei de concurență și sporirii volumului exportului de produse agroalimentare.

Tabelul 1 Exportul Republicii Moldova, mii dolari SUA

Denumirea grupei de mărfuri	2005	2006	2007	2008	2009
EXPORT - total	1091254,5	1051621,1	1341735,1	1591184,7	1297691,5
din care:					
Animale vii si produse ale regnului animal	17204,0	16227,3	13579,5	10133,4	9145,8
Carne si organe comestibile	1902,8	1833,2	4603,0	1373,8	1517,2
Lapte si produse lactate, oua de pasari, miere naturala, produse comestibile de origine animala, nedenumite si neincluse in alta parte	13135,3	10375,2	6637,4	8106,0	4950,2
Produse ale regnului vegetal	131906,7	136489,1	162873,5	210090,2	278463,0
Fructe comestibile si nuci; coji de citrice sau de pepeni galbeni	60977,5	64587,4	92847,6	85376,0	135519,6
Seminte si fructe oleaginoase; seminte si fructe diverse; plante industriale sau medicinale; paie si furaje	21466,0	22645,4	47194,8	68190,4	65788,6
Grasimi si uleiuri de origine animala sau vegetala si produse ale disocierii lor; grasimi alimentare prelucrate; ceara de origine animala sau vegetala	37790,6	34857,1	55262,7	62890,2	50708,6
Grasimi si uleiuri de origine animala sau vegetala si produse ale disocierii lor; grăsimi alimentare prelucrate; ceara de origine animala sau vegetala	37790,6	34857,1	55262,7	62890,2	50708,6
Produse alimentare, băuturi, alcoolice, fără alcool si oțet; tutun	395970,0	276374,2	275973,0	311918,2	281010,3
Preparate din legume, fructe sau din alte părți de plante	46496,9	42730,2	79480,6	51400,4	50116,5
Băuturi alcoolice, fără alcool si oțeturi	314547,9	186833,2	135502,7	195948,1	159466,4

Sursa: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova

În urma analizei datelor prezentate în tabelul de mai sus putem menționa că volumul comerțului exterior cu produse agroalimentare și alte produse, rezultate din activități agricole, în perioada 2005-2009 a înregistrat atât creștere cât și descreștere.

Exportul efectuat de către agenții economici din Republica Moldova în anul 2009 a constituit 1297,7 mil. USD și s-a majorat cu 206,416 mil. USD în raport cu anul 2005. Însă comparativ cu anul 2008 se vede o diminuare de 293,5 mil.USD.

În structura exporturilor de produse agroalimentare și a altor produse, rezultate din activități agricole în anul 2009, ponderea principală a venit mărfurilor din secțiunea IV „Produse alimentare, băuturi alcoolice, fără alcool și oțet; tutun”, înregistrând o valoare de 281,1 mil. USD, ceea ce reprezintă 21,65% din totalul exporturilor. Exportul mărfurilor din această secțiune au înregistrat o diminuare față de aceeași perioadă a anului precedent datorită, în particular, micșorării exportului de băuturi alcoolice, fără alcool și oțet, reziduuri și deșeuri ale industriei alimentare, tutun și articole din tutun.

Mărfurile din secțiunea II „Produse ale regnului vegetal” reprezintă 21,45% în valoare de 278,5 mil. USD din totalul exporturilor. De menționat, că ponderea produselor exportate din această secțiune a înregistrat în dinamică o creștere.

Grăsimile și uleiurile constituie 50,7 mil. USD și reprezintă 3,9 % din volumul exportului total.

Produselor regnului animal le revine 0,7 % din totalul exporturilor. La această secțiune au fost exportate produse în valoare de 9,1 mil. USD, ceea ce este în descreștere comparativ cu anii precedenți.

Printre principalele cauze, ce au condus la deteriorarea situației în comerțul cu produse agroalimentare, pot fi menționate următoarele:

- dependența exportului de un număr limitat de piețe și de mărfuri. Deci, exportul este strict dependent de condițiile de acces pe aceste piețe, precum și de condițiile climaterice din țară;

- promovarea insuficientă a mărfurilor autohtone pe piața externă, cauzată de lipsa de conlucrare între minister și ambasadele Republicii Moldova de peste hotare, care au menirea să intensifice schimburile comerciale între Republica Moldova și țara, în care acestea sânt acreditate, informând mediul de afaceri despre potențialul de producere și export al țării noastre, inclusiv, din sectorul agroindustrial, precum și organizând cu participarea acestora misiuni ale oamenilor de afaceri etc.;

- continuarea exportului de produse în stare neprelucrată, fapt ce nu permite obținerea plusvalorii de la prelucrarea acestora și, respectiv, sporirea volumului și gamei de produse exportate. Spre exemplu, animale vii, semințe de floarea-soarelui, piei brute, fructe și legume proaspete;

- neconformitatea unor produse cu principalii indicatori de calitate din țările Uniunii Europene, etc.

Concluzii:

În procesul de apreciere a competitivității produselor este necesar de luat în considerație atât interesele consumatorilor cât și a producătorilor, ale căror obiective se intercondiționează și în același timp vin în contradicție.

Unul din factorii de bază care ar influența pozitiv volumul exportului este competitivitatea produselor, care la rândul său este influențată de calitatea acestora.

Bibliografie:

1. Belostecnic G. Concurență. Marketing. Competitivitate. Chișinău: Complexul editorial – poligrafic al ASEM, 1999, 200p.
2. Bugaian L., Gumeniuc I. Reducerea costurilor și sporirea competitivității producției întreprinderilor industriei de zahăr. Chișinău: USM, 2008. 178p.
3. Zahiu L. Managementul agricol, București: Editura economică, 1999. 400 p.
4. Timofte E. Eficiența economică a producției agricole în condițiile economiei concurențiale. Teza de doctor habilitat, UASM, 2009

ROLUL INVESTIȚIILOR ÎN DEZVOLTAREA INOVAȚIONALĂ A RM ÎN CONDIȚIILE INTEGRĂRII ÎN UE

Aurelia ȘUȘU-ȚURCAN,
dr. în economie, conferențiar universitar

Abstract: The economy can not possible develop, if not funded, because through them ensures regeneration, improving and enhancing the heritage of any system. Investments are the factors influencing supply and demand simultaneously. With the development of knowledge-based economy, the notion of growth is changing qualitatively. In postindustrial society, socio-economic progress is not measured by the quantitative increase in the rate of GDP, as increasing quality of life indices. Form an entirely new social-economic development, which essentially changes the investment policy content. Emphasis should be placed on changing investment priorities, thus creating the prerequisites and conditions to direct investment to the innovative, because the longer they have an effect on economic development innovation. Innovations, complexity of business, infrastructure and property market efficiency are chapters that Moldova is the weakest position. Science and innovation, as other sectors of Moldova needs structural reforms attracted investment and a modern approach in step with global trends in the field. Like any other sector, science requires strategy, planning, organization, product promotion and practical results, related to priority development areas.

Necesitatea finanțării cercetărilor și inovațiilor derivă din impactul pe care îl are știința asupra economiei și societății implicit: contribuția progresului tehnico-științific, pe de o parte, și a ideilor generate de societate, pe de alta, la dezvoltarea în ansamblu a unui stat.

Din anii 90 Moldova cheltuie pentru cercetare și dezvoltare în jur de 0,5% din PIB (diagr.1), ceea ce este mult mai puțin decât se cheltuia în perioada sovietică.

Deși acest nivel poate părea scăzut, fiind cu mult sub obiectivul După Strategia de la Lisabona (atât cheltuielile publice, cât și private), obiectivul stabilit european este de 3% din PIB, obiectiv pe care Moldova nu are posibilitate de a-l atinge în condițiile actuale. Însă după părerea unor „experți” nivelul acesta este cu mult mai înalt ca în alte țări europene. Însă în acest caz nu se ia în considerare valoarea absolută a acestor cheltuieli care nu depășește 40 mil. dolari. Este un nivel insuficient de investiții în această ramură strategică. Însă până când societatea nu v-a conștientiza aceasta, nu ne vom putea dezvolta eficient construind o economie bazată pe cunoaștere.

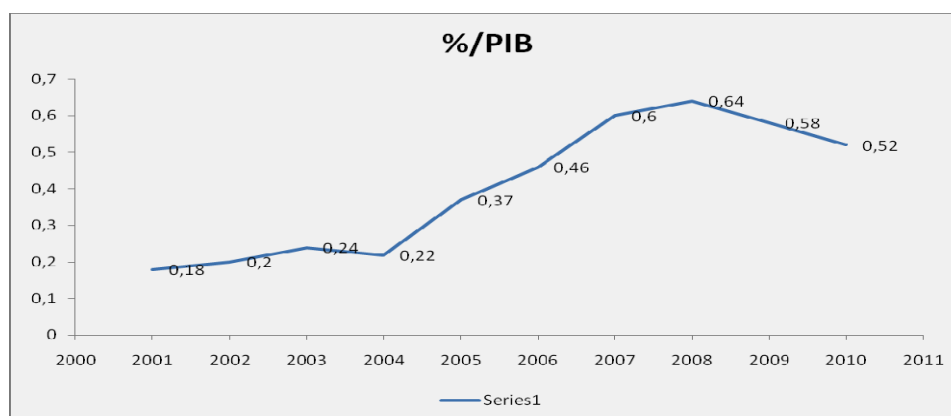


Diagrama 1. Dinamica investițiilor în sectorul cercetare-dezvoltare-inovare în Republica Moldova

Problematica investițiilor, inovațiilor și competitivității este studiată de savanți reieșind din rolul enorm al acestora pentru dezvoltarea economică și soluționarea problemelor sociale stringente. Investițiile, inovațiile și competitivitatea duc la formarea noilor structuri ale producerii, apariția ramurilor și produselor noi, care, la rândul lor determină noi structuri ale cererii și, mai departe noi structuri ale pieței.

În era informațională contemporană, știința și inovațiile sunt printre promotorii progresului, nu doar pentru un stat, ci și pentru oricare afacere. Țări ca Japonia și China servesc drept bune exemple de implementare în practică a cunoștințelor din domeniul științei, cercetării și inovațiilor. Desigur, posibilitatea transferului de tehnologie într-o țară (împreună cu investițiile aferente) oferă și abordarea alternativă asupra acestei tematici și pune sub întrebare necesitatea fiecărei țări din lume de concentrare a resurselor pe propriul sector de știință și inovații, sau optarea pentru recepția transferului de tehnologie și concentrarea resurselor pe valorificarea acestei tehnologii.

Statistica internațională din domeniu atestă ca UE alocă pentru finanțarea sferei inovării și științei, în mediu, 1,9% din PIB, iar SUA și Japonia – 2,7%.

Una din Directivele UE pentru 2020 este majorarea procentului alocat din PIB până la 3%. Țările nordice dețin întâietate în acest domeniu (3,5% din PIB), pe când România alocă din bugetul de stat între 0,3 și 0,5% pentru domeniul științei. Urmând Directiva UE, România de asemenea tinde să ajungă la cifra de 3%. În SUA, 30% din banii alocați din buget pentru cercetare și inovații sunt oferite companiilor pentru crearea centrelor de cercetare în cadrul lor. În Europa, este de doar 16%. Desigur, în unele state avansate industrial nivelul finanțării acestui domeniu este și mai mare. În 2006, Israelul, bunăoară, a alocat în cercetare-dezvoltare 4,65 % din PIB, Elveția – 3,73 %, Japonia – 3,39 %, Finlanda – 3,37%. Ca urmare, în aceste și alte țări s-au produs revoluții tehnologice care le-au asigurat un nivel mai înalt de prosperare.

Despre starea de lucruri din sfera științei și inovării ne vorbește alocația financiară, raportată la un cercetător. De exemplu, în 2008 cheltuielile pentru cercetare-dezvoltare în SUA, raportate la un cercetător, au constituit 258,7 mii dolari, în Germania – 252,8, Franța – 204,8, Turcia – 137,5, Cehia – 136,8, Ungaria – 104,8, Grecia – 87,8, Polonia – 56,7, Rusia – 50,1, România – 25,1, Belarus – 17,0 Ucraina – 11,7, Moldova – 8,4 mii dolari. După cum vedem, cheltuielile respective în Moldova sunt cele mai mici.

Există și un alt indicator în știință care ne informează despre numărul de angajați în activitatea de cercetare-dezvoltare, raportat la 10.000 de angajați în economie. Astfel, în Germania activează 127 de angajați, inclusiv 73 de cercetători raportați la 10.000 de angajați în economie, în Franța, respectiv, – 145 și 84, în Rusia – 127 și 66, în Cehia – 96 și 56, Grecia – 76 și 44, Ucraina – 74 și 38, Belarus – 68 și 41, Polonia – 47 și 39, Moldova – 42 și 28.

Un alt indicator este numărul de articole științifice, publicate în reviste de circulație internațională cu factor de impact mare (ISI) per cercetător științific. Ce înseamnă o revistă cu impact factor? Numărul de citări timp de un an raportat la numărul de articole publicate într-o revistă științifică. Anume acest indicator caracterizează nivelul calitativ al cercetării într-o țară. De exemplu, în 2008, numărul de articole științifice publicate în reviste cu impact factor per cercetător științific a constituit în Grecia - 0,48, Turcia – 0,39, Ungaria – 0,33, Polonia – 0,30, Germania și Franța – câte 0,29, Cehia – 0,27, SUA – 0,23, România – 0,21, Moldova – 0,09, Rusia și Ucraina – câte 0,06, Belarus – 0,05 articole.

Referindu-ne la activitatea inovațională a SUA, observăm ca cercetarea și dezvoltarea este în continuă creștere, prosperând ultimii 6 ani. Mediul politic continuă să aibă un rol destul de important în conducerea de bază a științei, în timp ce universitățile continuă să facă eforturi pentru excelență în cercetare și dezvoltare, beneficiind de subvenții generoase și sprijin pentru proiecte. Operând într-un mediu politic prietenos, companiile investesc sume imense în cercetare. Un bun exemplu este finanțarea Fondului Național al Științei, care s-a dublat, la cererea administrației lui Bush în 2007 și este setat să se dubleze din nou sub administrația lui Obama. Deși recesiunea economică a lovit economia din greu în 2009 și 2010, universitățile și centrele de cercetare au continuat să primească finanțare generoase atât din fonduri publice și

fonduri private și dotări industriale. Acum există riscul clar că orice creștere a finanțării federale să fie compensată prin reduceri în finanțare de către findurile private și publice. Un angajament important de către administrația Obama este de a crește alocațiile din buget de la 2,7% la 3% din PIB. Spre deosebire de cercetările publice, cercetare și dezvoltare industrială pare să fi fost lovită destul de grav de recesiune, concidiind un număr mare de cercetători. Printre cele mai mari cheltuitori CD au fost industria farmaceutică, la fel grav afectată de recesiune.[1, pag.17.]

Vorbind despre Federația Rusă, aceasta se confrunta cu un boom economic pînă la recesiunea economică a anului 2008. Acest lucru a fost în mare parte datorită prețurilor ridicate la petrol, o monedă slabă inițială și cererea puternică pe piața internă. Atât consumul cît și investițiile au prosperat. Țara a reacționat la criza prin adoptarea unui pachet extins de redresare, dar exista temerea că acest pachet va duce la majorarea tendinței guvernului de a interveni direct în economie. Fără astfel de reforme instituționale, sistemul național de inovare, continue să sufere din cauza legăturilor slabe între diferiții actori. Sistemul de învățământ superior a cunoscut reforme pe scară largă în ultimii ani, cu introducerea a programelor de licență și de masterat, care acum conviețuiesc cu sistemul de diplome sovietice. Federația Rusă necesită de a pune bază modernizării radicale a pregătirii profesionale a oamenilor de știință și ingineri. [1, pag.22.]

Pe cînd China face pași mari în dezvoltarea economică timp de ultimii zece ani, cu rate de creștere impresionante în mod constant. În august 2010, China a depășit Japonia devinind a doua economie în lume. Intensitatea CD a fost de asemenea înmulțită de șase ori. Astăzi, numai SUA publică mai multe articole științifice, deși factorul de impact de articole chinezești în SCI rămâne mult mai mici comparativ cu Triada. Guvernul Chinez a emis o serie de politici-cheie în ultimii patru ani pentru a menține o rată de creștere ridicată și să devină o națiune orientată spre inovare pînă în 2020, obiectivul ambițios de liniile generale ale planului Mediumand pe termen lung pentru Națiune de Știință și dezvoltare tehnologică adoptată în anul 2005. Principalele mecanisme incita întreprinderile să investească mai mult în inovare și cercetătorii chinezi să se întoarcă acasă din străinătate. Un alt obiectiv este de a ridica alocarea în inovații din PIB de la 1.5% la 2.5% pînă în 2020. O altă preocupare este mediul. Ca parte a strategiei de reducere a consumului de energie și emisiile de poluanți majore, guvernul intenționează să se asigure că sursele de energie non-fosilă reprezintă 15% din consumul de energie pînă în 2020. Astăzi, principalele obstacole în calea inovației sunt riscul de inovație în creștere rapidă, cu care se confruntă întreprinderile, lipsa de sprijin pentru inovare sistemică și explorarea, și cererea de pe piață slabă pentru inovare.

Japonia a fost lovită puternic de recesiune la nivel mondial în 2008. Producătorii japonezi au excelat în mod tradițional să îmbunătățească în mod constant procesele de producție și acumularea de know-how de producție în cadrul organizațiilor lor pentru a atinge obiectivul final a produselor de calitate la prețuri competitive. Cu toate acestea, acest model japonez își pierde eficacitatea sa în multe domenii industriale. În aceste condiții, producătorii japonezi au ajuns să creadă că aceștia ar trebuie să inoveze în permanență pentru a supraviețui pe piața mondială. O consecință a acestui nou mod de gândire a fost expansiune rapidă în colaborare universităților și industriei în ultimii ani, rezultând în universități numeroase start-up-uri. În paralel, atât cheltuielile de CD și numărul de cercetători par a fi în creștere în sectorul privat. De fapt, Japonia, păstrează o poziție dominantă în industriile-cheie, cum ar fi automobile, componente electronice, aparate foto digitale și mașini-unelte. În 2004, toate universitățile japoneze au fost semi-privatizate și transformate în „corporațiile universităților universitare”. [1, pag.23-24.]

UE nu reușește să elimine decalajul în materie de inovare care o separă de principalii săi concurenți internaționali: Statele Unite și Japonia. Deși tendințele sunt

promițătoare în majoritatea statelor membre în ciuda crizei economice, progresele nu sunt suficient de rapide. Cu toate că UE își menține, în continuare, un avantaj clar comparativ cu economiile emergente ale Indiei și Rusiei, Brazilia realizează progrese continue, iar China vine puternic din urmă. În interiorul UE, Suedia are cele mai bune rezultate, urmată de Danemarca, Finlanda și Germania. Regatul Unit, Belgia, Austria, Irlanda, Luxemburg, Franța, Cipru, Slovenia și Estonia, în această ordine, formează următorul grup. Acestea sunt câteva dintre principalele concluzii ale tabloului de bord al Uniunii inovării din 2010, publicat de Comisia Europeană. Tabloul de bord alimentează analiza anuală a creșterii publicată recent, cu scopul de a ajuta statele membre să-și identifice punctele forte și punctele slabe și să-și sporească performanțele în materie de inovare prin intermediul programelor lor naționale de reformă, în cadrul strategiei Europa 2020.

În tabloul de bord pentru 2010 al investițiilor în cercetarea și dezvoltarea industrială din Uniunea Europeană (EU Industrial R&D Investment Scoreboard), elaborat de Comisia Europeană, se arată că în 2009 investițiile în cercetare și dezvoltare ale celor mai importante întreprinderi europene s-au redus cu 2,6 %, deși diminuarea vânzărilor și a profiturilor a fost mult mai mare, și anume cu 10,1 % și, respectiv, cu 21,0 %. Reducerea investițiilor în cercetare și dezvoltare ale principalelor societăți din Statele Unite, la 5,1 %, a fost de două ori mai accentuată ca în Uniunea Europeană, dar, la nivel mondial, nu a fost atât de marcată, situându-se la 1,9 %. Societățile japoneze și-au menținut nivelul de investiții. Întreprinderi cu sediul în alte țări ale Asiei – China, India, Hong Kong, Coreea de Sud și Taiwan – au menținut nivelurile ridicate de creștere în sectorul cercetare-dezvoltare pe care le atinseseră în anii precedenți. Producătorul japonez de autoturisme Toyota a realizat, în al doilea an consecutiv, cele mai mari investiții în cercetare și dezvoltare (6,8 miliarde de euro). În clasamentul primelor zece întreprinderi figurează trei întreprinderi din Uniunea Europeană: Volkswagen, cel mai mare investitor cu sediul în Europa, cu 5,8 miliarde de euro, Nokia și Sanofi-Aventis. Tabloul de bord cuprinde primele 1 400 de întreprinderi importante din toată lumea.

În 2009, reducerea investițiilor în cercetare și dezvoltare ale principalelor întreprinderi din Uniunea Europeană a fost mult mai puțin accentuată decât în cazul întreprinderilor omologe din Statele Unite, în pofida unor scăderi similare la nivelul vânzărilor (aproximativ 10 %) și a unor scăderi mai accentuate la nivelul profiturilor (13,0 % față de 1,4 %).

În sectoare-cheie ale tehnologiilor de vârf, întreprinderile europene au înregistrat rezultate slabe în ceea ce privește cercetarea și dezvoltarea. De exemplu, întreprinderile din Statele Unite prezentate în tabloul de bord au investit de cinci ori mai mult decât întreprinderile europene concurente în cercetarea și dezvoltarea în materie de semiconductori, de patru ori mai mult în cercetarea și dezvoltarea în sectorul programelor informatice și de opt ori mai mult în biotehnologie.

Întreprinderile japoneze și-au menținut nivelul investițiilor în sectorul cercetare-dezvoltare, deși au înregistrat scăderi accentuate la nivelul vânzărilor (aproximativ 10 %) și al profiturilor (88,2 %).

Principalele întreprinderi cu sediul în unele țări din Asia au menținut nivelurile ridicate de creștere în sectorul cercetare-dezvoltare pe care le atinseseră în anii precedenți, de exemplu China (până la 40,0 %), India (27,3 %), Hong Kong (14,8 %), Coreea de Sud (9,1 %) și Taiwan (3,1 %). Și investițiile în cercetare și dezvoltare ale întreprinderilor din Elveția au crescut (2,5%).

Printre primele zece întreprinderi cu investiții puternice în cercetare și dezvoltare se numără trei întreprinderi care au sediul în Uniunea Europeană

(Volkswagen, Nokia și Sanofi-Aventis), precum și trei cu sediul în Statele Unite (Microsoft, Pfizer și Johnson & Johnson) și una din Japonia (Toyota, pe primul loc). Printre primele 50 de întreprinderi se numără 16 din Uniunea Europeană, 19 din Statele Unite și 12 din Japonia (diagr.2). Dintre cele 50 de întreprinderi menționate, 30 au redus în 2009 investițiile în cercetare și dezvoltare.

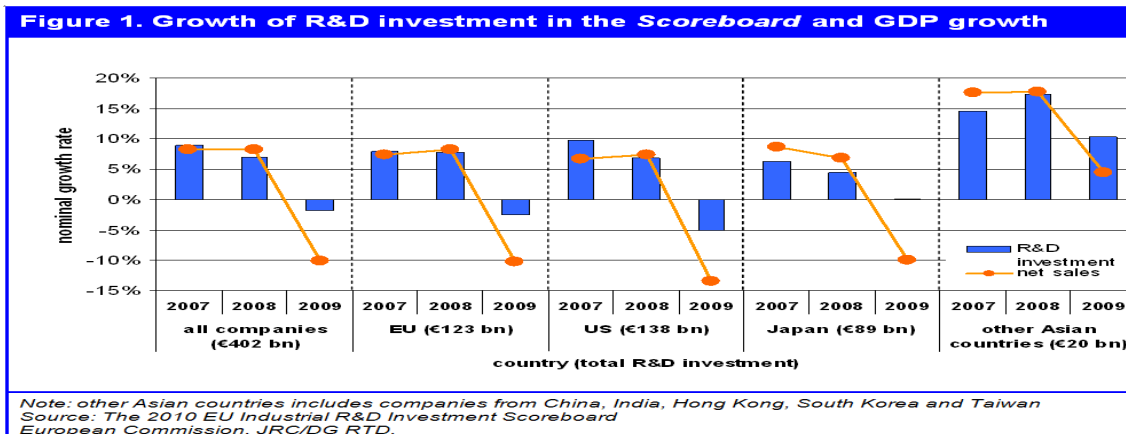


Diagrama 2. Ponderea investițiilor în cercetare-dezvoltare în PIB în țările lumii.

În pofida crizei, compoziția sectorială a investițiilor în cercetare și dezvoltare din întreaga lume a rămas în general aceeași. În ceea ce privește întreprinderile din Statele Unite, sectoarele cu activitate intensă de cercetare și dezvoltare, cum este sectorul farmaceutic sau cel al serviciilor informatice, acoperă peste două treimi din totalul investițiilor în cercetare și dezvoltare. În schimb, în ceea ce privește întreprinderile europene și japoneze, predomină sectoare cu activitate medie de cercetare și dezvoltare (de exemplu, industria automobilelor sau sectorul electronicii), iar sectoarele cu activitate intensă de cercetare și dezvoltare constituie numai aproximativ o treime din totalul investițiilor.

Unele întreprinderi producătoare de automobile au operat reduceri masive ale investițiilor în cercetare și dezvoltare; este cazul societăților Ford (32,4 %), Renault (26,5 %) și General Motors (24,1 %). Alte întreprinderi, cum sunt Nissan și Toyota, au înregistrat reduceri modeste sau chiar au sporit investițiile în cercetare și dezvoltare, de exemplu Hyundai.

Printre întreprinderile ale căror investiții în cercetare și dezvoltare au crescut în 2009 se numără nu numai cele cu vânzări și profituri bune, cum sunt Huawei Technologies (27,8 %) și Apple (25,4 %), ci și unele societăți, cum sunt Bayer (8,8 %) și General Electric (10,1 %), care ale căror investiții în cercetare și dezvoltare au crescut, deși profiturile și vânzările au scăzut. A continuat să se dezvolte rapid sectorul energiilor alternative. Tabloul de bord include acum 15 întreprinderi (cu nouă mai mult decât anul trecut) a căror activitate se concentrează în întregime asupra tehnologiilor energetice curate. Aceste întreprinderi, dintre care 13 au sediul în Uniunea Europeană, iar două în alte regiuni, au investit, în 2009, peste 500 de milioane de euro în cercetare și dezvoltare, ceea ce reprezintă o creștere de 28,7 %. Investiții în energiile alternative realizează și întreprinderi din alte sectoare, de exemplu cele din sectorul petrol și gaze.

În procesul reproducției investițiile îndeplinesc rolul de pârghie a creșterii economice, în sensul dirijării proceselor de materializare a PTȘ. Investițiile au un profund caracter novator în cadrul economiei naționale și numai printr-un efort continuu de investiții poate fi garantată competitivitatea economiei naționale, o economie fără dezechilibre și inflație. Atunci când economia se află în criză întreaga activitate

economică este tulburată, capitalul instalat rămâne nefolosit sau incomplet folosit. Cum am mai menționat investițiile joacă un rol primordial în dezvoltarea economică în ansamblu atât a agenților economici cât și a economiei în ansamblu accelerând dezvoltarea ei economică. Cu cât mai bine e dezvoltat un stat sau altul cu atât mai mari investiții poate atrage acesta. Atragerea investițiilor trebuie de obicei să reprezinte una din prerogativele de bază a politicilor economice de dezvoltare atât la nivel de întreprindere cât și la nivel național. Investițiile prin caracterul său internațional favorizează răspîndirea realizărilor progresului tehnico științific în diferite domenii ale economiei.

Concluzii:

După cum s-a menționat mai sus, sectorul de cercetare și dezvoltare din Republica Moldova este specific și se confruntă cu neajunsuri grave, care determină un randament scăzut al investițiilor în cercetare -inovare. Necesitatea de a opera schimbări în sistem este evidentă și există mai multe aspecte care ar trebui să fie abordate:

1. Este necesar de a atrage capitalul privat în sectorul cercetare-inovare, deoarece în Republica Moldova, sectorul de cercetare și dezvoltare este aproape în întregime finanțat din bani publici.

2. Nivelul scăzut al investițiilor străine directe în Republica Moldova este o mare frână pentru creșterea investițiilor în cercetare-inovare. Deși o corelație directă între nivelul ISD și eficiența cheltuielilor pentru cercetare și dezvoltare ar putea să nu fie evidentă, există unele dovezi care indică impactul diferit al diverselor tipuri de cheltuieli pentru cercetare și dezvoltare - ale companiilor, ale statului și ale companiilor străine - asupra creșterii productivității. Potrivit unui studiu, pe termen lung, elasticitatea cercetării și dezvoltării străine pentru productivitate este de trei ori mai mare decât elasticitatea cercetării și dezvoltării din companiile interne. [2, pag.33-24.]

3. Calitatea scăzută a educației nu încurajează creșterea calității cercetărilor științifice, deoarece este bine cunoscută existența relații foarte strânse și importante între cercetare-dezvoltare și educație.

Pentru atragerea investițiilor în cercetare -inovare este necesar a rezolva problemele stridente, și în primul rând cele menționate.

Numai implicarea mai activă a Republicii Moldova în colaborarea internațională pentru cercetare și dezvoltare, precum și creșterea eficientizării cercetării prin impulsarea procesului inovațional ne vor permite să construim o societate bazată pe cunoaștere.

Bibliografie

1. UNESCO Science report 2010. The Current Status of Science around the World, 2010.
2. Guellec, Dominique și Bruno van Pottelsberghe de la Potterie. 2001. "R&D and Productivity Growth: Panel Data Analysis of 16 OECD Countries." OECD Economic Studies No. 33
3. Șușu-Țurcan Aurica, Majorarea investițiilor în cercetare- inovare - soluție de diminuare a riscurilor economice actuale Conferința științifică națională cu participare internațională ediția XXV-a „procese în teoria deciziilor economice în condiții de risc și incertitudine” 17.09. 2010, Iași.Vol.XII, p.143-147.
4. Șușu-Țurcan Aurica, Arapu Ivana. majorarea investițiilor în cercetare,dezvoltare și inovare: soluție de a ieși din criza economică-financiară conferința științifico-practică internațională a tinerilor cercetători "Dezvoltarea economiei bazate pe cunoaștere" IMI-Nova, 2010, pag. 38-41.

SIMULAREA PROCESELOR DE MANAGEMENT AL CALITĂȚII VIAȚII ÎN REPUBLICA MOLDOVA PRIN REȚELELE PETRI HIBRIDE

Svetlana GOROBIEVSCHI,
dr. econ., conf. univ. Universitatea Tehnică din Moldova

Abstract — Based on the concept of Quality of Life (CV) as socio-economic category, the authors propose a new methodology for assessing and increased CV, which provides for the multifaceted socio-economic indicators in the evaluation. With complex and dynamic, fully assessing and monitoring quality of life is proposed selection technique socio-economic indicators in terms of causal links, depending on the interconnection of these indicators with the realization of human needs, according to the scale by A. Maslow hierarchy of needs.

The authors have developed methodology for the classification of socio-economic indicators of the national economy based on human needs and human development indicators assessment used by the United Nations Global Development Annual Reports.

The technique used Petri nets full hibride, the authors fail to assess the CV index for Moldova and to prove the relevance of the methodology developed at national level through its comparability with human development indicators, UNDP annual report.

Obiectivele cuprinse în Declarația Mileniului adoptată de Adunarea Generală ONU (New York, septembrie 2000) și care vizează lupta împotriva sărăciei, a foametei, a bolilor, a analfabetismului, a degradării mediului și a discriminării femeilor, deși au caracter strategic, se regăsesc în paleta largă a indicatorilor ce caracterizează dezvoltarea umană. De fapt, aceste obiective sunt cele ale dezvoltării umane abordate din perspectiva durabilității.

Problemele dezvoltării umane și creșterii CV pentru Republica Moldova sunt extrem de importante din mai multe considerente. Raportul Băncii Mondiale din a.2010 relatează, că Republica Moldova continuă să rămână cea mai săracă țară din Europa. Astfel, conform datelor statistice a Băncii Mondiale din a.2009, Republica Moldova ocupă doar poziția 123 din 175 de țări după PIB per capita în USD, la Paritatea Puterii de Cumpărare [9].

Fenomenul specific de îmbătrânire a populației, afectează astăzi toate statele europene, inclusiv și Republica Moldova. Consecințele sunt cu atât mai grave, cu cât nivelul de dezvoltare este mai redus: susținerea financiară a fondurilor de pensii este cu atât mai dificilă, cu cât veniturile curente sunt mai reduse. Pondere mare a muncii la negru face ca contribuțiile firmelor și salariaților să fie reduse în raport cu necesitățile societății moldovenești.

Conceptul teoretic al autorilor tratează CV ca categorie socio-economică, care valoric este strâns legată de realizarea lanțului nevoilor umane, ceea ce autorul consideră extrem de important, deoarece anume așa o tratare realizează sensul ei și satisfacția cu viața.

Este destul de dificil de a estima CV reieșind din clasificarea nevoilor umane, deoarece încercarea de a le analiza în toate posibile variante este, practic, nerealizabilă. La moment, în știința economică sunt doar unele încercări de a elabora un sistem complex al indicatorilor de evaluare a CV din aspecte manageriale, dar, în esență, determinarea acestora rămâne o problemă actuală. Elaborarea unui indicator sintetic prezintă o problemă extrem de importantă pentru toate țările lumii, dar, în special, pentru Republica Moldova, ca cea mai săracă țară din Europa [3].

Elaborând conceptul managementului CV și componentele acestuia, autorul ajunge la concluzia că CV poate fi văzută ca vector, valoarea căruia este determinată de factorii endogeni, precum sunt nevoile umane (fiziologie, de securitate, de afiliere și de afecțiune, de apreciere, de autoîmplinire) și factorii exogeni, printre care enumerăm: mediul de afaceri; calitatea guvernării; calitatea serviciilor publice; realizarea drepturilor omului; remunerarea muncii; condițiile de muncă; nivelul de trai; calitatea participării la viața socială; mediul ambiant etc [3].

Reieșind din interdependențele dintre factorii enumerați, se argumentează influența acestora asupra gradului de satisfacere a necesităților umane: nevoile de ordin inferior trebuie satisfăcute înainte de cele ierarhic mai superioare, astfel, ca acestea să influențeze și să provoace un grad de satisfacție la nivel maxim. Caracterul gradual al satisfacției cu viața este provocat de volumul limitat al resurselor materiale și alți factori ai mediului extern, utilizați pentru motivarea angajaților

Autorul a rezumat o concluzie importantă și, anume, că singurele necesități, care nu se epuizează în timp, sunt cele de autorealizare sau nemijlocit legate de procesul și rezultatele muncii depuse, de recunoașterea lor socială, de manifestarea în toată splendoarea personalității angajaților.

Reieșind din conceptul formulat autorii conchid, că procedura de ierarhizare și realizare a nevoilor umane este una din cele mai importante în asigurarea CV.

Astfel, autorul a formulat unele cerințe generale, care trebuie să le satisfacă indicatorii socio-economici propuși pentru evaluarea CV[3]:

- să reflecte parametrii care maximal influențează dezvoltarea umană;
- să asigure fără echivoc o percepere comună a CV la cetățeni, indiferent de localitate/ locul de reședință a persoanelor supuse evaluării;
- să aibă o suficientă flexibilitate și capacitate de a reacționa rapid la factorii mediului exterior, care modifică permanent condițiile de viață;
- să fie disponibili pentru a forma un standard de viață, care să permită evaluarea comparată și dinamică a acestora pentru diferite țări, indiferent de nivelul lor de dezvoltare.

Într-o elaborare a metodologiei de evaluare a CV, realizarea nevoilor obiective umane autorul le formulează ca scop final al activității umane. Categoriile economice care vor exprima nevoile obiective autorul le-a prezentat ca sarcini, iar indicatorii socio-economici care vor caracteriza nevoile obiective au fost tratați ca acțiuni necesare de efectuat în direcția realizării acestora, fig.1.

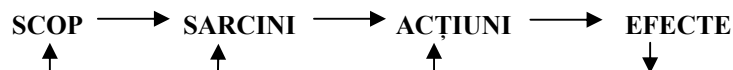


Figura 1. Legăturile cauză-efect ale complexului motivațional a factorului uman

Sursă: elaborată de autor

Au fost selectați indicatorii economici care, în opinia autorului, vor caracteriza nevoile obiective, caracteristicile cantitative ale cărora au fost selectate din datele oficiale statistice ale Anuarului Statistic al Republicii Moldova (ediția a.2010), unde sunt prezentate valorile respective pe perioada de ultimii 10 ani, care le-au permis autorului să determine cantitativ gradul de realizare a nevoilor umane sau CV în Republica Moldova.

Reieșind din legăturile cauză-efect, autorul formulează cerințele pentru indicatorii socio-economici, selectați întru evaluarea complexă a CV ca standard de viață [5]:

- ✓ utilizarea mai multor indicatori în evaluarea CV la nivel de țară va permite obținerea valorilor mult mai obiective a indexului CV, comparativ cu cele raportate de Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD) în Rapoartele Globale a Dezvoltării Umane (RGDU) prin Indicatorul Dezvoltării Umane (IDU);
- ✓ reieșind din regula lui Pareto (20%/80%), 20% din factorii selectați pentru evaluarea CV vor asigura realizarea a 80% din nevoile de anumit tip și, invers. Astfel, autorul s-a limitat la un număr relativ restrâns de indicatori socio-economici (40 de indicatori), grupați pe cinci grupe de nevoi;

- ✓ evaluarea indexului CV în așa modalitate va avea caracter complex și va include și unii indicatori, actualmente luați în cont de PNUD la evaluarea CV la nivel global, ceea ce va permite comparabilitatea valorilor indexului CV la nivel național cu cea la nivel mondial [7];
- ✓ pentru ai face comensurabili indicatorii, socio-economici selectați pentru evaluarea CV vor fi prezentați prin coeficienți de creștere/ descreștere în valoare relativă, %;
- ✓ indicatorii grupați pe grupe de nevoi, vor permite determinarea priorității a influenței realizării unui anumit grup de nevoi asupra CV.

Pentru evaluarea CV la nivel național interesul autorului s-a îndreptat spre formalismul rețelelor Petri (RP) hibride (RPH) temporizate (RPHT) ca model de referință, propus de mai mulți savanți mondiali Aalst W., Calzarossa M., Marie R., David R., German R., Gribaudo M., Horvath G., Li Hui- Fang, Fan Yu-Shun pentru utilizarea acestei tehnici în previziunea fenomenelor economice, deoarece acestea constituie un formalism destul de simplu și intuitiv de reprezentare a sistemelor cu evenimente discret – continuă, în care au loc fenomene de paralelism, de sincronizare și partajare a resurselor [1]. Concepute să modeleze sisteme distribuite, în care sincronizarea, concurența și paralelismul ocupă un loc central, rețelele Petri au devenit în scurt timp model de referință în aplicațiile lor în domeniul dinamic economic, imprevizibil și flexibil.

Rețelele Petri autonome și extensiile lor prezintă, de asemenea, un mare interes datorită clarității, simplității relative de reprezentare a fluxului informației economice într-un sistem cu activități antreprenoriale interdependente.

În același timp, rețelele Petri permit demonstrații riguroase ale comportării sistemelor economice deschise, expuse prin acest formalism, cu respectarea unor proprietăți interesante, din punct de vedere al cooperării proceselor concurente: excluderea mutuală a interdependențelor diferitor activități economice, sincronizarea acestora, etc. Pe baza proprietăților comportamentale ale rețelelor Petri se poate stabili, de exemplu, corectitudinea proiectării diferitor structuri de producție, în raport cu gradul de delegare a competențelor acestora s.a..

Extensiile rețelelor Petri sunt folosite pentru modelarea, validarea proceselor de proiectare și evaluare a performanțelor sistemelor economice și aplicațiilor paralele/distribuite ale acestora. Îndată ce a fost elaborat modelul pentru un sistem dat, se poate de efectuat o analiză calitativă a coerenței funcționării acestui sistem și nivelului de eficiență.

Rețelele Petri neautonome temporizate iau în considerație derularea în timp a proceselor economice și sunt orientate spre evaluarea performanțelor acestora cu aplicații paralele/distribuite în sistemele de producție, în asigurarea managementului performant la diferite etape de activități a agenților economici. Această tehnică inovațională managerială a fost utilizată cu succes de savanții străini Li Hui- Fang, Fan Yu-Shun, Van der Aalst, în evaluarea și prognozarea sistemelor economice [6;10]; și de savanții autohtoni - Enicov I., Guțuleac E., în perfecționarea managementului bancar din Republica Moldova și reducerea riscurilor posibile bancare în condițiile de criză economică [1].

Pentru a efectua simularea și analiza proceselor dinamice de management ale CV autorul a utilizat soft-ul VPNP, care a permis simularea animată a interdependențelor indicatorilor socio-economici pentru perioada de 7 ani prin intermediul funcționării modelelor de RPHT [1].

Pentru fiecare bloc a nevoilor umane au fost elaborate modelele de rețea Petri hibridă temporizată cu atributele cantitative respective, care prin simularea animată reflectau dinamica indicatorilor socio-economici pentru perioada de 7 ani, selectând și agregând procesele manageriale dinamice ale componentelor CV și evaluarea indexului acesteia din Republica Moldova în a.2009.

Semnificațiile locațiilor modelului de rețea Petri hibridă a realizării necesităților umane pe Blocuri sunt prezentate mai jos [3].

Blocul 1. Realizarea necesităților fiziologice:

- P1- start, necesități fiziologice;
- P3- asigurări medicale (precondiție);
- P4- securitatea alimentară (precondiție);
- P5- diversificarea serviciilor publice(precondiție);
- B1- darea în folosință a caselor de locuit, mil. m2
- B2- prime private de Asigurări Medicale, %;
- B3- ponderea Fondului de Asigurări Medicale în Bugetul de Stat, %;
- B4- consumul mediu anual de produse alimentare, %;
- B5- apă livrată consumatorilor, mil. m3;
- B6- numărul apartamentelor gazificate;
- B7- Rata de natalitate la 1000 locuitori, %;
- B8- Rata de mortalitate la 1000 locuitori, %.

Blocul 2. Realizarea necesităților de securitate:

- P6- start, necesități de securitate;
- P7- condițiile de muncă (precondiție);
- P8- condițiile mediului ambiant (precondiție);
- P9- securitatea medicală (precondiție);
- P10- securitatea informațională (precondiție);
- B9- drumuri publice, km;
- B10- rata accidentelor de muncă, %;
- B11- ponderea cheltuielilor pentru ocrotirea mediului în Buget de Stat, %;
- B12- numărul bolnavilor de cancer/SIDA;
- B13- numărul de paturi de spital la 10000 locuitori;
- B14 - numărul medicilor la 1000 locuitori;
- B15- numărul persoanelor ce suferă de morbiditate;
- B16- numărul abonaților la rețeaua telefonică fixă/mobilă, mii pers.;
- R1- Speranța medie de viață per capita, ani.

Blocul 3. Realizarea necesităților de afiliere și afecțiune:

- P11- start, necesități de afiliere și afecțiune;
- P12- activități de cercetare-dezvoltare(precondiție);
- P13- cererea pe piață a brațelor de muncă(precondiție);
- P14- relațiile de familie (precondiție);
- P15- relațiile de producție (precondiție);
- P16- cadrul de standardizare a studiilor (precondiție);
- P17- condițiile de muncă (precondiție);
- P18- cererea de noi locuri de muncă (precondiție);
- P19- tendința de modificare a structurii și modelului de familie (precondiție);
- B17- creșterea exporturilor mii \$ SUA, %;
- B18 - gradul de dezvoltare a IMM, %;
- B19- gradul de standardizare a producției (precondiție);
- P 20- dezvoltarea sectorului terțiar (precondiție);
- P 21- dezvoltarea industriei(precondiție);
- B20- ponderea cheltuielilor publice a învățământului în PIB, %;
- B21- populație economic activă, mii persoane;
- B22- ponderea cheltuielilor legate de știința în Bugetul de Stat, %;
- B23- salariul mediu și ritmul de creștere a acestuia per capita, lei;
- B24- ponderea divorțurilor la 1000 locuitori;
- B25- ponderea angajaților în sectorul IMM, %;

- B26- ponderea consumatorilor în PIB, %;
- B27- cheltuieli publice în PIB pentru odihnă cultura și sport;
- R28- Dinamica PIB per capita, %.

Blocul 4. Nevoile de apreciere

- P18- start, necesități de apreciere;
- P19- creșterea economică (precondiție);
- P20- climatul antreprenorial (precondiție);
- P21- starea criminogenă (precondiție);
- B29- ponderea veniturilor rezidenților din munca peste hotare, %;
- B30- investițiile în capitalul fix/lei și ponderea acestora în PIB, %;
- B31- indexul de percepere a corupției, puncte;
- B32- rata inflației, %;
- B33- numărul de infracțiuni la 1000 locuitori;
- B34- numărul sinuciderilor la 100 000 locuitori;
- R35- Indexul Gini, %.

Blocul 5. Nevoile de autorealizare sau autoîmplinire:

- P22- start, necesitățile de autorealizare sau autoîmplinire;
- B36- cantitatea de doctori și doctori habilitați;
- B37- numărul emigranților;
- B38- numărul de persoane vedete;
- B39- rata deciziilor juridice examinate și declarate inadmisibile la CEDO, %;
- B40- Indexul educației, %.

Modelul de rețea Petri hibridă integral utilizat în managementul CV ne va permite evaluarea și creșterea CV la nivel național, fig.2. Rezultatele simulării animate a proceselor manageriale de evaluare și creștere a CV în Republica Moldova în funcție de realizarea necesităților umane, în mediul VPNP, sunt prezentate în fig. 2-3.

Cum vedem din fig.2, sunt înregistrate cinci blocuri de necesități umane, la care sunt conectați cei mai importanți indicatori socio-economici, care influențează spre creștere/descrere CV. Interconexiunea acestor factori între ei este ponderată prin mecanismul de lucru al rețelei Petri hibridă integral utilizate. Aceasta permite de a reduce impacturile fiecărui factor în parte, fie pozitiv, fie negativ, integrând inteligent influențele într-un singur rezultat, în primul rând, al nodurilor, în al doilea rând, în valoarea integrală a indexului CV.

Din fig.3 se vede, că în Blocul 1 găsim simularea proceselor economice înregistrate prin interconexiunea indicatorilor socio-economici, care asigură necesitățile fiziologice și de securitate umane. Deci, dacă am conta doar pe realizarea necesităților fiziologice, acestea ar influența asupra CV cu puterea de 0,51 puncte dintr-o unitate posibilă. Tot aceeași putere de influență găsim la indicatorii socio-economici, care contribuie la realizarea nevoilor de securitate.

Ambele procese economice ale Blocurilor I și II contribuie la realizarea necesităților fiziologice, iar în final, la creșterea/descrerea speranței medii de viață per capita, care este recunoscută de PNUD ca una din componentele de bază a CV, exprimate prin IDU.

Principiul de lucru se repetă, când apelăm la următorul, Blocul III al necesităților umane. Aici toți factorii selectați contribuie la creșterea/descrerea PIB-ului per capita. În cazul Republicii Moldova, conform datelor statistice din a.a.2002-2009 observăm, că interconexiunile acestora în nodul Blocului III ne dau valoarea de 0,896 a indexului CV, care ne confirmă faptul, că este cel mai important factor în creșterea/descrerea CV în condițiile Republicii Moldova. Rezultatele obținute întocmai corespund stării reală din Republica Moldova pe marginea bunăstării populației și gradului de neechitate socială în distribuirea veniturilor.

Realizarea nevoilor de apreciere va avea loc prin evaluarea echității sociale și realizarea drepturilor omului la muncă, veniturilor echitabile de la munca efectuată etc. Satisfacerea acestor nevoi vor contribui la atingerea valorii indexului Gini cu puterea de influență la creșterea/descrășterea CV de 0,43 puncte, fig.3.

Evaluarea impactului realizării nevoilor de autorealizare ale Blocului V asupra CV a fost determinat prin evaluarea libertăților economice a omului, care se manifestă prin promovarea valorilor spirituale ale națiunii, recunoașterea unor vedete și oameni de știință în diferite țări ale lumii, rata deciziilor declarate inadmisibile a proceselor juridice examinate la CEDO ș.a., care provoacă la cetățeni în final o stare de împlinire sau de fericire.

În nodul interconexiunilor indicatorilor propuși pentru evaluarea impactului indicatorilor Blocului V asupra CV se află Indexul Educației sau rata brută de înrolare în educație și rata alfabetizării la adulți, în %. Puterea de influență a realizării acestor nevoi este de 0,736.

Aplicarea metodologiei propusă de autor a determinat valoarea finală a indexului CV pentru a.2009 în Republica Moldova în mărime de 0,51, care corespunde cu rezultatele Sondajului public efectuat de Centrul analitic Independent “Expert-Grup” “MOLDOVA 2009: RAPORT DE STARE A ȚĂRII”, conform căruia 52% din populație sunt satisfăcuți cu viața în Republica Moldova și nu doresc să emigreze [7], eroarea fiind în limitele admisibile până la 2%.

Comparând valoarea obținută a indexului CV cu cea raportată de PNUD în Raportul Global al Dezvoltării Umane 2010 și, anume, IDU al Republicii Moldova pentru 2009 a constituit valoarea de 0,63, se poate de conchis, că aceasta este mult departe de valoarea reală a CV în țară [8; 9].

Bibliografie

1. Enicov I., Guțuleac E. Modelarea activității băncii comerciale prin rețele Petri hibride temporizate. Revista Științifică “Studia Universitatis”, Anul I, Nr. 8, Universitatea de Stat din Moldova. Chișinău, 2007, p.218-225.
2. Gorobievski S. The Quality of life and the migration of people in the Republic of Moldova. Proceeding of the 6th International on «Microelectronics and Computer Science», october 1-3, 2009, Technical University of Moldova. Redactor: prof., dr. I.Tighineanu and dr. I.Balmus, Chișinău, 2009. p.515-519.
3. Gorobievski S., Cojuhari A. Conceptul managementului Calității Vieții/ Development of the concept of quality of life management. Revista „Economica”, nr 2, ASEM, 2011, p.65-72.
4. Gorobievski S., Nădrag L. Worldwide and european methods for assessing living standards. International Conference „RISK in Contemporary Economy”. XIth edition, novembre 26-27, 2010, Universitatea «Dunărea de Jos». Galați, 2010, p.130-155.
5. Gorobievski S., Nădrag L. Worldwide methodologies for assessing living standards. Conferința Internațională “Probleme actuale ale Economiei Globale”. Ediția a VIII-a, Universitatea “Ovidius”, 16-17 aprilie 2011. București, 2011, p.73-82.
6. Li Hui- Fang, Fan Yu-Shun. Workflow Model Analysis Based on Time Constraint Petri Nets // Journal of Software, 2004, nr.15(1), p.17-26.
7. MOLDOVA 2009: Raport de stare a țării. Sondajul Centrului analitic Independent “Expert- Grup”. Chișinău, Expert-Grup, 2009.32 p.
8. Raportul Dezvoltării Umane 2010: O analiză a tendințelor în ultimii 40 de ani constată că țările sărace înregistrează progrese mai rapide în domeniul dezvoltării. Chișinău: PNUD, 2010. 6p.
9. World Bank – International Finance Corporation. 2009. Doing Business 2009.
10. Van der Aalst W. The Application of Petri Nets to Workflow Management. Journal of Circuits, Systems and Computers, 8(1), 1998, p. 21-66.

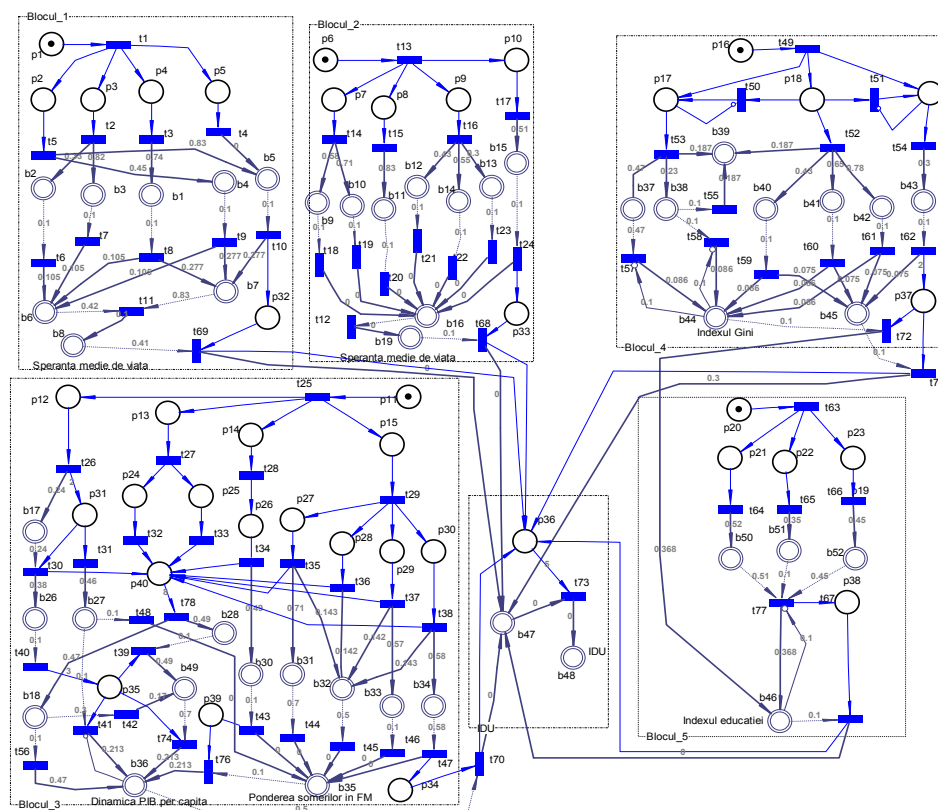


Figura 2. Simularea integrală a managementului CV din Republica Moldova prin rețelele Petri hibride

Sursă: elaborată de autori

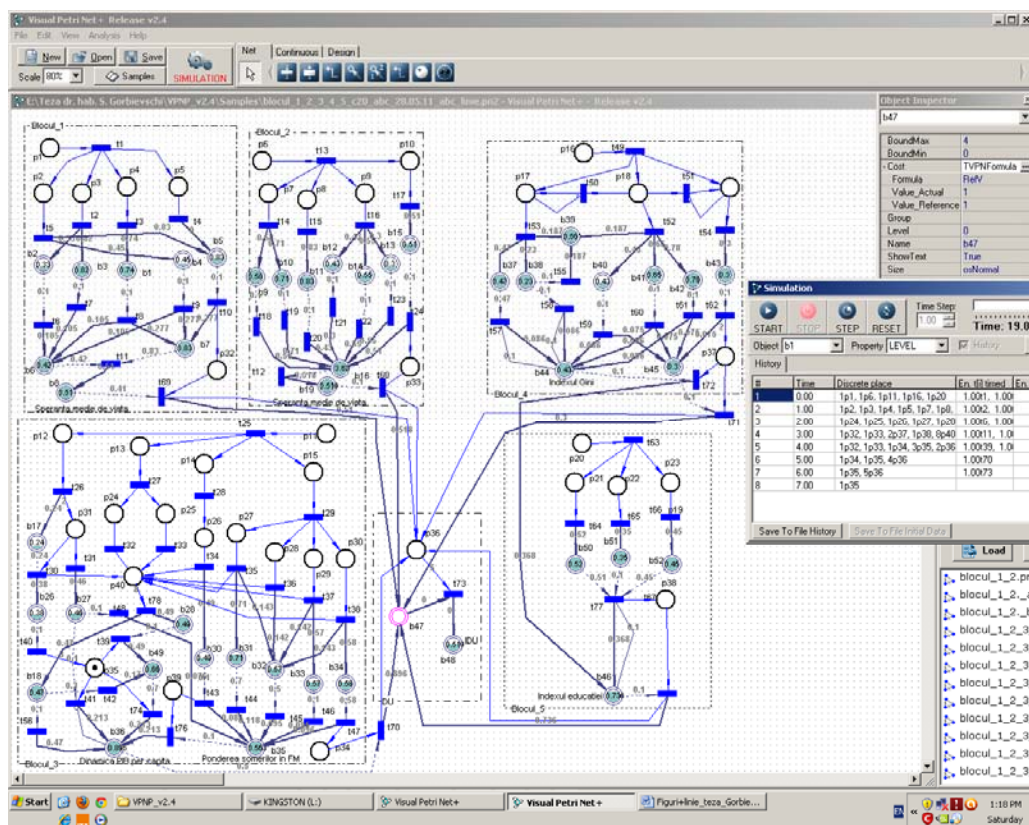


Figura 3. Screenshot VPNP al rezultatelor simulării managementului CV prin RPHT

Sursă: elaborată de autori

Section I

POLITICS AND MODELS OF ECONOMIC GROWTH

EVALUAREA MODELELOR ECONOMICE UTILIZATE LA ELABORAREA SCENARIILOR DE PROGNOZĂ ÎN CAZUL ECONOMIEI ROMÂNEȘTI

Nicolae Cristian STANICĂ,
Dr., Institutul de Prognoză Economică, Academia Română, București

Abstract. The paper is devoted to comment the limits and usefulness of the main models developed for analyzing and forecasting the Romanian economy. Special attention is paid to the programming financial models, as example the model used by the World Bank – the so-called RMSM model, the MEGA-SAM model developed by the author, or the general equilibrium model applied by Tanguy de Biolley. Other important models used for Romania are also presented, both econometric (Dobrescu model for the Romanian economy, HERMIN model) and specific (determination of the potential GDP and long-term economic growth, especially developed by the experts of the National Commission for Forecasting).

1. Introducere

Elaborarea de modele a reprezentat în permanență un demers dificil, puține țări având modele operaționale și fezabile. De exemplu, abia la mijlocul anilor '90 s-a trecut la realizarea de modele macroeconomice trimestriale de simulare și analiză generală a economiei (de ex. modelul francez MESANGE). Dacă un asemenea demers este dificil în cazul țărilor dezvoltate, în cazul țărilor în tranziție, precum România, cu mecanisme de piață în formare, conceperea și adaptarea unor modele clasice reprezintă o activitate de multe ori fără finalitate.

În România, după evenimentele din 1989 s-au utilizat modele econometrice și modele de programare financiară cu un grad de complexitate ridicat. Prin natura lor, modelele econometrice aplicate economiilor în tranziție, se confruntă cu trei tipuri de probleme care induc erori în previziune: 1) seriile de date sunt foarte scurte și fragmentate; 2) indicatorii prognozați, în general, nu sunt consistenți cu logica de ansamblu a modelului, sau consistența tuturor proiecțiilor este greu de realizat; 3) omiterea factorilor instituționali de o natură calitativă.

Aceste probleme pot fi rezolvate de modelele de tipul celor utilizate de Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială (RMSM, RMSM-X), modele bazate pe relații statistice „de echilibru”, cu o pondere redusă a ecuațiilor comportamentale.

Modele aplicate de instituțiile guvernamentale în România

Comisia Națională de Prognoză (C.N.P.) este instituția guvernamentală care elaborează prognozele economice oficiale ale Guvernului. În cadrul C.N.P. existau încă din anul 1990 două modele pentru conceperea proiecțiilor macroeconomice:

1. Un model econometric, dezvoltat cu asistență USAID de Montague J. Lord. Acest model a fost realizat pe perioada 1980-1993 și a fost prima încercare de a realiza o modelare a agregatelor macroeconomice. Modelul utilizează programul TSP-EView și constituie un cadru de lucru teoretic elaborat. Pentru realizarea estimărilor a fost necesară crearea unei baze de date statistice consistente pentru "perioada istorică", prima de acest fel în România.

2. O versiune a modelului RMSM-X al Băncii Mondiale. Deși principiile care stau la baza modelului sunt simple iar "filozofia modelului" a fost destul de bine înțeleasă în versiunea existentă, s-a dovedit pe parcurs că foile de calcul existente erau

deosebit de complicate și imposibil de utilizat în practică, deoarece conțineau necorelări greu de depistat și de remediat.

În urma asistenței Phare din perioada iunie 1996-august 1998 au fost dezvoltate și adaptate la specificul economiei românești versiuni ale modelului standard de programare financiară, și din motivul dificultății modelării proceselor de tranziție, pentru care nu există o stabilitate macroeconomică pe termen mediu. În acest context, în prima fază a programului de asistență, au fost elaborate două instrumente de lucru: 1) o bază de date elaborată, formată din mai multe blocuri de indicatori, care asigură cadrul pentru evaluarea orientărilor economice și analiza politicilor economice; un model de proiecții (bazat pe RMSM-X) care garantează corelația indicatorilor macroeconomici analizați cu constrângerile politicilor de ajustare și orientare către dezvoltările economice cele mai probabile.

Modelul macroeconomic pentru România, demarat în cadrul C.N.P. în luna iunie 1996, a fost inițial structurat în două fișiere ROMDATA.XLS și ROMPROJ.XLS, primul conținând baza de date, iar al doilea conținând prognoza indicatorilor macroeconomici pe o durată de trei ani.

Pentru exemplificare, fișierul ROMDATA conține 10 foi de calcul interdependente: foaia <VA> cu date referitoare la PIB; foaia <Trade> cu date referitoare la import și export în \$US, precum și prețurilor internaționale; foaia <BoP> cu date ale balanței de plăți, datoria externă și rezervelor internaționale; foaia <NatAcc> cu date privind componentele a PIB-ului pe partea de cheltuieli; foaia <Money> privind agregatele monetare, situația monetară și seriile de date ale ratei dobânzilor; foaia <Prices> cu indicii prețurilor de consum, prețurilor industriale și agricole; foaia <GovAcc> cu date ale bugetului general consolidat și datoriei publice; foaia <LabWages> cu date despre populație și angajați; foaia <FoF> privind matricea fluxului de resurse; foaia <Indic> cu o sinteză a principalilor indicatori macroeconomici luați din bazele de date. Fișierul ROMPROJ conține 8 foi de calcul interdependente între ele și corelate cu fișierul ROMDATA (foile XLS de proiecție sunt organizate în aceeași manieră, găsindu-și corespondent în foile cu baze de date cu același nume).

O nouă versiune a modelului a fost elaborată de Tanguy de Biolley, incluzând și alte componente în câteva domenii care nu sunt investigate frecvent de C.N.P. Modelul constă din două seturi de fișiere: fișiere de date, în care sunt stocate seriile de date istorice pentru seturi detaliate de indicatori; fișiere de scenariu, care conțin instrumentele de proiecție și care stochează rezultatele proiecțiilor.

Datele sunt stocate într-un director numit DATA care conține patru fișiere Excel: <DATA1> cu foile de calcul Money, Prices, GovAcc, Budget; <DATA2> cu foile de calcul Trade și BoP; <DATA3> cu foaia de calcul LabWage; <DATA 4> cu foile de calcul VA, NatAcc, FoF, Indic. Proiecțiile indicatorilor și rezultatele scenariului sunt stocate într-un director numit <P_**_n>, unde "P" înseamnă prognoză, "***" anul de orizont pentru care se realizează prognoza și "n" numărul scenariilor de prognoză realizate.

Realizarea unei proiecții pe termen mediu necesită un număr de etape cum ar fi:

- *reactualizarea și analizarea bazei de date*, în vederea obținerii unui set de date corelat astfel încât să iasă în evidență impactul măsurilor politicilor economice adoptate în trecut;
- *evidențierea presupunerilor internaționale* în legătură cu extinderea piețelor de export ale României, inflația internațională, prețurile internaționale ale energiei, rata internațională a dobânzii. Cele mai importante surse pentru obținerea acestor informații sunt publicațiile periodice ale FMI-World Economic Outlook, OECD-Economic Outlook, Raportul de tranziție EBRD referitoare la recente evoluții ale țărilor din Centrul și Estul Europei;

- *pregătirea presupunerilor privind politicile economice* necesită o bună cunoaștere și înțelegere a celor mai recente evenimente și mai ales a viitoarelor direcții ale politicii economice naționale (obiectivele pe care Guvernul și le-a propus, stadiul discuțiilor cu FMI și Banca Mondială etc.), viitoarele obiective ale politicii monetare, politica ratei de schimb, obiectivele politicii fiscale, obiectivele politicilor de restructurare.
- *pregătirea variabilelor economice exogene;*
- *realizarea numeroaselor iterații* între presupunerile politice și evoluția variabilelor economice considerate „ținte” (exogene) în vederea obținerii unor rezultate consistente.

Relațiile comportamentale se referă la variabile reale sau de preț (relația dintre investiții și creștere, de exemplu, sub forma unei rate de creștere a eficienței utilizării capitalului - ICOR, elasticitatea importurilor față de PIB și față de rata reală de schimb, ș.a.), la politica de prețuri a băncilor comerciale (rata medie a dobânzii oferită de băncile comerciale la depozite și diferența dintre această rată și rata cerută la credite) și la evoluția pe termen scurt a unor componente ale balanței de plăți (investițiile directe externe-nete, investiții de portofoliu-nete, împrumuturi externe pe termen mediu pentru sectorul monetar sau pentru sectorul privat).

Detaliile de funcționare a modelului și ultimele adaptări sunt prezentate în două note:

- ADE: Romania, Public Investment Prioritising Project. Activity Report of the macro-modelling Expert, misiunea iunie 1996: Anexa 5: Document de lucru pregătit pentru C.N.P, descriind baza de date și instrumentele de proiecție.
- ADE: Romania, Public Investment Prioritising Project. Raport de activitate asupra misiunii expertului în macro-modelare, misiunea din 28 iulie - 23 august 1997, Anexa 2: Notă tehnică asupra modelului de prognoză Romproj.

Alte modele utilizate de C.N.P. și Ministerul de Finanțe pentru estimarea impactului fondurilor structurale și de coeziune, precum și a politicilor guvernamentale (fiscale, monetare), asupra creșterii economice și asupra finanțelor publice, sunt atât din clasa modelelor macroeconomice HERMIN, HEROM, cât și din clasa celor de programare financiară, SAM-MEGA.

Modelul HERMIN este utilizat în statele membre ale Uniunii Europene pentru estimarea impactului fondurilor de coeziune asupra economiilor naționale, precum și pentru analiza evoluției comparative a transferurilor financiare necesare dezvoltării euro-regiunilor. Modelul tratează aspecte economice specifice care sunt comune țărilor europene proaspăt integrate sau aspirante, cum ar fi importanța agriculturii, dificultățile întâmpinate privind piețele financiare sub-dezvoltate, mecanismele rigide de pe piața forței de muncă, mecanismele de negociere salarială, dezvoltarea relativ slabă a resurselor umane și a infrastructurii fizice.

Modelul a fost adaptat în România începând cu anul 1998, de un grup de experți ai Centrului Român de Modelare Economică (CERME), în cadrul unui proiect ACE-Phare (Ciupagea, 2000). Caracteristicile lui definesc un model al unei economii mici și deschise, care păstrează anumite trăsături ale tranziției, dar se apropie din ce în ce mai mult de mecanismele economiei de piață. Unul din obiective a fost de a facilita analiza efectelor diferitelor scenarii de politică economică și de a oferi autorităților de decizie un instrument de previzionare și stimulare a sistemului economic românesc pe parcursul procesului de tranziție la mecanismele de piață. Rezultatele modelului au fost prezentate în câteva proiecte de cercetare ale Academiei Române și în Planul Național de Dezvoltare.

Modelul HEROM a fost dezvoltat în România în cadrul unui proiect finanțat de Banca Mondială, la cererea Ministerului Finanțelor Publice, pornind de la structura de bază a modelului HERMIN. Ulterior, a fost îmbunătățit și adaptat pentru a estima

impactul fondurilor structurale asupra economiei românești. Versiunea 2003 a modelului a încorporat blocuri mai detaliate pentru conturile guvernamentale și balanța de plăți.

Modelul HEROM înglobează algoritmi multipli de comportament, în jurul algoritmului de echilibru general, ceea ce îl face mai degrabă un model macro-econometric decât un model de echilibru general. Aceasta construcție este favorabilă analizei și previziunii țărilor europene în tranziție, concentrându-se în zona prognozelor pe viitoarea evoluție către economiile de piață de tip nou în cadrul pieței unice competitive a UE, dar plecând de la situația actuală a economiilor cu disfuncționalități.

Întrucât modelul a fost conceput pentru economii aflate în schimbare structurală, există o serie de avantaje ale utilizării acestuia pentru evaluarea impactului fondurilor de coeziune în economia românească și surprinderea efectelor politicilor fiscal-bugetare:

- Este un model bazat pe sectoare, care permite evaluarea impactului politicilor economice la nivel sectorial și punerea în evidență a schimbărilor structurale;
- Este construit pe structura standard a unei economii de piață, deci se orientează în prognoze mai degrabă asupra tipului de comportament către care tinde economia României, decât a comportamentelor actuale;
- Este acceptat de Comisia Europeană, fiind implementat și utilizat prin versiunea HERMIN în state precum Irlanda, Grecia, Spania, Portugalia, Estonia, Letonia și Republica Cehă.

Modelul a fost utilizat în România pentru C.N.P. (studiu CEROPE în cadrul programului Phare Ro 2003/005-551.02.03), fiind elaborate două scenarii pentru perioada 2007-2020: 1) Scenariul „fără fonduri”, în care nu sunt luate în considerare fondurile structurale, doar menținerea la nivelul anului 2006 a fondurilor de pre-aderare pentru întreaga perioadă 2007-2013; 2) Scenariul „cu fonduri” – în care sunt incluse Fondurile Structurale și de Coeziune în România planificate pentru perioada 2007-2013, cu o rată de absorbție de 100%.

Ipoteza suplimentară este că după anul 2013, fondurile scad la zero în toate scenariile, adică sub nivelul din perioada pre-aderare, ceea ce va produce un șoc negativ în economie.

Prezența fondurilor europene până la sfârșitul anului 2013 va face ca PIB să fie cu aproape 15% mai mare (o rată de creștere anuală superioară cu 2%) în cazul scenariului „cu fonduri” decât în cazul scenariului „fără fonduri” în perioada următorilor 7 ani. Stoparea finanțării începând cu anul 2014, reprezentând ipoteza de bază a tuturor scenariilor, va produce un șoc negativ asupra economiei, mult mai acut în cazul scenariului „cu fonduri”. În consecință, diferența de creștere, acumulată pe parcursul primilor 7 ani de la momentul integrării se va reduce după 2013, fiind relansată abia în 2016, pentru a atinge nivelul inițial de 16% în 2020.

Modelul SAM-MEGA (Cristian Stănică, 2007) a fost conceput astfel încât să permită proiectarea pe termen mediu a unui set detaliat de indicatori, atât pe sectoare instituționale, cât și pe conturi naționale, ținând seama de condițiile specifice economiei românești.

Modelul a fost utilizat în mai multe rânduri, începând din anul 2005, pentru cercetarea consistenței macroeconomice dintre indicatorii prognozați de Comisia Națională de Prognoză și bugetul general consolidat propus de Ministerul de Finanțe (studiu elaborat de CEROPE în cadrul programului Phare Ro 2003/005-551.02.03).

Modelul, asemănător ca logică modelelor uzuale de programare financiară (Banca Mondială și FMI), prognozează principalii indicatori ai conturilor naționale (componentele PIB-ului pe partea de ofertă și de cerere) și un set extins de indicatori grupați în șapte blocuri primare: Conturile Naționale în Blocul «NatAcc»; Bugetul General Consolidat în Blocul «GovAcc»; Exportul, Importul, Cursul de schimb în Blocul «Trade »; Balanța de Plăți în Blocul «Foreign»; Costul forței de muncă în Blocul «Labour»; Indicatorii monetari în Blocul «MoneyAcc»; Indicatorii sectorului privat în Blocul «PrivSect»; suplimentar există 4 blocuri în care este construită baza de date a modelului.

Conform corespondențelor statistice dintre blocurile primare și tabelul fluxurilor de fonduri (FF), modelul translatează indicatorii prognozați ai blocurilor primare într-un nou set de indicatori, ai blocurilor derivate formate din Contul curent și Contul de capital pentru 3 sectoare instituționale: sectorul public, privat și extern.

Conturile sectoarelor instituționale se construiesc după regulile matricei de contabilitate socială (SAM), constituind un element de originalitate încorporat în model. De fapt, **output-ul de sinteză al modelului** îl constituie sistemul de indicatori ai sectoarelor instituționale. Aceștia, la rândul lor, prezintă avantajul de a fi verificați ulterior prin relații econometrice sau prin analize bazate pe teoriile economice.

Modelul a sprijinit și ca suport pentru analizele macroeconomice în cadrul unui proiect guvernamental din anul 2005, în ceea ce privește impactul majorării cotei TVA asupra evoluției veniturilor bugetare. Din rezultatele simulărilor a reieșit că majorarea cotei TVA în anul 2006 de la 19% la 22% determină următoarele implicații: creșterea ratei medii a inflației de la 6,5% (scenariul de bază) la 8,3% iar veniturile suplimentare din majorarea TVA obținute la buget sunt de cel mult 4034 mil. RON, adică numai cu 0,8% în PIB. Majorarea TVA are un impact negativ asupra colectării impozitelor directe și asupra creșterii economice.

Macromodelul economiei românești de tranziție

“Macromodelul economiei românești de tranziție” elaborat de Acad. Emilian Dobrescu reprezintă singurul model românesc original și recunoscut în prognoze (Dobrescu 1996, 1998, 2000, 2003). Logica modelului se bazează pe ipoteza că economia românească este un sistem slab structurat. Din acest motiv se utilizează o funcție obiectiv care constă în minimizarea diferenței dintre valoarea calculată și valoarea expectată a unei anumite variabile țintă, fiind și linia directoare în realizarea prognozelor. O economie slab structurată este caracterizată prin: drepturi de proprietate în mod predominant ambiguu definite, cu o validare socială slab-formală sau informală; legile interacțiunilor umane definite ambiguu, incluzând și zone nedefinite; mărimea și căile de intervenție discreționară a autorității publice în viața economică în general sunt ambiguu definite, având o validare slab-formală sau informală.

În cazul României, sunt identificabile anumite simptome ale unei economii slab structurate încă din ultimii ani ai regimului socialist. În perioada de tranziție slaba structurare a economiei persistă, dar în forme substanțial modificate. Drepturile de proprietate sunt incerte pentru o mare parte a economiei naționale. Mecanismele economiei de piață, implementate step-by-step au rămas incomplete pentru o lungă perioadă de timp; schimbarea repetată a guvernării a dus la non-coerență și contradicții în politicile economice.

Macromodelul este divizat în trei blocuri: Output și absorbție (cererea agregată); Factori de producție și venitul din muncă; Variabile financiare și monetare. Principalele ecuații se referă la: output-ul real, cererea agregată internă, investiții, forța de muncă, productivitatea muncii, cursul de schimb, principalii indici de prețuri, venitul din muncă, bugetul general consolidat, evoluția economiei ascunse, viteza de circulație a monedei. Output-ul real a fost estimat separat pentru următoarele cinci sectoare: industrie și construcții; agricultură, silvicultură, pescuit; transport, poștă și comunicații; servicii publice; comerț, bănci și alte servicii. Macromodelul are ca scop estimarea implicațiilor pe termen scurt și mediu ale politicilor de venituri, fiscale, comerciale și monetare, în contextul specific proceselor de transformare din economia românească.

Mulțumiri

Această lucrare a fost realizată în cadrul proiectului "Cercetarea științifică economică, suport al bunăstării și dezvoltării umane în context european", cofinanțat de Uniunea Europeană și Guvernul României din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, contract de finanțare nr POSDRU/89/1.5/S/62988.

Concluzii

Modelarea economiilor în tranziție, cum a fost și cea a României în perioada 1990-2000, este dificilă datorită mecanismelor de funcționare încă fragile, a instabilității instituționale, a monopolului companiilor de stat și a dependenței activității economice de factorii decizionali. Această instabilitate comportamentală induce șocuri și transformări neașteptate pe termen scurt. O altă problemă pentru modelare apare și din schimbarea metodologiei indicatorilor statistici de mai multe ori în ultimii 20 de ani.

Experiența în cazul României arată că modelele de programare financiară dau rezultate satisfăcătoare pe termen scurt dacă sunt aplicate pentru verificarea consistenței dintre presupunerile privind politicile guvernamentale și evoluția unor indicatori macroeconomici considerați „obiective”. Modelele econometrice standard nu pot fi preluate și utilizate în prognoze, doar în măsura în care au fost reconstruite pe alte principii pentru a surprinde mecanismele specifice ale economiilor în tranziție, influențate de instabilitatea instituțională și imaturitatea mediului economic.

Bibliografie selectivă

1. Ciupagea, C., *Economic and econometric models for Romania*, Editura I.E.M., București, 2000.
2. Dobrescu, E., *Macromodels of the Romanian Transition Economy*, Ed. Expert, 1996.
3. Dobrescu, E., *Macromodels of the Romanian Transition Economy*, Second Edition, Ed. Expert, 1998.
4. Dobrescu, E., *Macromodels of the Romanian Transition Economy*, Ed. Expert, 2000.
5. Dobrescu, E., *Tranziția în România. Abordări econometrice*, Ed. Economică, 2003.
6. Mikkelsen, J. G., *A model for Financial Programming*, IMF Working Paper, WP/98/80, 1998.
7. Stănică, C., *Modelarea sectoarelor instituționale în economia de tranziție*, Ed. BREN, 2007
8. Stănică, C., *Macroeconomic forecasting with a SAM model for the Romanian economy. Part I – Main features of the model*, *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 5(1), 2004, pp. 92-96.
9. Stănică, C., *Macroeconomic forecasting with a SAM model for the Romanian economy. Part II – Equations of the model*, *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 5(3), 2004, pp. 66-73.

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ (НА ПРИМЕРЕ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ)

Агиль Махияддин оглы АСАДОВ
зав. отделом «Проблемы развития обслуживающих отраслей» Экономики
НАН Азербайджана,
кандидат экономических наук, доцент

Одна из ключевых проблем стоящих перед современным миром добиться устойчивого развития. Для это необходимо полно и эффективно использовать имеющиеся в каждой стране существующих возможностей-природно-экономические ресурсы. В этом аспекте очень важно привлечение ресурсов в хозяйственный оборот, обеспечение непрерывного процесса доставки готовой продукции потребителю, сырья предприятию. Естественно, что выполнение этой необходимости, в первую очередь требует оперативной организации транспортных услуг. С другой стороны, одно из необходимых условий устойчивого развития заключается обеспечение сбалансированного и устойчивого развития всех отраслей. Все это показывает, что обеспечение устойчивого развития транспортной проблемы уже превратилось в необходимость и одна из актуальных проблем должна находится в центре внимания.

Ясно, что в период ускоренной интеграции в глобальную экономическую среду национальных хозяйств развитии транспортных связей, являющимися

главными средствами интегративных процессов, превратилось в один из необходимых факторов. Для эффективного участия в интеграционных процессах развитие национальной транспортной системы весьма важная задача. Потому, что без оперативных и безопасных транспортных услуг невозможно представить себе любой импорно-экспортный процесс и другие интеграционные направления. В этом смысле и устойчивое развитие автомобильного транспорта, являющегося важной составной частью национальной транспортной системы, имеет весьма важное значение. Если учесть, что Азербайджанская Республика расположена на очень выгодной географическо-стратегической позиции международных коридоров и автомобильный транспорт массовое, а также повседневное транспортное средство, тогда становится ясным необходимость устойчивого развития этой сферы. Это также вытекает из того, что доставка от порога до порога, высокая маневренность, возможность передвигаться по различным рельефам и др. качества требует особого подхода автомобильному транспорту. Не смотря на то, что в последние годы в этой области были серьезные продвижения, периодическое изменение потребностей общества в перевозках требует реализации устойчивых мер в направлении усовершенствования перевозочных услуг (1, стр.123-127).

Обращая внимание на динамику развития автомобильного транспорта в Азербайджанской Республике становится ясно, что конференция «Возрождение Великого Шелкового пути» состоявшаяся в городе Баку 7-8 сентября 1998 года в городе Баку дала возможность еще более большому росту темпа развития национальной транспортной системы. Эти мероприятия обеспечившие интеграцию Азербайджанской Республики в мировую транспортную систему как независимого государства, в то же время превратили национальную транспортную систему в составную часть мировой транспортной системы, а это подтвердило необходимость отражения в национальных системах интеграционных процесса происходящих в международном свете. Наконец, начиная с 1998 года успешно продолжавшиеся реформы, способствовали достижению важных экономических успехов внутри страны, а также укрепили позиции нашей страны за рубежом. Ныне Азербайджан как мировой экспортер энергии превратилось в владельца решающего слова и своими экономическими успехами оставило позади многие государства. Главная же причина всего этого тесное участие в интеграционных процессах протекающих в мире, проведение внешнеэкономической политики соответствующей требованиям глобализационной политики, постоянное улучшение экономической деятельности в стране.(2, стр.17-24; 3, стр.35-48).

Как было отмечено, современный период характеризуется еще более ускорением глобализационных процессов, интернационализацией экономики, еще более усилением интеграционных связей. Наряду с этим, XXI век воспринимается также как век устойчивого развития. Именно с этой точки зрения, в большинстве научных трудах, ученые различных стран задачу перехода к устойчивому развитию преподносят как носящую полностью глобальный характер. Обеспечение же устойчивого развития зависит от взаимосвязи внутренних и внешних факторов, а это не проходит мимо от таких интеграционных процессов как транспортные связи. В современный период это тенденция обусловлена ростом ВВП, а также внешне-экономическими факторами. Конкретно, теоритически-практическое значение устойчивого развития это обеспечение экономической эффективности, комплексный подход к таким задачам как социальная защита и экономическая безопасность, а также объединение всего этого в единую систему принципов. И обеспечение устойчивого

экономического развития и глобализация экономики, и сбалансированность процессов развития наблюдаемых в национальной экономике считаются одними из актуальных проблем требующие от экономической науки и экономистов срочного решения. С этой точки зрения, учитывая возможности влияния глобализации национальной экономики, ускоренного развития отдельных отраслей, международных процессов на меры осуществляемые в национальных рамках. Было бы более целесообразным проводить в взаимосвязи устойчивый экономический рост и проблемы сбалансированного развития (5).

Естественно, что если разговор идет о глобализации и интеграции между государствами, эти процессы не возможно себе представить без транспортных связей и транзитных услуг. Иными словами, транспортные связи, являющиеся одними из ведущих интегративных связей, в то же время могут считаться как важный фактор в экономическом развитии. В целом состояние транспортной системы любой страны, географическое положение и транзитные возможности играют важную роль в ее интеграции в мировое сообщество и экономическом развитии. В этом аспекте выгодное географическое положение нашей страны дает ее возможность играть объективную роль экономического и геополитического пространства между государствами Европы и Азии. Все это, в то же время, создает возможность участия нашей республики в международном транзите. На сегодняшний день реализация региональных проектов TRASEKA, TASIŞ, İNOQEYT и др., релизация в рамках принятых программ транспортных коридоров Восток-Запад и Север-Юг а также проведение последовательных работ в направлении реализации проекта Баку-Тбилиси-Карс в будущем создаст условия для еще большего использования Азербайджанской Республикой транзитных услуг. С целью достижения долгосрочного и максимально эффективного уровня использования отмеченных возможностей важно обеспечение устойчивого развития национальной транспортной системы. Говоря другими словами, соответствие транспортной системы Азербайджанской Республики требованиям устойчивого развития, формирование транспортных и транзитных услуг отвечающих международному спросу уже превратилось в насущную необходимость (6; 7).

Говоря о требованиях устойчивого развития основанного на «Концепции устойчивого развития», требуется полное, экономное и эффективное использование имеющихся, возможностей. Основное значение «Концепции устойчивого развития» принятой ООН в конце 80-х годов XX века (1984-1987 годы) заключается в «Без никакой опасности для нормального проживания будущих поколений нормальное удовлетворение социальных, экономических и экологических требований сегодняшнего поколения». Как видно, статьи концепции, требования нового устойчивого развития охватывают в трех направлениях-социальном, экономическом и экологическом направлениях. Говоря о проблемах устойчивого развития транспортной системы Азербайджанской Республики, подразумевается организация, без какой-нибудь опасности для будущих поколений, социальной, экономической и экологической деятельности всех отраслей развивающих именно транспортную систему (4).

Ясно, что транспортные услуги наряду с неотемливой частью нашей повседневной жизнью, в то же время воспринимаются как причины ряда многих проблем. Не удивительно, что иногда автомобильный транспорт называют как «велики технический прогресс приносящий обществу самые большие беды». С другой стороны, обеспечение устойчивого развития требует устранения проблем встречающихся во всех отраслях охватываемых транспортной системой и считающихся опасными для будущего. С другой стороны, если учесть, что в

направлении обеспечение устойчивого развития Азербайджанской Республики осуществляется Государственная Программа охватывающая 2008. 2015 годы, наряду с этим основная цель Государственной Программы « О социально экономическом развитии регионов Азербайджанской Республики в 2009-2013 годах» обеспечение устойчивого экономического развития в стране то становится более ясным необходимость соответствия транспортной системы, являющейся одной из ведущих отраслей национального хозяйства, требованиям устойчивого развития (6; 9. стр. 110-122).

Естественно, что обеспечение устойчивого развития любой отрасли, в первую очередь требует достижения динамичного развития этой отрасли. В этом аспекте, в современном периоде появление на арене проблемы устойчивого развития транспортной системы логичный процесс. Потому, что в последние годы было обеспечено ускоренное развитие транспортной системы Азербайджанской Республики и ее, соответствующей инфраструктуры. На сегодняшний день, соответствие инфраструктурных сфер требованиям международных стандартов, повышение качества транспортных услуг, усиление мер по безопасности эксплуатации современных транспортных средств, а также их экологической безопасности составляет одно из приоритетных направлений экономической политики государства, что обеспечивает динамичное развитие транспортной системы (5). Наряду со всем этим, в интеграции Азербайджанской Республики в мировое сообщество должно быть особо отмечено значение международных и региональных проектов, охватывающих, различные три виды транспортных средств. Создавая возможность выхода на мировые рынки, эти проекты дали серьезный толчок к общему экономическому развитию.

Разумеется, нормальная деятельность любого транспортного средства, в том числе автомобильного транспорта во многом зависит от деятельности предприятий осуществляющих их ремонт и техническое обслуживание, от состояния дорог и дорожных развязок, уровня подготовки соответствующих кадров, организации движения и других подробных задач. В этом аспекте был бы более целесообразен комплексный подход к задаче организации транспортного обслуживания в нужной форме и на необходимом уровне. Как было отмечено, главная обязанность транспорта заключается в современном, безопасном и с минимальными расходами удовлетворение потребностей общества в перевозках. Выполнение этим условий во многом зависит от технического состояния транспортных средств, от пригодности к эксплуатации и пропускной способности дорог, подготовки кадров обладающих эффективной и оперативной управленческой способностью и современным мировоззрением, в том числе правильной организацией движения. Поэтому говоря о эффективном управлении транспортной системой, подразумевается наличие совершенного обеспечения инфраструктурного обеспечения и управление инфраструктурными сферами.

Ясно, что на практике предприятия автомобильного транспорта должны быть классифицированы по различным признакам. По своему назначению автомобильные предприятия носят эксплуатационный и промышленный характер. Предприятия оказывающие автотранспортным средствам техническое обслуживание, производящие капитальный и текущий ремонт и предприятия сервисного обслуживания относятся к промышленной инфраструктуре автомобильного транспорта. Эти инфраструктуры оказывая техническое влияние на транспортные средства играют значительную роль в эффективности перевозок. Как видно, инфраструктурные сферы в этой или иной степени участвуя в процессе перевозок оказывая определенные воздействия, выступают в качестве составной части этого процесса (8). Прежде всего же, естественно, что должны обеспечивать

техническое состояние транспортных средств и пригодность к эксплуатации. Для этого необходима правильная организация деятельности автосервисных предприятий. Потому, что обновление транспортного парка, обходится более дорожно ремонтного и технического обслуживания имеющегося парка, а это обосновывает необходимость сервисных услуг.

В последние годы ежегодные темпы роста бюджетного финансирования инфраструктурных проектов показывает особое внимание этому вопросу. Так, если в 2006 году на финансирование инвестиционных проектов было выделено 600 миллионов манатов бюджетных средств, то в 2007 году эта цифра составила 1,5 млрд. манатов, а в 2008 году 3 млрд. манатов. А в 2009 году выделение 5,9 млрд. манатов на проведение инфраструктурных проектов доказывает особое внимание совершенствованию инфраструктурного обеспечения.

Реконструкция магистральных автомобильных дорог в стране в соответствии с международными стандартами, возрождение Великого Шелкового Пути, строительство в регионах аэропортов международного уровня, сдача в эксплуатацию многочисленных мостов и других дорожных развязок значительно расширило возможности транспортного сектора, создало благоприятные условия для устойчиво развития транспортной системы. В настоящее время продолжается процесс принятия Государственных Программ и других нормативно-правовых документов связанных с еще более развитием этой отрасли и охватывающие различные направления и годы. Все это, естественно, создаст возможности для долгосрочного развития транспортной системы. В то же время, параллельно осуществляемым мерам необходимо и важно учитывать требования устойчивого развития транспортной системы, сюда можно отнести следующие (5; 6; 9):

- Привлекая водителей, оказывающих услуги по перевозкам, к соответствующим курсам и тренингам обучая их водителско-пассажирским отношениям, дорожной культуре и др. повышать дорожную культуру;

- Наряду с совершенствованием и реконструкцией дорожных систем с целью более быстрой, удобной и безопасной доставки пассажиров к месту жительства, обращать серьезное внимание организации движения, обеспечению дорожными знаками, а также обновлению эксплуатируемых транспортных средств;

- С точки зрения эффективной организации дорожного движения и безопасности пассажиров, усиление контроля за водительскими качествами водителей общественного транспорта;

- Проведение точной регистрации транспортных средств оказывающих услуги по перевозке пассажиров, выдача горючего этим транспортным средствам по льготным ценам и этим стабилизировать перевозочные тарифы;

- Категорический запрет оказания пассажирам услуг по перевозкам, транспортных средств достигших эксплуатационного срока в отношении безопасности и экологии;

- Усиление контроля за санитарным состоянием транспортных средств оказывающих услуги по перевозке пассажиров и ужесточение административных мер в этом направлении;

- Для достижения максимального использования грузоподъемности эксплуатируемых транспортных средств, создание специальных центров оборудованных. Здесь с принимая заказы при помощи компьютерных технологий и передачи полученной информации в соответствующих направлениях возможно достигнуть намеченных целей. Было бы более целесообразным создание таких центров в отдельных регионах;

- Использование транспортных средств в соответствии с показателем выносливостью дорог или же наоборот приведение дорог к соответствию грузоподъемности транспортных средств. Такое регулирование даст возможность относительного снижения расходов и др.;
- Усиление контроля за соответствием транспортных средств экологическим нормам и ужесточение административных мер в этом направлении;
- Периодическое совершенствование качества горючего в соответствии с требованиями новых транспортных средств;
- Введение определенных ограничений на эксплуатационный срок транспортных средств и определение расходов на технический осмотр в соответствии со сроком (годами) эксплуатации и т.д.

Использованная литература:

1. Д.А.Велиев «Интеграция Азербайджана в глобальную экономическую среду» Баку, Адильоглы, 2008, 428 стр.
2. С.Г.Джумшудов, А.М.Асадов «Направления развития транспортной инфраструктуры (на примере автомобильного транспорта)», Баку, «Tİ-MEDIA», И.П.Ц., 2008, 152 стр.
3. Эйюб Зенгин «Устойчивое развитие и единая экологическая политика: Турция и Азербайджан». Баку, Адильоглы, 2007, стр. 260.
4. З.С.Мамедов «Транспортный фактор экономического развития». Баку, Элм, 2003, 380 стр.
5. А.М.Асадов «Проблемы устойчивого развития транспортной системы в Азербайджанской Республики». Баку, А.Т.У, «Транспортные технологии на примере новых технологий» материалы конференции, 16-17.04.09, стр. 75-82.
6. А.М.Асадов «Роль транспортной системы в социально-экономическом развитии страны». Институт экономики НАНА, Научные труды, Баку, 2006, N2 стр.323-329.

REGIONAL ASPECTS OF ROMANIAN TOURISM

***Dalina Maria ANDREI,
Ph.D, Institute of Economic Forecasting, Bucharest¹***

Abstract: All tourism contains myths on its cultural side, but it was a very mistake turning it into myth as a whole, as sometimes in the popular view. We will retort below by a rational description of the Romanian tourism by facts and logic of. These bases on a permanent research activity since early 2000.

This paper's analysis and conclusions result from data offered by Romanian statistics². See also Appendix for describing concepts related to our analysis on the Romanian tourism. The text below reveals two main aspects, as space permitting. First, there will be some permanence of tourism to talk about, and second there will be some aspects of the recent financial crisis and economic downturn related aspects at the same.

1. Constant features of the Romanian tourism description

This is a context in which a comprehensive picture of the Romanian tourism will be aimed, as a very retort of some myth around this story. There are some constants or dominant aspects characterizing this activity and they might be partly similar, partly different from other countries' cases, especially countries in the Romania's vicinity and some of them having their own tourism and specific of it. On the one hand, there can be asserted that tourism is as seasonal and nature dependent as the example of agriculture, briefly, it remains the same as overall for each year. On the other, the years 1989-1990

¹ Ph.D and researcher at the Institute of Economic Forecasting. Romanian Academy of Sciences in Bucharest Calea 13 Septembrie, nr. 13, Casa Academiei, Sector 5, București, ROMÂNIA, Code 76117. Tel.+4021-410.32.00 ext. 2007; 2009; +4021-411.49.16

² See data sources at the end of the text.

pretty changed the appearance of tourism for Romania. So, let us have this description inventory below.

1.1 Dominance of hotels

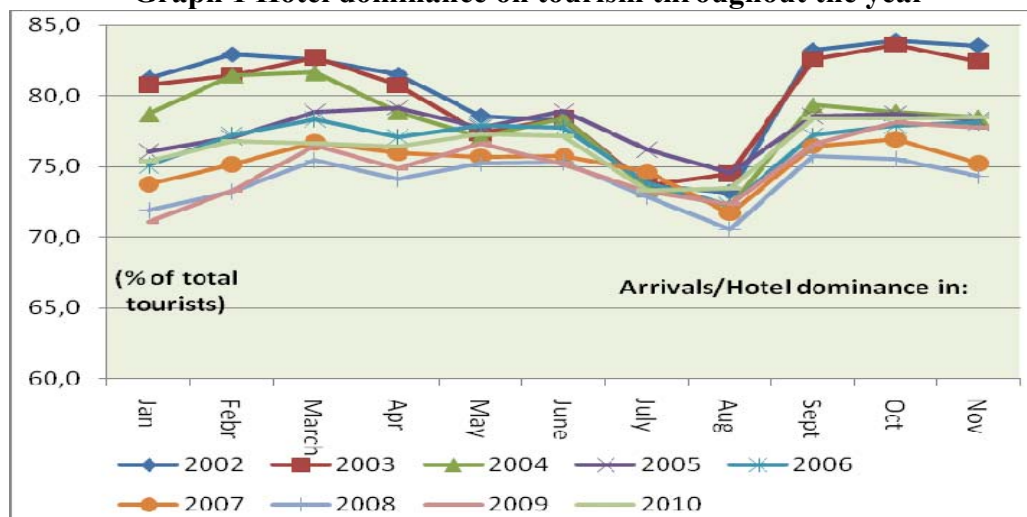
Despite an apparent multitude of tourist structures, tourism in Romania is far dominated by hotels (75-85%) and staying overnight (see Appendix) shows even higher numbers than the effective arrivals. This emphasizes, of course, that hotels both are numerous and largely spread on all areas. Despite this, another interesting aspect is the one indicating that the positive dynamic of this number as negative: the hotel dominance increases in all circumstances of the overall negative evolving of tourism in structures, see when getting out of season, when general negative growth of the sector and, finally, when crises, like in the latest years. On the contrary, the top season of the year brings the other structures in and tourist actions and programmes diversify (Graph 1).

Another aspect of the hotel dominance is the strong influence of the hotels' activity on the whole tourism, let us mention just the length of tourist staying – staying overnight in hotels is likely to be just a little longer than the average of this on all structures – and net index of using accommodation places – as in a similar position.

1.2 Cities versus seaside, as for tourism areas

See Graph 2 for a throughout the year evolving in 2010 by tourism areas for a very interesting aspect of the Romanian tourism in its home structures¹. The latter is dominated by cities, followed by seaside. But the essential difference does not quite consist in the cities' dominance, but rather in the seasonality enforced by seaside on all areas. As for the rest of the areas, they are both more seasonal (as seaside) for the number of tourists and rather less seasonal, as percentage of the whole tourism in structures throughout the year (see 33-47% for the same 2010).

Graph 1 Hotel dominance on tourism throughout the year



1.3 Seasonality, as “permanence”

The same tourism in structures is seasonal overall, as for a common feature. Graph 3 expresses this evolving throughout the year since 2002 for arrivals. This is enough for here also concluding a summer season dominance on tourism in structures, and so underlying a very natural limit of tourism developing in our areas and dropping down all myths of a so “reach” and tourist multifunctional area. In reality, seaside reveals a huge influence on all activities whereas it is so short as total area (just a few

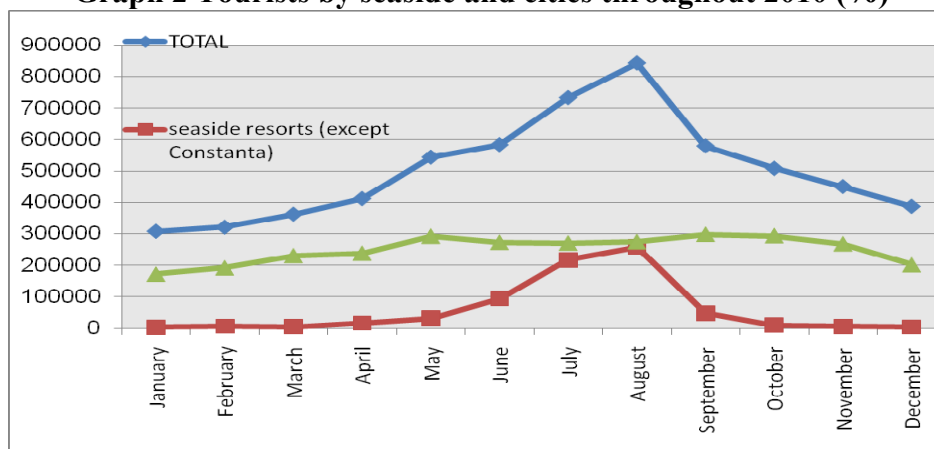
¹ See Appendix, once again, and equally 1.5 and 1.6 below for understanding that this is not the whole tourism for Romania.

tenths of kilometers along the Black Sea, plus, in reality less than a half of this length has beaches and tourist stations.

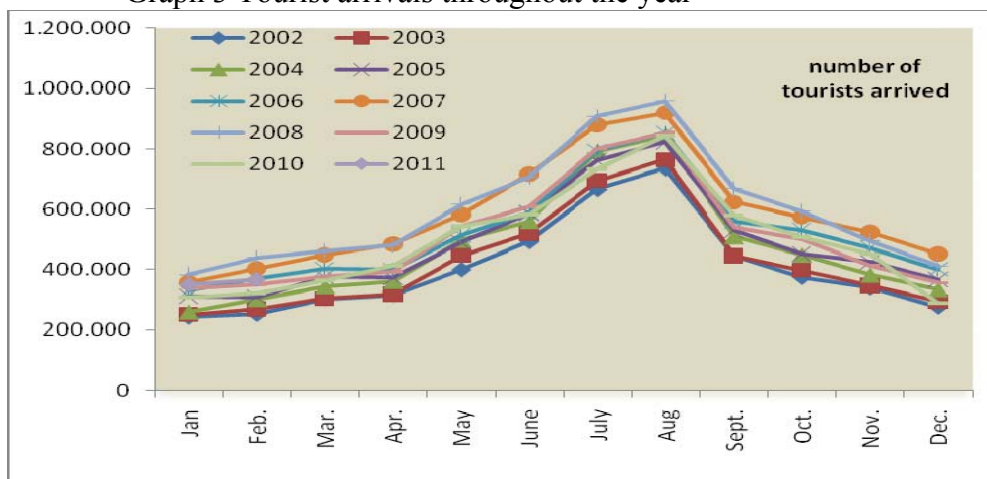
Moreover, seasonality means not only number of tourists in structures (arrivals), but equally staying – as 2.0-2.8 days-nights per individual in January and 2.9-4.6 as the same in July-August -- and using accommodation places – as 15-18% in January and 35-45% in August --, once again.

Seasonality means the permanence through which August (plus July) is the top season month and January the lowest tourism period of all years. As for December, it is far from a “top-winter” period, as for a popular idea: just some stations are active during the Christmas and year-end days; otherwise, November and March are likely to be richer for tourism than December. Finally, every month of the year keeps its distinct and constant characteristics and features every year.

Graph 2 Tourists by seaside and cities throughout 2010 (%)



Graph 3 Tourist arrivals throughout the year



1.4 Watering resorts, in statistics

Let us have another special case for tourism areas, as besides seaside and cities. Watering resorts had something between 6.1% (March) 10.6% (September) of the tourist flow throughout the last 2010. Plus, they cumulated a little less than 700,000 tourists each year before the 2008 downturn (Graph 4) and seem to decrease on this point since that year. Two specific characteristics identify watering resorts. The one is the longest staying overnight, as compared to all the other areas: see 9.4 days-nights per individual, as compared to the average of 3.1 in June 2010, the same for November for 9.2, as compared to the average of 2.6.

The other aspect is a different seasonality, meaning that the top season here moves to the last quarter of the year, when the highest number of tourists. Plus, this seasonality does not quite connect number of tourists and length of staying for watering resorts as for the rest of areas.

1.5 The story of the using accommodation places index

The using accommodation places index qualifies for a demand-supply ratio for tourism in structures. Its variation for the interval under focus was something between 24.3% (2010) and 34.4% (2007, before downturn). Actually, there is not much negative difference between this and countries with tourism around, like Croatia or even Cyprus, despite that even the highest average ratio shows that one accommodation place for tourists stays empty two thirds of the year (Andrei 2008). Besides, the same index is supposed to keep differences among structures and areas.

But a more interesting point is that comparing this index to tourists flow as dynamics for finding the tourist home supply reaction to corresponding demand and, on the contrary, demand-supply difference trends for revealing this indirect way the specific investment behaviour (Graph 5). As in detail, increases of the index – instead of just growth of demand – might hide stagnation of investment and even worse. Even the high index for watering resorts indicates rather a bad repairs of these stations, instead of their well functioning.

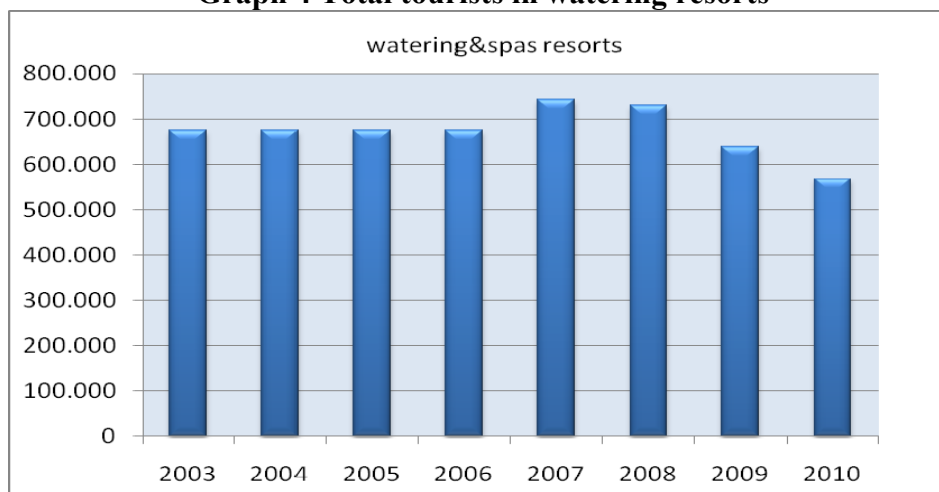
1.6 The foreign tourists in Romania

The dominant feature of the foreigners' inflow into Romania is the significant difference between the total of this inflow and the one (minority) directed to the home structures.

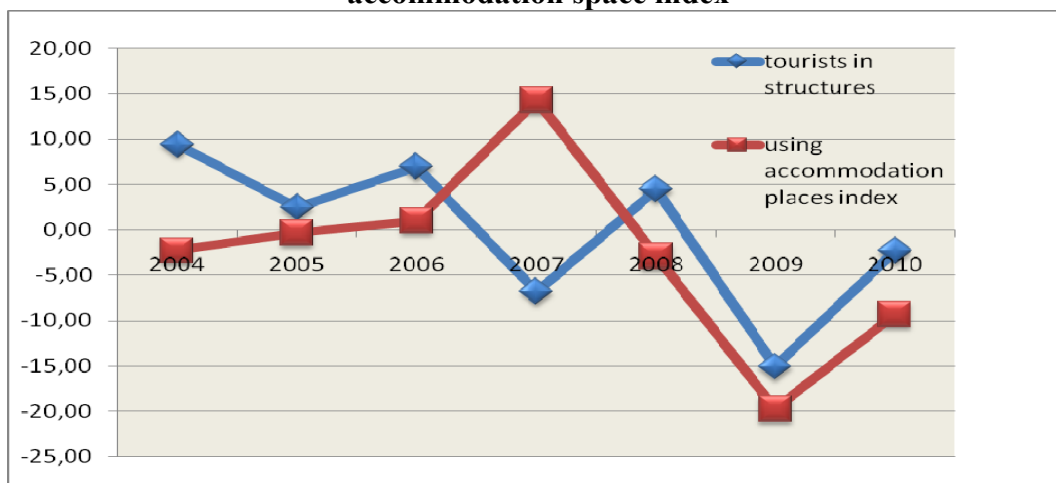
The year 2010 displays 7.4 million foreigners coming entering Romania (Graph 6), as concomitantly with only 4.7 million of total tourists in structures and just 1.3 million foreigners in the same structures. And this is just one of the two faces of the ratio between the flows over frontiers and the one into the structures.

The other aspect is that the ratio of foreign tourists in structures stays during the same 2010 between 18.8% (January) and 35.9% (September). Otherwise, seasonality of this foreign part of the inflow in structures is not different from the one of Romanian (local) tourists.

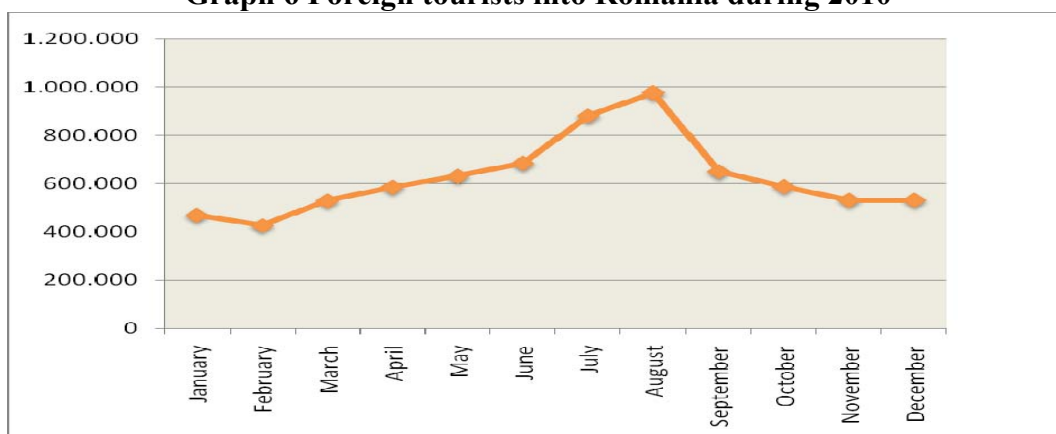
Graph 4 Total tourists in watering resorts



Graph 5 Concomitant dynamics of number of tourists and average using accommodation space index



Graph 6 Foreign tourists into Romania during 2010



As for the “not in structures” part of the foreigners’ inflow the aspect might break down into some components. The first is the fact that the foreigners traveling to Romania might not be “pure” foreigners, but Romanian people by origin and relatives. The second takes into account the two dominant nations visiting our country: Moldavians and Hungarians, for which the NSI data are not clear enough in detail. Finally, this majority part might identify not a “purely” tourist population. And the debate here might develop on.

1.7 Romanians traveling abroad

This is actually the item containing the highest number of tourists of all the other dimensions of our tourism – it is much higher than all inflows into structures and is followed on the second position by foreigners entering Romania (see 15.6 million in 2010 and the above 1.5). This is what makes the difference between Romanian tourists and tourists in Romania; an aspect which makes tourism in structures very back off to a modest position in a today Romania. This is part of the local tourist demand, as conceptually, so demonstrating an important tourist demand exceeding the corresponding home supply. In the same terms, this is always an import of tourism, whereas foreigners in Romania classifies as export of tourism. Here there results an external deficit of tourists, as identified to more than one Romanians traveling abroad for just one foreigner coming in.

In more practical terms, other aspects are here to be taken into account.

Previously than engendering the negative aspect of deficit, this qualifies as a normal symptom for a nation who missed the traveling abroad opportunity for quite long before 1990. Later on, the EU extension to its eastern boundaries here plays a complementary role. Thirdly, as similarly to the tourists' inflow into Romania this corresponding outflow might be even more heterogeneous, meaning “not purely” tourist.

Fourthly, there is to be realized that the today world means freedom, democracy and openness in a higher proportion than any time in its past. Plus, tourism is dominated not only by the nature's caprices, but equally by a strong and large (see extended areas and regions) competition.

3. Concluding remarks

Romanian tourism, as all tourism, contains the cultural dimensions, see even mythologies, but a popular view of mythologies on tourism stays a real handicap. This industry deals with serious limits today. A natural one indicates the mono-season oriented demand. This is for summer and summer is especially for seaside and much less for mountains, Delta and other areas. Seaside means a so restrained geographical area in the south-east of the country; Delta is even much less than that. This is what makes cities represent a strong retort for seaside and for all seasonal tourism areas. This, plus openness reached and the high degree and large geographical competition in tourism make Romania lose a good slide of regional tourist demand and this reaches even the local corresponding demand.

When tourists flow stays low, the tourist supply stays overwhelming demand, so structures empty for more than two thirds of the year on average and when so, private investment in tourism gets at least confused. Solutions might arise from enough limited zones, like other localities and routes – see rural tourism, Moldavian monasteries etc. – or watering resorts, as theoretically. And given such a scale of facts, some claimed “incompetence” of the tourism management comes, in our view, as decreasing relevance.

Data sources and bibliography

1. National Institute for Statistics (NIS): The Romanian Statistical Yearbook 2009
2. National Bank of Romania (NBR): Monthly Bulletin 2002-2011
3. National Institute of Statistics (NIS): Monthly Bulletin 2002-2011
4. Andrei, D: Monthly Tourism Barometer. Romanian tourists, their staying overnight and foreign tourists in Romania. Institute of Economic Forecasting. Monthly and on-line. Since 2002.
5. Andrei, Dalina (2008): Some Current Aspects in The Romanian Tourist Activity. Contribution to the International Symposium of Economics of the „Spiru Haret University” of Constantza. November 2008.

MANAGERIAL AND FINANCIAL PERFORMANCE APPROACHED BY BUSINESS EXCELLENCE MODEL

Elena STOIAN,
Associate Ph. D, University of Agricultural Sciences and Veterinary Medicine,
Bucharest
Paula STOICEA,
Assistant Ph. D, University of Agricultural Sciences and Veterinary Medicine,
Bucharest

Abstract. In the current context of globalization, organizations look for new and different ways to become more effective and efficient. Organizations that consistently apply the criteria of performance and efficiency, are focused on continuous quality improvement and customer satisfaction. European Foundation for Quality Management-EFQM brings together European organizations involved in the pursuit of excellence, which have adopted a Joint Model of Excellence, as a strategic tool for general management of the company. Their fundamental objective is to become leaders in their field and get

excellent results. The EFQM Excellence Model allows an integrative approach to the quality management, which includes: business results, customer orientation, information management, employee satisfaction. The EFQM Excellence Model allows companies to create measurable benefits by using TQM as an organizational tool. It was entered in the early 1990s in order to serve as a framework for the accession of the organizations in the European Quality Award. Nowadays it is the most widely used organized model in Europe, underlying the majority of national and regional Quality Awards, including the Romanian Quality Award JM Juran. The model is based on the following premise: Leadership build the company's Policy and Strategy, and these are implemented through People, Partnerships, Resources and Processes, to obtain Excellent Results, both in key performance areas, as well as on Clients, Staff and Impact on Society.

Introduction

In the current context of globalization, organizations search for new and diverse ways to become more effective and efficient. Organizations that consistently apply the criteria of performance and efficiency, are focused on continuous quality improvement and customer satisfaction. To excel in business [1] means to be better than others, particularly through managerial and financial performance. Business excellence refers to performances that give the organization's highest level of credibility in the market. Performance achieved by an organization, assessed and compared with some reference criteria, can express a certain "level of excellence in business". Public recognition of this level of excellence is by granting numerous awards for quality. Whole reference criteria which must be satisfied by an organization to get an award for quality is Excellence Model Business. There are many such models in the world, the most important being the model corresponding to the criteria Award Deming (Japan- 1951) National Award for Quality Malcolm Baldrige (USA - 1987) and European Quality Award (1991).

MATERIAL AND METHOD

European Foundation for Quality Management (EFQM) brings together European organizations involved in the pursuit of excellence, which have adopted a Joint Model of Excellence, as a strategic tool for general management of the company. Their fundamental objective is to become leaders in their field and get excellent results.

EFQM goes back more than 20 years, when 14 CEOs joined forces in 1988 to develop a Management tool that would increase the competitiveness of European organizations. Supported by the European Commission in the European Quality Promotion Policy, the founding members created the EFQM Excellence Model:

- to stimulate and assist management teams in adopting and applying the principles of organization;
- to improve the competitiveness of European Industry;
- to close the gap of competitiveness between European and the USA and Japan.

The EFQM Founding Members are: AB Electrolux, British Telecommunications plc, Bull, Ciba-Geigy AG, C. Olivetti & C. SpA, Dassault Aviation, Fiat Auto SpA, KLM, Nestlé, Philips, Renault, Robert Bosch, Sulzer AG, Volkswagen.

RESULTS AND DISCUSSIONS

The EFQM Excellence Model allows an integrative approach to quality management, which includes: business results, customer orientation, information management, employee satisfaction. The EFQM Excellence Model allows companies to create measurable benefits by using TQM as an organizational tool. It was entered in order to serve as a framework for assessing organizations for the European Quality Award. Nowadays it is the most widely used organizational model in Europe, underlying the majority of national and regional Quality Awards, including Romanian Quality Award JM Juran.

The Fundamental Concepts of Excellence are the underlying principles of the

EFQM Excellence Model, which are the essential foundation of achieving Sustainable Excellence for any organization.

Achieving Balanced Results. Excellent organizations meet their Mission and progress towards their Vision through planning and achieving a balanced set of results that meet both the short and long term needs of their stakeholders and, where relevant, exceed them.

Adding Value for Customers. Excellent organizations know that customers are their primary reason for being and strive to innovate and create value for them by understanding and anticipating their needs and expectations. Leading with Vision, Inspiration & Integrity. Excellent organizations have leaders who shape the future and make it happen, acting as role models for its Values and ethics.

Managing by Processes. Excellent organizations are managed through structured and strategically aligned processes using fact-based decision making to create balanced and sustained results.

Succeeding through People. Excellent organizations value their people and create a culture of empowerment for the balanced achievement of organizational and personal goals.

Nurturing Creativity & Innovation. Excellent organizations generate increased value and levels of performance through continual and systematic innovation by harnessing the creativity of their stakeholders.

Building Partnerships. Excellent organizations seek, develop and maintain trusting relationships with various partners to ensure mutual success. These partnerships may be formed with customers, society, key suppliers, educational bodies or Non-Governmental organizations (NGO).

Taking Responsibility for a Sustainable Future Excellent organizations embed within their culture an ethical mindset, clear Values and the highest standards of organizational behaviour, all of which enable them to strive for economic, social and ecological sustainability.

The EFQM Excellence Model is being implemented by over 30 000 organizations in the world. It is a non-prescriptive assessment framework that can be used to gain a holistic overview of any organization regardless of size, sector or maturity.

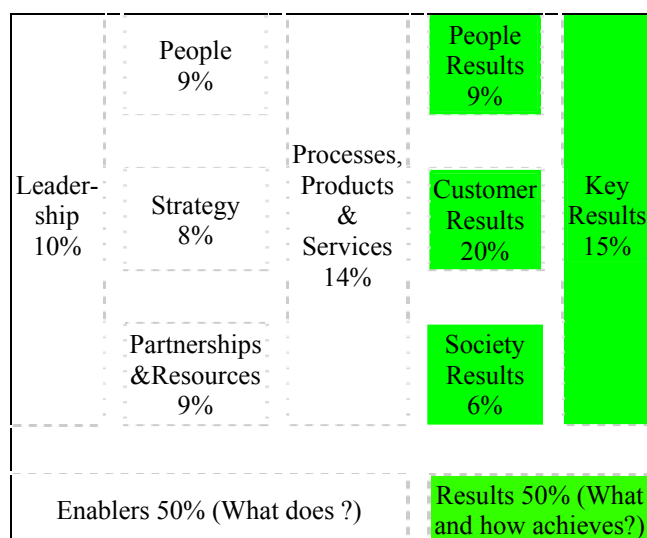


Fig 1, The EFQM Excellence Model

The EFQM Excellence Model is based on nine criteria. Five of these are "Enablers" and four are "Results". The "Enabler" criteria cover what an organization

does. The "Results" criteria cover what an organization achieves and how it does it. "Results" are caused by "Enablers" and "Enablers" are improved using feedback from "Results".[4]

The EFQM Excellence Award is Europe's most prestigious award for organizational excellence. It is given to Europe's best performing companies and not-for-profit organizations. It recognizes industry leaders with an undisputable track record of success in turning strategy into action and continuously improving their organization's performance.

The EFQM Excellence Award is the highest form of recognition an organization could receive because it comes from its own peers. Top executives from leading businesses and public service organizations study and visit the candidates, and after a grueling examination select the few outstanding achievers. Exceptional performance in a specific area or subject is rewarded with a prize. If a true role model is identified, if an organization outshines all the others as the example to learn from and to aspire to, they receive the ultimate recognition, the Excellence Award.

EFQM Excellence Award 2010. The year 2010 has been tumultuous on many fronts and the economic recession has continued to affect the economy. For some organizations, the challenges of 2009/2010 have been seen as opportunities and these organizations continue to be successful. The applicants for the 2010 EEA faced the additional challenge of having their performance assessed by experienced teams of EFQM assessors against the 2010 version of the EFQM Excellence Model. [3]

To be an award winner in a specific category, the Jury must be confident that it has identified an exceptional organization with excellent and sustainable results across all areas, and one that demonstrates a highly effective, efficient and continually improved management system. There were five organizations identified by the Jury as winners that received their Recognition in a specific category:

1. Bradstow School is a residential special school in the United Kingdom for children with autistic disorders and learning disabilities. They are a Prize Winner in Leading with Vision, Inspiration & Integrity and a Prize Winner in Succeeding through People.
2. Eskisehir Maternity's Mission is to treat mother and child illnesses, to guide society in this field and as a result to help the growth of healthy generations in Turkey. They are a Prize Winner in Leading with Vision, Inspiration and Integrity.
3. Olabide Ikastola Sociedad Cooperativa, is a Basque school run as a family cooperative. It is a not-for-profit private school, part-funded (grant-aided) by the Basque Government. They are a Prize Winner in Adding Value for Customers and a Prize Winner in Succeeding through People.
4. Stavropol State Agrarian University (SSAU) is a federal state educational institution of higher professional education situated in the town of Stavropol. They are a Prize Winner in Nurturing Creativity & Innovation and a Prize Winner in Leading with Vision, Inspiration & Integrity.
5. VAMED-KMB is one of Europe's biggest facility management companies providing technical, administrative, and infrastructural services. They are a Prize Winner in Succeeding through People.

Romanian Excellence Award. Juran Award is the model of excellence in Romania, initiated by the foundation "Award for Quality Roman JM Juran", member of European Foundation For Quality Management. To the ninth edition of the national competition Excellence Awards JM Juran (November 2009), in Romania were 50 organizations which have assimilated and applied that managerial know-how, acquiring significant competitive advantages in economic relations.

Appropriate models for Quality Awards are also considered models for Total Quality Management because it provides organizations a coherent set of criteria for assessing TQM implemented. Typical benefits of using the EFQM Excellence Model include:

Table 1, Romanian Award winners during the years 2000-2008

Year	2000	2001	2002	2003
Prize Winner	No winner	No winner	SC CASIAL SA Deva	1. SC Electrica Banat SA 2. SC Romaqua Group SA Borsec 3. SC Search Corporation SRL

Year	2004	2005	2006	2007
Prize Winner	BCR	Institutul National de Medicina Aeronautica si Spatiale (INMAS)	CN Trans-electrica SA	No winner

CONCLUSIONS

For Leaders:

- Help deliver the strategy;
- Understand what is important to do as a leader;
- Develop a unique culture where Sustainable Excellence is the norm.

For Management:

- See the link between strategy and operations;
- Engage employees in change;
- Lead improvements.

For Employees:

- Provide their input to build a common direction;
- Understand the impact of their action;
- Contribute to progress.

A competition to identify exceptional organizations with excellent and sustainable results offer benefits:

- for the winners, which increase their credibility, increasing revenue and profits;
- to unqualified candidates, which know where they stand in relation with the best;
- for non-candidate organizations which learn first-hand how and what to do to get performance Winners.

References

1. N. Dragulanescu, M. Dragulanescu, „Managementul calității serviciilor”, Editura AGIR, 2003, pag. 69-71.
2. M. Olaru, „Managementul Calității”, ediția a II-a, Ed. Economică, București, 1999, pag. 151.
3. EFQM 2010 - Assessing For Excellence, page 7.
4. EFQM 2010 - Excellence Model, pag 4.
5. EFQM 2010 - Fundamental Concepts, pag 3-6.

**НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СЕКТОР
И ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
(НА ПРИМЕРЕ СТРАН-ЧЛЕНОВ ОЧЭС)**

Л.Ф. КАВУНЕНКО,

канд. экон. наук, старший научный сотрудник,

Т.В. ГОНЧАРОВА,

Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки им.

Г.М.Доброва Национальной академии наук Украины

Резюме. Предложен подход к оцениванию научно-технологического сектора страны или группы стран с точки зрения возможностей включения этого сектора в модель экономического роста, основанную на инновационной концепции. Аналитической базой такого оценивания являются показатели, используемые в документе ОЭСР «Основные научно-технологические показатели». Подход апробирован на четырех странах-членах Организации черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС): России, Румынии, Греции, Турции. Подход стимулирует к дальнейшей дискуссии о наборе показателей, свидетельствующих о наличии в научно-технологическом секторе потенциала, необходимого для включения этого сектора в модель экономического роста, основанную на инновационной концепции.

Abstract. An approach to evaluation of the science & technology sector of a country or group of countries from the perspective of incorporating this sector in the model of economic growth, based on the innovation conception. The evaluation is based on selected standard indicators used in the OECD document "Main Science and Technology Indicators". The approach is tested on the four member states of the Organization for Black Sea Economic Cooperation: Russia, Romania, Greece, and Turkey. The approach is meant to encourage further discussion about the set of indicators signaling that the science & technology sector has the potential required for its incorporation in the model of economic growth, based on the innovation conception.

Научно-технологический сектор и его потенциал (как возможности решения им конкретных задач, выполнения конкретных функций) является одним из общепризнанных факторов экономического роста. Тем не менее, результаты исследований влияния этого сектора на экономический рост в постсоциалистических и, в частности, в постсоветских странах указывают не только на его значительное сокращение, но и на обособление от остальной экономики. Это свидетельствует о несоответствии модели экономического роста в этих странах современным моделям, основанным на инновационной концепции.

Постановка задачи

Между тем, рекомендации по повышению степени влияния научно-технологического сектора на экономический рост, исходящие от многих аналитиков из постсоветских стран, касались главным образом повышения объемов его финансирования. Аналитическая база, используемая для обоснования таких рекомендаций, как правило сводилась к динамике основных ресурсных показателей этого сектора: доле совокупных затрат на ИР в ВВП и численности персонала ИР. Далее эти показатели сравнивались с аналогичными показателями в развитых странах, а также приводилась ссылка на первую фразу первого пункта параграфа 47 документа Европейского совета [1], гласящую о достижении к 2010 г. 3-процентной доли затрат на ИР, ссылки на национальные законы о науке, устанавливающие уровень финансирования ИР.¹

¹ В Украине, например, законодательно закреплена величина совокупных инвестиций в 1,9% от ВВП. Многие национальные аналитики на нее ссылаются, почему-то забывая о том, что государство может узаконивать инвестиции только из источников, которые ему подконтрольны или которыми оно располагает, в данном случае это госбюджет. То есть законодательно

Однако при ссылке на параграф 47 документа [1] аналитики почему-то предпочитают игнорировать вторую фразу первого пункта этого параграфа: «При этом две трети инвестиций должно поступать от частного сектора». Полностью же этот пункт выглядит таким образом: «Для сокращения разрыва между ЕС и его основными конкурентами в [Евро]Союзе необходимо значительно повысить общую активность в сфере ИР и инноваций с особым акцентом на прорывные (frontier) технологии. Поэтому Европейский Совет: [пункт первый] договаривается о повышении совокупных затрат на ИР и инновации в [Евро]Союзе с целью доведения их в 2010 г. до 3% ВВП. При этом две трети инвестиций должно поступать от частного сектора» (курсив наш). Следовательно, Европейский совет зафиксировал не один, а два показателя, и игнорирование одного из них уже делает аргументацию аналитиков некорректной.

Является ли такая позиция Европейского совета эмпирически обоснованной? Чтобы ответить на этот вопрос, нужно сравнить упомянутые показатели и социально-экономические показатели в разрезе стран. И действительно, во многих развитых странах доля затрат на ИР приближается к 3% ВВП (и даже превышает их), и при этом доля затрат промышленности в ИР в них составляет от 2/3 до 3/4 совокупных затрат на ИР (см. базу данных OECD Main Science and Technology Indicators [2]).

Таким образом, принятая в ЕС модель экономического роста (рост через повышение конкурентоспособности посредством активизации факторов, связанных с наукой, технологиями, инновациями) предполагает не только высокую научно-технологическую активность внутри страны, измеряемую показателем доли затрат на ИР в ВВП, но и определенную ориентацию научно-технологического сектора, измеряемую показателем доли затрат промышленного сектора на ИР в совокупных затратах на ИР. При этом научно-технологический сектор страны может быть ориентирован преимущественно на спрос на ИР или на предложение ИР.¹

Следовательно, чтобы научно-технологический сектор страны мог быть включен в принятую в ЕС модель экономического роста, он должен как минимум приближаться к конкретным количественным и структурным параметрам. В связи с этим возникает задача статистического анализа и мониторинга указанных параметров научно-технологического сектора страны (или группы стран) для оценивания перспектив его включения в принятую в ЕС модель экономического роста.

Краткое изложение результатов.

Исследование указанных параметров научно-технологического сектора страны реализовано на базе эмпирических данных для четырех стран-членов Организации черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС) – России, Румынии, Греции и Турции, взятых непосредственно из базы данных [2]. Такая выборка стран обусловлена тем, что это исследование выполняется как продолжение двух предыдущих международных проектов, выполненных с участием ЦИПИНа им. Г.М.Доброва: «Исследование научно-технологического потенциала государств-членов ОЧЭС» (2001-2002 гг.) [3,4], «Исследовательский

закрепленным показателем может быть только показатель «государственные ассигнования (затраты) на исследования и разработки», который тоже является одним из стандартных статистических показателей научно-технологического сектора (government appropriations, or outlays, on R&D). Инвестиции же из неподконтрольных ему (негосударственных) источников государство может лишь стимулировать. Следовательно, аргументация, основанная на этом пусть даже законодательно закрепленном показателе, изначально является некорректной.

¹ Концепцию ориентации преимущественно на спрос или на предложение см., например [6].

потенциал черноморских стран» (2004-2006 гг.) [5]. Информационную базу для этих проектов составили разнообразные данные от национальных экспертов.

Ввиду специфики исторического развития стран-членов ОЧЭС начало XXI века можно считать своеобразным «рубежом» переходного (трансформационного) периода в них. В этот период в странах-членах ОЧЭС наблюдался стабильный рост экономики, а в большинстве из них уже была законодательно оформлена концепция научно-технологического развития в контексте формирования национальной инновационной системы (НИС). Однако регион ОЧЭС перешел этот «рубеж» с весьма низкой интенсивностью научно-технологической деятельности, оцениваемой по показателю доли затрат на ИР в ВВП (см.табл.1). Как видно из табл.1, за период с середины 90-х гг. по середину 2000-х гг. разрыв по этому показателю между представленными в базе данных странами-членами ОЧЭС и «развитым миром» незначительно сократился (не считая Румынии). Однако в последующие годы при его незначительной положительной динамике в «развитом мире» наблюдается его довольно разная динамика в странах ОЧЭС: волнообразная в России, стабилизация в Греции, дальнейший рост в Турции и запоздалое начало роста в Румынии.

**Таблица 1. Россия, Румыния, Греция, Турция, ЕС-27 и ОЭСР:
доля затрат на ИР в ВВП, %**

	1995	2003	2004	2005	2006	2007
Россия	0,85	1,28	1,15	1,07	1,07	1,12
Румыния	0,80	0,39	0,38	0,41	0,45	0,53
Греция	0,43	0,57	0,55	0,58	0,57	0,58
Турция	0,28	0,48	0,52	0,59	0,58	0,71
ЕС-27	1,66	1,75	1,73	1,73	1,76	1,77
ОЭСР	2,06	2,22	2,19	2,23	2,26	2,29

Источник: составлено на базе [2]

Таким образом, показатель интенсивности научно-технологической деятельности, измеряемой долей совокупных затрат на ИР в ВВП, для анализируемой выборки стран весьма далек от уровня, удовлетворяющего европейской модели экономического роста, отраженной в параграфе 47 документа [1]. К тому же средние показатели «развитого мира» по состоянию на 2007 г. также были весьма далеки от заданного в документе [1] уровня.

Казалось бы, на этом можно поставить точку, сделав простое заключение, что научно-технологический сектор не является фактором экономического роста в этих странах, и продолжать требовать повышения его финансирования. Подобное лоббирование интересов научно-технологического сектора безусловно является необходимой задачей научно-технологического сообщества, однако подобный подход не может считаться таковым, претендующим на достаточную научную обоснованность.

Но можно исходить из гипотезы о том, что ориентация научно-технологического сектора на спрос на ИР играет не меньшее значение для его включения в «инновационную» модель экономического роста. Основание для такой гипотезы дает анализ классических трактовок национальной инновационной системы (НИС) [7-13].

Авторы приведенных трактовок НИС, во-первых, полагают, что эффективность НИС зависит не столько от факта присутствия учреждений/институтов на территории страны, сколько от взаимодействия/взаимосвязи между ними; во-вторых, связывают НИС с содействием распространению/передаче технологий, с технологическими изменениями и, наконец, с инновационной

результативностью фирм; в-третьих, указывают на всеобщий характер взаимодействия в рамках НИС в плане статуса (институциональный сектор), величины субъектов (малые и крупные предприятия) и функций (техника/технологии, торговля, право, финансы, социальная сфера).

Таким образом, концепция НИС отражает цепочку событий: взаимодействие субъектов для распространения/передачи технологий для технологических изменений для повышения инновационной результативности фирм (где последняя является фактором поддержания и расширения сегмента рынка, роста прибыли и т.п.). Отсюда следует, что финансирование научно-технологического сектора, институциональные единицы которого являются одними из субъектов (но не единственными) НИС, в целом подчинено реализации указанной цепочки событий, но не наоборот.¹

Итак, независимо от интенсивности научно-технологической деятельности, научно-технологический сектор как субъект этой деятельности бывает ориентирован преимущественно на спрос на исследования и разработки (ИР) или на предложение ИР. И именно эта ориентация отражена в показателе доли затрат промышленного сектора в совокупных затратах на ИР – чем выше эта доля, тем в большей степени (при прочих равных условиях, в том числе при относительно низкой доле совокупных затрат на ИР в ВВП) научно-технологическая деятельность страны ориентирована на спрос на ИР.

Однако для постсоциалистического сегмента ОЧЭС (на примере России и Румынии) была выявлена преимущественная ориентация научно-технологического сектора на предложение ИР. Такая ориентация стала результатом консенсуса между научно-технологическим сообществом и политическим руководством постсоциалистических стран ОЧЭС и нашла отражение в соответствующей (ориентированной на предложение ИР) научно-технологической политике. Такая политика рассматривалась как фактор «сохранения» научно-технологического сектора в условиях системного кризиса, а не фактор включения этого сектора в модель экономического роста. На практике такая ориентация и соответствующая ей политика (помимо прочего) привели к возникновению т.н. псевдопредпринимательского сектора исполнителей ИР, фактически сформированного из научно-технологических организаций т.н. отраслевого сектора науки, которые получили «коммерческий» статус, но остались под фактическим контролем государства и финансировались в основном из государственных источников.

В результате к середине 90-х гг. в России доля исполнителей в предпринимательском секторе (68,5%) была даже выше, чем «развитом мире» (ЕС и ОЭСР) и в последующие годы очень незначительно уменьшилась (здесь и далее см. табл. 2 и 3). Но при этом доля затрат промышленности на ИР, которая в 1995 г. составляла одну треть совокупных затрат на ИР, к 2007 гг. уменьшилась до примерно 30% (доля средств из-за рубежа, среди которых коммерческие заказы, в этот период тоже уменьшилась). Таким образом, в анализируемый период в России научно-технологический сектор имел в целом низкую (хотя и возрастающую) активность при ярко выраженной ориентации на предложение ИР. Так, по результатам нашего исследования Россия в 2007 г. занимала первое место по величине разницы между долей исполнителей в предпринимательском секторе и доле затрат промышленности, т.е. примерно 35 процентных пунктов.

В Румынии к середине 90-х гг. доля исполнителей в предпринимательском секторе была еще выше (приближаясь к 80%), что объясняется спецификой

¹ Естественно, что это не касается такого сегмента, как фундаментальные исследования (ФИ), финансирование которых осуществляется по другим критериям (хотя международные критерии финансирования ФИ в Украине, к примеру, не используются).

научно-технологического «наследия» этой страны (см. результаты предыдущих проектов, обобщенные в [3, 5]). Но при этом доля затрат промышленности не доходила и до 40%. Таким образом, научно-технологическое «наследие» социализма в этой стране в тот период было откровенно ориентировано на предложение ИР. Однако к 2007 г. научно-технологический сектор Румынии с точки зрения исполнителей значительно реструктуризировался в пользу государственного и вузовского секторов, что дает основание говорить о фактической (или как минимум значительной) ликвидации псевдопредпринимательского сектора, т.е. «наследия» прежней системы. Такую тенденцию можно считать положительной, поскольку превдопредпринимательский сектор ИР, который, в сущности, «содержится» на бюджетные средства, по определению является затратным, а не прибыльным. В итоге научно-технологический сектор Румынии можно охарактеризовать как низкоактивный и скорее ориентированный на предложение ИР.

Что касается Греции и Турции, то 90-е гг. в них характеризовались восходящей динамикой научно-технологического сектора с фактически «нулевого» уровня. В результате к 2007 г. эти страны характеризовались низким уровнем научно-технологической активности с ориентацией научно-технологического сектора на спрос. Последнее вполне понятно ввиду изначальной ориентации научно-технологического сектора этих стран на европейские стандарты (Греция – член ЕС), где спрос является одним из основных факторов динамики промышленных ИР.

Таблица 2. Россия, Румыния, Греция, Турция, ЕС-27 и ОЭСР: исполнители ИР в разрезе секторов, %

	1995	2003	2004	2005	2006	2007
Россия						
Предпринимательский	68,5	68,4	69,1	68,0	66,6	64,2
Вузовский	5,4	6,1	5,5	5,8	6,1	6,3
Государственный	26,1	25,3	25,3	26,1	27,0	29,1
ЧНС*	0,0	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
Румыния						
Предпринимательский	77,6	58,2	55,3	49,7	48,5	41,6
Вузовский	2,5	9,4	10,1	13,7	17,7	24,1
Государственный	19,9	32,1	34,1	34,2	32,3	33,9
ЧНС	...	0,3	0,4	2,4	1,5	0,3
Греция						
Предпринимательский	29,5	32,1	31,1	31,0	30,0	26,9
Вузовский	44,3	46,7	48,2	47,5	47,8	50,4
Государственный	25,5	20,3	19,0	20,3	20,8	21,4
ЧНС	0,7	0,9	0,9	1,3	1,2	1,1
Турция						
Предпринимательский	23,6	23,2	24,2	33,8	37,0	41,3
Вузовский	69,0	66,3	67,9	54,6	51,3	48,2
Государственный	7,4	10,4	8,0	11,6	11,7	10,6
ЧНС	...	...	...	...	...	...
ЕС-27						
Предпринимательский	61,7	63,0	62,9	62,5	63,1	63,4
Вузовский	20,6	22,4	22,2	22,5	22,3	21,8
Государственный	16,8	13,7	13,8	13,9	13,4	13,7
ЧНС	0,8	1,0	1,0	1,1	1,2	1,1
ОЭСР						
Предпринимательский	66,8	67,5	67,6	68,0	69,0	69,0
Вузовский	16,2	17,6	17,7	17,6	17,1	16,8
Государственный	14,4	12,2	12,1	11,8	11,4	11,1
ЧНС	2,8	2,7	2,6	2,6	2,6	2,5

*ЧНС – частный некоммерческий сектор

Источник: составлено на базе [4]

**Таблица 3. Россия, Румыния, Греция, Турция, ЕС-27 и ОЭСР:
финансирование ИР в разрезе секторов, %**

	1995	2003	2004	2005	2006	2007
Россия						
Промышленность	33,6	30,8	31,4	30,0	28,8	29,4
Государство	61,5	59,6	60,6	61,9	61,1	62,6
Другие национ. источники	0,3	0,6	0,4	0,5	0,7	0,7
Из-за рубежа	4,6	9,0	7,6	7,6	9,4	7,2
Румыния						
Промышленность	39,0	45,5	44,0	37,2	30,4	26,9
Государство	57,4	47,6	49,0	53,5	64,1	67,1
Другие национ. источники	0,5	1,5	1,5	4,0	1,4	1,4
Из-за рубежа	3,1	5,1	5,5	5,3	4,1	4,5
Греция						
Промышленность	25,5	28,2	...	31,1	...	...
Государство	54,0	46,4	...	46,8	...	...
Другие национ. источники	2,5	3,8	...	3,1	...	...
Из-за рубежа	18,0	21,6	...	19,0	...	...
Турция						
Промышленность	30,8	36,2	37,9	43,3	46,0	48,4
Государство	62,4	57,0	57,0	50,1	48,6	47,1
Другие национ. источники	4,8	5,2	4,8	5,8	4,9	4,0
Из-за рубежа	2,0	1,6	0,4	0,8	0,5	0,5
ЕС-27						
Промышленность	52,0	53,5	53,9	54,1	55,0	...
Государство	39,5	35,8	35,6	34,8	34,1	...
Другие национ. источники	1,8	2,2	...	2,3	2,4	...
Из-за рубежа	6,6	8,5	8,2	8,9	8,5	...
ОЭСР						
Промышленность	59,5	62,1	62,1	62,8	63,8	64,5
Государство	33,9	30,1	30,2	29,4	28,6	...
Другие национ. источники	4,0	4,8	4,7	4,8	4,7	4,7
Из-за рубежа	...	...	...	...	...	...

Источник: составлено на базе [4]

Турцию же можно считать наиболее «прогрессивной» из всех стран-членов ОЧЭС как в плане наращивания научно-технологической активности, так и плане институциональных мер в этой сфере. Хотя научно-технологическая активность Турции к 2007 г. оставалась низкой, ее научно-технологический сектор был явно ориентирован на спрос, и такая ориентация в течение анализируемого периода усиливалась. Так, доля промышленности в затратах на ИР возросла за этот период с 30% до почти 50% (48,4%), и по этому показателю Турция в 2007 г. сравнялась с такими странами, как Канада (49,4%), Великобритания (47,2%), Австрия (47,7%), Чехия (49,4%), превзойдя Норвегию (45,3%).

Выводы. Предложенный подход к анализу и его результаты дают возможность для определения направления эволюции научно-технологического сектора конкретной страны (в нашем случае – выборки стран-членов ОЧЭС) с последующим оцениванием перспектив включения этого сектора в модель экономического роста, основанную на инновационной концепции. Кроме того, такой подход стимулирует к дальнейшей дискуссии наборе показателей, сигнализирующих о наличии у научно-технологического сектора того потенциала, который необходим для включения этого сектора в модель роста. Поскольку без такого потенциала научно-технологический сектор так и будет оставаться затратным, а не прибыльным сегментом экономики. Понятно, что вопрос, к примеру, о том, чей научно-технологический сектор, российский или турецкий,

больше влияет на экономический рост, соответственно, России и Турции, требует анализа ряда других показателей (в том числе технологического баланса и сегмента рынка в разрезе отраслей), но тот факт, что структурным показателям этого сектора должен отдаваться приоритет, все-таки не вызывает сомнения.

Библиография

1. Presidency Conclusions. Barcelona European Council, 15 and 16 March 2002. – http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/71025.pdf
2. OECD Main Science and Technology Indicators. – Volume 2009/1.
3. Malitsky B., Popovich O., Kavunenko L., Egorov I., Bulkin I., Artemova V., Goncharova T., Isakova N., Lusan K. S&T Potential of Ukraine and Overview on Advanced Areas of Cooperation with BSEC Member States in Science and Technology // Study on Scientific and Technological Potential of the BSEC Member States. – Athens, Greece – Kiev, Ukraine. – 2002. – p.272-313.
4. Малицкий Б.А., Попович А.С., Кавуненко Л.Ф., Егоров И.Ю., Булкин И.А. Научно-технический потенциал государств-членов Организации черноморского экономического сотрудничества // Наука и науковедение. – № 2, 2002. – с.15-34.
5. Малицкий Б.А., Кавуненко Л.Ф., Гончарова Т.В., Дингес М. Научный потенциал государств-членов Организации черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС) // Киев: Феникс, 2008. – 328 с.
6. Walter G. H. Mechanisms for Enhancing Co-operation between Academia and Industry: Activated Technology Transfer as an Example // European S&T Policy and the EU Enlargement. Workshop of experts from pre-accession CEEC and EUROPOLIS Project Group (Venice, Italy, 15-16 May 2000). – UNESCO Venice Office – Regional Office for Science and Technology for Europe. – 2000. – p.43-55.
7. Metcalfe S., (1995) “The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives”, in P. Stoneman, ed., Handbook of the Economics of Innovation and Technical Change, pp. 409-512, Blackwell, London.
8. Freeman C., (1987) “Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan”, London, UK: Pinter.
9. Lundvall B.-A. (1992) “National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning”, London: Pinter.
10. Nelson R.R., (ed.) (1993) “National Innovation Systems: A Comparative Analysis”. Oxford University Press, New York.
11. Edquist C. and Lundvall B.-A. (1993) “Comparing the Danish and Swedish Systems of Innovations”, in: Nelson, R.R. (Ed.), National Innovation Systems. Oxford University Press, New York.
12. Niosi J., Saviotti P.P., Bellon B. and Crow M. (1993) “National Systems of Innovations: in Search of a Workable Concept”, Technology in Society 15, pp. 207-227.
13. Patel P. and Pavitt K. (1994) “The Nature and Economic Importance of National Innovation Systems”, Vol. 14. STI Review, Paris, pp. 9-32.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ¹

Евгений Анатольевич КУЗЬМИН,
младший научный сотрудник

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»
г. Екатеринбург, Россия, E-mail: KuzminEA@gmail.com

Условия возрастающей неопределенности в организации деятельности по управлению существующими и созданию новых объектов инфраструктуры приводят к необходимости разработки новых адаптивных методов, нацеленных на эффективное управление рисками. Различия в базовых положениях в развитии стран определяют суверенные диспропорции, определяющие институциональные особенности реализации проектов государственно-частного

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 11-12-66006а/У

партнерства. Исходя из этого, исследование и анализ сложившихся особенностей инфраструктурного менеджмента являются актуальной научной задачей. В решении данной задачи возможно представление классификации проектов ГЧП, выделение общих признаков типологии, идентификация факторов и рисков на них влияющих.

Conditions of increasing uncertainty in the organization of the management of existing and creation of new infrastructure makes it necessary to develop new adaptive methods for the effective management of risks. Differences in the basic provisions of the development of sovereign countries decide the disparities that define the institutional features of the implementation of public-private partnership. On this basis, research and analysis of the prevailing infrastructure management are urgent scientific task. In dealing with this problem is possible representation of the classification of PPP projects, highlighting common features of typology, identification of factors and risks affecting them.

Переход экономики к инновационному типу развития требует качественной трансформации всех направлений общественной деятельности, создание институциональных условий к разработке и внедрению новых технологий. Современная ситуация в России характеризуется этапом формирования и развития специальных институтов, которые содействуют становлению государственно-частного партнерства. Форма государственно-частного партнерства представляется наиболее подходящей для создания и организации необходимой инновационной инфраструктуры, в том числе создание вспомогательных объектов, обслуживающих предприятия и организации основных производств и видов экономической деятельности.

Нормативная правовая основа государственно-частного партнерства (ГЧП) в России складывается из совокупности федеральных и региональных законов, регламентирующих и устанавливающих принципы организации проектов ГЧП, задач и цели их реализации, полномочия и обязанности государственных исполнительных органов власти, роль местного самоуправления в решении задачи по проектированию мест приложения проектов и вклада ресурсов государственных структур. Важным моментом является разграничение вопросов, связанным с взаимоотношениями с частным бизнесом, распределения рисков и потенциальных выгод от участия в проектах государственно-частного партнерства.

Базовым основополагающим законодательным актом, определяющим направление государственной политики в сфере организации проектов государственно-частного партнерства является Федеральный закон от 21.07.2005 г. N 115-ФЗ в ред. от 19.07.2011 г. «О концессионных соглашениях» [1]. Целью федерального закона о концессионных соглашениях являются привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации, обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений и повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям.

Механизм концессии предполагает, что по концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением) (далее - объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

Законом также устанавливаются объекты, которые могут выступать в предметом концессионных соглашений: (см. текст в предыдущей редакции)

1) автомобильные дороги и инженерные сооружения транспортной инфраструктуры, в том числе мосты, путепроводы, тоннели, стоянки автотранспортных средств, пункты пропуска автотранспортных средств, пункты взимания платы с владельцев автотранспортных средств; (см. текст в предыдущей редакции)

2) объекты железнодорожного транспорта;

3) объекты трубопроводного транспорта;

4) морские и речные порты, в том числе искусственные земельные участки, гидротехнические сооружения портов, объекты их производственной и инженерной инфраструктур; (см. текст в предыдущей редакции)

5) морские и речные суда, суда смешанного (река - море) плавания, а также суда, осуществляющие ледокольную проводку, гидрографическую, научно-исследовательскую деятельность, паромные переправы, плавучие и сухие доки;

6) аэродромы или здания и (или) сооружения, предназначенные для взлета, посадки, руления и стоянки воздушных судов, а также создаваемые и предназначенные для организации полетов гражданских воздушных судов авиационная инфраструктура и средства обслуживания воздушного движения, навигации, посадки и связи;

7) объекты производственной и инженерной инфраструктур аэропортов;

8) гидротехнические сооружения;

9) объекты по производству, передаче и распределению электрической и тепловой энергии;

10) системы коммунальной инфраструктуры и иные объекты коммунального хозяйства, в том числе объекты водо-, тепло-, газо- и энергоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, переработки и утилизации (захоронения) бытовых отходов, объекты, предназначенные для освещения территорий городских и сельских поселений, объекты, предназначенные для благоустройства территорий, а также объекты социально-бытового назначения;

11) метрополитен и другой транспорт общего пользования;

12) объекты здравоохранения, в том числе объекты, предназначенные для санаторно-курортного лечения;

13) объекты образования, культуры, спорта, объекты, используемые для организации отдыха граждан и туризма, иные объекты социально-культурного назначения.

Представленные формы обладает своими особенностями формирования и реализации. Наиболее простая организационная схема реализации ГЧП-проектов в России представляется следующим образом:

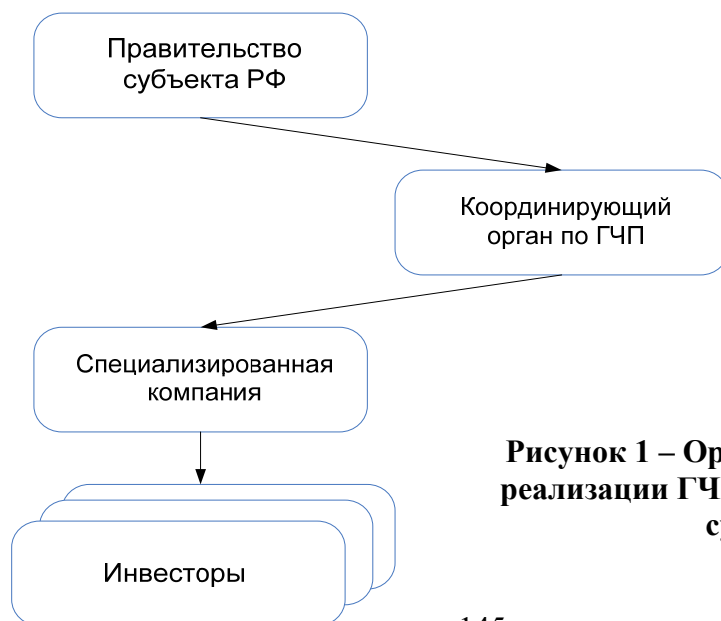


Рисунок 1 – Организационная схема реализации ГЧП-проектов на уровне субъекта

Региональное законодательство в вопросе о ГЧП закрепляют понятие ГЧП и его формы, но единообразия в определениях нет. В целом ГЧП рассматривается как взаимовыгодное сотрудничество (отношения) регионов и частного бизнеса в реализации значимых проектов, но реализуется такое сотрудничество в различных формах. Наиболее распространенной формой регламентации деятельности ГЧП-проектов как на федеральном так и региональном уровне является концессия:

- заключение только концессионных соглашений (ст. 11 Закона Саратовской области от 28.06.2007 № 116-ЗСО);
- заключение и исполнение соглашений, в том числе концессионных (п. 1 ст. 4 Закона г. Санкт-Петербурга от 25.12.2006 № 627-100, п. 1 ст. 4 Закона Республики Дагестан от 01.02.2008 № 5, п. 1 ст. 4 Закона Республики Алтай от 05.03.2008 № 15-РЗ);
- не только заключение договоров (контрактов) о сотрудничестве, управлении компанией, реализации, лизинговых договоров, договоров об уступке (концессии), но и создание смешанных компаний или присоединение государственных образований и частных партнеров к существующей компании (Стратегия экономического и социального развития Республики Коми на 2006 - 2010 гг. и на период до 2015 г., одобренная Постановлением Правительства Республики Коми от 27.03.2006 № 45).

Подробное рассмотрение экономико-организационного механизма концессионных соглашений в простой и усложненной модельной форме является важным условием понимания всего процесса реализации проектов государственно-частного партнерства в России (рисунок 2, 3).

Основываясь на том, что большинство проектов государственно-частного партнерства в России реализуются через форму концессии, то можно сделать вывод о том, что вся институциональная структура выстроена изначально для организации данных проектов и не учитывает возможность создание проектов государственно-частного партнерства по другим формам и моделям.

Решение вопроса практического применения других форм и моделей государственно-частного партнерства, отличных от формы концессии, реализуется через различные договора гражданско-правового характера в силу отсутствия единого федерального закона о ГЧП.

В региональных законодательных актах о государственно-частном партнерстве дается возможность осуществлять проекты ГЧП с использованием большего набора форм и моделей.

Так, в частности в Законе Московской области от 08.06.2011 г. N 80/2011-ОЗ «Об участии Московской области в государственно-частном партнерстве» [2] определяются формы участия в проектах ГЧП в виде:

- 1) предоставления имущества, находящегося в собственности, в доверительное управление, аренду, концессию;
- 2) участия в уставных капиталах хозяйственных обществ (инвестиций в уставной (складочный) капитал (паевой фонд));
- 3) предоставления государственных гарантий по кредитам, привлекаемым частными партнерами с целью реализации проекта;
- 4) участия в создании и развитии промышленных округов, особых экономических зон;
- 5) предоставления бюджетных ассигнований.

Несколько в ином виде сформирована институциональная структура в одном из крупнейших промышленных центров – Свердловской области. Законом Свердловской области «Об участии Свердловской области в государственно-

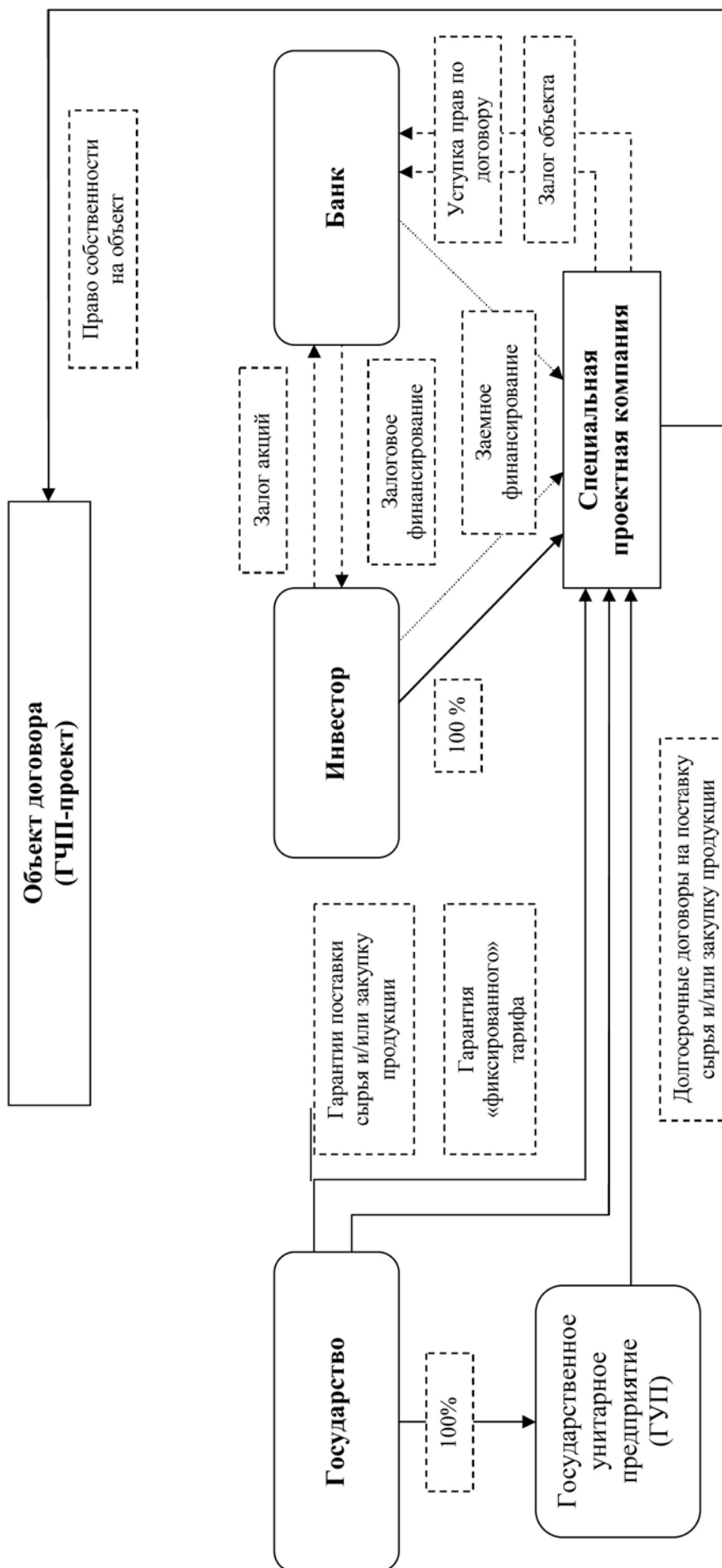


Рисунок 2 – Экономико-правовая схема реализации ГЧП-проектов через форму простой концессии

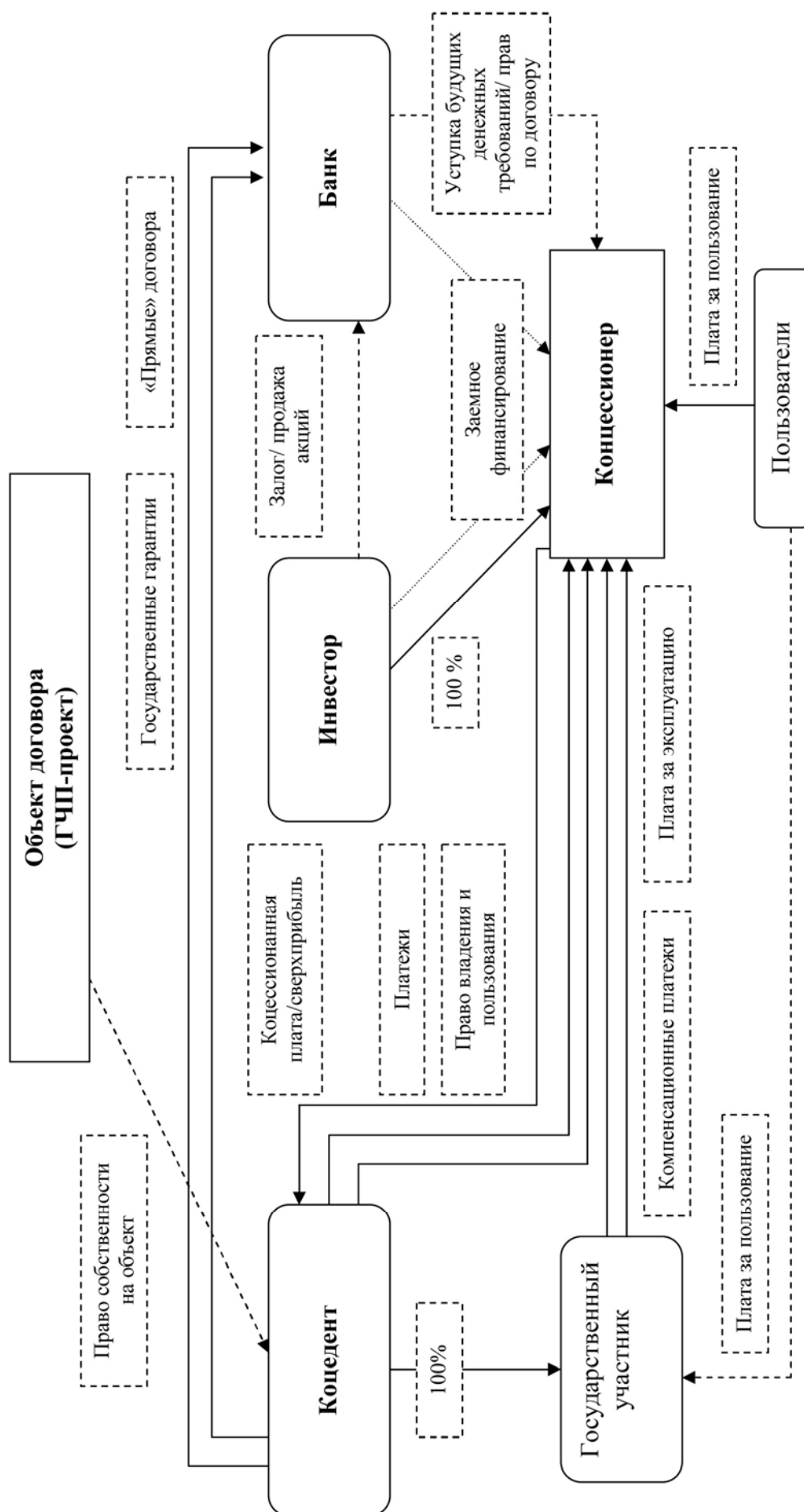


Рисунок 3 – Экономико-правовая схема реализации ГЧП-проектов через форму концессии

качестве основной выбрана форма комплексных инвестиционных проектов. Состав форм отражает особенности развития региона, и необходимость реализации исключительных мер:

- 1) в форме участия в реализации комплексных инвестиционных проектов на условиях соглашений о реализации комплексных инвестиционных проектов;
- 2) в форме участия в концессионных соглашениях;
- 3) в форме участия в уставных капиталах открытых акционерных обществ на условиях договоров и соглашений, предусмотренных законодательством Российской Федерации;
- 4) в иных формах участия в государственно-частном партнерстве на условиях договоров и соглашений, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Особая роль комплексных инвестиционных проектов (программ) в Свердловской области предопределена активизирующимся процессом обновления узкоспециализированных предприятий в небольших населенных пунктах, развитию новых направлений деятельности, диверсификации экономики.

Перечень объектов, относящихся к деятельности данного закона несколько узок по сравнению с перечнем объектов, определенным федеральным законом о концессионных соглашениях. Соглашения о реализации комплексных инвестиционных проектов заключаются в целях создания, реконструкции и (или) эксплуатации следующих объектов:

- 1) объектов транспортной инфраструктуры;
- 2) объектов жилищно-коммунального хозяйства, включая объекты водо-, тепло-, газо- и энергоснабжения (включая энергогенерирующие системы, а также системы передачи и распределения энергии), водоотведения, очистки сточных вод, утилизации и захоронения твердых бытовых отходов;
- 3) объектов жилищного строительства;
- 4) объектов информационной и телекоммуникационной инфраструктуры;
- 5) объектов, используемых для осуществления медицинской, лечебно-профилактической и иной деятельности в сфере здравоохранения;
- 6) объектов, используемых для осуществления образовательной деятельности, культурной деятельности, социального обслуживания;
- 7) объектов для осуществления туризма, рекреации, объектов спорта;
- 8) объектов в сфере инноваций и промышленного производства;
- 9) объектов по производству, хранению и переработке сельскохозяйственной продукции;
- 10) иных объектов, необходимых для социально-экономического развития.

Обобщая положения законодательных актов федерального и регионального уровня, можно отметить, что объекты по своим особенностям являются крупными и сложными к практическому созданию исключительно одной из сторон, что потребует привлечения большого объема ресурсов. Совместная деятельность государства и частного бизнеса во взаимных интересах приводит к оптимизации процесса инфраструктурного развития, что в свою очередь повышает эффективность функционирования предприятий, снижает транзакционные издержки и, в конечном итоге, содействует укреплению конкурентных позиций.

Таким образом, институциональные особенности реализации проектов государственно-частного партнерства в России основаны на децентрализованном характере определения форм и моделей практического осуществления проектов, разграничением объектов и предметов заключения договоров, приоритетным выбором в качестве формы государственно-частного партнерства – форму концессионного соглашения.

Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 11-12-66006а/У

Литература:

1. Федеральный закон от 21.07.2005 г. N 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». // "Собрание законодательства РФ", 25.07.2005, N 30 (ч. II), ст. 3126
2. Закон Московской области от 08.06.2011 г. N 80/2011-ОЗ «Об участии Московской области в государственно-частном партнерстве» // "Ежедневные Новости. Подмосковье", N 104, 15.06.2011 г.
3. Областной закон от 23.05.2011 г. N 28-ОЗ «Об участии Свердловской области в государственно-частном партнерстве» // "Собрание законодательства Свердловской области", 03.08.2011 г., N 5-4 (2011), ст. 777

PROBLEMA CREȘTERII ECONOMICE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Vadim MACARI,
dr., conferențiar cercetător, IEFS
Ilie LUPU,
doctorand, IEFS

Abstract. Après démembrement de l'Union Soviétique en 1991, déclaration de indépendance, la Moldova a été impliquée dans un processus complexe de transition à partir des perspectives multiples. Sur le plan interne de la s'est engagée dans une transissions en trois dimension – vers un système politique fonde sur des valeurs démocratique, vers un Etat indépendant et l'économie de marche.

Le déclin économique de la République Moldova a eu des causes communes avec d'autres pays en transition, ainsi que des causes particulières. Parmi les causes communes, les principales ont été: a) la réduction de la demande finale à la suite de la dissolution des liens économiques du cadre des anciens Conseils d'Aide Economique Réciproque et de l'Union Soviétique; b) libéralisation des prix et du commerce externe dans les conditions d'importantes différences initiales entre les prix internes et externes; c) la réduction des investiments d'Etat; d) les effets de la « désorganisation » et du manque de coordination dans les processus de reforme, quand les vieilles structures se décomposaient, et l'apparition de celles nouvelles se déroulaient chaotiquement; e) les phénomènes d'hyperinflation; f) l'export ténèbres du capital, les dilapidations des ressources d'investissement et de crédit d'Etat dans les condition de échec de la discipline financière et du droit fiscale etc.

En Moldova, ont eu lieu de graves échecs dans le cadre de privatisation, de réorganisations et la restriction des entreprises, qui a cause, dans la plupart des cas, leur inefficience économique.

Locul important în procesul de planificare strategică le aparține tendințelor de dezvoltare și creșterea economică. Tendința (sau trendul) reprezintă o mișcare pe termen lung, de fond sau structurală, a unei serii economice. Această mișcare este în mod tradițional prezentată prin forme analitice simple: polinomiale, logaritmice, exponențiale, ciclice sau logistice. Astfel, trendul ca tendință generală constituie rezultatul acțiunii unor factori legați de esența mecanismului de dezvoltare a fenomenului și are caracter de evoluție „în medie”[1,2]. Determinarea trendului are drept scop delimitarea elementului stabil în evoluția fenomenului sau a traiectoriei evolutive, care s-ar fi înregistrat dacă nu ar fi intervenit factorii de timp oscilatoriu și accidental. Astfel, trendul este un mod de măsurare a dezvoltării și a creșterii economice.

Dezvoltarea reprezintă o categorie desemnând o mișcare complexă, orientată, cu caracter ireversibil, desfășurată în ansamblu și în final pe o linie ascendentă, de la inferior la superior, de la vechi la nou. Ea se realizează ca o succesiune nesfârșită a schimbărilor, acumulărilor cantitative și a transformărilor calitative, a evoluției și revoluției, a regresului și progresului, care alcătuiește laturi, aspecte inseparabile ale aceluiași proces, aflându-se într-o unitate indisolubilă. [3,4].

Creșterea și dezvoltarea se deosebesc radical având diferit sens. Creșterea poate avea loc împreună cu dezvoltarea sau în lipsa ei. În majoritatea cazurilor creșterea înseamnă majorarea dimensiunilor sau numărului obiectelor.

Creșterea poate fi definită, drept majorarea perioadei îndelungate, a unui indicator de dimensiune, produsului global în termeni reali. Conceptul de creștere, desemnează totalitatea transformărilor tehnice, sociale și culturale care însoțesc creșterea producției.

Noțiunea de creștere economică a fost introdusă în anul 1939 de către economistul englez Harrod. Dar o teorie propriu-zisă a creșterii economice începe să se dezvolte din anul 1960 sub impulsul modelelor de creștere economică [9].

Studiile efectuate demonstrează că majoritatea savanților economiști tratează conceptul de creștere economică drept o evoluție a vieții economice, o majorare a PIB, o majorare a volumului de producere a mărfurilor, o majorare a volumului și o perfecționare a calității producției publice, niște schimbări calitative a PIB, o acumulare de bunuri, o mărire durabilă a populației și a producției pe locuitor, obținerea unui spor important de produs național, o tendință de spor a PIB [10, 11, 12, 13, 14].

Prin conceptul de creștere economică se subînțelege ca o majorare și schimbare optimală sau schimbare pozitivă continuă a indicatorilor ce caracterizează nivelul de dezvoltare a economiei naționale. Către acești indicatori se referă:

- a) indicatori instrumentali: rata dobânzii, deficitul bugetar.
- b) indicatori de pilotaj: soldul balanței comerciale, rata creșterii masei monetare, rata de schimb (cursul valutar), rezerva valutară, rata acumulării (economisiri)
- c) indicatori de obiective: creșterea economică (ritmul creșterii PIB pe locuitor), rata inflației, rata șomajului

Creșterea economică poate fi interpretată în modul următor: (figura 1)

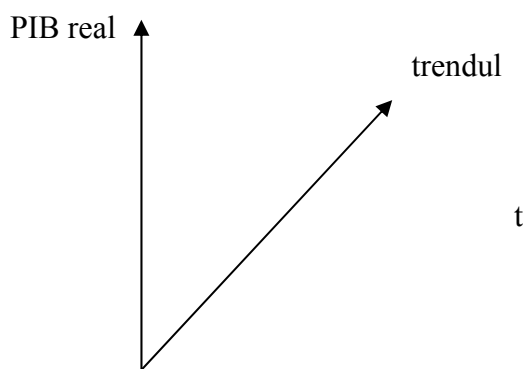


Figura 1. Interpretarea grafică a creșterii economice

Sursa: „Economia politică”, vol.II, Nechița V., ed.Porto-Franco, Galați, 1992, p.367

În prezent, atât pentru Republica Moldova, cât și pentru alte țări ce se află în curs de dezvoltare, se cer așa schimbări calitative în politicile economice, ca ele să stimuleze creșterea economică, fiindcă principiul de bază în dirijarea economiei sună în modul următor „... dacă treburile merg rău, atunci trebuie de schimbat cursul, iar dacă merg bine, orientarea primită trebuie dezvoltată mai departe.”[14]

Trendul creșterii economice indică numai tendința, direcția mișcării economiei. În realitate economia se dezvoltă neuniform, prin cicluri, prin abateri permanente de la trend, prin descreștere și creștere. (figura 2).

Conform datelor Departamentului de Statistică a Republicii Moldova, și după cum se vede din figura 2, în anul 2010 produsul intern brut (PIB) în valoare nominală de 71849 milioane lei, prețuri curente de piață, a fost în creștere, în termeni reali, cu 6,9% față de anul 2009 și cu 64,8% față de anul 2000.

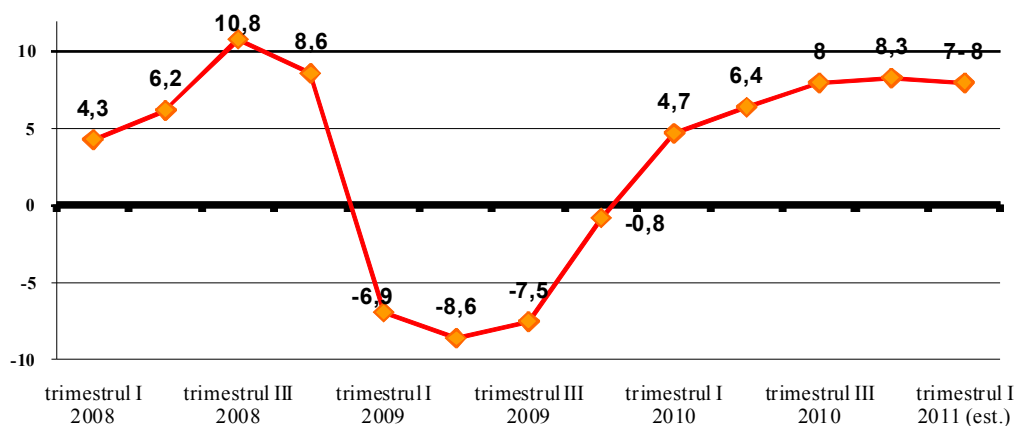


Figura 2. Produsul intern brut, în % față de perioada respectivă a anului precedent

Sursa: elaborat în baza datelor www.statistica.md

Valoarea adăugată brută produsă în sectorul de servicii s-a majorat comparativ cu anul precedent cu 6,2%, contribuind cu 4,0% la sporirea produsului intern brut. Creșterea a fost condiționată, în special, de majorarea valorii adăugate brute din transporturi și comunicații (cu 11,0%), urmată de creșterea valorii adăugate brute din comerț cu ridicata și cu amănuntul (cu 8,9%), din construcții (cu 7,3%) și din „alte activități de servicii” (cu 3,5%).

Contribuția sectorului de servicii la formarea produsului intern brut s-a diminuat de la 63,9% în anul 2009 la 60,2% în anul 2010. (figura 3)

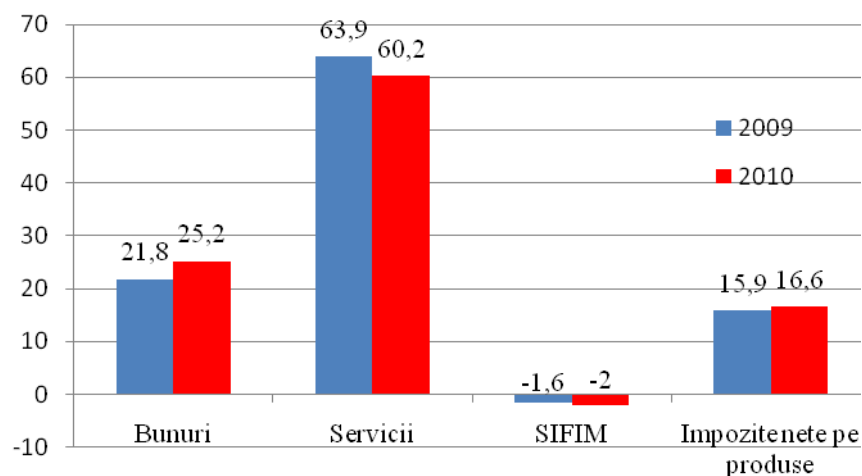


Figura 3. Structura produsului intern brut, %

Sursa: elaborat în baza datelor www.statistica.md

Analiza problematicii creșterii economice impune precizarea a două noțiuni derivate: creșterea economică pe cale extensivă și intensivă.

Creșterea economică pe cale extensivă are loc din contul majorării capitalului (mijloacelor fixe), forței de muncă și mijloacelor circulante. În acest caz randamentul acestor trei factori nu se schimbă, adică eficiența producției în dinamică rămâne la același nivel, asigurând unele majorări cantitative ale indicatorilor economici.

Numărul șomerilor estimat conform metodologiei Biroului Internațional al Muncii (BIM) în trimestrul I al anului 2011 a fost de circa 107,2 mii, fiind cu 5,1 mii mai mare față de trimestrul I al anului 2010. Șomajul a afectat într-o proporție mai mare

bărbații – 64,3% din numărul total de șomeri, la fel și persoanele din mediul urban – 54,7%.

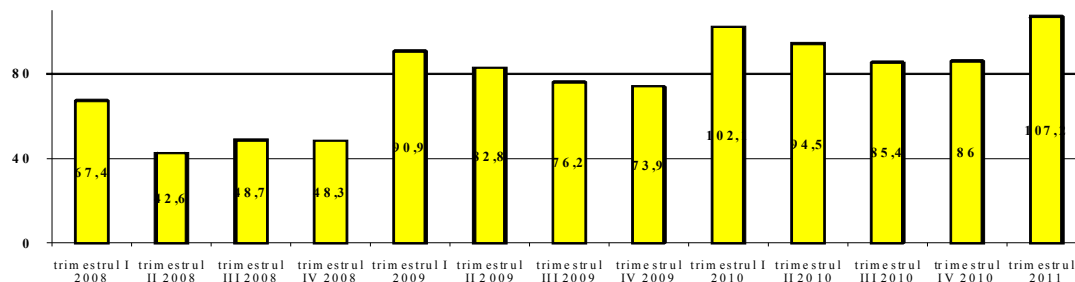


Figura 4. Șomeri (conform BIM), mii persoane

Sursa: elaborat în baza datelor Biroului Internațional al Muncii

Rata șomajului la nivel de țară a fost de 9,4%, fiind în creștere cu 0,3 p.p. față de trimestrul I al anului 2010. Disparități semnificative s-au înregistrat între rata șomajului la bărbați – 11,9% și la femei – 6,9%, în mediul urban – 10% față de mediul rural – 8,8%. În rândurile tinerilor (15-24 ani) rata șomajului a constituit 19,2%, cu 1,8 p.p. mai mică față de trimestrul I al anului 2010. În categoria de vîrstă 15-29 ani acest indicator a fost de 16,5%.

Creșterea economică pe cale extensivă presupune existența în țară a forței de muncă și resurselor naturale în așa proporții încât să asigure creșterea pe scară largă a economiei naționale. O astfel de cale de creștere economică nu este însoțită de progresul tehnico-științific și cere majorarea permanentă a factorilor de producție la o unitate de creștere economică.

Creșterea economică pe cale intensivă are loc în baza implementării tehnicii și tehnologiilor moderne, perfecționării calificării lucrătorilor, modificării utilizării factorilor de producție, schimbărilor structurale în economie, modificarea organizării și creșterea intensivă a muncii. Astfel, creșterea economică pe cale intensivă se bazează pe amplificarea potențialului științifico-creativ, inovațiile tehnologice, activizarea factorilor organizatorico-structurali, deoarece sistemul mondial economic și social a intrat într-o perioadă de dezvoltare bazată pe cunoștințe.

Concluzii

Creșterea economică este un concept complex, abordat în moduri mai mult sau mai puțin diferite de școlile și curentele economice. Odată cu evoluarea gândirii economice, a evoluat și abordarea și interpretarea creșterii economice, noile tendințe reliefând importanța și rolul calității resurselor umane, a tehnologiilor, a cadrului instituțional în realizarea creșterii economice.

Noua economie europeană, care este caracteristică stadiului actual de dezvoltare, este o economie informațională, ce se sprijină pe tehnologia informațională, iar politicile de reglementare a pieței sunt fundamentale pentru o creștere economică susținută.

Noua economie pune în valoare resurse neconvenționale greu epuizabile cum sunt potențialul de cunoaștere și capacitatea de inovare a capitalului uman. În acest sens procesul de dezvoltare a Republicii Moldova ar trebui să fie orientat spre următorii piloni de creștere economică:

- ✓ promovarea mai intensă a exporturilor;
- ✓ dezvoltarea sectorului real al economiei, inclusiv prin atragerea investițiilor străine directe în economia națională;
- ✓ asigurarea stabilității financiare prin menținerea ratei inflației la nivel redus și stabilității cursului de schimb;
- ✓ creșterea nivelului de trai al populației etc.

Bibliografie

1. Claude Jessua. Christian Labrousse, Daniel Vitry, „Dicționar de științe economice”, editura ARC, Chișinău 2006, p.888
2. Constantin Anghelache, „Statistica generală”, Editura Economică, București 1990, p.138
3. Nechița V., „Economia politică”, vol.II, ed.Porto-Franco, Galați'1992, p.367
4. М. И. Бухалко, „Внутрифирменное планирование”, И з. ИНФРА-М 2000, с.75
5. Акофф Р.Л., „Планирование будущеао корпорации” Изд. Проаресс 1985, с.63
6. „Direcțiile principale ale dezvoltării socio-economice a Republicii Moldova pe termen lung. I-a Conferință Științifică Internațională. Creșterea economică în condițiile internaționalizării”, Chișinău 2006, p.45
7. „Evoluția economiei agriculturii Republicii Moldova: reflecții, probleme, mecanisme”, Chișinău 2007, p.30
8. Al-dru Tobă, A.Malai, Daniel Tobă, „Teorie economică generală”, Chișinău 2001, p.220
9. Ломакин А.К., „Мирская Экономика. Учебник”, Тнिति 2003, с.315-316
10. „Аосударстаенное реаулироаание рыночной экономики”, Экономика 2001, с.161
11. Сэмелсон П., Нордхаус У., „Экономика”, Москва 2000, с.570
12. Дааыдоа А.Т., „Факторы роста американской экономики. Экономика. Политика. Культура”, Москва 2006, с.4
13. „Осноаы экономической теории” Куликоа Л.М., „Финансы и статистика”, Москва 2007, с.227
14. Denize Flenzat, „Economie contemporaine. Croissance, crises et strategies economiques” Presses Universitaires de France, ed.II 1984, p.23

ON DEBATE: FIDUCIARY CURRENCY, VERSUS REPRESENTATIVE CURRENCY

Liviu C. ANDREI,
conferentiar, doctor in economie, SNSPA Bucuresti

Abstract: The applied economics understands the concept of money nearly exclusively through the quantitative theory, which certainly remains one of the greatest theories in this topic area. On the other hand, the history of money – be it old or contemporary -- finds two other “non-quantitative” theories as more relevant in the respect that they are able to “cover” this history – these are representative and fiat money. Then, there comes the interesting point: this history “covered”, meaning a full explaining of facts would be made by the two theories and images of the same money just “together”—which is impossible in basic good sense terms, as money (as anything else) cannot be real and fictitious value in the same time.

I already believe that my last intervention on the issue(Andrei 2011) skipps an important stake: vis-a-vis the quantitative theory of money, which of course remains one of the „largest” economic theories ever, findings of the literature on qualitative theories stay so low voices, whereas some of them are at least equally significant. When I say significant, I think about the money substance, as identified with: (1) a fiction of value given by the monetary authority, see the fiat money, versus (2) a natural valuable substance on market as basing the money value, see the representative money. Moreover, not only the significance of polemics between the two theories interestingly grows larger than the quantitative theory itself, but the last seems even „forced” to get included by the one¹ side. In such a context, things become scientifically serious and require a separate analysis for clarifying.

¹ Of the two, see the fiat money.

1. As for the fiduciary currency

Money is a social convention¹ and compulsorily introduced by the monetary authority – be it State, government or even a Middle Ages seignor for her/his own fief (Reynolds 1994). This is the same for representative money, by the way.

1.1 A huge „white spot” in historical terms

The real problem of the fiat money's argument comes up since this theory so claims that a State authority – just figure out a pre-modern State, as for antiquity and/or Middle Ages – would be able to introduce both its proper sign of money and the price system of it, as afferent to. In other words, prices of all goods on the home market would be settled ab initio by a skilled enough authority in such a way. The State or seignor feels pushed to such an undertaking since concomitantly it (or she/he) directly pays its (her/his) own employees for their services – as indirectly, these people then are assumed to find out their own real welfare as translated in marketable goods; households make savings under the same money sign and so on, nearly the same as today. Or, even much later modern economy States, basing of the tremendous experience of their historical predecessors, see themselves out of all capabilities to make it in a free economic environment². All the less for pre-modern States, for which interventionism yet stayed so far from, as well as even the clear design of a home market as basing a unique and distinct macro-system³.

1.2 On the contrary, some strenghts

On the other hand, the fiat money theory was well enough so far as basing on its strenghts and other specific aspects, here including (economic) history and history of economic thinking. As in the first place, this theory is in „good terms” with a late 19th century neoclassical view about the barter type economy, the one which made an impressive career under the respectable name of Sir William Stanley Jevons (Jevons 1875/1893), the way that all manuals of economics ever-since reduce the barter type economy to either its primitive stage, or to its handicaps, as compared to its money alternative, here expected to replace it forever. The author emphasises that (primitive, our notation) barter misses its specifically necessary „double coincidence of wants”, as the most important. Besides, barter proves unable to make some seasonal goods approach one another for direct transactions and encounters the impossible physical divisibility of some marketable goods.

Later on, when primitive money issued by antique States, the fiat money theory better responds to an issue to which the opposite representative money theory fails to explain, in its turn, here proving its own historical white spot⁴. The fiat money might here underline that all authorities, be they antique or contemporary, take so seriously their money issued. Counterfeiting coins and currency has ever been seriously punished. Plus, the antiques had a similar problem of their money being sometimes rejected by citizens in context here including the Roman emperors' example of reshaping money with their portraits, as for political propaganda⁵. Fiat money better explains not only

¹ If not, even an experiment (ibidem).

² Whereas here including the maximal interventionism of the totalitarian economies does not worth any consideration, in our view.

³ The nation-wide macro-system and home market are assumed to belong to the modern economy, as let us say, since the late 18th century or so.

⁴ Contrary to fiat money, representative money more deeply considers its barter precedents, as containing not only the primitive, but equally the „upper barter” of mediums of exchange and commodity money. See O'Sullivan & Sheffrin (2003), Radford (2009/1945), O'Connor (2007).

⁵ Here see the extreme example of the Roman emperor Caracalla, cited with an act condemning the whole population of Tracia for not accepting his money sign (Zarlenga 2000).

these minor and „mortel” politically based aspects, but more importantly the concept of seignorage. Or, the last might be the very aim of both re-shaping the basic metal quantity as flat coin and issuing paper money. And it was both politics and economic terms here. Seignorage (Weisbrot 2005; Horne 1915), as defined as the „seignor’s right”¹, explains how the flat coins were shrunk as metal quantity despite the explicit value given by the State’s inscription, meaning that there were not counterfeiters acting on, but the coins issuer herself. The same seignorage acts when paper money replaces metal coins and even becomes a value assessable and accountable concept. Though, its value increase keeps limited by the alternative of all money issued back to its issuer on short terms. Moreover, a high seignorage value reduces either the welfare provided by money received by all individuals or the money supply’s capacity to extend over their (previously outlined) market area. Fiat money drags seignorage on its side, whether the last stays valid to all belongings of the money history²:

Then, for the later modern times fiat money selects the money conceptually meeting credit and banks (Davies 1994), and their practical result of money multiplier. It is in the same context that the fiat money theory calls for all (old and contemporary) adversaries of the gold standard concept on its side – see, between David Ricardo (Rist 1938)³ and hundred years later J.M. Keynes and even later M. Friedman⁴. Plus, fiat money rejects the Triffin (1968)’s theory on the international monetary system (IMS), despite this author’s position rather coping with the same fiat money. Otherwise, since gold standard overthrown – meaning all metal base for money cancelled, but money still in place -- fiat money feels „the best” – it looks like even if there had ever been a real „fight” between these theories of money, that would certainly show to the „winner”, which was the same fiat money. Representative money, as in the „looser’s position” might stay just a „theoretical illusion”.

Last, but not least, the „final exam” passed by fiat money might also consist in more contemporary aspects. First, as for facts, the today international money seems to have succeeded in remaking its order consisting in exchange rates floating tempered since the early eighties⁵. Second, the optimum currency area (OCA) theory, as between Robert Mundell (1961) and Ronald McKinnon (1993), successfully argues with the previous Triffin (1968)’s international monetary system (IMS) theory. Third, the post World War II banking system based on central, versus commercial banks (Patat 1991) and corresponding monetary policy play for fully re-designing the home money area in the fiat money way, as compared to the previous gold standard era. So, fourth, the quantitative theory gets on the fiat money side, as well basing the same monetary policy. Fifth, the EU’s euro story keeps on the same side – as well as all presumably similar examples would do. And enumeration might here continue with other aspects⁶.

¹ That term indicating its Middle Ages origin, despite that it belongs to antiquity first.

² From antiquity to modern times and from the metal shrunk antique coins and paper money to the today US \$, as (paper again) issued by an individual State for the whole world market and economy.

³ As cited by the author for having participated to a project of replacing the gold metal standard of money at his time by a so-called “general price index”.

⁴ Milton Friedman had previously been a student of John Maynard Keynes, then rejecting his master’s thinking in general terms. Friedman has preferred the contemporary neoclassics’ position on the economic principles, see the free initiative and especially the macro-system’s self regulating capacity. He was the head of the “monetarist” school, liberal thinker by excellence, but as a “new” liberal he rejected the gold standard as much as his old master.

⁵ See the “La Plaza-Louvre” international agreement (1985), Corden (1994) and Wolf (1994).

⁶ Let us here add the theoretical example of the exchange rate, as price of money. This last definition stays valid just under the fiat money theory, whereas under gold standard the metal parity base for the exchange rate would not be included in the price category. In reality, exchange rate as both price and money reference when the money value stays the monetary authority’s fabrication remains a debatable idea on the fiat money side.

1.3 What fiat money fails to explain for today?

However, a couple of aspects stay shadowed by such a „success” of fiat money. The first belongs to the same gold metal, as rejected from all money (monetary) dimension by an international law¹, but filling the banks’ and especially central banks’ reserves as previously, under international gold standard and in need for an equally international „Gold Pool” as a matter „not to play with” (Andrei 2011).

The second aspect seems to skip the gold metal, but not its money functioning principle at the same: see the liquidity representation, here including the corresponding liquidity enlargement this way. Previously, under gold standard, the gold metal reserves were basic money (Mo) and money supply was effective money (M1), as representative. So, the representation type of reports between the two was going further on with all titles², as money denominated and the total liquidity so expanded not only through the money multiplier³. Today, long after gold standard and when gold is „non-monetary” for good, the liquidity representation was not affected in practical and legal terms; on the contrary, it flourished – except for the former basic gold metal representation⁴.

As for a third aspect, the above mentioned OCA theory keeps the representativity type report between nominal anchor and the rest of currencies and the appropriate area, as internationally⁵.

2. As for representative money

Money is admitted to be a social convention, as introduced by a political authority, as well. However, market is assumed to be much older than this authority the way the authority is basically assumed to play by the market’s prior rules. Money so might be also supposed to previously be a matter of symbol, and not playing directly on market, whereas market is for a quite longer time working on its own.

2.1 Report between money and barter stays equally significant

So, money issued – as well as the issuer authority -- complies with the already existing market, and the last belonged to the barter system when the first money issue arrived and was assumed to do the same for a significant while afterwards. And when arguing about the barter’s rules of the game, the sequence starts by the so-called „Turgot axiom” (Jinga 1981), which claims that all exchanges exclusively belong to really valuable matters” –, in other words, how could a social convention (see a „fictitious” value as fiat money is) be part of exchanges ?! As a response, money might be denied as such, but it can remain representative for a naturally valuable substance. On the contrary, barter, as for its whole evolving, complies with such a general rule, and here a different scenario than the above mentioned Jevons’ view seems to come into force.

So, barter can be at least imagined for a long historical sequence of phases, broadly for a primitive barter⁶, followed by the advanced barter -- the one of mediums of exchange and commodity money. The rule of goods directly meeting each other for transactions and so settling value ratios between stays unchanged in this second

¹ See the IMF’s new Status (Gold 1979).

² See value papers like: bonds, securities and credit titles.

³ The qualitative difference between the specific results of money multiplier and liquidity representation is that the previous acts on effective money – see the highest degree of liquidity –, whereas the latter expands money and financial instruments on the expense of the liquidity degree so decreasing.

⁴ Actually, this way the effective money tries to represent a plurality of assets, here and there including gold in banking area. Then, money and financial markets feel free to include a liquidity significantly expanded two, three (and so on) fold from a single (effective) money base.

⁵ Meaning on regional scale and expressing the exchange rates, as direct ratios.

⁶ All goods try to meet each other and so settle value (price) ratios between; the problem of missing the „double coincidence of wants” here locates and remains forever.

advanced historical phase, whereas the last throughs out both the „double coincidence of wants” problem and the primitive barter’s attachment to the specific Neolithic type community (Andrei 2011). Then, the advanced barter clears the way for money, as issued on its aferrent market area and so shakens the Jevons’ type „barter-money” incompatibility. But, moreover, the advanced barter gets fully opposite to its precedent by breaking the market areas’ borders, whereas the primitive barter had stayed aferrent to small human communities¹ and so equally remains the single image of perfectly closed market space for the economic history.

2.2 Strenghts and weaknesses of the theory

Then, the representative money theory gets able to explain that there was not the money’s „force” to make the previous cell markets extend to the national-international market structure of the modern economy of the 19th and 20th centuries, but this „force” belongs to barter, once more: (1) the contrediction between the two, see the (a) natural and (b) artificial utilities² results into (2) the artificial selection among mediums of exchanges, and so, concomitantly, (3) extending market areas as integrated by mediums of exchange selected. This is the way the gold standard historical „phenomenon” gets much better explained than in the fiat money case, as the ending selection among all mediums of exchange – it might be the end of barter, but there is no doubt of gold standard belonging to barter previously than founding its modern monetary system.

On the contrary, the non-modern money, as born of the advanced barter system (and not incompatible with), was not only unable to replace barter system, but rather a real brake of individual markets’ extension. As for instance, re-multiplying mediums of exchange and so creating parallel price systems, as superposing on the same market areas, plus lower valuable mediums of exchange as chosen for basing the money issued³. Plus, the seignorage, as affecting the market extension once more.

Whereas through the fiat money theory money becomes modern throughout meeting banks, representative money underlines a different aspect: the one throughout extending markets to the national-international -- see the Ricardian and post-Ricardian - structures and this belongs. But, basically, there was not exactly money, but still the barter system to talk about, and it results into the modern gold standard of the late 19th and early 20th centuries. The gold metal was the „winner” of the long artificial selection among mediums of exchange and extending-unifying market areas (Andrei 2011), but not only. It was previously barter⁴, then monetary system, competed with the silver metal throughout the 18th and 19th centuries⁵, its specific (and famous) price stability claims its origin in the barter system as well, plus the monetary order that it engendered on both national and international markets founded all monetary systems ever-since.

It was gold replacing, as really and finally, barter by money – as written in todays manuals – actually this was it changing its own status this way. This changement even goes to gold standard embracing some fiat money behaviour, as well – see money multiplier. However, the representative money theory stays strong on the international market area as much as fiat money, on the contrary, better explains phenomena and behaviours on the today home markets.

As contrary to this above description, the most significant weakness of representative money is – as contrary to a so coherent explanation about gold standard and its earlier history -- failing to explain the non-metal based money afterwards.

¹ See the “cell market” expression (Andrei 2011).

² Artificially given, as related to helping market exchanges among the other marketable goods.

³ See examples in the antique Greece and Northern European countries (Finley 1985/1999).

⁴ The up-final phase of barter.

⁵ See also bimetallism, as a significant moment of such a process (Andrei 2011).

3. The other part of debate

As given all of the above, can we ask who's right and who's wrong in this argument? Something like money here cannot be both a real value and its opposite in the same time. Broadly speaking, the same money dilemma reiterates in this early 21st century, instead of seeing itself settled for good since the early thirties: is the subjective authority really better than the primitive and „naturist” metal in managing money supply, as always crucial for economy and the human civilization¹?

References:

1. Andrei, L.C. (2011): Money and Market in the Economy of All Times. Xlibris Corporation. February 2011.
2. Reynolds, S(1994): Fiefs and Vassals: The Medieval Evidence Reinterpreted. Oxford: Oxford University Press, 1994
3. Jevons, W (1875/1893): Money and the Mechanism of Exchange, London: Macmillan. 4) O'Sullivan, Arthur; Steven M. Sheffrin (2003): Economics: Principles in action. Upper Saddle River, New Jersey 07458: Pearson Prentice Hall. pp. 246. ISBN 0-13-063085-3. 5) Radford, R. A. (2009/1945): "The Economic Organisation of a P.O.W. Camp", *Economica*, vol. 12, 1945, referenced 2009-05-09. 6) Oconnor, Ashling (June 16, 2007): "Coins run out as smugglers turn rupees into razors". The Times (London). June 16, 2007. 7) Zarlenga, Steven (2000): Rome's Bronze Money – Better Than Gold. American Monetary Institute. AMI. PO Box 601. Valatie. NY 12184 8) Weisbrot, Mark (2005). Trade - What Are the Gains and Who Gets Them. Center for Economic and Policy Research Economics Seminar Series.
4. 9) Horne, Charles F Ph.D. (1915). "The Code of Hammurabi: Introduction". Yale University. <http://www.yale.edu/lawweb/avalon/medieval/hammint.htm>. Retrieved September 14, 2007.
5. 10) Davies, Glyn (1994): 'A History of Money', University of Wales, 1994
6. Rist, Christopher (1938): *Histoires des Doctrines Relatives au Credit et à la Monnaie*. Paris. 1938
7. 11) Triffin, Robert (1968): *Our International Monetary System: Yesterday, Today, and Tomorrow*. New York: Random House, 1968.
8. 12) Corden, Max (1994): *Economic Policy, Exchange Rate and the International System*. Oxford University Press. 1994

A FUZZY LOGIC BASED APPROACH TO ASSES SUSTAINABLE DEVELOPMENT

*Livia CHISAGIU,
Drd., Institutul de Economie Națională*

Abstract. It is presented a methodology for the quantitative assessment of socio-economical development by using the Fuzzy Logic. For the aggregation of employed indicators there is described a method based on two models, which are PSR and SAFE. For the aggregation of the sustainable development indicators there are needed the Normalization for the basic indicators (a statistical method) and the Fuzzy Inference for the other indicators classes. It is illustrated the normalization method of an indicator by using the Mathcad programming environment for mathematical computation.

Keywords: sustainable development, fuzzy logic, Mathcad

JEL Classification: Q01, C00

1. Introduction

The Sustainable Development is the subject of sustained ongoing research, carried on in many dedicated organizations, and there are already many remarkable references on this subject. There are not so many research activities and references dedicated to the sustainable development assessment. However, such an assessment is very useful, because it allows the decision makers to take scientifically grounded

¹ See also White (1999).

measures. Such a methodology allows, even if it is not perfect, to evaluate the evolution in time of the Sustainable Development and various comparisons.

This work has as purpose the presentation of a methodology for the Sustainable Development assessment.

The Sustainable Development may refer to the whole socio-economic activity, or just to some components of it. There are available works dedicated to the Sustained Development of a whole economy, or to various branches (such as the agriculture) or some enterprises.

The methodology presented in this work is dedicated to the entire socio-economical activity, but it can be adjusted to various components of it. This method relies on the possibilities offered by the acquisitions of the science and technology from the last decades, and these possibilities are well beyond the expectations from the past. Among these acquisitions the IT is particularly important, and especially the software dedicated to mathematical computation. Among such software applications there is Mathcad, which has particularly useful features, but still is rather seldom used. Another remarkable acquisition of the last decades is the Fuzzy Logic, which allows computers an improved use of the concepts involved in reasoning.

The basic unit for the currently presented Sustainable Development assessment methodology is the indicator. The most important problem is the establishing the contribution of each indicator to the final value which characterizes the Sustainable Development process as a whole. For establishing this contribution it is necessary especially to find an appropriate aggregation modality for these indicators. This operation is obviously difficult, due to the large number and variety of the Sustainable Development indicators. One should notice that such an aggregation involves numeric indicators such as the ones for characterizing the atmospheric pollution and the ones referring to health or education.

This aggregation requires two dedicated operations, which are to be presented below in this work. The first is the Indicators Normalization and the second is their Fuzzification, which is a major component of the Fuzzy Logic.

2. Indicators

Indicators are simple figures or other signs which help to simplify the information on a complex phenomenon like environmental pressure, rendering it into a most easily understandable format. This way information is more easier to explain also for those who are not experts or who need the information quickly.

Adriaanse 1 defines an indicator as a quantitative model and a form of information that makes perceptible a certain phenomenon that is not immediately detectable. Therefore, the indicators provide a simpler and more readily understand form of information than complex statistics or complex phenomena. The three main functions of the indicators are:

- 1) Quantification
- 2) Simplification
- 3) Communication.

Indicators also help to follow the change of phenomena in time scale and the development of phenomena in relation to the stated objectives. One of the important functions of an indicator used for decision making is its potential to show the trend, i.e. the course of development, in an early stage. In order to work with indicators one needs data, which comes from a monitoring process. Indicators should be objective and the results should be repeatable. In many cases indicators should also be internationally comparable, although those were mainly used nationally. The main risk for indicators use is the excessive simplifying and losing of important information.

3. The Need of the sustainability indicators

A document of the Burtland Commission, called Agenda 21, states in the chapter 40 that “Indicators of sustainable development need to be developed to provide solid bases for decision making at all levels, and to contribute to a self-regulating sustainability of integrated environmental and development systems.”

Sustainability indicators are primary needed, because complicated ecological, social, cultural and economical phenomena are wanted to be considered in decision making at all levels. Moreover, indicators are needed because there are no absolute measures, which could be applied. For example, there is lack of measures that could be used explicitly for socio-cultural causalities. There is also a lack of absolute measures for expressing the ecological and economical causalities. The ecological impact is typically indicated on the basis of induced harmful emissions, consumption of natural resources and loss of bio-diversity. However, the impact-effect-mechanisms are known and modelled somewhat better than is the case with regard to sociocultural causalities.

In relation to policy-making, environmental indicators are used for three major purposes:

1. to supply information on environmental problems, in order to enable policymakers to value their seriousness;
2. to support policy development and priority setting, by identifying key factors that cause pressure on the environment;
3. to monitor the effects of policy responses.

Indicators are not only needed in order to supply information about the state, condition and causalities, but also to assess the effectiveness of alternative responses.

4. The Employed Models

The main goal is the devising of a methodology for determining a quantitative value for the OSUS indicator, which is recommended for characterizing the whole Sustainable Development. Among the various models, there will be recommended and presented here two models, which are SAFE and PSR.

4.1. The SAFE Model

The SAFE model (Figure 1) is used to classify the parameters used to characterize the Sustainable Development in primary, secondary, tertiary and base indicators. Their name and notation is the following (Figure 1).

Primary indicators which contribute to the general indicator OSUS (ECOS, for Ecological Sustainability and HUMS, for Human Sustainability)

The ECOS primary indicator (for Ecological Sustainability) is formed with the contribution of four secondary parameters: AIR (Air quality), LAND (Land quality), WATER (Water quality) and BIOD (Biodiversity).

The HUMS primary indicator is formed with the contribution of four secondary parameters: POLIC: (Political system), BIOD (Biodiversity), WEALTH (Economic welfare) si KNOW (Educational system).

Each of the eight secondary indicators which are mention above are formed with the contribution of three tertiary parameters, which are: P (Pression), S (Status) si R (Response).

The tertiary indicators' forming requires the contribution of more based indicators, which have a notation indicated on the Figure 1. For example, I(Bip) specifies an indicator which contributes to the forming of the tertiary indicator P (Pression), and this last one contributes to the forming of the secondary BIOD (Biodiversity) indicator.

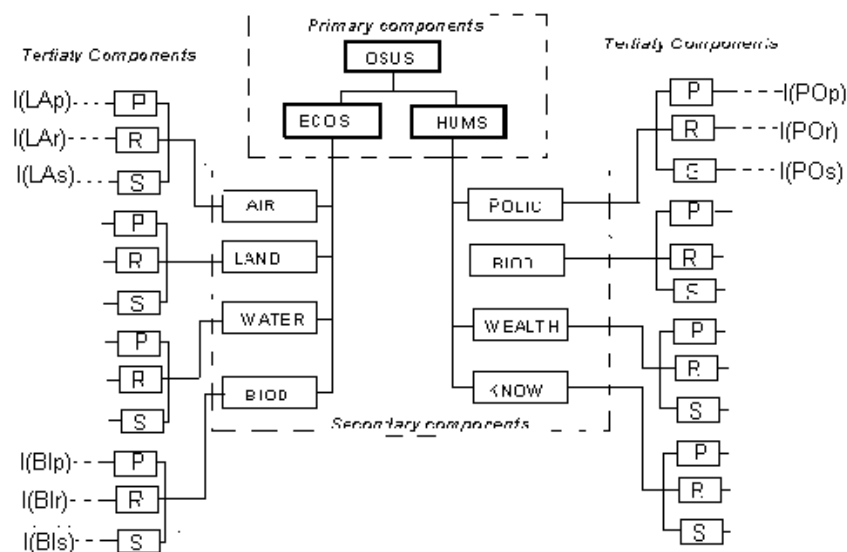


Figure 1. The SAFE Model

4.2. The Pressure - State – Response (PSR) Model

The PSR framework is based on the fact that human activities exert Pressures on the environment (such as pollution, land use change, or increased demand for livestock products). These result in changes in the State of the environment (e.g. changes in pollutant levels, habitat diversity, livestock production, etc.) which in turn result in Impacts. The Society's Response to changes in pressures or state is based then on environmental and economic policies or programs intended to prevent, reduce or mitigate the pressures and/or environmental and socio-economic damage that occurred as a result of the original pressures.

The structure of the PSR model is presented in the Figure 2.

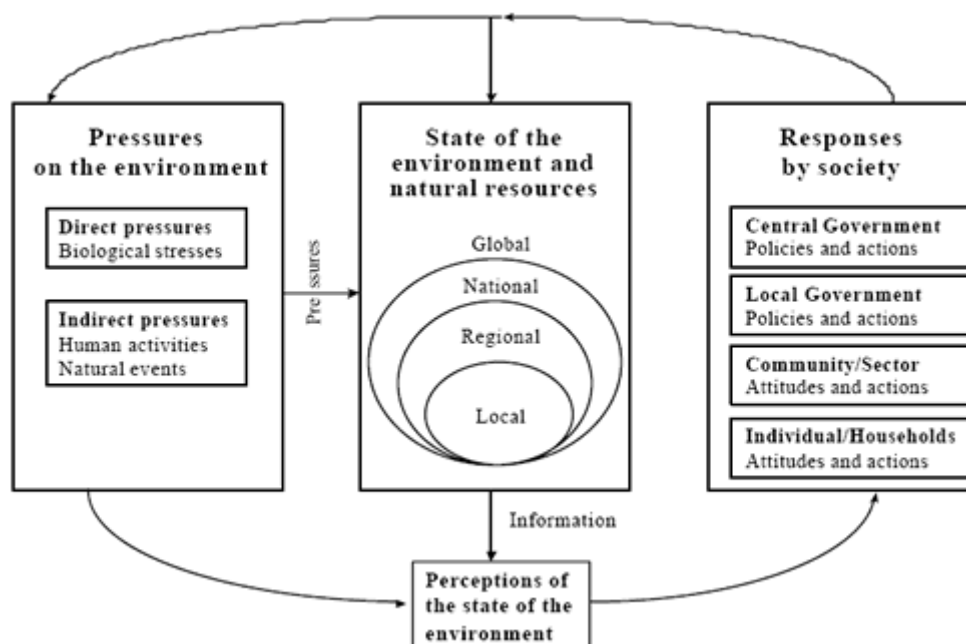


Figure 2 - The OECD Pressure-State-Response Framework

The PSR model considers that: human activities exert pressures on the environment and affect its quality and the quantity of natural resources (“state”). The

society responds to these changes through environmental, general economic and sectoral policies and through changes in awareness and behaviour (“societal response”). The PSR model has the advantage of highlighting these links, and helping decision-makers and the public see environmental and other issues as interconnected (although this should not obscure the view of more complex relationships in ecosystems, and in environment-economy and environment-social interactions).

Depending on the purpose for which the PSR model is to be used, it can easily be adjusted to account for greater details or for specific features.

4.2.1 Pressures

Environmental pressures relate to pressures from human activities exerted on the environment, including natural resources. Indicators of environmental pressures are closely related to production and consumption patterns. They often reflect emissions or resource use intensities, along with related trends and changes over a given period. They can be used to show progress in decoupling economic activities from related environmental pressures. They can also be used to show progress in meeting national objectives and international commitments (e.g. emission reduction targets).

4.2.2 State

Environmental conditions relate to the quality of the environment and the related effects or impacts, and the quality and quantity of natural resources. They cover ecosystems and natural environment conditions as well as quality of life and human health aspects. As such they reflect the ultimate objective of environmental policies. Indicators of environmental conditions are designed to give an overview of the situation (the state) concerning the environment and its development over time.

Examples of indicators of environmental conditions are: concentration of pollutants in environmental media, exceedance of critical loads, population exposure to certain levels of pollution or degraded environmental quality, the status of wildlife and of natural resource stocks. In practice, measuring environmental conditions can be difficult or very costly.

4.2.3. Response

Societal responses show the extent to which society responds to environmental concerns through environmental, general economic and sectoral policies and through changes in awareness and behaviour. They refer to individual and collective actions and reactions that are intended to:

- mitigate, adapt to or prevent human-induced negative effects on the environment;
- halt or reverse environmental damage already inflicted;
- preserve and conserve nature and natural resources.

Examples of indicators of societal responses are environmental expenditure, environment-related taxes and subsidies, price structures, market shares of environmentally friendly goods and services, pollution abatement rates, waste recycling rates. In practice, indicators mostly relate to abatement and control measures. The indicators showing preventive and integrative measures and actions are more difficult to obtain.

5. Indicators aggregation

The indicators aggregation and the contribution of each one to the final value of the OSUS indicator is the most important and difficult problem. In this work there are used two aggregation methods recommended in the specialty references.

For the base indicators aggregation there will be used their Normalization, and for the others (primary, secondary and tertiary) there will be used the reasoning based on Fuzzy Logic.

The use of the reasoning based on Fuzzy Logic is justified by the following two basic features.

(a) Fuzzy logic has the ability to deal with complex and polymorphous concepts, which are not amenable to a straightforward quantification and contain ambiguities. In addition, reasoning with such ambiguous concepts may not be clear and obvious but rather fuzzy.

(b) Fuzzy logic provides the mathematical tools to handle ambiguous concepts and reasoning, and finally gives concrete answers (known as crisp ones) to problems wrought with subjectivity. Sustainability is, indeed, quite subjective. What appears unsustainable for an environmentalist may be sustainable for an economist.

Fuzzy logic is a scientific tool which allows to simulate the dynamics of a system without a detailed mathematical description. Knowledge is represented by “IF-THEN” linguistic rules, which describe the logical evolution of the system according to the linguistic values of its principal characters that we call linguistic variables. Real values are transformed into linguistic values by an operation called fuzzification, and then fuzzy reasoning is applied in the form of “IF-THEN” rules. A final crisp value is obtained by defuzzification, which is an operation opposite to fuzzification.

Accordingly, to assess sustainability, the following have to be defined:

- Linguistic variables which best represent the sustainability of the whole system,
- Linguistic rule bases and fuzzy logical operators which express qualitatively the knowledge and the key features of the overall system, and
- A defuzzification method to convert fuzzy statements into a single crisp value of overall sustainability.

6. Indicators normalization

The description of the base indicators normalization will be completed with a normalization example for an indicator referring to the life expectancy.

There will be considered a certain indicator $I(x)$, where x is the variable it depends upon. Such an indicator could be the life expectancy, and the x notation would represent years in this case,

The general normalization relations of an $I(x)$ indicator, whose value subject to normalization is x , are the following.

If the target T is a maximal value:

$$I(x) = [x - x_{\min}] / [T - x_{\min}] \text{ if } x \leq T$$

$$I(x) = 1 \text{ if } x = T$$

If the target T is a minimal value

$$I(x) = 1 \text{ if } x < T$$

$$I(x) = [x_{\max} - x] / [x_{\max} - T] \text{ if } x \leq T$$

c) If the target T is a range between $T_{\min}$ si $T_{\max}$ then

$$I(x) = [x - x_{\min}] / [T_{\min} - x_{\min}] \text{ if } x \leq T_{\min}$$

$$I(x) = 1 \text{ if } x \in [T_{\min}, T_{\max}]$$

$$I(x) = [x_{\max} - x] / [x_{\max} - T_{\max}] \text{ if } x \geq T_{\max}$$

d) If the target T belongs to a YES/NO statement, then

$$I(x) = 0.5 \text{ if } x = T \text{ and}$$

$$I(x) = 0 \text{ if } x \neq T$$

The graphical representation of the normalization functions is shown below.

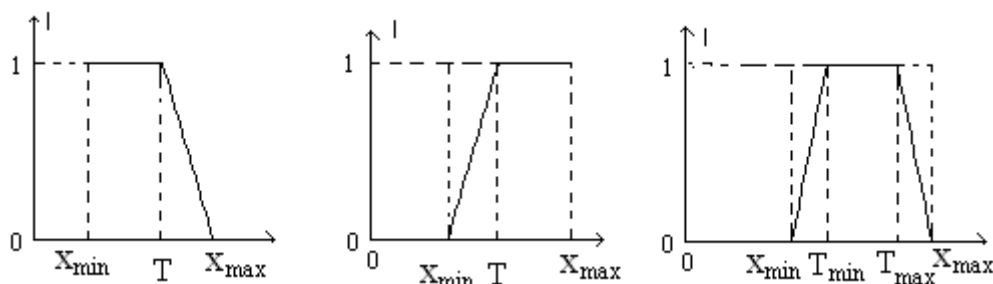


Figure 3- The Graphical Representation of the Normalization Function

An example of maximal target is the life expectancy, and one of minimal target is the atmospheric pollution with carbon dioxide CO₂.

A proposed example is the normalization of the base indicator life expectancy. The target for this indicator is a maximal value which is desirable. The range selected for the analysis is between a minimum of 25 years and a maximum of 85 years.

The value given for life expectancy is of 65 years in this example.

There will be used the notation from the a) Figure and there will be (in Figure 4)

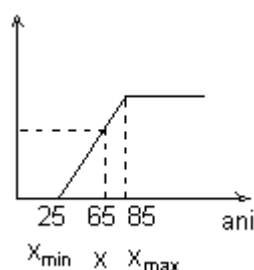


Figure 4 - The Normalization of the life expectancy indicator Framework

The normalization relation will be, in this case:

$$y = (x - x_{\min}) / (x_{\max} - x_{\min}) \quad (1)$$

for the values $x_{\min} = 25$ years, $x = 65$ years, $x_{\max} = 85$ years

By using the relation 1 there will be obtained the normalized value

$$y = (65 - 25) / (85 - 25) = 40 / 60 = 0.66$$

In conclusion, in this case the normalized value of the life expectancy indicator is

$$y = 0.66$$

7. Statistical aggregation

The statistical aggregation of more indicators I_m which refer to the same linguistic value will issue a resulting indicator I_{rez} and it is based on the relation

$$I_{rez} = \frac{\sum_{i=1}^m w_i I_i}{\sum_{i=1}^m w_i}$$

where m is the number of aggregated indicators (I_i) and w_i are the weights of these indicators, expressed as numbers within the range 0..1.

8 Aggregation based on the fuzzy logic

For the indicators aggregation based on Fuzzy Logic there will be needed a sequence of three operations (Fuzzification, Inference and Defuzzification) for each of the tertiary, secondary and primary components.

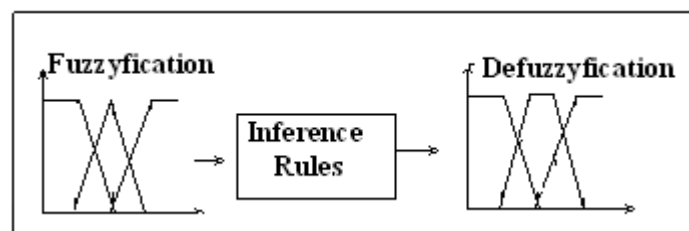


Figure 5 - The schematic diagram of an operations sequence for Fuzzy Logic-based aggregation

The functions and the numbers of linguistic values are decided for each case by the human expert and the knowledge engineer.

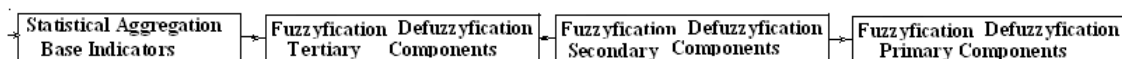


Figure 6 - Chaining of operation involved in Fuzzy inference

The fuzzy sets and the fuzzy logic are used for representing uncertainties which are very important in the Sustainable Development field.

9. Fuzzy Expert System

The desired value of the OSUS indicators can be obtained with a Fuzzy Expert System.

The Fuzzy expert system is an Expert System which uses a set of membership functions and fuzzy rules for performing reasoning on the input data.

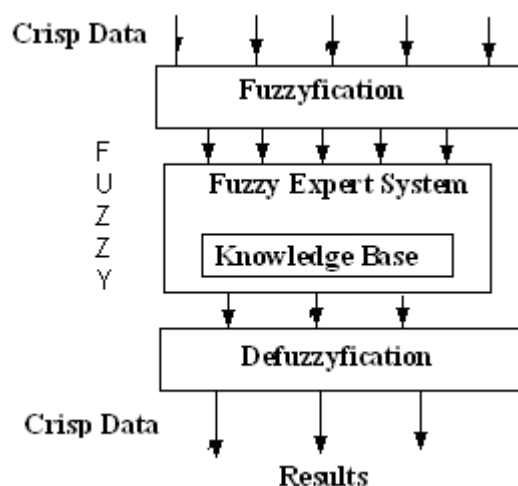


Figure 7 - Schematic diagram of a fuzzy expert system

10. Conclusions

It was described a methodology for assessing the indicator to characterize the socio-economic Sustainable Development using the Fuzzy logic.

There were described two component models: PSR and SAFE.

It was shown that for aggregation of the defined indicators are used two methods requiring either a normalization or a fuzzification.

For normalization it was presented an illustrative example referring to the life expectancy.

11. References:

1. Luc A. Andriantatsaholainaina, Vassilis S. Kouikoglou, Yannis A. Phillis, Evaluating strategies for

- sustainable development: fuzzy logic reasoning and sensitivity analysis, 2004, Ecological Economics nr. 48 p. 149– 172
2. Zaccarà, Bauler, Dictionnaire du Développement Durable belge. Institut pour un Développement Durable – SSTC., Indicateurs pour un développement durable
 3. M. G. Cornelissen, J. van den Berg, W. J. Koops. ERASMUS RESEARCH INSTITUTE OF MANAGEMENT REPORT SERIES, Eliciting Expert Knowledge for Fuzzy Evaluation of Agricultural Production Systems
 4. Earl Cox, The Fuzzy Systems Handbook, AP Professional New York
 5. Roefie Huetinga, Lucas Reijnders, “Broad sustainability contra sustainability: the proper construction of sustainability indicators”, 2004, Ecological Economics nr. 50 p. 249– 260

POLITICI DE OPTIMIZARE A MANAGEMENTULUI APROVIZIONĂRII SERVICIILOR

Corina POP SITAR,

Bursier al Academiei Române, Filiala Iași

Abstract. Until recently, purchasing was very manufacturing oriented with an emphasis on production buying. The purchasing of services has only gained limited attention from management and researchers. In many companies services are purchased without the involvement of the purchasing department. This is not necessarily bad, but it requires management to control these purchases in a different way. For this reason we analyze the current methods that are used for controlling the purchasing of services. The paper starts with a description of the importance of effective purchasing and the current developments and changes that affect purchasing of services and their control. Next, we describe the current methods and policy used for managing purchasing of services and their shortcomings. We conclude that it is an imperative demand for new methods and policies in controlling purchasing of services and we provide guidelines for managers.

Introducere

Din punctul de vedere al unghiului strategic, aprovizionarea a început să joace un rol din ce în ce mai important în strategia firmei (Carter și Narasimhan, 1996, van Weele, 2010). Tot mai multe organizații au început să realizeze că un management eficient al aprovizionării le-ar îmbunătăți performanțele. Importanța acordată managementului aprovizionării a crescut nu numai datorită faptului că organizațiile au realizat că economisirea unui dolar din cheltuielile de aprovizionare duce la creșterea profitului cu un dolar, dar și datorită succesului înregistrat de companii precum Toyota, Siemens, Philips care și-au creat strategii competitive de aprovizionare.

Creșterea importanței funcției de aprovizionare este cel mai elocvent reflectată de creșterea continuă a ratei cheltuielilor de aprovizionare în totalul cifrei de afaceri. Importanța funcției de aprovizionare nu este limitată numai la impactul financiar pe care aceasta îl are asupra organizațiilor. Importanța ei poate fi determinată și de nevoia organizațiilor de a întruni simultan, atât cerințele pieței (calitate, preț, flexibilitate), cât și de a ține pasul cu nivelul inovațiilor. Pentru a întruni aceste cerințe și pentru a economisi cât mai mult, companiile au fost nevoite să aplice o formă integrată a managementului aprovizionării.

Aprovizionarea are un rol important în strategia firmei contribuind la:

- economiile firmei prin intermediul negocierii prețurilor;
- reducerea stocurilor prin implementarea metodei JIT (Just-in-time) cu furnizorii;
- reducerea costurilor pentru îmbunătățirea calității prin selectarea celor mai importanți furnizori și dezvoltarea unor relații strânse cu aceștia;
- creșterea flexibilității prin contractarea muncii sezoniere din exteriorul unității (outsourcing).

Aprovizionarea serviciilor ar trebui să ocupe și ea un loc important în strategiile organizațiilor, întrucât sumele de bani investite în achiziționarea lor sunt în continuă creștere. Drept urmare managementul aprovizionării serviciilor are un efect important asupra profitabilității organizațiilor și constituie, de asemenea, o sursă importantă pentru crearea avantajelor competitive ale companiilor.

Managementul aprovizionării serviciilor nu se bucură de atenția cuvenită din partea managerilor și a cercetătorilor. În multe organizații aprovizionarea serviciilor se realizează fără implicarea departamentului de aprovizionare. Acest articol își propune să investigheze metodele care sunt folosite în prezent pentru monitorizarea aprovizionării serviciilor. Articolul începe cu o descriere a importanței deosebite a aprovizionării serviciilor. În continuare am descris metodele curente și politicile de aprovizionare utilizate pentru controlul achiziționării serviciilor precum și dezavantajele pe care acestea le prezintă. În încheiere am formulat câteva recomandări pentru manageri cu privire la aprovizionarea serviciilor.

Importanța aprovizionării serviciilor

Aprovizionarea serviciilor este o activitate de o importanță deosebită și care se găsește în continuă ascensiune și în România. Sumele de bani pe care societățile comerciale le investesc în cumpărarea de servicii sporesc an de an. Pentru a răspunde cererii ascendente de servicii, a crescut în mod vertiginos și numărul furnizorilor de servicii care activează pe piața organizațională din România (vezi figura 1).

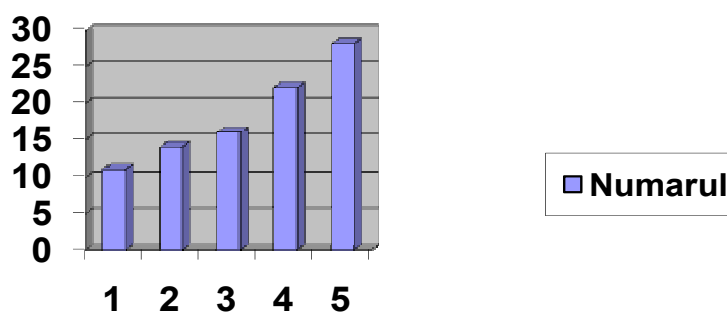


Fig. 1 Evoluția numărului prestatorilor de servicii de piață (exprimat în mii) oferite în principal agenților economici (2002-2006)

Sursa: Anuarul Statistic al României, Institutul Național de Statistică, 2007, p.520

În prezent suntem la începutul unei noi ere; societatea industrială a devenit o societate a serviciilor și este pe cale să devină o societate informatizată. Putem observa, de asemenea, că serviciile sunt produse și consumate mai mult decât altădată și ca o consecință a progreselor descrise anterior.

Serviciile au început să joace un rol din ce în ce mai important în progresul economico-social al economiilor moderne. În literatura de specialitate, numeroși autori remarcă cu prioritate rolul deosebit de important și contribuția crescândă a terțiarului la procesul creșterii economice (Gronroos, 1990; Tocquer și Langlois; 1992, etc.).

Putem afirma deci, că, într-o economie modernă, serviciile au o contribuție esențială la:

- ✓ sporirea eficienței de ansamblu a economiei;
- ✓ valorificarea superioară a resurselor materiale, umane și financiare ale societății;
- ✓ satisfacerea nevoilor populației și a societății în ansamblul ei;
- ✓ folosirea eficientă și rațională a timpului de muncă și a timpului liber;

- ✓ formarea profesională a forței de muncă;
- ✓ menținerea și îmbunătățirea stării de sănătate a populației;
- ✓ modernizarea structurii și amplificarea competitivității economiilor.

Un indicator al importanței sectorului terțiar sunt datele statistice care indică faptul că în prezent între 60% și 75% din populația activă este ocupată (lucrează) în acest sector. Este evident faptul că în țările dezvoltate din UE în jur de 65% din populația activă lucrează în domeniul serviciilor. În același timp se poate sesiza și faptul că există diferențe destul de mari între țări; spre exemplu între Olanda (74,1%) și Germania (60,2%).

Așa cum relevă specialiștii din occident, statisticile nu reflectă în mod fidel adevărata amploare și dinamică a terțiarului. Cifrele oficiale nu includ așa-numitele servicii latente, adică serviciile prestate în interiorul firmelor producătoare de bunuri materiale, cum sunt: finanțele, contabilitatea, serviciile juridice, etc., precum și cele livrate de aceste firme în calitate de servicii complementare, legate de montarea, aducerea la capacitatea optimă de funcționare, deservire, instruirea personalului, întreținere, reparații, etc.

Metode de control a aprovizionării serviciilor

Controlul aprovizionării poate fi definit ca un instrument care servește conducerii funcției de aprovizionare. Acesta contribuie în două moduri, și anume:

1. prin furnizarea informațiilor cantitative referitoare la fluxurile de aprovizionare care trec prin organizație.
2. bazat pe informațiile cantitative, pot fi identificate și detectate punctele slabe din cadrul funcției de aprovizionare.

Controlul aprovizionării urmărește descoperirea situațiilor anormale (de exemplu: un număr foarte mare de furnizori pentru serviciile de curățenie). În eventualitatea descoperirii unor astfel de situații, sunt necesare investigații suplimentare pentru a descoperi dacă există într-adevăr nereguli.

Evaluarea și măsurarea performanțelor din cadrul procesului de aprovizionare a serviciilor este foarte dificilă. De exemplu, este dificil de evaluat și de cuantificat priceperea cumpărătorului la negocierea cu furnizorii sau contribuția pe care acesta a avut-o în dezvoltarea unor relații de strânsă colaborare cu furnizorii.

Două abordări pot fi utilizate în controlul și măsurarea performanțelor din domeniul aprovizionării:

1. pre-control - un control menit să asigure prevenirea problemei;
2. post-control – un control menit să detecteze problemele care s-au strecurat prin faza de pre-control.

Prevenirea problemei este un mijloc de control preventiv prin care se evită apariția unor probleme în activitatea de aprovizionare. Pentru prevenirea problemelor există anumite tehnici de prevenire care fac parte din politicile și procedurile de aprovizionare implementate de către departamentul de aprovizionare. Enumerăm în continuare câteva exemple de tehnici de prevenire:

- bugetele – sunt fixate anumite sume maxime care pot fi cheltuite de către un cumpărător sau un departament pentru aprovizionare;
- limitarea autorității cumpărătorilor - cumpărătorii nu sunt autorizați să achiziționeze bunuri sau servicii care depășesc o anumită valoare. Pentru a putea achiziționa astfel de bunuri sau servicii, ei au nevoie de autorizarea managerului departamentului de aprovizionare;
- existența a cel puțin trei oferte de la furnizori diferiți – este posibil ca persoanele implicate în cumpărare să fie solicitate să folosească competiția între cel puțin trei ofertanți pentru aprovizionările care depășesc o anumită valoare;
- etc.

Aceste tehnici de control preventiv, care presupun utilizarea unor politici și proceduri de aprovizionare atent constituite, sunt destinate să faciliteze desfășurarea unor aprovizionări eficiente chiar și de către angajații din cadrul altor departamente ale organizației și care nu au experiență în domeniul aprovizionării.

Aceste mijloace de prevenire a problemelor, dacă sunt corelate cu o instruire potrivită și o motivare adecvată a angajaților, pot constitui o tehnică de control foarte eficace pentru management.

Scopul sistemului de post-control este de a monitoriza performanțele realizate și de a detecta eventualele probleme care au apărut în cadrul procesului de aprovizionare. Există o probabilitate destul de mare pentru apariția unor probleme datorită numărului mare de variabile din cadrul procesului de aprovizionare. După ce problemele sunt detectate, sistemul de post-control ar trebui să furnizeze măsuri corective pentru a minimiza eventualele pierderi.

Sistemul de post-control constă din următoarele activități:

1. stabilirea unor standarde de performanță viabile;
2. crearea unor proceduri care să asigure informații despre performanțele înregistrate în procesul de aprovizionare și furnizarea acestor informații managementului;
3. compararea performanțelor înregistrate cu standardele stabilite și evaluarea abaterilor;
4. inițierea unor acțiuni corective, dacă este cazul.

Cea mai dificilă activitate dintre cele enumerate mai sus constă în stabilirea unor standarde de performanță viabile. Aceasta se datorează faptului că performanțele din cadrul procesului de aprovizionare pot varia. De exemplu, în procesul de stabilire a standardelor de performanță în legătură cu prețurile unor materiale, intervine incertitudinea asociată cu piața și cu structura costurilor furnizorilor, care vor îngreuna și mai mult stabilirea acestor standarde. Totodată stabilirea unor standarde de performanță viabile este foarte importantă deoarece de această activitate depinde efectuarea unui post-control eficient.

Actualele metode pentru evaluarea și controlul performanțelor aprovizionării serviciilor prezintă o serie de neajunsuri:

- ❖ metodele utilizate pentru controlul sau măsurarea performanțelor aprovizionării serviciilor nu au ținut pasul cu schimbările care s-au produs în cadrul funcției și a sarcinilor de aprovizionare;
- ❖ metodele pentru evaluarea și controlul performanțelor aprovizionării pe care le găsim în literatura de specialitate prezintă un neajuns, deoarece nu fac legătura între măsurarea eficienței și a eficacității aprovizionării. Majoritatea metodelor se axează pe controlarea și măsurarea eficienței aprovizionării, bazându-se pe presupunerea că o organizare excelentă a aprovizionării va determina performanțe foarte bune ale acesteia (eficacitatea aprovizionării)
- ❖ majoritatea metodelor se concentrează asupra activităților de aprovizionare care sunt efectuate în cadrul departamentului de aprovizionare, în timp ce, pentru celelalte activități de aprovizionare care se desfășoară în cadrul organizației, nu există metode de evaluare și control;

Toate aceste metode au însă dezavantaje semnificative dacă sunt aplicate aprovizionării serviciilor:

- De exemplu, bugetele pot indica nivelul maxim al cheltuielilor, dar nu pot controla calitatea aprovizionărilor serviciilor: ce cumpărăm?; la ce preț?; de la care furnizor?
- În majoritatea cazurilor, bugetele din cadrul aprovizionării includ doar cheltuielile directe cu bunurile și serviciile achiziționate, în timp ce cheltuielile indirecte nu sunt prevăzute în bugete;

- Majoritatea indicatorilor/indicilor au doar caracter informativ, sunt semnale de alarmă, dar nu este clar ce se poate face cu ei;
- O problemă a rapoartelor de aprovizionare este faptul că nu explică de ce apar diferite probleme;
- Auditul este foarte rar utilizat de către organizații datorită costurilor ridicate și perioadelor mari de timp implicate.

De asemenea, pentru ca toate aceste metode să fie fiabile, trebuie să se creeze în cadrul companiilor structuri organizatorice corespunzătoare și să se asigure personalului implicat în aprovizionare cursuri de formare, precum și supraveghere și ghidare din partea specialiștilor din cadrul departamentului de aprovizionare.

Concluzii

Așa cum am văzut mai devreme, metodele actuale privind controlul aprovizionărilor prezintă probleme serioase și nu funcționează corespunzător când sunt aplicate aprovizionărilor de servicii. De aceea, apare o nevoie clară pentru noi metode și abordări pentru aprovizionarea cu servicii.

Un factor caracteristic pentru cumpărările de servicii îl reprezintă interesul scăzut pe care managerii îl acordă acestui tip de aprovizionări. Ele nu sunt considerate de către manageri a fi o necesitate spre deosebire de achiziționările de bunuri pentru producție. Pentru majoritatea managerilor este dificil să răspundă la întrebări de genul:

- cât de mult s-a cheltuit pentru achiziționarea serviciilor?
- pe ce s-au cheltuit acești bani?
- cine i-a cheltuit?

Din cauza lipsei de interes, managerii pierd oportunități importante de a reduce costurile și de a maximiza profitul și eficiența companiei. O metodă prin intermediul căreia managerii ar putea avea control asupra aprovizionărilor cu servicii este implicarea departamentului de aprovizionare în aceste cumpărări.

Câteva dezavantaje care pot apărea dacă serviciile sunt cumpărate în afara departamentului de aprovizionare sunt următoarele:

- imposibilitatea de a negocia reduceri de preț pentru întreaga cantitate de bunuri sau servicii cumpărate;
- nu există o atitudine uniformă către furnizori;
- imposibilitatea unui control strâns asupra tuturor aprovizionărilor din organizație;
- existența unor condiții diferite de cumpărare pentru unități /departamente diferite ale aceleiași organizații.

„ACKNOWLEDGEMENT: This paper is supported by the Sectoral Operational Programme Human Resources Development (SOP HRD), financed from the European Social Fund and by the Romanian Government under the contract number POSDRU ID 56815.”

Bibliografie

1. Carter, J.R. și Narasimhan, R., Purchasing and supply management: future directions and trends, CAPS Report, 1996.dde, L.E. and Haakansson, H., Professional purchasing, Routledge, London, 1993.
2. Carter, P., Monckza, R.M., The future of the purchasing and supply: a five and ten year forecast, CAPS Report, NAPM, 1998.
3. Cetină, I., Marketing competitiv în domeniul serviciilor, Teora, București, 2001.
4. Croom, S.R., The impact of web-based procurement on the management of operating resources supply, Journal of Supply Chain management, Winter, 2000, pg. 4-13.
5. Drucker, P., Managementul viitorului, Editura ASAB, București, 2004.
6. Essig, M., Cooperative sourcing as a new strategic supply concept: theoretical framework and empirical findings, Proceedings 8th IPSERA Conference, Dublin, 1999, pg. 245-256.

7. Essing, M., Arnold, U., Electronic procurement in supply chain management: an information economics-based analysis of electronics markets, their facilities and their limits, Journal of Supply chain management, vol. 37, No. 4, 2001, pg. 43-49.
8. Fearon, H.E., Bales, A.B., Purchasing of nontraditional goods and services, CAPS Report, 1995.
9. Gronross, C., Service management and marketing, Lexington Books, Massachusetts, Toronto, 1990.
10. Harink, J. and de Boer, L., A model of asseing the impact of electronic procurement forms, IPSERA Conference, March, Enschede, The Netherlands, 2002.
11. Ilieș, L., Managementul calității totale, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 2003.
12. Kotler, P., Managementul marketingului, Editura Teora, București, 1998.
13. Kraljic, P., 1983, Purchasing must become supply management, Harvard Business Review, September-October, pg. 109-117.
14. Mihut, I., (coord.), Management general, Editura Carpatica, Cluj-Napoca, 2003.
15. Nicolescu, O.et. al, Strategii manageriale de firmă, Editura Economică, București, 1998.
16. Nowikow, C., Revolution, or e-volution?, Supply Management Journal, September, pg. 26-32, 1999.
17. Plăiaș, I., Marketingul achizițiilor, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2006.
18. Porter, M., Taking control of ‘indirect’ corporate spending, Purchasing Magazine, September 2, 1999.
19. Weele, A.J. van, Purchasing and supply chain management, Thomson Learning Business Press, London, 2010.

CREȘTEREA ECONOMICĂ CHINEZĂ

Drd. Diana POPA,
Școala doctorală de Economie, Universitatea „Alexandru Ioan Cuza”
Iași, România

Abstract. While United States is experiencing low economic growth, perhaps even stagnation, and the economy of member countries of the eurozone is in danger because of the negative effects of financial problems in Ireland, Greece and not only, China is trying "to face" the other side of the picture: a growth rate far too high.

This article aims to explain, from a diachronic perspective, which were factors that contributed to China's economic boom and what consequences had this economic progress on the continent and the world.

Keywords: Chinese trade balance, export/import, accession of China to WTO, trading partners, world power.

Introducere

Orice persoană informată, fie un specialist în domeniu, fie un cititor de ziare sau reviste economice, știe că, schimburile comerciale sunt departe de a fi echilibrate, fapt care trezește neliniște în rândul cetățenilor din țările cu deficit comercial.

În atare situație s-a aflat și Republica Populară Chineză, în anumite perioade, la sfârșitul secolului trecut, însă odată cu accesiunea acesteia la OMC, în cadrul celei de-a patra Conferințe Ministeriale care a avut loc la Doha, Qatar, treptat, situația comercială a acestei țări s-a modificat, astfel încât, în cinci ani, balanța comercială chineză devenea una excedentară, până la cel de-al doilea trimestru al anului 2009, atunci când recesiunea economică s-a extins la scară mondială, iar exporturile chineze către SUA, în special, dar nu doar, au început să cunoască un trend descrescător, până spre sfârșitul anului 2010, când balanța comercială se echilibrase, pentru a deveni deficitară în perioada imediat următoare.

Lucrarea de față încearcă o scurtă analiză a stării balanței comerciale generale (cuprinzând ansamblul relațiilor comerciale externe ale Chinei) din 1995 și până în prezent, argumentând, pornind de la literatura studiată, principalii factori care au contribuit la trendul spectaculos înregistrat de schimbul chinezesc cu restul lumii.

Situația balanței comerciale chineze la sfârșitul secolului XIX și începutul secolului XX

China este un stat exemplu pentru alte țări în curs de dezvoltare deoarece a trecut în doar câteva decenii în **Top 3: Cele mai prospere economii ale lumii**. Potrivit literaturii de specialitate, aceasta militează la statutul de „prima putere economică” [3] la nivel global până în 2030. Timpul va fi cel care va da sau nu dreptate remarcilor cercetătorilor din domeniul afacerilor internaționale. Cert este că originea acestor „anunțuri” răsunătoare și deranjante, în același timp, mă refer aici la SUA, UE, Japonia, nu este tănuțită, ba mai mult decât atât, statisticile FMI și ale altor organizații de renume, stau la dispoziția fiecărui analist care dorește să cunoască și să urmărească evoluția spectaculoasă a „dragonului asiatic”.

Fiind o țară cu un sistem politic socialist, guvernul se implică, atât în desfășurarea activităților la nivel intern, cât și a celor din afara Chinei. Astfel, în mod tradițional, acesta decidea compoziția comerțului exterior al Chinei și nu a încetat să o facă nici astăzi, chiar dacă într-o măsură mai mică.

Cu toate acestea, odată cu inițierea unor reforme în 1978, au prins contur un număr mare de parteneriate private, iar comerțul a fost, în primul rând, dictat de piață. După ani de dezacord asupra practicilor comerciale cu cel mai mare partener la export, SUA, China a convenit asupra unei serii de reforme economice menită să deschidă piețele chineze investițiilor private și străine, iar acest aspect nu a făcut decât să amelioreze balanța comercială deficitară cu care se confrunta statul comunist de ceva timp.

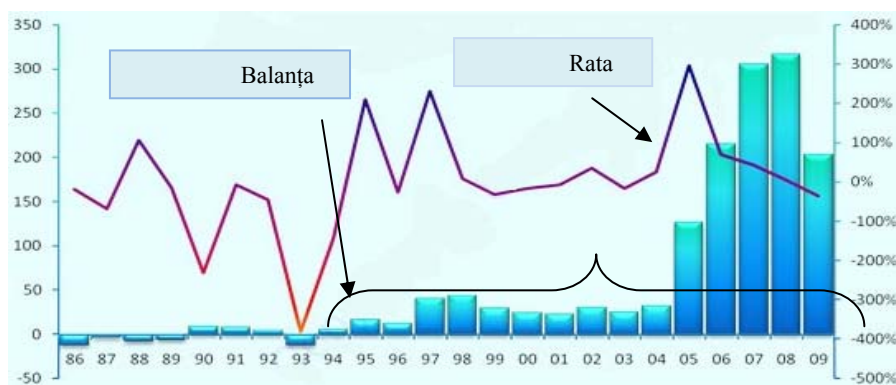


Fig. 1: Trendul balanței comerciale chineze (mld USD)

Sursa: http://www.starmass.com/china_review/imports_exports/import_export_trends.htm

Analizând figura alăturată, pot fi observate ideile enunțate anterior, mai mult, faptul că începând cu anii '90, balanța comercială devine încetul cu încetul mult mai activă, altfel spus, exporturile chineze către restul lumii depășesc importurile, dând naștere unui sold pozitiv.

Perioada supusă analizei în această secțiune este ilustrată în Fig. 2, de unde se poate extrage ideea potrivit căreia odată cu anul 1995, China a cunoscut primul val de dezvoltare care avea să-i aducă la începutul secolului XXI beneficii importante, evidente astăzi și amintite, tot mai des în literatura de specialitate, atunci când se citează modelul chinez în vederea creșterii bunăstării țărilor în curs de dezvoltare din Asia, America Latină și chiar Europa.

Dacă în 1996, balanța comercială a Chinei a fost de 12.2 miliarde USD, doi ani mai târziu, aceasta ajungea la 43.4 miliarde USD, ca apoi să urmeze o scădere până la 24.1 miliarde dolari americani la nivelul anului 2000, înainte de începutul unei noi etape de dezvoltare. Această diminuare a trendului favorabil înregistrat de către balanța comercială generală chineză se datorează tot mai multor bariere, piedici în calea comerțului liber și a concurenței loiale cu care a fost nevoită să se ciocnească. Impuse

de către principalii actori ai pieței comerciale ca urmare a ratei de creștere ridicată înregistrate de către China, care privea optimistă către viitor, SUA și statele fondatoare ale CEE, în special, au recurs la orice modalitate pentru a îngrădi participarea chineză la schimburile comerciale internaționale, sugerându-i că cea mai bună strategie pe care ar putea-o îmbrățișa s-ar reduce la nivelul regiunii, respectiv la comerțul intra-regiune în cadrul ASEAN-ului.



Fig. 2: Balanța comercială a Chinei: decembrie 1994 - ianuarie 2001 (mld. USD)

Sursa: <http://www.tradingeconomics.com/china/balance-of-trade>, General Administration of Customs

Ca o concluzie, se poate spune că pentru ultimii 20 de ani, comerțul exterior al Chinei s-a extins într-un ritm remarcabil (în medie cu aproximativ 15% pe an pe durata 1980-2001), în timp ce cota sa în comerțul mondial s-a triplat, de la mai puțin de 1% la aproximativ 3,5% în 2001 [2]. Toate acestea s-au datorat expansiunii rapide și diversificării exporturilor sale de produse industriale manufacturate care au crescut, în medie, la rata de 20% pe an din 1980. Acestea reprezentau aproape 90% din exporturile sale totale la începutul secolului XXI, față de 40% în 1980. Dacă pe parcursul anilor 1980, exporturile Chinei au fost conduse de către produsele textile, importurile mult mai variate, nu au făcut, altceva, decât să se îndrepte către o balanță comercială nefavorabilă. odată cu anii 1990, exporturile s-au diversificat, accentul fiind pus pe produse electrice și electronice, iar balanța comercială a devenit excedentară. Ideea fundamentală ce reiese din cele expuse mai sus este că, China a realizat o astfel de performanță, datorită implicării sale puternice în segmentarea internațională a proceselor de producție [1, pp. 5-9]. Mai mult, Lemoine și Ünäl-Kesenci sunt de părere că specializarea Chinei în comerțul de asamblare a dat naștere unui sector de producție extrem de competitiv și internaționalizat [2], reprezentând principalul canal al transferurilor de tehnologie, în timp ce, sectorul de export tradițional a rămas în urmă.

Concluzia lui Aziz și Li, reieșită în urma cercetărilor efectuate, este la fel de relevantă deoarece, din cauza unui ritm fără precedent de acumulare de rezerve oficiale străine, balanța comercială a Chinei s-a mutat în intervalul excedentar, ulterior datei de unificare a cursului de schimb în 1994 și 1997 [1, pp.6-9].

Modificările survenite în balanța comercială a Chinei în perioada 2001-2006

Odată cu secolul XXI, interesele și munca depusă de către China încep să fie sesizate de către Congresul american care acordă clauza națiunii celei mai favorizate în 2000, iar un an mai târziu, după 15 ani de negocieri, pe data de 11 noiembrie la Doha, China a fost acceptată în OMC, prin consensul celor 124 de state membre. Odată cu această aderare, poporul chinez și-a asumat răspunderi și obiective economice clare care trebuie îndeplinite într-un timp bine determinat, cum ar fi: diminuarea taxelor vamale asupra produselor agricole, eliminarea restricțiilor netarifare la produsele industriale, asigurarea drepturilor de comercializare și distribuție nelimitată pentru firmele străine, extinderea accesului pe piață în sectorul serviciilor, eliminând restricțiile geografice și celelalte restricții din majoritatea sectoarelor, aplicarea tratamentului național (nediferențiat) băncilor străine, cinci ani după aderare etc. [6; 1, pp. 1-5].



Fig. 3: Balanța comercială a Chinei: ianuarie 2001 - ianuarie 2007 (mld. USD)

Sursa: <http://www.tradingeconomics.com/china/balance-of-trade>, General Administration of Customs

China a avut o balanță comercială generală favorabilă în 2003 (44 mld. USD) și în 2004 (53 mld. USD), sume care reflectă trendul unei balanțe excedentare din ultimii opt ani. Ca urmare a eforturilor sale pe piața mondială, până în 2004, susținute de către OMC, China a devenit cea de-a treia mare putere comercială a lumii, în spatele Statelor Unite și Germaniei [1, p. 7]. Potrivit Biroului Census USA, Statele Unite au cunoscut un deficit comercial cu China în prima jumătate a anului 2006 de 121, 346.509 dolari. Importurile din China au costat 152, 180.400 dolari, în timp ce exporturile americane către chinezi au adus câștiguri de doar 30, 833.800 dolari [6], iar acest lucru a contribui la creșterea încrederii investitorilor străini în puterea și dezvoltarea economică pe care o va îmbrățișa China în viitorul apropiat.

Integrarea Chinei în economia mondială prin aderarea la OMC a contribuit la o creștere susținută în cadrul comerțului internațional. Atât exporturile, cât și importurile sale au crescut mai rapid decât comerțul mondial, pentru mai bine de două decenii. Aceste rate de creștere, aminteau Rumbaugh și Blancher, nu sunt unice, ci similare cu cele observate în procesul de integrare al altor economii în curs de dezvoltare angajate în sistemul comercial global [6]. Deoarece comerțul Chinei cu restul lumii s-a accentuat, compoziția și modelul geografic au suferit, de asemenea, câteva modificări. Cota exporturilor chineze către economiile industriale a crescut și a devenit mult mai diversificată, specializându-se în principal, pe produsele electronice și electrocasnice și pe inserarea tehnologiei de vârf în acestea. Treptat, China devine din ce în ce mai importantă în cadrul economiei regionale din Asia, comerțul cu statele membre ASEAN atingând cote înalte, iar specializarea verticală a producției din interiorul regiunii conferă statului chinez statutul de cea mai importantă destinație de export pentru alte țări asiatice [2]. Într-o altă ordine de idei, cu toate că unii cercetători sunt de părere că dezvoltarea economică chineză nu s-a datorat într-o bună parte reformelor de comerț și angajamentelor asumate ca parte aderantă la OMC, susținătorii principiilor forumului internațional conchid că acestea au fost cruciale în promovarea integrării chineze cu sistemul comercial global [4, p. 1437], iar continuarea punerii în aplicare a obligațiilor OMC în următorii ani, va facilita, în continuare, integrarea în curs de desfășurare a Chinei în interiorul economiei globale și va genera beneficii pentru majoritatea țărilor partenere [5, pp. 50-53].

Tabelul 1: Principali indicatori comerciali ai Chinei: 2000 – 2009 (mil. USD)

Indicatori	Exporturi bunuri: FOB	Importuri bunuri: FOB	Balanța comercială	Balanța bunurilor și serviciilor	Contul curent
ANI					
2000	249131,000	-214657,000	34473,700	28873,500	20518,400
2001	266075,000	-232058	34017,000	28084,000	17401,000
2002	325651,000	-281484,000	44166,600	37383,100	35422,000
2008	1434600,000	-1073920,000	360682,000	348870,000	436107,000
2009	1203800,000	-954287,000	249509,000	220112,000	297142,000

Sursa: International Monetary Fund (2011), China, P. R.: Mainland, International Financial Statistics

În conformitate cu Rapoartele statistice ale FMI, contul curent al Chinei a fost excedentar încă de la începutul anilor 1990, înregistrând o creștere bruscă în 2004 și 2005, datorită performanțelor chineze destul de puternice la export [6]. În următorii ani, cercetătorii se așteptau la o creștere a balanței externe, ca urmare a încasărilor din exporturile de amploare, a ISD și a intrărilor masive de capital, iar Tabelul 1 surprinde aceste așteptări.

Având cea mai mare populație din lume și cea mai mare rată de creștere economică din ultimele decenii, China poate avea o influență importantă asupra dezvoltării durabile la nivel mondial prin intermediul schimburilor comerciale de produse primare. Astfel, folosind datele din Almanahul Statistic al FMI, cu referire la relațiile economice și comerciale chineze, s-a ajuns la concluzia că cele mai multe mărfuri net importate de către China provin din Oceania, Africa și America Latină și acestea se rezumă la minerale, combustibili și alimente.

Analizând datele din tabelul alăturat, se poate observa trendul crescător al unei balanțe comerciale generale pozitive a Chinei, cu un salt evident între 2004 și 2005, ca urmare a intrării în vigoare a tuturor promisiunilor făcute de către statul chinez și OMC.

Accesiunea la OMC nu poate fi exclusă din istoria comerțului internațional chinez, iar datele surprinse mai jos susțin această idee; mai mult decât atât, începând cu 2001, China a fost prezentă în calitate de membru la toate Conferințele Ministeriale ce au avut loc în cadrul OMC, participând activ, la negocierile duse în vederea finalizării cu succes a Runderi Doha, o rundă menită să înlăture sărăcia prezentă în unele state slab avansate (chiar și regiuni din China) și să ofere un comerț cât mai liberalizat între un număr cât mai mare de state [1, p. 5].

Starea balanței comerciale chineze din 2007 și până în prezent

De-a lungul anilor, China și-a crescut fluxul de import și export către celelalte state ale lumii. Valoarea totală a importurilor și exporturilor la nivelul anului 2007 a atins 2.174 miliarde USD, aspect care nu a făcut altceva decât să propulseze statul chinez în rândul celor mai mari, dezvoltate și prospere națiuni din lume, a treia după SUA și „locomotiva Europei”.



Fig. 4: Balanța comercială a Chinei: ianuarie 2007 - februarie 2011 (mld. USD)

Sursa: http://www.lemonde.fr/asi-pacifique/article/2011/03/10/la-chine-enregistre-son-plus-gros-deficit-commercial-depuis-sept-ans_1491322_3216.html, Le Monde

Figura alăturată prezintă cea de-a treia treaptă a dezvoltării chineze, cea care a întărit dorința de „super-putere” și a trezit entuziasmul acelor care nu credeau că China poate atinge o rată de creștere economică cu două cifre, detronând în maxim două decenii economia Statelor Unite [3; 2, p. 260], ca urmare a răni lăsată de criza economică apărută la sfârșitul anului 2007. Acest aspect poate fi observat în Fig. 4,

scăderea exporturilor în primul trimestru al anului 2008 (mă refer aici la cele către SUA și într-o mică parte către UE) continuată până în 2010, atunci când se pare că economia americană își revenise puțin, din recesiunea în care intrase. La fel ca și exporturile, importurile chineze se diminuase și ele, într-o proporție mai mică în cel de-al doilea trimestru al anului 2008, atunci când pentru câteva luni, balanța comercială a Chinei a fost una defavorabilă. Treptat, situația a revenit la normal, astfel încât, la sfârșitul lui 2008, diferența dintre exporturile și importurile chineze era net pozitivă.

Anul 2009 a cunoscut o ușoară scădere a balanței comerciale, din cauza aceleiași crize care a zdruncinat poporul american și treptat, și restul lumii, iar începând cu cel de-al doilea trimestru al anului 2010, fluxul mai ridicat al exporturilor a depășit din nou pe cel al importurilor. În aceeași ordine de idei, China a înregistrat un deficit comercial surpriză în februarie 2011, primul, din martie 2010, de 7,3 miliarde dolari (5,27 miliarde euro). Acesta este cel mai mare din ultimii șapte ani ca urmare a unei scăderi severe și neașteptate a exporturilor cauzată de concediul Anului Nou Chinezesc. Prin raportare la februarie 2010, exporturile au crescut cu 2,4%, în timp ce importurile – 19,4% [3]. Economisții care au prezis un mic excedent de 4,95 miliarde de dolari, au afirmat, potrivit, publicației *Le Monde*, că această scădere bruscă a fost, cel mai probabil, temporară, că până la sfârșitul anului situația se va remedia, iar balanța comercială a Chinei va fi una excedentară.

Totuși, această încetinire a importurilor și exporturilor chineze a surprins piețele mondiale. Bursele asiatice au căzut, investitorii sunt înspăimântați de faptul că înaprirea monetară în China și pe alte piețe emergente ar putea avea efecte negative asupra creșterii economice, aspect care le-ar afecta și activitatea lor, iar mai mult, le-ar putea aduce pierderi colosale. Deficitul comercial chinez din februarie 2011 contribuie într-o proporție mai mică și la declinul din piețele europene, în special asupra stocurilor de minerit, din cauza temerilor cu privire la cererea chineză pentru materii prime.

Cu toate acestea, deficitul balanței comerciale chineze, are și o parte pozitivă, altfel spus, a venit ca o veste prielnică pentru Beijing, din cel puțin două puncte de vedere. Mai întâi, soldul negativ îi va permite să reducă presiunile inflaționiste, iar apoi, să respingă cererile pentru o apreciere mai rapidă a yuan-ului. Influxul de lichiditate induse de către excedentele mari înregistrate în ultimii ani, reprezintă una dintre cauzele fundamentale ale recente creșteri de preț în China [2; 3]. Totuși, ideea că China a devenit a doua economie mondială nu este preluată din filmele SF, ci din contra, este reală, iar statisticile demonstrează acest aspect. Locul economiei nipone de altădată, a fost dobândit de către cea chineză, odată cu 2010, iar prezența statului comunist în BRIC, întărește ideea portivită căreia, în următoarele decenii, China va deveni „Statele Unite de astăzi”.

Concluzii

China reprezintă un subiect vast și interesant de analizat nu numai datorită imensului potențial demografic, dar și performanțelor economice pe care această țară le-a realizat în ultimii 20 de ani, fapt ce a dus la includerea ei în categoria țărilor mari cu orientare industrială. De asemenea, ea este o curiozitate datorită coexistenței a doua sisteme total diferite, socialism și capitalism, iar punerea în aplicare a acestora prin folosirea unei politici de deschidere și aliniere la standardele pieței mondiale, dar menținând un control strict asupra aplicării ei, a generat o creștere economică fără precedent a Chinei, începând cu anul 1979.

În ultimii ani, tot mai mulți caută răspuns la întrebarea „Ar putea fi afectată economia chineză, ca urmare a integrării crescânde a acesteia în economia mondială, în cazul în care mediul extern ar suferi câteva modificări?”. Iar răspunsul central a reieșit din toate cercetările efectuate și anume că dimensiunea și stabilitatea elasticităților comerțului Chinei, precum și competitivitatea cu care acest popor este înzestrat,

supraveghează buna funcționare a schimbului cu restul lumii. Mai mult, economia construită de poporul chinez nu pare să se slăbească, ba din contra, locul pe care îl ocupă în cadrul OMC și interiorul regiunii ASEAN, o va propulsa cât mai sus. Cât de sus? Depinde de acțiunile ce vor fi întreprinse de SUA.

În concluzie, se poate spune că balanța comercială chineză este per-ansamblu, una excedendară, începând cu procesul dezvoltării, prin anii 1995, iar importurile nu par să depășească exporturile în viitorul apropiat.

Referințe bibliografice

1. Anderson, K., Martin, W., Van der Mensbrugghe, D., China, the WTO and the Doha Agenda, CIES Discussion Paper, No. 0702, University of Adelaide, Australia, 2007.
2. Cheng, J. Y., The ASEAN-China Free Trade Area: genesis and implications, Australian Journal of International Affairs, Vol. 58, No.2, June, 2004, pp. 257-277.
3. Langellier, J.-P., Le commerce chinois, Le Monde, 2011, disponibil la <http://www.lemonde.fr/web/recherche_breve/1,13-0,37-1150887,0.html> (accesat la 15 iunie 2011).
4. Liu, X., Burridge, P., Sinclair, P. J. N., Relationships between economic growth, foreign direct investment and trade: evidence from China, Applied Economics, Vol. 34, Issue 11, 2002, pp. 1433-1440.
5. Wang, J., The Evolution of China's International Trade Policy: Development through Protection and Liberalization, Kluwer Law International BV, The Netherlands, 2007.
6. *** International Monetary Fund, China, P. R.: Mainland, International Financial Statistics, 2011
7. *** <http://www.tradingeconomics.com/china/indicators/>

Mulțumiri: "Cercetările au fost finanțate din Fondul Social European de către Autoritatea de Management pentru Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013 [proiect POSDRU/CPP 107/DMI 1.5/S/78342]".

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ОБЩЕСТВУ ЗНАНИЙ

*Александр ШУСТ,
заместитель директора Центра исследований государственного управления
Академии управления при Президенте Республики Беларусь*

Abstract The report examines the background and main elements of the current Belarusian strategy to maintain economic growth. It is shown the occurring evolution of the Belarusian model of socially oriented market economy.

В настоящее время процесс социально-экономического развития Беларуси достиг точки бифуркации. Существующая в стране социально-экономическая модель, сочетающая преимущества рыночного хозяйства с эффективной социальной защитой, построенная на учете исторической преемственности и традиций народа, на протяжении семнадцати лет была реальной альтернативой моделям восточноевропейских и постсоветских стран. Ни одна социально-экономическая модель не бывает вечной и белорусская не является исключением. Рассмотрение и выбор оптимального варианта эволюции белорусской модели является непростой и ответственной задачей отечественной экономической науки.

Семнадцать лет назад Беларусь сделала выбор в пользу эволюционного развития и отказалась от рецептов Международного валютного фонда в виде шоковой терапии и обвальной приватизации. Белорусская модель содержит в себе элементы преемственности в использовании государственных институтов в тех

сферах, где они проявили свою эффективность. Последовательный курс государства по реформированию экономики не позволил сложиться в Беларуси олигархическим структурам, не привел к массовой безработице и обнищанию людей, к разрыву традиционных экономических связей с другими странами.

Выбор данного курса был обусловлен следующими факторами:

- наличием унаследованного от СССР высококонцентрированного крупного перерабатывающего промышленного производства;
- глубокой интеграцией во внутрисоюзное разделение труда (до 80% производимой в БССР продукции вывозилось за пределы республики и порядка 80% комплектующих для белорусской промышленности завозилось извне);
- сильной вовлеченностью белорусской промышленности в ВПК СССР;
- невозможностью по социальным причинам закрытия крупных промышленных предприятий по примеру стран Восточной Европы.

Политическая и экономическая элита страны сгруппировалась вокруг А.Лукашенко, выдвинувшего программу сохранения промышленного и сельскохозяйственного производства за счет сближения с Россией. Этот проект получил и народную поддержку, в особенности со стороны промышленных рабочих и крестьян. Курс на сохранение промышленности и крупнотоварного сельского хозяйства был полной противоположностью типичного пути, предложенного ЕС странам Восточной Европы, и включавшего проведение радикальных политических и экономических реформ, закрытие промышленных гигантов, выезд до 20% «лишних» работников в страны «Старой Европы» в качестве трудовых мигрантов и в целом утрату контроля над национальной экономикой. Неприятие в Европе и США избранного Беларусью курса, оказавшегося в итоге спасительным для нее, породило напряженность в отношениях Беларуси и стран Запада, продолжающуюся до сих пор.

Ключевым элементом политического и социально-экономического курса Беларуси с середины 1990-х годов стала ориентация на социальное государство. По доле социальных расходов в ВВП и уровню социального расслоения страна была близка Швеции и Германии. Сохраненная система среднего профессионально-технического образования не только обеспечивает смену поколений работающих на производстве, но и сглаживает возможные трения между социальными слоями. В обществе достигнута высокая степень внутренней солидарности и сплоченности.

Экономическая состоятельность белорусской модели иллюстрируется высокими темпами роста ВВП. В последнее десятилетие он ежегодно увеличивается в среднем на 7,3% (в т.ч. трижды – на 11% и рост промышленности на 18% в год) [2]. В основе подъема – функционирование реального сектора экономики, осуществление кейнсианских программ, технологическая модернизация производства.

Именно потребность в проведении широкомасштабной модернизации промышленного и сельскохозяйственного производства стала причиной наращивания импорта, что привело к значительному дефициту внешней торговли. В конце 2010 г. в стране увеличилась денежная масса (был поднят уровень заработной платы), а также повысился спрос на импортные автомобили накануне введения с 1 июля 2011 г. единых пошлин в Таможенном союзе. Валютный рынок был разбалансирован, и страна вошла в крупнейший за все время существования белорусской модели кризис.

Острота ситуации на валютном рынке Беларуси была использована критиками белорусской модели. В конце июня 2011 г. директор отдела Всемирного банка стран Украины, Беларуси и Молдовы М.Райзер заявил, что,

несмотря на социальные достижения прошлых лет, экономическая модель Беларуси исчерпала свои возможности [1], а Всемирный банк может предоставить финансовую поддержку в случае согласия Беларуси с программой МВФ [4]. Это заявление резко контрастирует с позицией, изложенной годом ранее вице-президентом Всемирного банка по региону Европы и Центральной Азии Ф. Ле Уэру: «Мы поздравляем вас с замечательными успехами, которые мы наблюдаем в развитии экономики Беларуси в последние 10 лет. Вы смогли обеспечить экономический рост, который ближе к китайскому, чем к европейскому. Я уверен, что другие страны могут извлечь пользу из вашего опыта» [3].

Учитывая, что критические высказывания представителя Всемирного банка прозвучали на фоне явных сомнений ряда высших руководителей мировых финансовых структур в будущем самого «Вашингтонского консенсуса», не удивительно, что Беларусь обратилась за консультациями относительно стратегии на валютном рынке не к западным либеральным кругам, а к КНР [5].

Впервые в Европе произошло такое явное и сильное столкновение долгосрочных интересов и стратегических концепций Китая и Запада. В контексте наблюдаемых трудностей в США и ЕС, а также отсутствия иллюзий у населения Беларуси в отношении членства в ЕС и способности РФ быть альтернативой объединенному Западу, белорусское общество сохранило поддержку существующего политического и экономического курса руководства Беларуси.

Таким образом, можно утверждать, что ключевые элементы белорусской социально-экономической модели останутся неизменными:

- сильная государственная власть, обеспечивающая безопасность граждан;
- развитие частного экономического сектора параллельно государственному, при условии, что предпринимательство не противоречит государственным интересам;
- приватизация – призыв к заинтересованным инвесторам и результативным собственникам;
- интеграция с Россией, странами СНГ и развитие отношений с КНР и государствами-участниками Движения неприсоединения;
- социально-ориентированная государственная политика.

Главным направлением эволюции станет изменение структуры экономики (в сторону увеличения доли современных производств товаров и услуг) и структуры собственности (проведение ранее законсервированных реформ и развитие предпринимательства приведет к увеличению частного сектора).

Основные положения стратегии реформ белорусской модели содержатся в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [10], Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы [9], Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [11], Директиве Президента Республики Беларусь № 4 [12].

Сближение с КНР, произошедшее в тени кризиса в отношениях Беларуси и Запада, создало благоприятные условия для развития белорусской экономики. Беларусь стала участвовать в реализации государственного военного заказа КНР и к настоящему времени выполнила в рамках него порядка 200 программ. В свою очередь КНР открыла кредитование белорусской промышленности (общая сумма кредитных линий в настоящее время составляет 15 миллиардов долларов) и поддержала политическое и экономическое проникновение Беларуси в Латинскую Америку (в частности, это позволило выстроить взаимовыгодные отношения с Венесуэлой).

Руководство КНР рассматривает Беларусь в качестве своего рода китайской промышленной зоны в Европе. Объявлено о намерении создания под Минском белорусско-китайского индустриального парка, который позволит резко нарастить ВВП [7, 8].

Все основные международные проекты Беларуси в настоящее время – с Россией, Таможенным союзом, Украиной, КНР, Венесуэлой и т.д. – в основе своей связаны с сохранением существующей структуры экономики, в основе которой находятся крупные перерабатывающие экспортоориентированные предприятия. Эти предприятия ведут борьбу на мировых рынках и зачастую вступают в конкуренцию с самыми мощными в мире производителями продукции в своих секторах. Для успешной деятельности в дальнейшем белорусским предприятиям и всей экономике необходимо постоянно модернизироваться. Программой инновационного развития предусмотрено увеличение инвестиций в основные фонды (ежегодно в них инвестируется от 10% до 25% средств), доля инновационного продукта с нынешних 11% должна вырасти до 20%, в 1,5–2 раза увеличится численность различных видов объектов инновационной инфраструктуры, а численность инновационно активных предприятий утроится.

Основными задачами программы являются: создание конкурентоспособной, инновационной, высокотехнологичной, ресурсо- и энергосберегающей экономики; создание новых наукоемких секторов экономики (биотехнологии, нанотехнологии, микроэлектроника, технологии тонкой химии, информационные технологии, производство новых материалов, лазерно-оптические технологии, коммуникационные технологии, атомная энергетика, геновая инженерия); достижение максимального роста добавленной стоимости в производстве на основе его технологического обновления; снижение материало-, энерго- и импортзатратности производства.

Также планируются ускорение инновационного развития регионов; формирование инновационного общества, создание эффективной системы непрерывной подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, специалистов и руководителей для инновационной экономики.

К 2015 г. в стране получают развитие высокотехнологичные направления, базирующиеся на технологиях V и VI технологических укладов: индустрия информационных технологий; авиакосмическая промышленность; фармацевтическая промышленность; микробиологическая промышленность и индустрия биотехнологий; приборостроение и электронная промышленность; наноиндустрия; ядерная энергетика.

Проведение технологической модернизации созданного еще в советский период производственного комплекса совпадает с потребностью приспособления его к новым рынкам. Были созданы разветвленные товаропроводящие сети, белорусские экспортеры отказались от услуг московских посредников. Появился целый слой отечественных специалистов, способных работать в далеких, подчас экзотических, странах.

Технологическая модернизация является лишь частью процесса реформирования предприятий. Меняются их правовая форма, структура, создаются подразделения за рубежом, устанавливаются связи с иностранными партнерами, ведется поиск внешнего капитала.

Насущной необходимостью становится создание новой системы управления экономикой, учитывающей интересы и крупных иностранных инвесторов, и политиков из стран, где Беларусь наращивает свое присутствие, и изменения среди групп влияния внутри страны, вызванные открывшимися возможностями на зарубежных рынках. В ходе начавшейся в стране приватизации усиливается значение финансовых институтов.

Государство постепенно отходит от директивного управления крупными предприятиями, выстраивает отношения государственно-частного партнерства, в особенности с крупными зарубежными компаниями. Экономика Беларуси становится транснациональной, и в ближайшие годы заметной политической и социально-экономической проблемой станет встречное воздействие на белорусское общество тех социумов, с которыми Беларусь сталкивается в других странах. Происходит и внутренняя культурная трансформация, обусловленная проводимыми рыночными реформами: на смену коллективизму и социальной солидарности идет философия потребления и атомизация общества.

За прошедшие полтора десятилетия белорусская модель продемонстрировала не просто устойчивость и резистентность внешним и внутренним вызовам, но и способность адаптироваться и набирать экономический и политический вес в этих условиях. Образ Беларуси, сформированный в результате функционирования ее особой социально-экономической модели, является весьма привлекательным как в СНГ, так и среди более широкого круга стран, в том числе на других континентах.

Социальное государство – одна из конституционных характеристик Беларуси. Повышение уровня и качества жизни граждан выступает важнейшим направлением государственной политики. Государство обеспечивает высокий уровень занятости и рост доходов населения, развитие системы социальных услуг. Согласно Программе социально-экономического развития на 2011–2015 годы, уровень и качество жизни населения в течение пяти лет приблизятся к европейским стандартам, Беларусь войдет в число 50 стран с наиболее высоким уровнем развития человеческого потенциала.

Экономической основой реализации таких амбициозных задач является повышение доли производств с высокой добавленной стоимостью и увеличение производительности труда. Это предполагает создание необходимых условий:

- изменение технологической и отраслевой структуры экономики (она станет более наукоемкой, основанной на возросшей доле высокотехнологичных отраслей и производств);

- ориентация инвестиционной политики на модернизацию более трети существующих и создание около одного миллиона новых рабочих мест (высокопроизводительные хорошо оплачиваемые рабочие места позволят гражданам с максимальной отдачей применить свою квалификацию и способности, получать достойное вознаграждение за достойный труд).

Интенсивный, инновационный путь развития экономики базируется прежде всего на развитии национального человеческого капитала. Формирование и развитие человеческого капитала являются одной из основных современных тенденций экономической эволюции. Текущий уровень образования и науки превращается в фактор конкурентоспособности экономики.

Сегодня инвестиции в знания растут быстрее, чем вложения в основные фонды. 90% всего количества знаний, которым располагает человечество, получено за последние 30 лет, так же как 90% общего числа ученых-инженеров, подготовленных за всю историю цивилизации, – наши современники [6].

Интеллектуальная активность стала мощным экономическим фактором. Наблюдаются явные признаки перехода экономики, основанной на использовании природных ресурсов, к экономике знаний, ключевыми компонентами которой являются интеллектуальный капитал, человеческий капитал, инновационная система, рынок квалифицированного и интеллектуального труда, социальный капитал общества и развитие институтов доверия, всеобщее применение информационных и коммуникационных технологий и информатизация общества, менеджмент знаний [13].

Происходящие в настоящее время в Беларуси изменения знаменуют собой не просто появление более развитой промышленной экономики, а начало перехода к обществу нового типа. Эти перемены не ограничатся технологическими нововведениями или изменениями индустриального порядка, а коренным образом преобразуют всю социальную структуру Республики Беларусь – нетипичной восточноевропейской страны.

Библиография

1. Белорусская модель экономики исчерпала свои возможности – Всемирный банк [Электронный ресурс] / Интерфакс-Запад. – Минск, 2011. – Режим доступа: <http://www.interfax.by/news/belarus/94577>.
2. Валовой внутренний продукт [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/gross.php>.
3. Вице-президент ВБ рекомендует другим странам изучать экономическую модель Беларуси [Электронный ресурс] / Интерфакс-Запад. – Минск, 2011. – Режим доступа: <http://www.interfax.by/news/belarus/69438>.
4. Всемирный банк увязывает принятие новой стратегии по Беларуси с реализацией программы МВФ [Электронный ресурс] / Интерфакс-Запад. – Минск, 2011. – Режим доступа: <http://www.interfax.by/news/belarus/94578>.
5. Китай консультирует Беларусь о вариантах дальнейшей стратегии на валютном рынке [Электронный ресурс] / БЕЛТА. – Минск, 2011. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/president/Kitaj-konsultiruet-Belarus-o-variantax-dalnejshjej-strategii-na-valjutnom-rynke_i_559826.html 20.06.2011.
6. Колядин, А.П. Структурные элементы человеческого капитала / А.П. Колядин // Экономич. вестник Ростовского гос. ун-та. – 2006. – № 2. – С. 61—65.
7. Минск собрался удвоить ВВП с помощью белорусско-китайского Сколково [Электронный ресурс] / Взгляд. – Москва, 2011. – Режим доступа: <http://www.vz.ru/news/2011/6/1/496178.html>.
8. Мясникович и посол Китая обсудили перспективы сотрудничества двух стран [Электронный ресурс] / БЕЛТА. – Минск, 2011. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/politics/Mjasnikovich-i-posol-Kitaja-obsudili-perspektivy-sotrudnichestva-dvux-stran_i_557166.html.
9. Об утверждении Программы деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 18 февр. 2011 г., № 216 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
10. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы: Указ Президента Респ. Беларусь, 11 апр. 2011 г. № 136 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
11. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 мая 2011 г. № 669 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
12. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь: Директива Президента Респ. Беларусь, 31 дек. 2010 г. № 4 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.
13. Экономика, основанная на знаниях: учеб. пособие / Под общ. ред. А.Л. Гапоненко – М.: Изд-во РАГС, 2006. – 352 с.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА БАЗЕ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ. ОПЫТ РОССИИ

Людмила Геннадьевна РОМАНОВИЧ,
канд. экон. наук, доцент,
Белгородский государственный технологический университет
им. В.Г. Шухова
Еуджен РОШКОВАНУ,
магистр экономики,
председатель Ассоциации Малого Бизнеса Р. Молдова

SUMMARY. Russia, as well as advanced foreign countries, develops innovative ways. The article deals with the economic foundations of stimulation of innovative activity on the basis of higher educational institutions: actual problems and the legislation in the field of stimulation of innovative activity on the basis of the universities, as well as issues of theory and practice of organizing the objects of infrastructure support for small innovative companies with the universities.

The author has analyzed the positive experience of Belgorod State Technological University of V.G.Shuhova (Russia, Belgorod) in formation at their base innovation belt, which provides for stimulation of innovative activity and technology transfer of small innovative enterprises, established with participation of the university and its students, graduate students, doctoral candidates and researchers.

В последние годы в различных странах основной целью общеэкономических программ стало развитие научно-технического и инновационного потенциала, создание и развитие национальных инновационных систем.

Россия, несмотря на очевидные конкурентные преимущества, состоящие в природных богатствах, научно-технологическом потенциале и высококвалифицированных кадрах, крупной научной базе, к сожалению, пока не смогла полностью перейти к новой парадигме развития.

Президент РФ Д.А. Медведев в Послании Федеральному Собранию 12 ноября 2009 г. фактически объявил начало нового курса, направленного на преодоление отсталости России через всестороннюю модернизацию, основанную на ценностях и институтах демократии. Глава государства предложил сделать шаг к "умной" экономике, производящей уникальные знания, новые вещи и технологии, полезные людям, отметив, что "благополучие России в относительно недалеком будущем будет напрямую зависеть от наших успехов в развитии рынка идей, изобретений, открытий, от способности государства и общества находить и поощрять талантливых и критически мыслящих людей, воспитывать молодежь в духе интеллектуальной свободы и гражданской активности".

Среди основных признаков инновационного общества особое положение занимает высшая школа. В единстве государства, университетов и бизнеса – высшей школе в условиях экономики знаний отводится определяющая роль. Генерация, хранение и распространение новых знаний; научные исследования и разработки в интересах бизнеса и трансфер новых технологий; организация в университетской среде инновационных сетей малых наукоемких фирм и их системное воспроизводство; подготовка специалистов, наиболее полно отвечающих потребностям динамичной новой экономики; формирование креативной молодежной среды; активное международное сотрудничество в сфере образования и науки – таково неполное представление университетов как основных факторов развития.

Университетские научные парки и бизнес-инкубаторы призваны стимулировать процесс создания старт-ап-компаний, занимающихся научными исследованиями и разработками, а также коммерциализацией технологий, полученных в вузе, либо объектов интеллектуальной собственности, приобретенных по лицензии.

Проведенные за последние годы исследования западных ученых показали, что руководство государственных и частных вузов рассматривает объекты инфраструктурной поддержки инновационной деятельности, созданные на их базе, как средство стимулирования регионального экономического развития. Так, например, американские исследователи Алберт Линк и Джон Скотт в статье «Американские научные парки: распространение инноваций и его влияние на академические миссии университетов» пришли к выводу, что близость предприятий к вузам и наличие венчурного капитала оказывали положительное воздействие на их рост. Кроме того, научный парк стимулировал публикационную и патентную активность университета, позволял трудоустраивать выпускников и приглашать на работу выдающихся ученых. Их коллеги из Швеции Ричард Фергюсон и Кристер Олофссон в статье «Научные парки и развитие новых технологических фирм: локализация, выживание и рост» на примере компаний двух шведских научных парков показали, что фирмы, размещенные в парках, обладали большей степенью выживаемости, чем те, которые находились за его пределами» [2].

Таким образом, университетские объекты инфраструктурной поддержки инновационной деятельности выполняют широкий спектр функций, наиболее важными из которых являются развитие различных форм сотрудничества между вузами, исследовательскими лабораториями, частными предприятиями, а также оказание содействия фирмам по преобразованию новых идей в инновационные, коммерчески успешные технологии.

В России компании посевной стадии на базе вузов, как правило, возникают с целью коммерциализации инновационных технологий, созданных в вузах. Правообладателем результатов интеллектуальной деятельности (РИД) являются вузы. Для образовательных учреждений, ведущих исследования за счет средств государственного бюджета, правовая среда коммерциализации РИД критически важна.

Наиболее важным элементом этой среды является Федеральный закон №217-ФЗ, подписанный президентом 2 августа 2009 года. Основной целью Федерального закона от 02.08.2009 №217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» является обеспечение реального внедрения в производство создаваемых РИД за счет бюджетных средств, исключительные права на которые принадлежат бюджетным учреждениям науки и образования.

Закон № 217-ФЗ предоставляет право вузам без согласия собственника их имущества становиться учредителями или участниками хозяйственных обществ. Основным видом деятельности таких обществ является практическое применение РИД, исключительные права на которые принадлежат образовательным учреждениям-учредителям. В качестве таких РИД, согласно закону, могут выступать программы для электронных вычислительных машин, базы данных, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем и секреты производства (ноу-хау).

Указанный законодательный акт позволяет привлекать других лиц в качестве учредителей создаваемых хозяйственных обществ, но лишь при условии, что при создании акционерного общества доля вуза в его уставном капитале составит более 25%, а в случае общества с ограниченной ответственностью – более одной трети. При этом доля других лиц должна быть оплачена денежными средствами не менее чем наполовину.

Как свидетельствует практика ведущих стран мира, а также российский

опыт, одним из эффективных путей решения задачи стимулирования инновационной деятельности вузов, является интеграция науки, образования и обеспечение их тесного взаимодействия с реальным сектором экономики.

Таким образом, речь идет о формировании эффективной кооперационной сети «наука - образование - бизнес» [3].

Современные тенденции российской экономики, а также международный опыт свидетельствуют о целесообразности включения в кооперационную сеть малых инновационных предприятий, создаваемых с участием вузов и обеспечивающих доведение конкретных научно-технических идей до коммерческого освоения.

В развитых странах сектор малого предпринимательства играет важную роль в социально-экономическом развитии и повышении уровня благосостояния населения. Малый инновационный бизнес в передовых зарубежных странах стал основным объектом инвестирования. Потребляя от 2 до 5% общего объема финансирования в научно-технической сфере, предприятия малого наукоемкого бизнеса создают до 50% крупных нововведений и являются лицензиарами почти 50% инноваций на мировом рынке. В наиболее развивающихся отраслях (информатика, электроника и др.) из общего количества действующих фирм малые предприятия численностью до 100 человек составляют свыше 80% [4].

Следует отметить, что в российском законодательстве под малым предпринимательством понимается предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами бизнеса в соответствии с критериями Федерального закона № 209-ФЗ от 24 июля 2007 года.

Современная мировая социально-экономическая ситуация характеризуется глобализацией производства и рынков, высокими темпами технологического развития и модернизации, повышенными требованиями к качеству товаров и услуг, введением единых международных стандартов качества. Но субъекты малого предпринимательства в массе своей не в состоянии реализовывать всю полноту управленческих функций. Особенно это касается ресурсного обеспечения на старте бизнеса и минимизации затрат на сервисные управленческие функции, такие как исследование рынка, поиск партнеров и заказов, информационное и правовое обеспечение и т.п. [4].

По оценкам американских экономистов, по результатам анализа, 70-80% всех исследований и разработок «умирают» уже на первой стадии (проработка идей), затем процент «смертности» снижается, и оставшиеся идеи приобретают более или менее коммерческую ценность. Из новых же продуктов, поступивших на рынок, около 80% вообще не имеют успеха и снимаются с производства [3]. Поэтому малые предприятия нуждаются в стимулировании и поддержке со стороны государственных и общественных структур.

Так же представляется очень важным, увеличение доли «жизнеспособных» научно-технических разработок и идей с помощью «инкубирования» их на базе вузов в инновационно-технологических центрах, бизнес-инкубаторах, технопарках и других объектах инфраструктурной поддержки. В этом заинтересованы как вузы, так и органы центральной государственной власти, регионального и местного самоуправления, которые обычно выступают инициаторами проектов или активно их поддерживают в интересах развития региональных инновационных систем. Вузы получают эффективный механизм передачи технологий из науки в промышленность. Объекты инфраструктурной поддержки - место реализации идей ученых, преподавателей, аспирантов и студентов, инженеров и новаторов, а также предпринимателей. Часто меняется и учебный процесс, он становится рыночно-ориентированным, направленным на подготовку не просто инженеров, а инженеров-предпринимателей.

В настоящее время в России успешно функционирует ряд объектов инфраструктурной поддержки инновационной деятельности на базе вузов, а также внедряются различные механизмы стимулирования инноваций.

Считаем целесообразным, проанализировать положительный опыт Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова (БГТУ им. В.Г. Шухова), занимающего третье место среди российских вузов по уровню развития малых инновационных предприятий, созданных с его участием (данные рейтинговой оценки показателей Министерства образования и науки на 1 января 2011 года).

Университет активно участвует в формировании на своей базе инновационной инфраструктуры. На современном этапе сформирована и динамично развивается эффективная модель учебного научно-инновационного комплекса, в результате деятельности которого в последние годы существенным образом активизировалась деятельность студентов, аспирантов, докторантов и научных работников.

Одно из основных направлений, на котором предложил сосредоточиться губернатор Белгородской области Е.С. Савченко в своем ежегодном отчете перед депутатами областной думы – это развитие инновационной среды. Для нашего университета и для области в целом это означает одно - создание единого образовательного научно-инновационного пространства. Именно эта концепция реализуется в настоящее время в университете.

В результате основным базовым элементом университета становятся научно-образовательные инновационные платформы, которые включают в себя кафедру, научно-исследовательские лаборатории и малые инновационные предприятия, созданные с участием научных работников кафедр. Как следствие, научно-образовательная инновационная платформа обеспечивает полный цикл подготовки высококвалифицированных специалистов, осуществляет генерацию новых знаний, инновационные разработки, выпуск инновационной продукции (Рис. 1).

Важнейшую роль в реализации модели научно-инновационной деятельности в университете выполняет инновационный пояс, состоящий из двух уровней:

Первый уровень - это научно-образовательные инновационные платформы (в университете создано 16 таких платформ) и объект инфраструктурной поддержки малых инновационных предприятий на ранних стадиях их развития - Инновационно-технологический центр. Последний выполняет комплекс проектов: «Инновационный бизнес-инкубатор», «Бизнес-центр», «Школа обучения предпринимательству в сфере высоких технологий».

Размещаясь в «Инновационном бизнес-инкубаторе», малые предприятия имеют возможность осуществлять инновационную деятельность с использованием научно-образовательных инновационных площадок на льготных условиях. Предприятия находятся в «Инновационном бизнес-инкубаторе» 3 года и пользуются научно-консалтинговыми услугами также на льготных условиях. По завершению 3-х лет - окрепшие предприятия покидают инновационный бизнес-инкубатор. Приоритетные направления поддержки: обеспечение помощи ученым в доведении научно-исследовательских разработок до внедрения в производство; поддержка малых инновационных предприятий, созданных с участием студентов, аспирантов, докторантов, ученых университета; предоставление ученым и малым инновационным предприятиям научно-консалтинговых услуг.



Рис. 1. Механизм реализации научно-инновационной деятельности в БГТУ им. В.Г. Шухова

Сегодня пользуются услугами «Инновационного бизнес-инкубатора» 24 малых инновационных предприятия, созданных в рамках Федерального закона 217-ФЗ, на стадии регистрации – еще 15 предприятий. В уставный капитал указанных предприятий внесены права на использование интеллектуальной собственности университета: изобретений, полезных моделей, программ ЭВМ. Эти предприятия осуществляют деятельность в области энергосбережения, нанотехнологий, информационных технологий, создания новых материалов и оборудования: «БетонПроект», «Инновационные технологии и оборудование машиностроения», «Ростехкерам», «Рецикл-Интех», «НТЦ Современные интегрированные методы автоматизации», ООО «Современные корпоративные системы», «ФИТ-Интеллект», "БелСилика" и другие.

В соответствии с Распоряжением Правительства Белгородской области № 504-рп от 22.11.10 г., Соглашением между Министерством экономического

развития РФ и Правительством Белгородской области о предоставлении субсидий из федерального бюджета №175 - ПРОГР - 10 от 11.10.10 г. - малые инновационные предприятия университета получили гранты на конкурсной основе в сумме более 11 млн. рублей.

Также малые инновационные предприятия получают научно-консалтинговую поддержку в рамках проекта «Бизнес-центр» и обучаются основам инновационного предпринимательства в «Школе обучения предпринимательству в сфере высоких технологий».

Второй уровень: Ассоциация специалистов по инновационной деятельности «Технопарк БГТУ им. В.Г. Шухова», обеспечивает содействие во внедрении научно-технических и инновационных разработок ученых университета в промышленность и другие сферы экономики РФ и зарубежных государств. Членами Технопарка сегодня являются порядка 100 ведущих производственных предприятий России и зарубежных государств. Второй уровень инновационного пояса:

- осуществляет поддержку ученых во внедрении инноваций в промышленность России и зарубежных государств;
- содействует на взаимовыгодной основе в передаче технологий из вузовского сектора науки в сектор промышленности и партнерству между государственным и частным секторами экономики;
- содействует поиску стратегических партнеров для кафедр и факультетов университета;
- формирует программы сотрудничества между членами Ассоциации и партнерами и др.

Следует отметить, что в университете разработан и активно внедряется механизм реализации договоров неисключительных лицензий с предприятиями России. Если в 2008 году было заключено с промышленными предприятиями всего 6 договоров неисключительных лицензий по патентам БГТУ им. В.Г. Шухова, то по состоянию на 01.01.2011 года - 27.

Таким образом, БГТУ им. В.Г. Шухова стал базовым элементом региональной инновационной системы России. Положительный опыт стимулирования инновационной деятельности на его базе может быть полезен для зарубежных государств.

Библиография

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".
2. Ferguson R., Olofsson Ch. Science Park and the Development of NTBFs - Location, Survival and Growth // Journal of Technology Transfer. - 2004. - Vol. 29. - №. 1. - P.15.
3. Романович, Л.Г. Совершенствование организационно-экономического механизма стимулирования инновационной деятельности в системе малого предпринимательства: монография / Л.Г. Романович, А.А. Рудычев, В.В. Выборнова.- Белгород: БГТУ, 2009.- 104с.
4. Романович, Л. Г. Международный опыт стимулирования инновационной деятельности в системе малого предпринимательства: монография / Л.Г. Романович (Российская Федерация), Е. Рошковану (Республика Молдова), М. Винокурова (Республика Молдова).- Белгород: БГТУ, 2010.- 151 с.

CONSIDERATION ON EU ENERGY STRATEGY

Florin TUDORIE,
Școala doctorală „Simion Mehedinți”, Facultatea de Geografie,
Universitatea din București

Călin UNGUR,
Școala doctorală „Simion Mehedinți”, Facultatea de Geografie, Universitatea din
București

Abstract: The European energy market is the world's largest regional market (over 500 million consumers) and the third largest energy importer at the global level. Several of the challenges facing the EU — climate change, access to oil and gas, technology development, energy efficiency — are common to most countries and rely on international collaboration. Member States called for the EU to speak with a common voice in third countries. Therefore it is necessary to look beyond the timescale of the present strategy to ensure that the EU is well prepared for the 2050 objective of a secure, competitive and low-carbon energy system.

The development human society is base on energy consumption. The actual stage o f the global economy request an important volume of energy. The well-being of our people, industry and economy depends on safe, secure, sustainable and affordable energy.

The demand for energy is driven by demography and economic performance. The world's population - at 6.3 billion today - is growing by almost 10,000 persons per hour. According to UN predictions, by 2015, the population of the planet will go beyond 7 billion people. At the same time, EU's total greenhouse gas emissions related to energy production, represent roughly 80%.

According with actual trends more people will be able to acquire the energy they need, especially in fast-growing countries such as China and India. After the US, China became the world's second largest energy consumer. Following the forecast of the International Energy Agency (IEA) between now and 2015 world energy demand will rise by one third, equivalent to 240 million barrels of oil per day.

1. Developing a common EU energy policy

A common EU energy policy has evolved around the common objective to ensure the uninterrupted physical availability of energy products and services on the market, at a price which is affordable for all consumers (private and industrial), while contributing to the EU's wider social and climate goals. The central goals for energy policy (security of supply, competitiveness, and sustainability) are now laid down in the Lisbon Treaty¹. This spells out clearly what is expected from Europe in the energy area.

After years of growth, the EU primary energy consumption has stabilized in 2005 and 2006 around 1 825 Mtoe² and slightly decreased in 2007 and 2008³ to reach around 1800 Mtoe. Although the economic crisis contributed to this decrease in energy consumption in the EU, the recorded stabilisation provides a certain confirmation of the decoupling of energy consumption and economic growth⁴. In addition, EU-27 energy intensity, measured as the ratio of gross inland energy consumption and the gross domestic product, has kept improving, decreasing from 187.3 in 2003 to 167.4 in 2008 kgoe / EUR.

¹ Article 194 of the Treaty on the functioning of the European Union (TFUE).

² 1 Mtoe = 11, 630 GWh

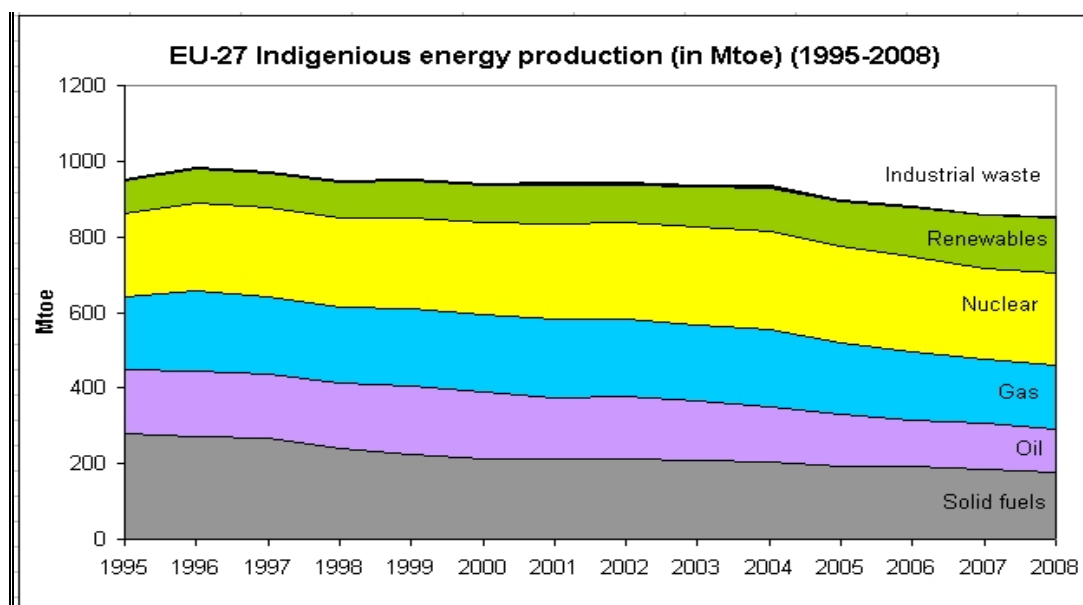
³ 2008 Eurostat data are the latest official data.

⁴ See SEC(2008) 2871 and SEC(2009) 1734, Annual reports of the Market Observatory of the European Commission.

As was mentioned above the EU primary energy consumption represents 1800 Mtoe (2008 data). EU indigenous energy production covered 850 Mtoe. Therefore, energy imports, representing 1015 Mtoe, made the EU dependent on external energy supplies to the level of 54.8% all fuels taken together (see Annex VI on EU-27 energy demand developments and total final energy consumption by sectors; Annex VII on EU-27 energy imports dependency).

The Commission assume in October 2006 “Energy Efficiency Action Plan”, to create a coherent framework of legislation, policies and measures for achieving the 20% energy efficiency objective compared to what was expected to happen under business as usual scenario.

Starting from this point, in January 2007, the Commission promote the first EU Energy Action Plan¹ which was endorsed by the European Council in March 2007. the Commission proposed further energy market liberalisation measures, with the aim of complete the integration of the EU gas and electricity market. This proposal was agreed by the Council and the Parliament in July 2009².



Source: Eurostat

The European Council adopted in 2007 ambitious energy and climate change objectives for 2020 – to reduce greenhouse gas emissions by 20%, rising to 30% if the conditions are right³, to increase the share of renewable energy to 20% and to make a 20% improvement in energy efficiency. The European Parliament has continuously supported these goals. The European Council has also given a long term commitment to the decarbonisation path with a target for the EU and other industrialised countries of 80 to 95% cuts in emissions by 2050.

To speed up and secure investments in infrastructure and technology projects in the energy sector, the European Energy Programme for Recovery⁴ was agreed in July

¹ COM(2007) 1.

² Directive 2009/72/EC, Directive 2009/73/EC, Regulation (EC) No 714/2009, Regulation (EC) No 715/2009, Regulation (EC) No 713/2009.

³ The European Council specified: "provided that other developed countries commit themselves to comparable emission reductions and economically more advanced developing countries to contributing adequately according to their responsibilities and respective capabilities"

⁴ Regulation (EC) No 663/2009 of the European Parliament and of the Council establishing a programme to aid economic recovery by granting Community financial assistance to projects in the field of energy.

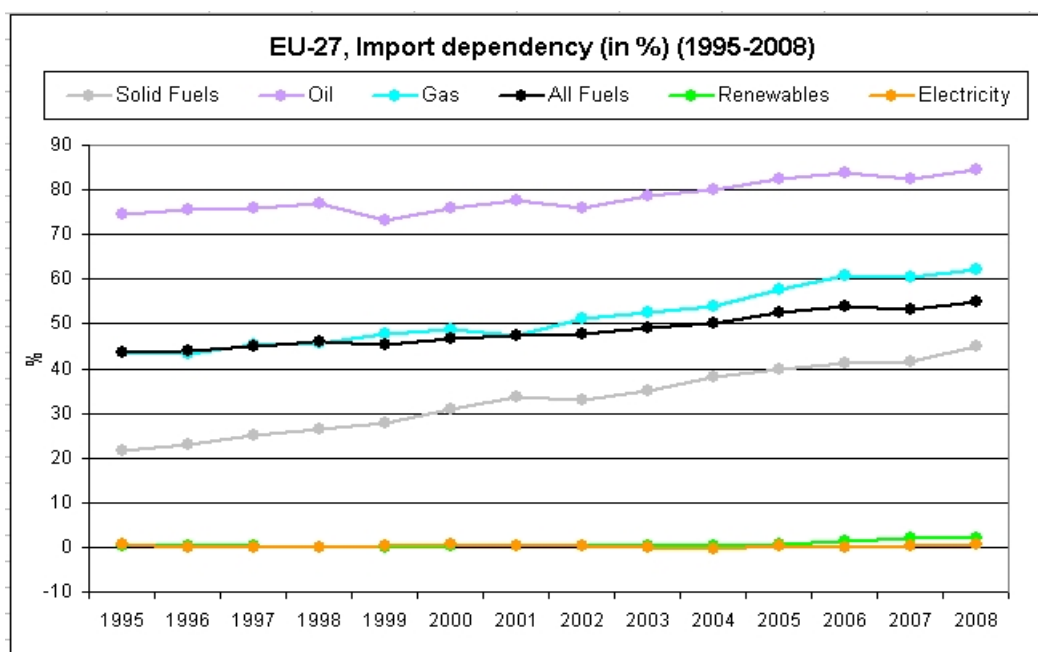
2009 allocating €3.98 billion to finance mature energy infrastructure and technology - CCS and offshore wind - projects during 2010 and 2011. This unprecedented financing stimulus package was added to the various existing energy financing instruments.

In November 2007, the Commission presented the “Strategic Energy Technology (SET) Plan¹”, that introduced priorities for future energy technologies.

2. Strengthening the Supply Security Within the EU

EU's dependence on imports of petroleum products and natural gas lead to a negative experiences that was faced by the EU economy, in the winters of the years 2006, 2008, 2009 and 2010. During these periods the natural gas supply disruption appear do to geopolitical instability as well as and the uncertainty in many producer regions.

Due to global challenges of energy security, global reluctance on combating climate change, EU's rising external supply dependence, the appearance of China and India as huge energy consumers, volatility of the energy prices, external dimension has become an integral part of the EU's developing energy policy.



Over the years, successive European Councils, echoed by the European Parliament, stressed the need for a common approach to external energy policy. The Energy Action Plan of 2007 called for enhancing relations with EU's main supplier, consumer and transit countries, identifying main partners as well as areas for action. The second Strategic Energy Review of November 2008 called for incorporating energy in the EU's international relations and its agreements and external assistance programmes. It pointed particularly to the need for more robust international legal frameworks based on balance of commitments and benefits and highlighted the role of energy infrastructure, including that from third countries, in the EU's efforts to enhance energy security.

Since 1968, even before the first oil crisis started in October 1973, EU legislation imposes an obligation on Member States to maintain minimum stocks of crude oil and/or petroleum products that can be used in the event of a supply crisis to replace all or part of the shortfall.

1 COM (2007) 723.

Consecutively, in order to reinforce the EU's capacity to face a supply disruption, the Commission started in 2008 the revision of the oil stockholding system. The new directive¹ that was adopted in September 2009, aligns the stockholding obligation and the calculation methodology with those of the International Energy Agency (IEA), enables the EU – both IEA and non-IEA Member States – to contribute better to an IEA action and improves the availability of stocks. Member States have to transpose the new directive into national legislation by the end of 2012. In order to, comply with the requirements of the directive is under development a new reporting system.

Security of gas supply is addressed in several legal acts², recognizing the right of Member States to regard security of supply as a public service obligation.

The Directive 2004/67/EC established a Gas Coordination Group to facilitate coordination of security of supply measures by the Community in the event of a major supply disruption. This group could also assist Member States in coordinating measures taken at national level.

With the goal to guarantee the normal functioning of the internal market for gas the Commission provide a new document regarding “Regulation concerning measures to safeguard security of gas supply” and to establish a common legal and technical framework for tackling the effects of supply disruptions³. The new document establishes the responsibilities of all major players, for instance natural gas undertakings, competent authorities of the Member States and the European Commission in the area of security of supply.

The national authorities are responsible for carrying out on a periodic base risk assessments and set up the preventive actions plans with the measures to reduce the risks. The plans lays down national measures in order to fulfil the commonly defined infrastructure and supply standards, evaluates the risks, draws up preventive measures and provides information on public service obligations. The Member States are also required to establish an Emergency Plan defining the measures to be taken in a crisis situation to mitigate the impact of a gas supply disruption. Cooperation among Member States and the Commission is strengthened both in the preventive and in the crisis management stage.

In the recent period the Commission has enhanced dialogues and cooperation with the world's major energy players. The political agreements are base on Memoranda of Understanding.

Energy cooperation are parts of a broader multi-sector bilateral agreements and instruments, for example, in the energy chapters of the European Neighbourhood Policy (ENP) Action Plans, Partnership and Cooperation agreements, Energy Partnership with Africa, and the Euromed cooperation. Moreover, energy cooperation with EU's partners is typically comprehensive in scope, encompassing issues from regulatory cooperation, infrastructure development, and promotion of sustainable policies to joint projects.

The EU coordination in international organizations such as the International Energy Agency, the Energy Charter and the G8/G20 has strengthened, allowing for a greater input into global energy discussions

Starting from EU energy acquis and the principles of the Energy Charter Treaty, as well as other existing international commitments on energy such as in the framework of the WTO a special attention was granted to the relations with Russia and Ukraine and

¹ Council Directive 2009/119/EC of 14 September 2009 imposing an obligation on Member States to maintain minimum stocks of crude oil and / or petroleum products.

² The Gas Directive (2009/73/EC)

³ COM(2009) 363 repealing the Directive 2004/67/EC; the Regulation is expected to be adopted in autumn 2010.

with the Central Asia/Caspian region is pursued through regional cooperation (Baku Initiative) and the implementation of bilateral Memoranda of Understanding (Azerbaijan – November 2006, Kazakhstan – December 2006, Turkmenistan – May 2008).

In this respect, it is foreseen that the bilateral agreement currently under negotiation EU-Russia Agreement, and Free Trade Agreement and Partnership and Cooperation Agreement with Ukraine will include specific energy provisions.

Out of the notable achievements over the last several years are the efforts to extend the Energy Community Treaty beyond Southeast Europe. Moldova became a full member in May 2010. The recent adoption of a new gas law in Ukraine paved the way for the signature in September 2010 of a Protocol on the accession of Ukraine to the Energy Community. Negotiations with Turkey are ongoing.

Efforts are also progressing to diversify the EU's suppliers and supply routes. The Commission has been engaging the major players countries in the region on establishing a Southern Gas Corridor, including a trans-Caspian gas link, the importance of which was underlined in the Second Strategic Energy Review.

An important milestone was set in 2009 with the signature of an Intergovernmental Agreement on the Nabucco gas pipeline project. The Commission, European Investment Bank and the World Bank are currently investigating the feasibility and possible structure of a mechanism for the purchase of Caspian gas, a "Caspian Development Corporation" (CDC), which would also examine infrastructure aspects (across the Caspian). the countries from the Caspian region.

Conclusion

The new energy strategy focuses on five priorities:

- Achieving an energy efficient Europe;
- Building a truly pan-European integrated energy market;
- Empowering consumers and achieving the highest level of safety and security;
- Extending Europe's leadership in energy technology and innovation;
- Strengthening the external dimension of the EU energy market.

Nevertheless, the existing strategy is currently unlikely to achieve all the 2020 targets, and it is wholly inadequate to the longer term challenges. EU energy and climate goals have been incorporated into the Europe 2020 Strategy for smart, sustainable and inclusive growth¹, adopted by the European Council in June 2010, and into its flagship initiative ‘Resource efficient Europe’. The urgent task for the EU is to agree the tools which will make the necessary shift possible and thus ensure that Europe can emerge from recession on a more competitive, secure and sustainable path.

Bibliography

1. Article 194 of the Treaty on the functioning of the European Union (TFUE).
2. 2008 Eurostat data are the latest official data.
3. See SEC(2008) 2871 and SEC(2009) 1734, Annual reports of the Market Observatory of the European Commission.
4. COM(2007) 1. Communication from the Commission (doc. 7110/10 of 5 March 2010).
5. COM(2009) 363 repealing the Directive 2004/67/EC; the Regulation is expected to be adopted in autumn 2010.
6. Council Directive 2009/119/EC of 14 September 2009 imposing an obligation on Member States to maintain minimum stocks of crude oil and / or petroleum products.
7. The Gas Directive (2009/73/EC)
8. Directive 2009/72/EC, Directive 2009/73/EC, Regulation (EC) No 714/2009, Regulation (EC) No 715/2009, Regulation (EC) No 713/2009.
9. Regulation (EC) No 663/2009 of the European Parliament and of the Council establishing a

¹ Communication from the Commission (doc. 7110/10 of 5 March 2010).

programme to aid economic recovery by granting Community financial assistance to projects in the field of energy.

10. Energy 2020 „A strategy for competitive, sustainable and secure energy”

ПОТЕНЦИАЛ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ТРАНСФОРМАЦИЯМИ

Юлия АБУХОВИЧ,

**заместитель заведующего кафедрой международных отношений,
Академия управления при Президенте Республики Беларусь**

Abstract. The article presents the essential characteristics of the category of "economic transformation", analyzed the levels of the qualitative transformation of economic systems.

По мнению ряда ученых, в структуре мировой экономики происходят серьезные изменения, свидетельствующие о наступлении периода трансформаций, который предполагает качественное обновление экономики на пути к ее новой модели. Мировая экономика демонстрирует новые явления и тенденции, которые не были известны ранее. Необходимость оценки происходящих изменений и преобразований в экономических системах, осуществления прогнозов дальнейшего развития экономики отдельных стран, групп стран и мировой экономики в целом способствовала возникновению термина «экономическая трансформация». Экономическая трансформация предполагает развитие радикальных, направленных на осуществление глобальных реформ преобразований, которые сопровождают процесс развития экономической системы. Такие преобразования носят необратимый характер и образуют определенное состояние перехода в новое качество на пути к формированию будущей модели развития.

Глобализация экономики, которую переживают как развитые, так и развивающиеся страны, становится одним из основных факторов, способствующих развитию экономических трансформаций.

В последние десятилетия новые независимые государства, образовавшиеся на постсоветском пространстве, переживают этап системной трансформации, сопровождающийся не только созидательными, но и разрушительными процессами. Системная трансформация ставит общества перед трудностями социального, экономического и культурного характера, изменяет цели, средства и способы функционирования социальной системы, приводит ее в особое состояние, формируя специфическое сознание и поведение людей, специфические социальные адаптационные реакции, сопровождаясь появлением новых социальных феноменов. В таких условиях, государству, переживающему период трансформации необходимо сформировать, по сути, такую систему государственной службы, которая с одной стороны, защищает законные интересы всех участников хозяйственных отношений, а с другой – регулирует экономическую и политическую активность в обществе, направляет ее в сторону эффективного производительного использования имеющихся ресурсов.

Опыт новой и новейшей истории показывает, что периоды ускоренной модернизации, экономических взлетов обществ, как правило, инициировались ярко выраженной государственной политической волей, его грамотной и ответственной политикой такая государственная экономическая политика, которая обеспечивала бы более глубокую адаптацию народного хозяйства к важнейшим современным тенденциям развития международных экономических отношений [8, с. 22].

Проводимые крупномасштабные реформы в структуре института государственной службы направленные на повышение эффективности государственного управления получили название «управленческой революции». Результатом таких преобразований стал отказ от традиционного типа управленческой структуры (т.е. отказ от классической интерпретации) и актуализации процессов самоорганизации и самоуправления социальных систем, а также повышения социальной эффективности государственного управления. Современный институт государственной службы концентрирует внимание на высокой результативности государственного управления, политическом плюрализме в процессе принятия решений, делегировании полномочий на нижние уровни управленческой иерархии, более сбалансированном распределении власти, ответственности и подотчетности, развитии и расширении гражданского участия. Такая децентрализация предполагает передачу полномочий и ответственности от центральной государственной власти на нижние уровни управления и негосударственному сектору. Государство оставляет за собой функции контроля и выработки общей стратегии. По мнению ряда экспертов, причинами децентрализации являются: политические изменения, технологические изменения и глобальная интеграция. Децентрализация позволяет обеспечить большую гибкость и эффективность управления, а также стимулирует конкуренцию между поставщиками услуг, повышение гражданской и социальной ответственности.

Развитие процесса глобализации приводит к существенным изменениям в экономических интересах: изменяются содержание, формы проявления, функции. Это играет существенную, возможно определяющую роль в усилении трансформации национально-государственных, корпоративных, общественно-групповых, личностных интересов.

Заметим, что рассматривая развитие экономической политики национального государства в условиях глобализации, необходимо учитывать, что в мире одновременно идут два процесса: глобализация и регионализация. Из этого следует, что взаимодействие интересов может осуществляться непосредственно и опосредованно через различные действия субъектов международных экономических отношений, причем это взаимодействие противоречиво, содержит в себе причинно-следственные связи, сохраняет относительную самостоятельность разных видов интересов.

Влияние экономических интересов на национальную политику необходимо рассматривать через призму реальных процессов социально-экономической жизни как мира в целом, так и отдельной страны, изменений, происходящих в них под влиянием глобализации и регионализации. Трансформация экономической политики национального государства в условиях глобализации означает постепенный переход ее в новый режим взаимодействия экономических интересов. Экономическая политика национального государства будет эффективной только в случае, если будут соблюдены интересы всех слоев общества. Гарантом соблюдения интересов выступает институт государственной службы, развитие которого осуществляется в рамках модернизации, дальнейшей демократизации политической системы, подчинено процессу радикальной перестройки взаимоотношений государства с гражданским обществом путем адаптации модели государственного управления и государственной службы к функциональным изменениям в экономике и обществе.

Роль и значимость национальных интересов, правильность их выбора особенно возрастают в быстроменяющихся условиях глобализации. Глобализация мировой экономики сопровождается перестройкой отношений, а, следовательно, столкновением интересов государств, задействованных в этой перестройке.

Сегодня сферами наибольшего столкновения интересов в экономической политике являются международная торговля, финансовые, инвестиционные системы регионального, межрегионального и глобального характера, т. к. национально-государственные и межгосударственные групповые интересы стран чаще консолидируются в рамках интеграционных объединений, которые и становятся инструментом экономической политики и силы в процессе глобализации. Таким образом, определение границ и структуры национально-государственных интересов страны на данном этапе исторического развития общества не только позволяет четко обозначать цели развития экономической политики страны, оптимизировать процесс индивидуально-общественного потребления, но и достигнуть динамичного равновесия социально-экономического состояния национального государства в целом, т. е. его стабильности [5].

Эффективность функционирования института государственной службы определяется степенью взаимодействия государства и негосударственного сектора, обеспечивающего адаптацию управленческих механизмов в условиях растущей сложности и динамики современного общества, разнообразия социальных проблем. Их взаимодействие складывается исходя из представления о наиболее эффективном решении проблемы. Гражданское общество хорошо управляется с разнообразием, рынок – с динамическими аспектами, государство обеспечивает комплексность современного общественного развития. Происходит все большее горизонтальное и вертикальное разделение управленческой деятельности, вырабатываются более эффективные формы взаимодействия.

Создание экономической системы, которая бы рационально распределяла ресурсы, при этом сохраняя платежеспособность государства, является конечной целью всех современных политических систем [7, с. 274].

Опыт реформ государственного управления в европейских странах показал, что пределы децентрализации обусловлены спецификой центр-локальных отношений и потенциалом местного самоуправления. Политическая децентрализация и коммерциализация публичных услуг в Англии, повышение роли коммун и постепенный переход к рыночным отношениям в управлении Германии, административные реформы и активизация местных сообществ во Франции – все эти процессы отражают ту или иную модель децентрализации, на которые ориентируются другие европейские страны.

Отношения между экономическими агентами, как и всякие социальные отношения, включают в себя властную составляющую. Речь идет о власти собственника, власти менеджмента, власти профсоюзов, рыночной власти, власти государства, власти денег. По мнению Э. Тоффлера власть – неизбежная часть процесса производства, и это является истиной для всех экономических систем: капиталистических, социалистических и вообще каких бы то ни было [6, с. 60].

В экономической системе каждый ее агент занимает определенные властные позиции, которые использует для максимизации своей полезности в процессе взаимодействия с другими агентами. Властные позиции агентов экономической системы определяются следующими факторами: – распределение прав собственности на экономические ресурсы; – распределение прав власти (правомочий), гарантированных государством; – распределение правомочий в области применения власти, делегированных со стороны собственника ресурсов; – степень монополизации в распределении ресурсов; – способность к коллективным действиям по осуществлению прав власти (когда речь идет о коллективных агентах власти); – различный доступ к ресурсам власти; – неформальные институты власти; – асимметрия информации. Разный доступ к ресурсам власти и правам власти имеет своим следствием тот факт, что власть в

экономической системе распределена неравномерно. Отношения власти регулируются системой экономических, политических и правовых правил (институтов). В этом смысле отношения власти между отдельными экономическими агентами имеют в своей основе институты власти, как формальные, так и неформальные. Формальным институтом власти, непосредственно осуществляющим регулирование распределения властных полномочий, является институт государственной службы. Институционализация государственной службы в процессе ее реформирования связана с перераспределением административной власти в аппаратах органов исполнительной власти посредством развития нормативно-правовых основ и организационно-структурной трансформации государственной службы, обеспечивающих усиление субъектной роли государственных служащих и расширяющих возможности их политического участия в целях повышения социальной эффективности государственного управления.

Реформа государственной службы – глобальное явление, охватившее и экономически сильные государства, и те, которые только встают на путь самостоятельного развития. В европейском праве зафиксировано право человека и гражданина на хорошее управление, под которым понимается то, что органы власти беспристрастно и справедливо, без проволочек и по существу обязаны рассматривать обращения граждан, а также то, что избранные представители и администрация действуют в интересах населения [1, с. 25].

Кризис легитимности государственного управления, падение доверия граждан к властным органам, критическое отношение к способности чиновников эффективно реагировать на потребности и интересы общества вызывают понижение социального престижа государственной службы. Серьезное переосмысление концептуальных основ организации, государственной службы, связано с развитием идей социального партнерства, нового государственного менеджмента, новой культуры государственной службы. Реформы государственной службы затрагивают как минимум три аспекта: изменения в области законодательства, новации в структуре и функциях органов, изменение культуры внутриадминистративных и внешних отношений. Во многих зарубежных странах разрабатываются социально ориентированные концепции государственной службы, для реализации которых необходим переход от государственного управления с использованием методов вмешательства к государственному управлению, основанному на системе оказания услуг, предоставлении социальной защиты гражданам. Данная тенденция связана с совершенствованием государства как государства социального.

За последние годы в мировом сообществе, произошли кардинальные изменения в области управления, которые привели к существенному изменению требований, предъявляемых к структуре управления, персоналу, кадровой политике организаций. Прежде всего, это относится к органам власти, как институтам, формирующим и определяющим институциональные основы экономического развития субъектов хозяйственной и иной деятельности. Реформирование системы государственной службы в условиях экономических трансформаций является сложной процедурой. Это связано с тем, что объект и предмет реформирования весьма специфичен, в этой связи следует переосмыслить подходы к представлениям о реформе как только о простом повышении эффективности государственной службы в целом, ее видов и уровней в частности, оптимизации затрат на государственных служащих и развитие ресурсного обеспечения государственной службы. Одним из наиболее эффективных инструментов развития современных демократических государств являются административные реформы. Методологической основой таких реформ

является концепция государства, ориентированного на потребителей и решающего стоящие перед ним глобальные задачи посредством предоставления населению соответствующих услуг; концепция четкого определения компетенции органов исполнительной власти, их обязательств, дифференцированных по сферам и уровням государственного управления; государства, обеспечивающего подготовку квалифицированных служащих, способных оперативно и полноценно реализовать его функции. Важным элементом реализации такой концепции является разработка механизмов контроля и оценки качества выполнения взятых на себя государством обязательств.

Полагаем, что изменения в системе государственной службы, в той или иной степени являются попыткой внедрения в систему государственной службы элементов менеджмента, характерных для бизнес-структур, и создания так называемой «менеджерской модели государственной службы» [4] Такая модель не нова и уже способствовала повышению эффективности государственной службы в некоторых странах [3]. Таким образом, суть преобразований государственного аппарата по менеджерской модели в условиях экономических трансформаций сводится к следующим принципам: отделение политики от обслуживания, ориентирование службы на клиента, приватизация и децентрализация, то есть разделение функций «заказчика» и «поставщика», когда реализация правительственных программ и оказание услуг населению на конкурсной основе осуществляется частными фирмами или специальными, не получающими прибыли агентствами. При этом данные изменения должны распространяться не только на отдельных сотрудников, но и на всю внутреннюю организацию государственной службы. Адекватная современным требованиям организация государственной службы должна основываться на переходе от «конвейерного» труда к «наукоемкому»; от индивидуальной работы к работе в команде; от узкой специализации к широкопрофильной подготовке; от подотчетности «боссу» к подотчетности «клиентам» (получателям результата); от иерархии к горизонтальной координации внутри команды [9, с. 68]. В качестве методов совершенствования работы государственного аппарата в настоящее время используются такие, как управление качеством, управление проектами, стратегическое управление, организационное развитие и реинжиниринг государственной службы, то есть комплекс мер, направленных на радикальное изменение всей системы управления за счет перестройки внутренних процессов под выполняемые задачи, а также снижение издержек внутри системы государственной службы [4, с. 31] Таким образом, действующая экономическая политика должна быть скорректирована для достижения целей трансформации современной экономики, состоящих в обеспечении устойчивого долгосрочного развития с возможностью управления пропорциями развитости на основе формирования инновационного типа экономики и обеспечения социального гуманизма.

Библиография:

1. Барциц И.Н. О концептуальных направлениях развития системы государственной службы Российской Федерации // Журнал российского права. – 2008. – № 6.
2. Государственная служба основных капиталистических стран. М., 1977. 6.10. Хаманева Н. Ю. Исполнительная власть в России. История и современность, проблемы и перспективы развития // СПС «Гарант», 2004.
3. Зачем повышать зарплату чиновникам. Пора отказаться от советского лицемерия // Сегодня. 2000. 29 июня.
4. Зинченко Г. П. От администрирования к менеджменту (Опыт реформирования государственной службы в Великобритании) // Полис. 1996. № 1.
5. Карпунина Е.К., Андросов В.В. Экономическая политика государства: значение национального российского менталитета // Социально-экономические процессы и явления. 2010. № 1.

6. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // Экономика и математические методы. 1995. Т. 31. Вып. 4.
7. Пшеваторский А. Демократия и рынок: Политические и экономические реформы в Восточной Европе и Латинской Америке / Пер. с англ.: [Ю.Г. Алексеева и др.]; под ред. В.А. Бажанова. М.: РОССПЭН, 1999.
8. Радыгин А., Энтов Р. В поисках институциональных характеристик экономического роста // Вopr. экономики. 2008. № 8.
9. Тэйлор Ф. У. Принципы научного менеджмента. Вып. 1. Сер. «Классики менеджмента». М., 1991.

ENERGETICA REPUBLICII MOLDOVA – FORME DE MANIFESTARE ȘI ABORDĂRI ÎN ECONOMIA NAȚIONALĂ

Pantelemon FRĂȘÎNEANU,
doctorand, Universitatea Tehnică a Moldovei

REZUMAT: În articolul științific dat se descrie diverse forme de manifestare și abordări ale energiei în cadrul economiei naționale a Republicii Moldova. Aceste abordări s-au urmărit în dependență de manifestarea ei în cadrul și la nivelul economiei naționale, în funcție de anumite criterii specifice. Pe măsura descrierii s-a dezvăluit și despre rolul, importanța și semnificația energiei în viața social-economică a țării, contribuția ei la creșterea economică a Republicii Moldova.

Abstract: In this scientific article are describing various manifestations and approaches of energy in the economy of Moldova. These approaches were pursued depending on its manifestation in and the national economy, according to specific criteria. As disclosed to described its role, importance and significance of energy in socio-economic life of the country and its contribution to economic growth in Moldova.

Viața, dezvoltarea și manifestarea oricărei comunități este legată de consumul anumitor utilități/valori, create și dobândite de însăși indivizii comunității, desigur în raport cu natura, în funcție de nevoile și interesele lor la fiecare moment de timp din viața și activitatea lor. În funcție de acest moment, pe parcursul evoluției omenirii, comunității s-au stabilit, format și dezvoltat diverse activități de menire social-economică, în cadrul cărora se și creează aceste utilități/bunuri economice, respectiv, necesare pentru existența, formarea și perfecționarea continuă a indivizilor, și perpetuarea comunității, respectiv, națiunilor.

Este de menționat, că fiecare țară se caracterizează cu un oarecare număr de activități economice și sociale, ce s-au format, dezvoltat în funcție de măsura adâncirii diviziunii sociale a muncii, a dezvoltării forțelor de producție, a relațiilor de producție funcționale, a posibilităților de producție, respectiv, în limitele geografice a acestei țări, prin care într-o oarecare măsură se asigură bunurile necesare comunității date. Și indiferent de forma de proprietate, publică sau privată, aceste domenii se practică și se dezvoltă, deoarece producția lor ține, în primul rând, de latura obiectivă a caracterului nevoilor, puse la baza apariției diverselor tipuri de bunuri, iar în funcție de cerințele lumii contemporane ele sunt și în continuă diversificare. Trebuie de atras atenția că, subiectiv este momentul alegerii tipului de bun din totalul diversificat pentru atingerea și satisfacerea unei anumite nevoi. Este de constatat, că anume prin ansamblul acestor activități, atât sociale, cât și economice, manifestate în cadrul unui stat, se și declină economia națională a oricărei țări. Și anume prin aceste componente se redă structura unei economii naționale.

În așa fel, respectiv, și Republica Moldova se caracterizează cu economia sa, care își are activitățile sale specifice, atât economice, cât și sociale, în baza cărora se oferă bunurile, utilitățile, necesare satisfacerii cerințelor umane materiale, sociale, morale, culturale și spirituale (vezi tabelul 1), respectiv, atât pentru piața internă, cât și pentru piața externă, dacă este posibil și interes economic.

Tabelul 1. Nomenclatorul activităților și structura Economiei Republicii Moldova

Nr. d/o după clasificator	COD		Denumirea activității
	Secțiune	Diviziune	
	X	00	
			Sfera producției materiale
1.	A	01-02	Agricultura, economia vânatului și silvicultura
2.	B	05	Pescuitul, piscicultura
3.	C	10-14	Industria extractivă
4.	D	15-37	Industria prelucrătoare
5.	E	40-41	ENERGIE ELECTRICĂ ȘI TERMICĂ, GAZE ȘI APĂ
6.	F	45	Construcții
9.	I	60-64	Transporturi și comunicații
			Sfera neproductivă
7.	G	50-52	Comerț cu ridicata și cu amănuntul; repararea
8.	H	55	Hoteluri și restaurante
10.	J	65-67	Activități financiare
11.	K	70-74	Tranzacții imobiliare, închirieri și alte activități
12.	L	75	Administrație publică
13.	M	80	Învățământ
14.	N	85	Sănătate și asistența socială
15.	O	90-93	Alte activități de servicii colective, sociale și personale
16.	P	95-97	Servicii acordate gospodăriilor particulare
17.	Q	99	Activități ale organizațiilor extrateritoriale

Sursa: Prelucrat de autor în baza Clasificatorului activităților din economia Moldovei [5].

Urmărind conținutul nomenclatorului, expus în tabelul 1, putem vedea acele activități, ce formează economia națională a Republicii Moldova și care-i declină structura sa la ziua de azi. Din cele expuse observăm, că structura economiei naționale este exprimată printr-un șir remarcabil și interesant de tipuri generale de activități (17 activități agregate), ce declină, atât despre nivelul specializării și diviziunii muncii, cât și despre nivelul de viață, trai, cultură și civilizație a țării noastre,

După cum observăm, printre activitățile economiei se află și activitatea energie electrică, termică, gaze și apă. Ceea ce ne vorbește că, activitatea dată este primită ca o componentă a complexului economic național unic a Republicii Moldova, respectiv, în funcție de tipologia activităților manifestate (vezi tabelul 1). În așa fel putem afirma, că conform Clasificatorului Activităților din Economia Moldovei (CAEM) [5], activitatea energie electrică, termică, gaze și apă revine ca o activitate generală și de bază a economiei naționale. Respectiv, putem constata că, manifestată sub natura sa și caracterul său, în viața social-economică a comunității, această activitate și-a găsit locul și rolul său.

Însă, trebuie să primim real că, necătând de manifestarea lor în viața și lumea contemporană impuse de necesitatea lor, totuși fiecare din aceste activități, inclusiv și activitatea de energetică, își are destinația sa, în funcție de natura fiecărei și respectiv, participarea în viața indivizilor este diferită. În dependență de aceasta atât energetica, cât celelalte activități, contribuie în mod special în viața social-economică a țării, în viața și activitatea oamenilor, indivizilor, respectiv, la crearea produsului intern brut – PIB-ului (vezi tabelul 2). Pentru a putea urmări cum contribuie activitățile economiei și în ce măsură se redă aportul fiecărei de la an la an în viața social-economică a țării, în tabelul 2 s-a propus contribuția unor activități.

Am vrea să admitem că, conform Biroului Național de Statistică, activitățile expuse în tabelul 2, într-o oarecare măsură, sunt primite ca principale, în funcție de contribuția în crearea PIB-ului în cadrul economiei naționale, și după cum vedem în cadrul lor este înscrisă și energetica.

Tabelul 2. Contribuția genurilor de activități în crearea produsului intern brut a Republicii Moldova pe perioada 1995...2010

Indicatorii	Ponderea activităților în PIB, %					
	Anii					
	1995	2006	2007	2008	2009	2010
Produsul intern brut (prețuri curente), total:	100	100	100	100	100	100
din care:						
Valoarea adăugată brută (prețuri curente), total:	89	83,4	83,1	82,3	84,0	83,4
din care:						
Agricultură, economia vânatului și silvicultura	29	14,5	10	8,8	8,4	11,9
Industria prelucrătoare	23	12,5	11,8	11,3	10,5	10,73
Industria extractivă	0,2	0,5	0,5	0,5	0,4	0,43
Energie electrică și termică, gaze și apă	1,8	1,7	1,9	2,1	2,1	2,23
Construcții	4	4	4,8	4,9	3,4	3,2
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	8	11,5	12,6	13,0	13,0	12,9
Transporturi și comunicații	5	11,8	12,3	12,1	12,3	11,4
Total $\sum 1-7 \rightarrow 17$	71	56,5	53,9	52,7	50,1	52,79
Alte activități	...	...	...	...	...	...

Sursa: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova.

Notă: Datele statistice, ce caracterizează anul 2010, sunt preliminare.

Și necătând, după cum observăm din tabelul 2, fiecare din ele, își au aportul și contribuția sa specifică în viața social-economică a țării, și care diferă atât de la o activitate la alta, cât și de la an la an. Acest aport se redă în funcție de utilitatea nemijlocită a lor în viața și activitatea oamenilor și a comunității la fiecare moment de timp; de rolul în participarea creării diverselor valori și utilități; de măsura complimentării unei activități cu alta sau altele și de măsura dependenței unei activități de altele în timp și în spațiu. Deci, trebuie să primim real că, necătând că ansamblul lor formează unitatea economiei, totuși fiecare din acestea contribuie diferit. Și urmărind datele statistice expuse din tabelul 2, este evident faptul diferențierii în valoare a acestor activități în practică economică. De aceea, este bine de menționat, că la această diferențiere influențează caracterul producției oferite și destinația ei, și în așa măsură se declină contribuția acestor activități în viața social-economică a țării. După cum se vede, rolul energiei este în valoare cu fiecare an din evoluția comunității, dacă în anul de bază 1995 ponderea în PIB era de 1,8%, atunci acest indicator în anul 2010 constituie 2,23%, și anume prin aceste mărimi se redă nivelul contribuției energiei în PIB.

Însă, este de menționat că, analizată și caracterizată această activitate până acum a fost la nivel general, agregat, în funcție de tipologia generală de tipuri de activități, unde a fost expusă ca o denumire generală a tipului de activitate perceput în nomenclatorul acțiunilor. Deoarece, este de reamintit că, orice nomenclator se elaborează pentru a duce o evidență strictă și exactă în expresie naturală a anumitor activități, ce în ansamblu declină activitatea totală curentă, orice nomenclator stă la baza previziunii activității totale fără a putea comensura volumul de activitate. Dar pentru evidențierea concretă a volumelor de activitate este necesară divizarea activităților generale în activități specifice fiecărui tip general, în funcție de fiecare componentă concretă participantă la crearea produsului total. În funcție de cele expuse, este să constatăm, că această activitate generală – activitatea energie electrică, termică, gaze și apă – nu se manifestă în practica economică în maniera agregată. Deoarece, în funcție de elementele materiale și resursele specifice primare utilizate pentru destinația finală, și în funcție de divizarea muncii, ea s-a împărțit în diverse activități specifice, activitatea economică de baza al căreia ține de oferirea producției sale specifice – energiei electrice, energiei termice, gazului, apei – către consumatori. Conform CAEM-lui, structura acestei activități generale o caracterizată un șir de activități cu destinație

specială, dar specifice și componente atât domeniului dat, cât și în special Republicii Moldova (vezi tabelul 3).

Tabelul 3. Tipologia activităților economice din sectorul energetic al Republicii Moldova

Nr. d/o în CAE M	Cod						Denumirea activității
	Sec-țiune	Subsecție	Divi-ziune	Grupă	Clasă	Subclasa	
	X	XY	00	00.0	00.00	00.00.0	
5.	E						Energie Electrică și Termică, Gaze și Apă
			40				Producția și distribuția de energie electrică, termică, gaze, apă caldă
				40.1			Producția și distribuția energiei electrice
					40.11		Producția energiei electrice
						40.11.1	Producția energiei electrice în termocentralele electrice
						40.11.2	Producția energiei electrice în centralele hidroelectrice
						40.11.3	Producția energiei electrice în centralele nucleare (atomice) electrice
						40.11.4	Producția energiei electrice de alte surse de energie
					40.12		Transportul energiei electrice
						40.12.0	Transportul energiei electrice
					40.13		Distribuția și comercializarea energiei electrice
						40.13.0	Distribuția și comercializarea energiei electrice
			40.2				Producția și distribuția combustibilului gazos
					40.21		Producția combustibilului gazos
						40.21.0	Producția combustibilului gazos
					40.22		Distribuția și comercializarea combustibilului gazos, prin conducte
						40.22.0	Distribuția și comercializarea combustibilului gazos, prin conducte
				40.3			Aprovizionarea cu aburi și apă caldă
					40.30		Aprovizionarea cu aburi și apă caldă
						40.30.1	Producția energiei termice de centralele termice
						40.30.2	Producția energiei termice de centrele termice independente
						40.30.3	Termoficare
			41				Captarea, Epurarea și Distribuția Apei
				41.0			Captarea, epurarea și distribuția apei
					41.00		Captarea, epurarea și distribuția apei
						41.00.0	Captarea, epurarea și distribuția apei

Sursa: Prelucrat de autor în baza Clasificatorului activităților din economia Moldovei [5].

În baza informației expuse în tabelul 3, putem urmări tipurile și genurile specifice de activitate energetică, la care este de menționat că forma de manifestare și desfășurare a lor în cadrul vieții economice a comunității ține de aspectul tehnologic, respectiv, în funcție de economia resurselor și cea reproductivă, și de aspectul social-economic. Și care în formă individuală se reflectă la nivelul micro a economiei naționale, în funcție de diverse structuri a integrării pe verticală și orizontală. Însă, sub forma economiei naționale, prin amploarea sa activitatea revine ca o ramură complexă, ca un sistem individual cu ramurile sale specifice, în funcție de destinația activităților date, și comune, în funcție de baza tehnică și a proceselor tehnologice, pe lângă unitatea destinației economice a producției prestate. Și luate în ansamblu ele constituie un sector specific al economiei naționale, și anume sectorul energetic, sector în cadrul căruia se creează și se oferă bunurile de menire vitală, se susțin diverse ramuri economice și dezvoltarea socială a comunității. La fel ansamblul activităților energetice desfășurate caracterizează complexul energetic al țării. Complex, ce trebuie să asigure, la ziua de azi, și zi cu zi, implementarea cu succes al diferitor programe de dezvoltare a țării și să contribuie la menținerea stabilității social-economice, în funcție de asigurarea și alimentarea neîntreruptă a consumatorilor, atât fizici, cât și juridici ce consumă și utilizează resurse energetice.

Analizând informația expusă din tabelul 1, este evident momentul că nu toate activitățile au aceeași menire. Unele sunt legate nemijlocit de obținerea producției materiale, unele sunt legate de crearea condițiilor pentru exercitarea producției, iar altele – de oferirea anumitor bunuri social-culturale necesare pentru recăpătarea noilor forțe de muncă consumate în procesul exercitării producției. În așa fel, în funcție de aceste criterii, unele sunt legate de sfera productivă/materială, iar altele de sfera neproductivă/nematerială, ce în ansamblu declină economia sferelor de activitate (vezi tabelul 1). Manifestare ce ține la fel de exprimarea economiei naționale în aspect tehnologic. Deci, unele activități sunt de manieră productivă, a producției materiale și sunt îndreptate spre oferirea bunurilor cu caracter productiv, în aspect tehnologic a economiei resurselor, a economiei reproductive, respectiv a bunurilor corporale/materiale, cât și a bunurilor necorporale/serviciilor, fie cu participare directă sau indirectă în crearea acestor bunuri. Pe când altele – nu țin de maniera productivă, sunt activități cu caracter neproductiv, nematerial, cu destinație neproductivă, deoarece producția lor este de menire social-culturală și are forma de bunuri necorporale – servicii neproductive. La fel este bine de menționat că, din ansamblul activităților sferei productive, finalitatea producției, destinația economică a lor este diferită, unele au menirea oferirii bunurilor economice materiale și a serviciilor – directe, iar altele a bunurilor materiale și a serviciilor – indirecte de producție.

Și în dependență de cele expuse, este să constatăm, că energetica este activitatea ce ține de sfera producției materiale, este sector al sferei productive, ce ține de prestarea serviciilor cu caracter productiv, ce constă în asigurarea societății cu resurse energetice, a consumatorilor casnici și noncasnici. Însă, având în vedere de specificul și destinația producției sale este un sector auxiliar, deoarece producția sa în viața oamenilor, producția energetică este primită ca materiale auxiliare, ce contribuie la exercitarea și desfășurarea producției și activităților de bază. Dar având în vedere de rolul și importanța acestei producții în viața social-economică a societății, atât pentru sistemul real, cât și public, ea și-a căpătat statutul său personal și la ziua de azi ține în dependență totală celelalte activități din cadrul economiei naționale, respectiv, atât a sferei productive, cât și a celei neproductive; atât a viații sociale, cât și a celei economice.

Ne dăm seama cu toții că într-o lume contemporană nu poate fi concepută și nici dezvoltată o economie modernă, iar într-o economie modernă nu va fi posibilă existența și dezvoltarea normală a comunității, nu va fi posibilă implementarea rezultatelor progresului tehnico-științific, nu va fi posibil menținerea unui nivel înalt de calitate a vieții și a dezvoltării economice, fără a dispune de un sector energetic eficient. De aceea, în obiectivele de bază, în strategia de dezvoltare a oricărui stat o deosebită atenție se acordă în special și sectorului energetic. Și fiind primit de o importanță națională va fi mereu la ordinea zilei, zi de zi. Deoarece, atât viața economică, cât și cea socială, este în dependență deplină de producția ce-o oferă sectorul dat, de efectivul și eficiența desfășurării activității sale, de efectivul asigurării societății cu producția sa. Deci, de sectorul energetic depinde în linii generale evoluția și dezvoltarea socială și economică a oricărui stat, inclusiv și a Republicii Moldova. Aceasta este activitatea, ce este prioritară față de toate celelalte activități, ramuri și sectoare a economiei naționale într-o societate contemporană. După cunoaștem, mereu remarcă că resursa umană este cea ce învie procesul de producție, dar totuși este evident faptul că anume resursa energetică este cea ce învie, dar și cea ce încălzește și luminează aceste procese pentru a căpăta acele bunuri ce ne permit obținerea confortului terestru.

Necâtând că energetica este primită ca o ramură specifică a economiei naționale, ce vine cu cadrul său, ca un sistem de întreprinderi și obiecte electroenergetice, termoeenergetice, de gaze, de combustibil solid și lichid, totuși în funcție de anumite criterii comune, în special de caracterul industrial-productiv al producției oferite de

sectorul dat, ea este primită o componentă de bază a industriei. O ramură complexă în cadrul căreia se creează majoritatea bunurilor materiale indirecte, mijloacele și obiectele de muncă și partea esențială a bunurilor de consum personal, și anume de la exercitarea ei efectivă depind alte ramuri ai sferei materiale. Și în funcție de acest fapt, este de remarcat că energetica se manifestă ca un sector specific al industriei. Conform Biroului Național de Statistică energetica este evidențiată și analizată ca o componentă de bază a industriei (vezi tabelul 4).

Tabelul 4. Structura producției industriale totale a Republicii Moldova în perioada 1995...2010 (producția industrială totală – 100%)

Indicatorii	Volumul indicatorilor în dinamică					
	Anii					
	1995	2006	2007	2008	2009	2010
Industria, mil. lei, total:	4265,2	22370,7	26173,5	29988,4	22643,9	21644,5
1. Industria prelucrătoare, mil. lei	3564,6	18717,9	21390,3	24045,5	18080,3	17895,4
structura, %	83,6	87,0	85,3	84,3	79,8	82,6
2. Industria extractivă, mil. lei	33,2	433,9	518,4	641,5	428,7	335,4
structura, %	0,8	2,0	2,1	2,2	1,9	1,6
3. Energie electrică și termică, gaze și apă, mil. lei	667,4	2367,8	3175,8	3853,4	4134,9	3413,8
Structura, %	15,6	11,0	12,6	13,5	18,3	15,8

Sursa: Prelucrat de autor în baza informației Biroului Național de Statistică al RM.

Notă: Datele statistice a anului 2010 sunt preliminare.

După cum observăm din tabelul 4, energetica contribuie la obținerea producției industriale, în funcție de servicii industriale și urmărind structura ramurală a industriei vedem că ponderea producției industriale a ramurii energetice în totalul producției industriale variază între limitele 11,0-18,3%. Este evident faptul creșterii în valoarea a volumului de activitate a ramurii față de anul de bază 1995 de la 667,4 la 3413,8 mil. lei, însă dacă să urmărim utilitatea ei, atunci vedem că anul 2010 înregistrează aproximativ aceeași măsură ca și anul 1995, respectiv 15,8% și 15,6%.

Desigur ne dăm seama cu toții că la maniera utilizării economice a acestor resurse la ziua de azi a contribuit utilizarea mijloacelor de muncă performante, ce dispun de un consum redus de resurse energetice, tehnologiile performante care desigur la fel conduc la un consum minim, dar util, și nu în ultimul rând, totuși a contribuit urmărirea și reglementarea prețurilor la acești purtători de energie din partea organului împuternicit pentru reglementarea și monitorizarea domeniului energeticii, Agenției Naționale de Reglementare în Energetică (ANRE), în măsura posibilă și corectă, în funcție mecanismele de piață actuale.

După cum cunoaștem, trăim într-o economie contemporană, economie de piață, unde se manifestă diverse relații economice de proprietate. În așa fel, și energetica, în funcție de forma de proprietate, este un ansamblu de sectoare specifice energetice publice și private, ce activează pe principiul eficienței economice în conformitate cu legislația în vigoare (vezi tabelul 5).

Urmărind informația din tabelul 5, este evidentă manifestarea energeticii în dependență de relațiile de proprietate. După cum observăm, în cadrul economiei naționale energetica se redă atât sub forma de proprietate publică prin sectorul public, cât și privată, redată prin sectorul privat. Însă este remarcată și forma combinată a acestor tipuri – proprietatea mixtă, atât publică și privată, fără participare străină, cu participare străină. Dacă în anul 1999 sector privat în energetică nu era, apoi urmărim că de acum anul 2006 înregistrează 12 întreprinderi și unități de producție în proprietate privată. Și alt moment este că începând cu anul 2007 numărul întreprinderilor din sectorul public se reduce, și dacă în anul 2007 erau 504 întreprinderi, apoi după cum vedem, anul 2009 înregistrează cu 189 întreprinderi mai puțin. Acest moment este legat

Tabelul 5. Principalii indicatori ai sectorului energetic pe forme de proprietate în perioada 1999...2009

Indicatorii	Volumul indicatorilor în dinamică				
	Anii				
	1999	2006	2007	2008	2009
1. Sectorul privat					
- numărul de întreprinderi, unități	0	12	118	116	140
- valoarea producției industriale (preț curent), mil. lei	0	314,2	356,2	522,8	582,3
2. Sectorul public					
- numărul de întreprinderi, unități	18	24	504	456	315
- valoarea producției industriale (preț curent), mil. lei	1261,2	1284,3	1793,7	2431,7	2704,3
3. Sectorul mixt					
- numărul de întreprinderi, unități	32	5	18	10	8
- valoarea producției industriale (preț curent), mil. lei	871,3	569,3	1025,9	499,1	848,3
Total – Energie electrică, termică, gaze și apă					
- numărul de întreprinderi, unități	50	41	640	582	463
- valoarea producției industriale (preț curent), mil. lei	2132,5	2367,8	3175,8	3853,4	4134,9

Sursa: Prelucrat de autor în baza informației Biroului Național de Statistică al RM.

de liberalizarea activităților din domeniul dat, domeniu strategic ai cărei responsabilitate ținea de administrarea totală din partea statului. Și la ziua de azi în proprietate totală a statului sunt rețelele de magistrale de transport electric și obiectele energetice de importanță strategică, în așa fel ele nu sunt posibile de privatizare. Însă este de menționat, că necătând la faptul diversității tipurilor de proprietate în acest sector strategic, important după valoarea de utilitate a producției sale, totuși sectorul în ansamblul este reglementat și monitorizat de Agenția Națională de Reglementare în Energetică (ANRE) și pentru toți, cei încadrați în sectorul dat pentru exercitarea diverselor activități economice de natură energetică, în funcție de persoane juridice, documentul de bază este Legea cu privire la energetică nr.1525-XIII din 19.02.98 publicată în Monitorul Oficial al R. Moldova nr.50-51/366 din 04.06.1998 și care pe măsura evoluției cerințelor lumii contemporane este actualizată și perfecționată.

Deci, în articolul științific dat am descris diversele forme de manifestare și abordări ale energiei în cadrul economiei naționale a Republicii Moldova. Abordări, ce s-au urmărit în dependență de manifestarea ei în cadrul și la nivelul economiei naționale, în funcție de diverse criterii specifice. Pe măsura descrierii am dezvăluit rolul, importanța și semnificația energiei în viața social-economică a țării, contribuția ei la creșterea economică a Republicii Moldova.

Și în final, putem constata că, fără un sector energetic, în cadrul oricărui stat, nici o economie nu poate fi nici concepută, și nici dezvoltată. Deoarece în lumea contemporană de acest sector, de sectorul energetic depind toate celelalte activități desfășurate în cadrul societății; depinde atât dezvoltarea economică, cât și cea socială a oricărui stat, depinde evoluția economică și socială, în funcție de prosperitatea și bunăstarea oamenilor și a comunității.

Bibliografie

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2002. Chișinău: Biroul Național de Statistică al RM, 2002. 525 p.
2. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2008. Chișinău: Biroul Național de Statistică al RM, 2008. 580 p.
3. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2010. Chișinău: Biroul Național de Statistică al RM, 2010. 572 p.

4. Legea cu privire la energetică Nr.1525-XIII din 19.02.98. Monitorul Oficial al R. Moldova nr.50-51/366 din 04.06.1998.
5. <http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=385&>. Clasificatorul activităților din economia Moldovei (CAEM).(citată 10.05.2011).
6. <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=3251>.(citată 01.06.2011).
7. www.statistica.md.

ANALIZA IMPACTULUI DE REGLEMENTARE ÎN CONTEXTUL CERCETĂRII SISTEMELOR SOCIO-ECONOMICE

Liubovi PRODAN-ȘESTACOVA,
doctorandă, Universitatea Tehnică a Moldovei

Abstract: Intricate transformations of the socio-economic relations take place in the Republic of Moldova during the last years. The impact of the state on economy has been verified by different successfully or unsuccessfully implemented variants of economic policy. The relation between the state and economy has been analyzed taking into consideration the functions of the state and the possibilities of the market economy mechanism. However, nowadays the methodological problem is obviously more general. The economy of a state like the society as a whole represents an open and complex system that develops in nonlinear dynamics. Specific processes of the self-organization determine the evolution of such a system. They are conditioned by the social nature of the system itself. The state regulates the economy taking the initiative to organize the system. Consequently, this article analyses the issue of the interrelation of the organization and self-organization processes in the evolution of the socio-economic systems.

Starea actuală a economiilor lumii în general și a economiei Republicii Moldova în particular este caracterizată de un grad înalt de incertitudine. Devine tot mai greu de gestionat și de prognozat dinamica unor asemenea sisteme complexe. În aceste condiții, metodele tradiționale de prognozare socio-economică, care sunt bazate pe raționalitatea și liniaritatea clasică, întâlnesc un șir de greutăți în modelarea dinamicii unor asemenea sisteme economice. Deci, în dezvoltarea gândirii socio-economice are loc o trecere de la cercetarea sistemelor simple la sisteme complexe, de la liniare la neliniare, de la statice la dinamice.

Cercetarea sistemelor socio-economice, precum și a proceselor politice din cadrul acestora, devine o parte componentă a metodei sistemice și se exprimă printr-o agregare a noțiunilor, dintre care cele mai importante sunt: sistemul, element, structura, integritatea sistemului, parametrul sistemului, funcția, etc. Metoda sistemică apare ca o încercare de a găsi niște principii științifice universale. Apariția acestei metode se datorează, în primul rând, dorinței de a înțelege și de a evalua adecvat procesele ce au loc în societate. [5, 83]

Există o asemănare profundă a proceselor, ce au loc în sisteme naturale și sociale. Înțelegerea a ceea ce este comun, precum și a ceea ce este diferit în sistemele naturale și sociale este necesară pentru clarificarea problemei privind legătura dintre autoorganizarea și organizarea sistemelor economice. Această problemă este principală în determinarea rolului statului în evoluția sistemelor economice, mai ales în perioadele de transformare. [7, 76]

Transformările socio-economice actuale din Republica Moldova deseori se datorează tendințelor de „împrumutare” a experiențelor avansate din străinătate, a „practicilor bune” și a nenumăratelor reforme în domeniu economic. Una dintre aceste reforme, menită să amelioreze climatul de afaceri în țară este Reforma Regulatorie (Ghilotina I și Ghilotina II). Această reformă introduce în uzanță un instrument de ameliorare a calității reglementărilor numit Analiza Impactului de Reglementare (AIR). AIR presupune o evaluare ex-ante a tuturor impacturilor, fapt ce ar putea aduce ameliorare în activitatea agenților economici.

Deci, autoritățile publice conștientizează faptul că orice reglementare (sau intenție de a organiza sistemul economic) aduce anumite impacturi asupra sistemului socio-economic în întregime. Aceste impacturi pot avea atât un caracter pozitiv, cât și negativ. Totodată, încercarea de a estima impacturile ex-ante (adică înaintea adoptării unei reglementări) vorbește despre intenția de a evita impacturile negative, precum și posibilitatea de a opta pentru neamestecul statului în economie atunci când nu este cazul. Prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.1230 din 24.10.2006 cu privire la aprobarea Metodologiei de analiză a impactului de reglementare și de monitorizare a eficienței actului de reglementare se introduce AIR în mod obligatoriu în sistemul luării deciziei asupra domeniului antreprenorial. Deci, apare încă un instrument în totalitatea instrumentelor de organizare a sistemului economic. Cercetarea proprietăților sistemului și a legăturii dintre autoorganizarea și organizarea sistemului ne vor ajuta să apreciem eficiența acestui instrument.

Un aport considerabil în cercetarea sistemelor socio-economice și în înțelegerea legităților de dezvoltare a acestora a fost făcut în cadrul teoriei instituțional-evoluționiste. Asemenea genelor în biologie, în teoria evoluționistă a fost formulat acel element, acea unitate, care persistă în timp, se transmite de la un obiect economic la altul și, totodată, este capabilă să se transforme. În teoria instituțional-evoluționistă un asemenea element sunt considerate institutele. Institutele reprezintă mecanismele specifice de transmitere a informației. Informația, la rândul său, reprezintă un factor fundamental al proceselor de autoorganizare în sisteme. Se poate de spus că informația conduce procesul de evoluție al sistemelor. Acest fapt explică rolul important al institutelor în dezvoltarea socio-economică.

Institutele creează un anumit mediu socio-cultural în care se realizează activitatea omului. Prin intermediul lor se formează legăturile dintre oameni. Totodată, institutele creează cadru formal și neformal, limitează activitățile umane, anumite „reguli de joc”, făcând prin aceasta comportamentul uman previzibil și într-o anumită măsură predeterminat. Aceasta oferă posibilitatea prognozării unor sau altor pași. [7, 78]

Sistemelor sociale le este specifică o anumită dualitate. Pe de o parte, evoluția lor este supusă legităților generale de dezvoltare a sistemelor complexe. Pe de altă parte – dinamica lor se formează cu participarea nemijlocită a intelectului, care este capabil să aleagă variantele de dezvoltare. Acest lucru complică substanțial analiza sistemelor sociale. Specificul social se suprapune pe legitățile generale de autoorganizare a sistemelor complexe, ceea ce creează dificultăți suplimentare, mai ales la nivelul cercetărilor aplicative de funcționare a unor asemenea sisteme, precum și la rezolvarea problemelor concrete privind limitele de control din partea statului sau alegerea unor sau altor instrumente de reglementare. [7, 84]

«Apariția intelectului în sistemele complexe presupune nașterea unor programe flexibile de reacționare la informație externă, capacitatea nu numai de a reflecta această informație, dar și de a anticipa, a prevedea evenimentele, pregătind luarea deciziilor. Creșterea calitativă a posibilităților a devenit un izvor atât a soluțiilor originale, cât și a erorilor în alegerea modalității de acțiune». [1, 259]

În sistemele sociale, spre deosebire de cele naturale, acționează oamenii, capabili conștient să-și planifice și să-și organizeze acțiunile în conformitate cu scopul ales. Anume datorită acestui specific se consideră, că spre deosebire de evoluția spontană a sistemelor naturale, care se supune legităților naturale de autoorganizare, evoluția sistemelor sociale poate fi ajustată de către oameni. Anume interacțiunea autoorganizării și organizării stă la baza evoluției tuturor structurilor și sistemelor societății moderne. Prin această interacțiune se înțelege și îmbinarea mecanismului de piață cu “gestionarea conștientă organizatorică a societății în persoana organelor publice a puterii de stat și a institutelor publice”. [6, 113]

Unei înțelegeri mai bune a problemei interacțiunii proceselor de autoorganizare și organizare în evoluția sistemelor economice ar servi o abordare metodologică adecvată. La etapa actuală, rezultatele obținute în domeniul sinergeticii, a teoriei evoluționiste ne permit să ne apropiem de înțelegerea problemei corelației între organizarea și autoorganizarea în evoluția sistemelor economice și de soluționarea problemelor concrete privind gestionarea proceselor economice, adică a problemelor politicilor economice ale statului. [7, 98]

Cel mai important pas prezintă clarificarea a ceea ce trebuie și ceea ce poate să facă statul în relația cu economia de piață, ea fiind un sistem complex ce se dezvoltă conform legităților de autoorganizare a sistemelor sociale. Următorul pas este determinarea metodelor și instrumentelor de reglementare la care vor fi sensibili agenții economici în diferite perioade de dezvoltare a sistemului. Luând în considerație legăturile funcționale stabilite în sistemele de piață existente, e posibilă găsirea unor pârghii de influență, cu ajutorul cărora se poate de pus în mișcare mecanismele autoorganizării, primind efecte considerabile de la acțiunea colectivă a unor elemente independente ale sistemului. În acest fel, reglementarea de stat apare în calitate de izvor al organizării, jucând astfel rolul său în procesul de autoorganizare a sistemelor complexe. Totodată, la necesitate, statul poate prelua o parte a funcțiilor agenților economici (de exemplu, creînd întreprinderi de stat). Dar, în esență, el joacă unul și același rol – creează condiții pentru executare de către economie a funcțiilor sale în societate.

Relația între stat și economie este un proces complex ce are loc în conformitate cu aceleași legități de autoorganizare care sunt caracteristice evoluției oricăror sisteme complexe. Simbioza reglementării de stat și a pieței reprezintă un sistem în evoluție, care tot mai mult se complică și se perfecționează. Inițial, apărînd ca un sistem de reglementare primitiv, acest mecanism combinat, pe măsura complicării vieții economice, permanent evoluează, adaptîndu-se la mediu mereu în schimbare. [7, 166]

Deseori aceste schimbări se datorează schimbării cursului politic al statelor naționale. La aceste etape de dezvoltare ale sistemelor socio-economice atenția economiștilor, de obicei, se concentrează asupra erorilor comise la etapa precedentă. Autorii a unui din trei piloni a teoriei evoluționiste R.Nelson și S.Winter, analizînd opoziția sistemelor economiei de piață și a planificării centralizate, avertizează împotriva atribuirii a meritelor și/sau erorilor sistemice generale unui anumit tip concret de organizare a sistemului economic. [3, 395]

Nu trebuie de căutat legitățile interacțiunii statului cu economia în pașii concreți a unui sau altui guvern, ci în algoritmele generale ale dinamicii sociale, care se concretizează în condițiile specifice ale economiilor naționale.

Procesul de ordonare socială are loc conform legităților de alternanță ciclică a structurilor. Cîteodată această schimbare a structurilor sau regimurilor de funcționare a sistemelor sociale se tratează ca îmbinarea predominării tendințelor totalitariste și a economiei de piață, a democrației și autoritarismului, a liberalismului și conservatismului, a colectivismului și individualismului, etc. [1, 283]

Autorul ține să accentueze, că cu cît mai mari sunt schimbările cărora se supune mecanismul reglementării economiei, cu atît mai lung și treptat ar trebui să fie procesul de schimbare, și cu atît mai important este rolul statului ca un izvor conștient în ordonarea proceselor sociale. Mecanismul de reglementare trebuie să fie adaptat treptat la condițiile economice existente și să nu deștrădăcineze tradițiile care s-au format în perioada precedentă.

La acest aspect AIR are o dublă ipostază. Pe de o parte, instrumentarul acestuia vine să efectueze o analiză complexă calitativă și cantitativă, care ar ajuta la luarea unei decizii optime în vederea soluționării problemei de politică publică. În această situație,

criteriul de optim ne vorbește despre niște soluții adecvate mediului socio-economic existent, care nu schimbă în mod radical cadrul de funcționare a agenților economici în întregul sistem. Pe de altă parte, realitățile de astăzi ne arată, că, deseori, AIR-ul este folosit ca un instrument de argumentare a deciziilor deja luate. Multe acte legislative vin să armonizeze legislația națională cu cea comunitară, adică obiectivele finale a unor politici publice sunt cunoscute inițial, fără a face un studiu prealabil a mediului în care urmează să fie implementate aceste politici. În rezultat, documentele AIR au niște conținuturi „ajustate”. Deseori, acestea argumentează necesitatea intervenției statului în economie pentru a introduce în uzanță directivele europene, dar fără o trecere treptată la noile “reguli de joc”. Chiar și atunci, când reglementările noi conțin clauze de intrare în vigoare mai târzie a actului de reglementare, agenții economici au prea puțin timp la dispoziție pentru a se adapta noilor condiții.

Cercetările în domeniul schimbărilor instituționale scot în evidență două tipuri de schimbări: evoluționiste și revoluționare. Schimbările evoluționiste prezintă schimbări a institutelor, care au loc treptat, sub influența factorilor endogeni și exogeni a sistemului. Traectoria “dependenței de trecut” într-un mod specific canalizează schimbările eventuale în viitor. Societatea și economia reproduc institutele economice a trecutului, introducând treptat unele schimbări. «Teoria evoluționistă argumentează concluzia privind faptul că institutele neefective cu timpul dispar, iar cele efective supraviețuiesc, fapt datorită cărui și are loc evoluția treptată a unor forme organizatorice economice, politice și sociale mai efective». [4, 119]. Din întregul complex al institutelor economice, care formează sistemul socio-economic, se supun celor mai rapide schimbări acelea, care se află la suprafața sistemului, atunci când institutele mai profunde, esențiale manifestă o viabilitate și stabilitate mai mare.

Schimbările revoluționare reprezintă schimbări bruște a unui institut cu altul și, de obicei, au loc din afara sistemului. Un exemplu viabil al acestui tip de schimbări reprezintă importul institutelor, adică introducerea unui nou institut formal, care a fost sau nu verificat în practica altor țări. Aprecierea rolului schimbărilor revoluționare în evoluția economică este ambiguă, impactul lor asupra economiei fiind problematic. Problema de bază constă în aceea, că formarea (sau lichidarea) institutelor economice pe calea reformelor statale, poate întâmpina în societate lipsa premiselor și a mecanismelor reale pentru funcționarea efectivă a acestor institute în baza evoluției lor naturale. [8]

În acest context AIR la fel apare ca o practică împrumutată din experiența altor țări (majoritatea țărilor membre ale Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică - OCDE folosesc acest instrument în analiza politicilor publice, începând cu anii 80 ai secolului trecut). Dar pentru funcționarii publici din Republica Moldova acest instrument a apărut ca o povară suplimentară la toate celelalte funcții executate. Dacă în țările OCDE se consideră ca o analiză calitativă a impactului de reglementare este o procedură destul de costisitoare, atunci în Moldova funcționarii care elaborează documentele AIR nu primesc nici un supliment la salariu pentru acesta. Timpul dedicat analizei impactului este destul de mic în comparație cu acele cerințe care înaintează experții OCDE față de AIR.

Totodată, actele legislative stabilesc înființarea Comisiei de Stat pentru reglementarea activității de întreprinzător, a Grupului de Lucru pentru reglementarea activității de întreprinzător și a Secretariatului Evaluării Impactului de Reglementare. Acestea vin să supravegheze corectitudinea procedurilor de reglementare a activității antreprenoriale, iar Secretariatul contribuie mult la calitatea documentelor AIR. Și totuși, necățind la eforturile efectuate, unele proiecte de hotărâri de Guvern ajung să fie incluse pe ordinea de zi a Executivului fără a fi examinate în prealabil de Grupul de lucru pentru reglementarea activității de întreprinzător sau cu avizul negativ al acestuia.

Aceasta, în condițiile în care Grupul de lucru pentru reglementarea activității de întreprinzător a fost lansat anume cu scopul de a nu admite birocratizarea serviciilor publice și adoptarea actelor normative care ar împiedica activitatea întreprinderilor.

Deci, realitățile zilei de azi ne demonstrează că sistemul luării deciziilor privind reglementarea mediului de afaceri este departe de perfecțiune, ceea ce are un impact direct asupra desfășurării afacerilor în țară și, respectiv, asupra întregului sistem socio-economic. Mai este nevoie de ceva timp pentru ca toate autoritățile publice (ministere, agenții, comisii, grupuri de lucru, etc.) să ajungă la o conlucrare fructuoasă, fără elemente de birocrație, corupție, interese personale sau de grup.

După cum se observă, atât momentele pozitive, cât și cele negative ale sistemului de luare a deciziilor de politici economice sunt puternic dominate de factorul uman. Omul este elementul indispensabil, figura centrală în sistemele sociale. Mai mult ca atât, fiind un element al sistemului, omul acționează conștient. În acțiunile sale el este limitat de cadrul mediului instituțional existent, care reprezintă rezultatul evoluției anterioare. Totodată, omul însuși participă la crearea institutelor noi, manifestând inițiativă în formularea și realizarea obiectivelor. De exemplu, la fondarea unei întreprinderi proprii, omul conștient formează structura acesteia. El acționează în cadrul regulilor formale și neformale, se sprijină pe experiența tradițiilor, dar conștient «adaugă» ceva de la sine, participând, în acest fel, împreună cu alți antreprenori în «selecția naturală» a institutelor. Este probabil că unii antreprenori ar dori să schimbe unele institute care deservesc activitatea lor. Ei pot conștient să inițieze aceste schimbări prin organizațiile sale – asociații de antreprenori – sau prin alegerea în organul legislativ a deputaților care ar ajuta la legiferarea inițiativelor antreprenorilor. Dar rezultatul concret al acțiunilor comune nu poate fi prezis univoc. El depinde de o serie de factori aleatori, de schimbările legate de acțiunea paralelă a altor grupuri de inițiativă etc. Această inițiativă conștientă va avea ca efect apariția unei noi structuri (a noului institut), care la rândul său ar putea să activeze mecanismul de autoorganizare în sistem sau revolta apărută la nivelul microeconomic va fi stinsă – depinde de un șir enorm de factori, inclusiv și al celor aleatori. «A calcula» situația se poate doar cu o anumită rată de probabilitate. Dar influența factorilor aleatori există întotdeauna. [7, 99]

Același algoritm se păstrează și în acțiunile oamenilor care reprezintă organele executive, adică acelor care nemijlocit promovează anumite politici (inclusiv cele economice). Acțiunile conștiente a acestor oameni sunt limitate de normele și regulile existente, pe care trebuie să le ia în considerație. Inițiativele unor miniștri se combină cu acțiunile altora (nu întotdeauna fiind coordonate între ele) și efectul colectiv al acestor acțiuni poate fi diferit față de cel așteptat de fiecare din ei. Un spectru și mai larg al impacturilor apare la nivelul executorilor concreți ai politicilor publice, și apoi la nivelul acelor structuri (institute) pentru care ele au fost adoptate. [2, 48]

Deci, acțiunile statului, reprezentat prin organele sale de conducere, nu pot fi reduse doar la un izvor al organizării. Nici la un nivel de planificare și organizare executării planurilor nu este posibil calculul exact al tuturor impacturilor, nu este posibilă excluderea proceselor spontane în diferite părți ale sistemului, precum nu este previzibil nici efectul colectiv al acțiunilor umane. Elementele spontaneității, imposibilitatea de a organiza și a prevedea totul, pot fi considerate cauzele de bază a încercărilor nereușite de reformare a economiei. Rata sa de incertitudine și imprevizibilitate în evoluția economică o aduce și faptul că în condițiile, când economia se află sub o puternică influență politică (ideologică), alegerea variantelor alternative depinde în mare măsură de coraportul forțelor politice care conduc țara la o etapă sau alta de dezvoltare. [7, 101]

Complexitatea proceselor economice în practică deseori are rezultate imprevizibile, care nu se încadrează în modelele economice teoretice. Numai în economiile

foarte bine reglementate, cu o carcasă instituțională dură, unde agenții economici respectă întocmai regulile de comportare, rezultatele proceselor economice, în unele cazuri, sunt aproape de cele modelate. Incertitudinea în previziunea evoluției proceselor economice se datorează și faptului că condițiile de funcționare a economiilor devin tot mai dinamice, mai ales în legătură cu dezvoltarea mijloacelor de comunicare și interdependenței tot mai mari a diferitor domenii de activitate umană. Devine tot mai greu să te orientezi în volumul imens de informații disponibile, dar și mai greu să filtrezi din fluxul de informații superficiale scrupulele de adevăr.

În aceste condiții analiza impactului de reglementare vine în ajutorul decidentului public și urmează să răspundă la două întrebări esențiale: există necesitatea de implicare a statului în economie pentru a rezolva o anumită problemă, și dacă există, atunci care ar fi cea mai adecvată, cea mai optimă metodă de intervenție. În contextul teoriei sistemelor răspunsul la aceste întrebări se conturează prin conștientizarea faptului că balanța între procesele de autoorganizare și organizare în sistemele cu economia de piață se schimbă treptat, avînd loc o căutare a combinației optime în fiecare caz concret. Dar interacțiunea inevitabilă a acestor procese în sistemele sociale duce la necesitatea căutării permanente a legităților generale de funcționare a sistemelor, indiferent de ponderea tendințelor de autoorganizare sau organizare în condițiile istorice concrete.

Ideile reflectate în prezentul articol aduc după sine concluzia că, formularea conștientă a politicilor economice, ce realizează funcțiile statului în economie, are loc cu ajutorul diverselor îmbinări ale alternativelor de reglementare, care prezintă încercările de organizare a sistemului economic din partea autorităților statale. Aceste eforturi împreună cu procesele de autoorganizare a economiei urmează să aducă o nouă ordine economică. Determinarea proporțiilor cantitative ce ar corespunde ordinii economice noi rămîne la moment cea mai complexă și slab dezvoltată problemă. În această situație, unica modalitate corectă de a omite extremități este cercetarea legităților generale de evoluție a sistemelor economice și folosirea acestor cunoștințe la determinarea obiectivelor politicilor economice.

BIBLIOGRAFIA

1. Василькова В.В. Порядок и хаос в развитии социальных систем: синергетика и теория социальной самоорганизации. Спб.: изд-во "Лань", 1999, 478 с.
2. Делягин М. Государственное управление: проблемы и перспективы. Журнал «Проблемы теории и практики управления», № 6, 1999, с.43-56
3. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. Москва: изд-во «Дело», 2002, 536 с.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 190 с.
5. Рой О.М. Исследования социально-экономических и политических процессов. Учебник для ВУЗов. Спб: изд-во «Питер», 2004. 364 с.
6. Рузавин Г.И. Самоорганизация как основа эволюции экономических систем. Журнал «Вопросы экономики», №3, 1996, с.103-114
7. Серёгина С.Ф. Роль государства в экономике. Синергетический подход. Москва: изд-во «Дело и сервис», 2002, 288 с.
8. Сопин В. С. Эволюционная теория в экономической науке: проблемы и перспективы. Электронный журнал «Проблемы современной экономики», N 3 (31), 2009. <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=26030>

**ESTIMAREA CONSECINTELOR INSTITUIRII ZONEI DE LIBER SCHIMB
APROFUNDAT ȘI CUPRINZĂTOR DINTRE REPUBLICA MOLDOVA ȘI
UNIUNEA EUROPEANĂ
(UN SCENARIU POSIBIL)**

Marica DUMITRAȘCO

doctor în economie

Institutul integrare europeană și științe politice

Abstract. The current negotiations on the EU-Moldova Association Agreement, together with the prospect of negotiations on a deep and Comprehensive Free Trade Agreement and on Visa Liberalization contain leverages to foster the liberal delivery of commodities, services, people and capital.

In this context it is very important to estimate the effect of just liberalization. So, it will be presented a possible scenario of development of trade economic relations between Republic of Moldova and EU as result of creation of free economic zone. We made our estimation at the basis of partial equilibrium model embedded in World Integrated Trade Solution (WITS) —database and software package developed by UNCTAD and World Bank. WITS includes software with the possibility of modeling and extracting information and allows to estimate the impact of tariff reductions on trade flows, tariff revenue, and consumer surplus for a single market at a time. Our results of study can be used in the process of negotiations on a deep and Comprehensive Free Trade Agreement with EU as well on creation of free trade zone with Turkey.

**1. Tendințele principale de dezvoltare a relațiilor economice externe
ale Republicii Moldova în perioada de după aderarea la OMC**

Actualmente Republica Moldova va marca 10 ani de membru al OMC. Din momentul inițierii aderării și până în prezent țara parcurge un curs de liberalizare a regimului economic extern caracteristic economiei deschise a țărilor mici. În prezent, cota Republicii Moldova în exportul mondial a mărfurilor constituie 0,01%, dar în importul mondial – 0,03%.

În comparație cu titlul mărfuri, comerțul exterior al serviciilor Republicii Moldova este mai bine echilibrat, având în vedere că cota Republicii Moldova atât la export, cât și la import mondial constituie 0,02%.

Din aceste considerente valoarea atât cantitativă, cât și calitativă a schimburilor comerciale de mărfuri este subiectul studiului în cauză.

Or, la momentul intrării, în 2001, în OMC, Republica Moldova, ca țară-membru, urma să beneficieze de anumite avantaje, în special printr-o creștere a volumului comerțului exterior. Modelul orientat spre export ca și bază a modificării paradigmei creșterii economice este recomandat cu insistență și în zilele noastre drept unul viabil, atât de către organismele internaționale cât și de către experții noștri.

Cât e de justificată calitatea noastră de membru al OMC și câte au rămas nerealizate?

E o problemă care prezintă interes, iar această lucrare este o tentativă de a puncta unele elemente destul de importante în acest sens.

Așadar, deși volumul comerțului exterior a crescut din 2001 până în 2010 de 3,7 ori, structura calitativă a schimbului multilateral exterior urmează a constitui un obiect atât de analiză, cât și de o îngrijorare deosebită pentru noi.

Din Tabelul 1 observăm, că în perioada de analiză, ritmurile de creștere ale importului (4.3) le-au depășit pe cele ale exportului (2.8). Se poate constata existența unui deficit considerabil al balanței comerciale, care în a. 2010 în comparație cu a.2001 a crescut de circa 7 ori. Nivelul de acoperire al importului prin export în perioada menționată a fost foarte insuficient și în plus a scăzut în a.2010 față de a.2001. Așadar, dacă în a.2001 grație vânzării prin export a fost posibilă cumpărarea a 63.6% din toate mărfurile importate, în anul 2010 - doar 41%.

Tabelul 1. Valoarea schimburilor comerciale dintre RM și țările comunității mondiale în expresie dinamică mil.U.S.D.

	2001	2010	În 2010 față de anul 2001 (ori)
Comerțul exterior – total	1467.4	5437,4	3.7
Export	570.2	1582,1	2.8
Import	897.2	3855,3	4.3
Sold	-327	-2237.2	6.8
Nivelul de acoperire import prin export (%)	63.6	41	

Sursa: calculele autorului în baza datelor Biroului Național de Statistică

Situația creată se datorează nivelului foarte înalt de deschidere a economiei RM, care a fost în creștere începând din a. 2001 și până la anul precedent crizei. Dacă în a.2001 comerțul exterior raportat la PIB (gradul de deschidere) a constituit 99,1%, în a.2007 acest indicator a atins nivelul de 114.3%. (Fig.1)

Gradul de deschidere al economiei naționale

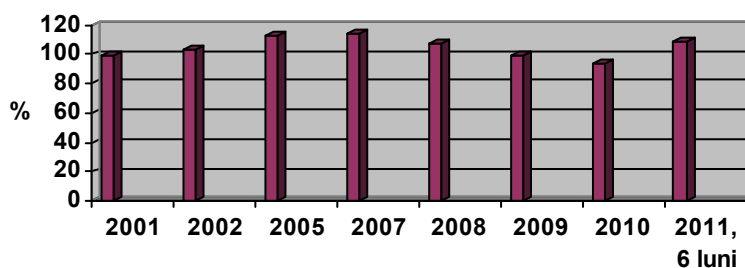


Figura 1.

Sursa: calculele autorului în baza datelor Biroului Național de Statistică

E de menționat de asemenea că încă în anul 2002 țara noastră a fost printre lideri în acest sens în zona Europei de Sud Est.

În a.2010 gradul de deschidere al economiei naționale a fost în descreștere față de a. 2008, ce se explică în primul rând prin faptul că exportul în acest an încă nu a atins nivelul anului 2010. Din Figura 1 putem depista, de asemenea, și dependența foarte mare de dezvoltare a economiei naționale de performanțele comerțului exterior, precum și fragilitatea creșterii economice în baza modelului secolului trecut (creștere fără dezvoltare).

Trendul de creștere a volumului importurilor este condiționat în general de nivelul redus al tarifului vamal stabilit în țara noastră.

Rata medie a tarifului vamal negociat pentru aderarea la OMC constituie 7%, inclusiv 13.9% pentru produse agricole și 5.9% pentru produse industriale (Figura 2).

Dacă plafonul tarifului vamal în țara noastră este în rând cu țările Uniunii Europene și Ucraina, rata medie ponderată a tarifului vamal, care a fost aplicată la import este cea mai mică dintre țările-parteneri principali ai Republicii Moldova, atât la produse agricole, cât și la produse industriale. (Figura 3, Figura 4).

Conform datelor OMC, la 26,2% (sau 18.4% linii tarifare a nomenclatorului mărfurilor, a) din produse agricole importate în Republica Moldova și la 72,4% (sau 52,1% linii tarifare) din produse industriale nu sunt aplicate taxe vamale.

Rata medie a tarifului vamal negociată cu OMC

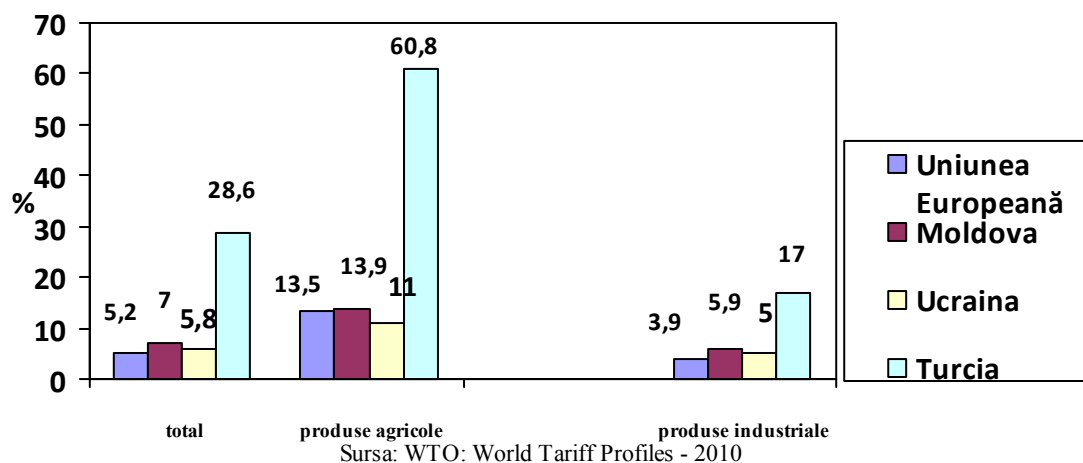


Figura 2

Rata medie ponderată a tarifului vamal la import total

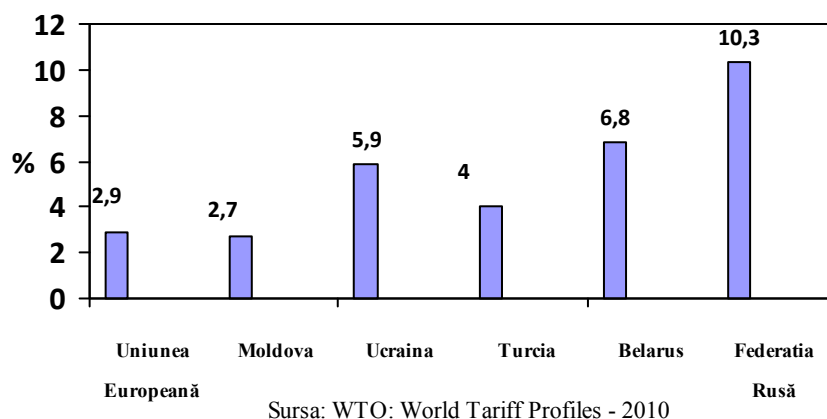


Figura 3

Rata medie ponderată a tarifului vamal la produse agricole și industriale

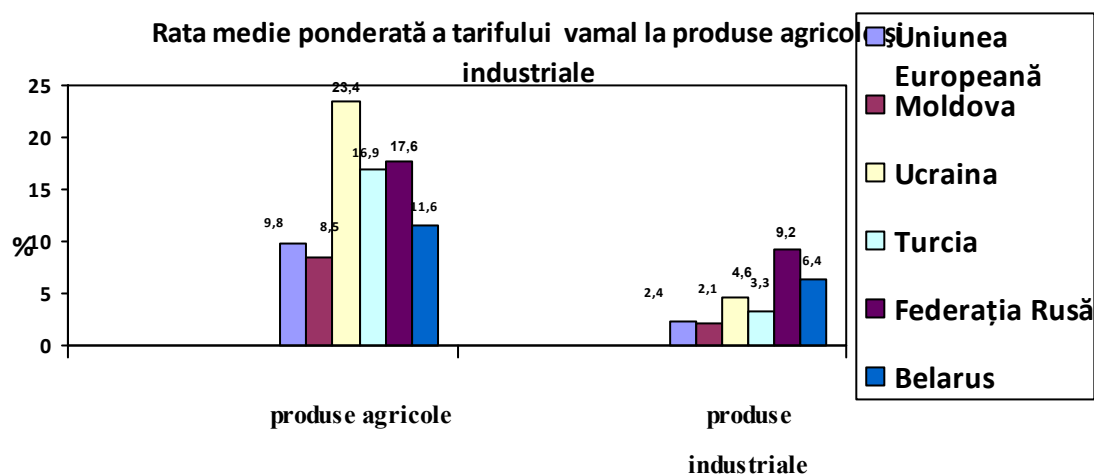


Figura 4

Din figura 4 observăm de asemenea, că piața agricolă a țării noastre este mai deschisă de cât cea a țărilor vecine, parteneri principali ai Republicii Moldova.

Așadar, tariful vamal, aplicat la mărfuri agricole importate în Republica Moldova, este de 2 ori mai mic decât în Turcia, crearea zonei de liber schimb cu care este o condiție necesară pentru încheierea acordului similar cu UE. În comparație cu Republica Moldova, la 15,1% din produse agricole, importate în UE sunt aplicate cote tarifare, iar la 23,8% din ele sunt utilizate măsuri speciale de salvagardare.¹

Actualmente, în baza acordurilor multilaterale și bilaterale încheiate între țările-parteneri principali ai Republicii Moldova (printre care Rusia, Ucraina, Belarus) și cele ale regimului preferențial de comerț cu UE, fără aplicarea taxelor vamale la import, din Republica Moldova sunt importate practic toate produsele agricole în Rusia, Belarus și Ucraina, și 80% din cele importate de către țările UE și doar 4% - în Turcia.

E de menționat de asemenea că la toate produsele industriale, importate din Republica Moldova în UE, Rusia și Ucraina, precum și peste 60% - în Turcia, nu sunt aplicate taxe vamale.

Așadar dacă între RM și Ucraina și precum și Rusia s-a creat un regim bilateral de liber schimb (cu unele excepții), comercializarea mărfurilor între Republica Moldova și UE, în principiu, se efectuează în cadrul zonei de liber schimb asimetric. Cu toate acestea instituirea regimului de liber schimb între RM și Turcia va favoriza dezvoltarea comerțului Republicii Moldova în perspectivă.

O analiză ulterioară ne face să concluzionăm că atât exportul cât și importul manifestă în expresie fizică o creștere superioară celei în expresie valorică. (Figura 5)

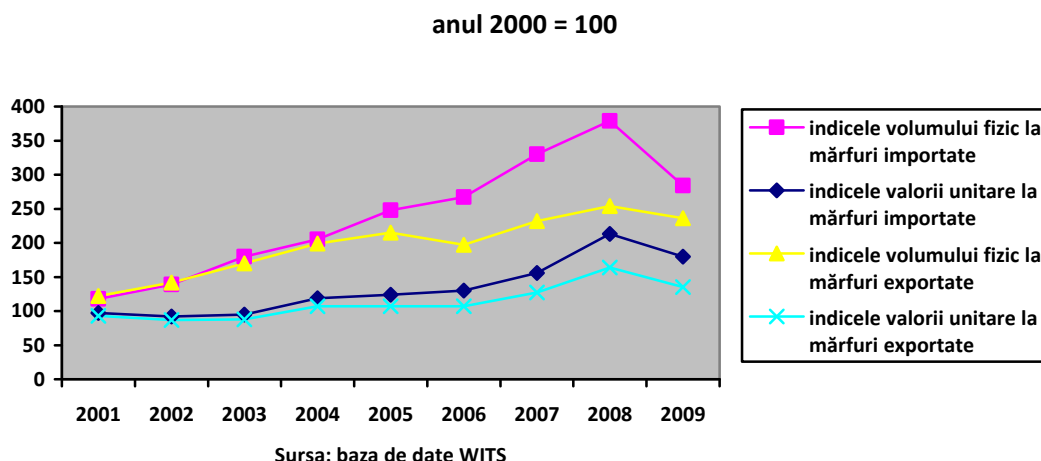


Figura 5. Indicele comerțului exterior

În general, indicele importului l-a depășit pe acel al exportului. Este o dovadă în plus că cererea la import a fost în creștere.

Toate acestea ne arată cu lux de amănunte că atât în import cât și în export prevalează produse cu o valoare adăugată scăzută, cât și că la vamă sunt declarate mărfuri sub nivelul costurilor reale.

Din cele reproduse reiese că este necesară o analiză în detaliu a structurii produselor, în special exportate.

Din analiza structurii grupurilor de mărfuri exportate în a. 2010 deducem că în export predomină mărfurile de consum și materie primă (Figura 6).

¹ Actualmente Republica Moldova folosește atare măsuri doar în scopul protecției pieței zahărului.

Structura grupurilor de marfuri predominante la export, a. 2010

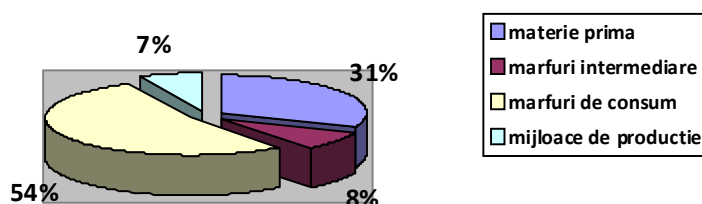


Figura 6

Sursa: baza de date WITS

Observăm că structura mărfurilor exportate s-a modificat în 2010 față de anul de criză 2009. Astfel, în 2010 ponderea mărfurilor de consum (54%) s-a micșorat în comparație cu 2009 (62%), iar, cu toate acestea, a crescut ponderea materiei prime la export (31%) față de 24% în 2009. Vom menționa, de asemenea, ponderea relativ mică a mijloacelor de producție în 2009 (6%), în 2010 (7%). Per total avem o explicație și confirmare a faptului predominării, la export, a mărfurilor cu valoarea adăugată scăzută.

În acest context, vom sublinia, de asemenea, și ponderea insuficientă a produselor de înaltă tehnologie în exporturi de produse¹, care conform datelor Băncii Mondiale în perioada 2006-2009 a constituit în mediu 5%.²

2. Estimarea unor consecințe de instituire a zonei de liber schimb aprofundat și cuprinzător dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană

Cum să știe crearea zonei de liber schimb prevede eliminarea taxelor vamale.

Efectul creării zonei de liber schimb a fost estimat în baza Modelului de echilibru parțial încorporate în WITS, care permite utilizatorilor a estima impactul reducerilor tarifare asupra fluxurilor comerciale, veniturile tarifare, și surplusul de consum pentru o piață unică la un moment dat. WITS include soft-ul, cu posibilitatea de modelare și extragere a informațiilor.

Nu vom purcede aici la descrierea modelului, din motivul că nu aparține autorului. În continuare vor fi prezentate rezultatele preliminare ale calculelor efectuate, menționând din start că efectul creării zonei de liber schimb dintre Republica Moldova și UE a fost analizat în ansamblu odată cu instituirea zonei de liber schimb cu Turcia.

Conform estimărilor noastre crearea zonei de liber schimb va provoca redirecționare a fluxurilor comerciale între țările-pateneri principali al Republicii Moldova, dintre care mai semnificative sunt următoarele. Va crește exportul în România – cu 9,4 mil.\$, Italia -6,8 - mil.\$, Germania – 5,4 mil.\$, Turcia – 4,7 mil.\$, Polonia – 3,9 mil.\$, Ungaria – 1,02 mil.\$. Concomitent se așteaptă micșorarea exportul în Rusia cu 2,5 mil.\$ și Belarus – cu 1,1 mil.\$ relativ.

Este interesant, că exportul produselor industriale va crește mai semnificativ de cât fluxul produselor agricole, în țările sus-menționate. De exemplu, exportul produselor industriale destinate României va fi majorat cu 6,96 mil.\$, Italiei – cu 6,47 mil.\$, Germaniei – 4,7 mil.\$, Turciei – 3,38 mil.\$, Poloniei- 1,93 mil.\$. Din analiză reiese de asemenea că exportul produselor agricole în Rusia va fi în descreștere cu 1,24 mil.\$ față de perioada de pre-instituire a zonei de liber schimb, dar în Belarus respectiv – 0,56 mil.\$. În total exportul produselor agricole al Republicii Moldova cu țările comunității mondiale va fi majorat cu 7,6 mil.\$, dar industriale – cu 25,8 mil.\$, în rezultatul creării

¹ De înaltă tehnologie sunt produse de înaltă intensitate de cercetare și dezvoltare, cum ar fi în industria aerospațială, calculatoare, produse farmaceutice, instrumente științifice, și mașini electrice.

² Econ.worldbank.org

zonei de liber schimb. Ne se așteaptă o creștere nesemnificativă a importurilor din UE. Vom constata că efectul calculat nu este semnificativ în comparație cu valoarea actuală a schimburilor comerciale între RM și țările comunității mondiale, ce se explică prin nivelul mic al tarifului vamal, precum și prin rolul neesențial pentru protejarea pieței interne. Cu toate acestea decompoziția geografică a exportului în favoarea pieței UE față de CSI este evidentă.

Concluzii și recomandări

Pentru utilizarea la maxim a preferințelor comerciale autonome oferite Republicii Moldova de UE și intensificarea negocierilor cu UE privind Acordul de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător este necesară eliminarea barierelor netarifare în calea comerțului, printre care:

1. Anularea treptată a taxelor pentru efectuarea procedurilor vamale, care nu corespund cerințelor OMC și UE, cu stabilirea ulterioară a unei taxe în sumă fixă pentru unele activități vamale specifice conform standardelor internaționale.

2. Neadmiterea în perspectivă a adoptării unor decizii în mod discriminatoriu privind introducerea unor taxe (plăți) suplimentare la importatori în comparație cu producătorii autohtoni, care contravin regulilor OMC. Cum se știe în aceste activități se înscrie introducerea în a.2008 a taxei de poluare a mediului în limita 0,8 – 3 lei per ambalaj de marfă, care este din plastic sau cutie tetra-pack (cu excepția produselor lactate), fiind impozitați doar importatorii, dar nu și producătorii autohtoni care utilizează același tip de ambalaj. Tot aici putem menționa și restricțiile temporare la exportul grâului, care a deteriorat concurența pe piața internă, favorizând producătorul autohton în detrimentul celui exterior.

3. Respectarea prevederilor unui acord de protejare reciprocă a denumiri de origine geografice între UE și Republica Moldova. Ceea ce semnifică că Republica Moldova va trebui să respecte 3,2 mii de denumiri de origine europene pentru produse alimentare, vinuri și băuturi spirtoase cărora li s-a acordat protecție în interiorul UE.

Actualmente la nivel european sunt înregistrate doar două denumiri de origine naționale, „Ciumai” și „Romanești”.

Iată de ce autoritățile trebuie să încurajeze producătorii autohtoni să înregistreze denumirea produselor, insistând pe criterii recunoscute la nivel european. După cum se știe, originea mărfii se acordă numai în cazul când: 40% din valoarea de vânzare a mărfii este de origine autohtonă; prelucrarea produselor se consideră suficientă, dacă în rezultatul codului poziției tarifare a mărfii se modifică la nivel de 4 cifre. În aceeași ordine de idei, va trebui să excludem din circulație produsele moldovenești cu așa denumiri ca Champagne, Cognac, Cahors ș.a.

4. Adoptarea și implementarea în întregime a standardelor UE. În prezent, doar 2500 de standarde din circa 20.000 au fost preluate. În plus, sistemul sanitar și fitosanitar trece destul de lent de la standardele sovietice bazate pe GOST-uri la cele internaționale.

Bibliografie

1. Baza de date WITS: <http://wits.worldbank.org>
2. Baza de date statistice: www.statistica.md
3. WTO Home page: <http://www.wto.org>
4. UNCTAD Home page: <http://www.unctad.org>

EFECTELE COMPANIILOR TRANSNAȚIONALE ȘI A INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE ASUPRA DEZVOLTĂRII ECONOMICE A REPUBLICII MOLDOVA

Elena MOROI,
doctor în economie, conferențiar universitar UASM

Abstract. Foreign direct investment and transnational companies help create new jobs, increase productivity, increase revenue and demand of population, economic efficiency and living standards of the population. Finally, what is very important for countries in transition, particularly for Republic of Moldova, serve as a source of direct foreign investment to renovate the country's production apparatus for the location of investment, as an efficient means to increase export competitiveness.

The advantage of direct foreign investment and transnational companies is that they do not create external debt. On the contrary, they generate jobs increase; leading to the modernization of local production, contribute to the development of stable relations of economic cooperation with foreign partners of local firms.

Activitatea investițională în Republica Moldova este cel mai important factor ce determină dezvoltarea social-economică a țării. Atragerea investițiilor străine directe rămâne a fi o sarcină actuală, de a cărei soluționare eficientă depind mersul, ritmurile și rezultatele reformelor efectuate. În condițiile tranziției de la un sistem de gospodărire la altul, este necesar un număr colosal de investiții străine pentru asigurarea unei astfel de tranziții. Însă volumele investițiilor străine directe atrase, deocamdată, nu satisfac nevoile reale ale Moldovei de investiții străine.

În linii mari, companiile transnaționale și investițiile străine directe au un impact pozitiv asupra economiei țării-gazdă. Efectele pozitive sunt multiple. Astfel, ele contribuie la creșterea avantajelor competitive ale acestor țări, precum și la sporirea potențialului lor de export. Există o corelație liniară directă și puternică între volumul investițiilor străine directe și potențialul de export. Această corelație este deosebit de strânsă în cazul țărilor în curs de dezvoltare, când țara-gazdă creează condiții preferențiale pentru atragerea investițiilor străine în ramurile în care dispune de anumite avantaje competitive.

Deși, companiile transnaționale și investițiile străine directe contribuie la crearea noilor locuri de muncă, totuși, în cazul companiilor transnaționale, aceste investiții generează, de obicei, mai puține locuri de muncă decât firmele naționale de aceeași mărime. Aceasta se întâmplă din cauza că întreprinderile naționale dispun, de regulă, de tehnologii mai puțin performante.

Unul dintre principalele efecte pozitive ale companiilor transnaționale și investițiilor străine directe asupra țărilor lumii constă în faptul că acestea contribuie la creșterea economică în țările-recipiente.

După cum se știe, creșterea economică este un proces de sporire a cantității de bunuri materiale și servicii produse într-un sector de activitate sau în cadrul întregii economii naționale. Creșterea economică reflectă astfel un proces cantitativ, spre deosebire de progresul economic, care este, în general, un proces calitativ.

Asupra creșterii economice influențează o mulțime de factori, cum ar fi creșterea numărului de lucrători atrași în activitatea economică, sporirea investițiilor în capitalul fizic, creșterea cererii agregate, creșterea volumului resurselor materiale utilizate, progresul tehnico-științific etc. În cazul țărilor în dezvoltare, potrivit convingerilor specialiștilor de la Fondul Monetar Internațional și ai Băncii Mondiale, rolul principal în asigurarea unei creșteri economice durabile și cu ritmuri înalte aparține investițiilor și progresului tehnologic.

Marea majoritate a specialiștilor în domeniul companiilor transnaționale și investițiilor străine directe consideră că acestea exercită un impact pozitiv asupra

creșterii economice în țările-receptoare. Ei au demonstrat că există o relație directă între fluxurile de investiții străine directe (ca procent din PIB) și creșterea PIB/ locuitor nu doar pentru țările dezvoltate, ci și pentru cele mai multe din țările în curs de dezvoltare. Astfel, țările care au atras un volum important de investiții străine directe au avut cele mai înalte ritmuri de creștere economică.

În Republica Moldova, o anumită corelație între investițiile străine directe și creșterea economică, între anii 1991-1995 ne reflectă volumul PIB-ului care s-a redus mai mult decât cu 60%, investițiile - cu aproape 85%, valoarea globală adăugată - cu 70%, consumul final - cu 63%, veniturile - cu 60%, salariul mediu lunar - cu 73%. Începând cu anul 1999, au apărut condițiile necesare pentru creșterea economică. Între anii 2000-2008 a fost înregistrată o creștere anuală a PIB-ului de 5-7%. Potrivit estimărilor specialiștilor, pentru a atinge nivelul PIB-ului pe cap de locuitor din anul 1991, în condițiile unei creșteri anuale de 5%; Moldova are nevoie de o perioadă de timp de 25 de ani, iar pentru a atinge nivelul de trai al anului 1991, ar avea nevoie, în asemenea ritmuri de creștere, de 50 de ani.

Analiza dinamicii PIB arată că, în anul 2005, PIB-ul moldovenesc a depășit nivelul anului 1994 și al anului 1997, însă nu a atins nivelul anului 1990. În anul 2006, el a constituit doar 49,7% din nivelul anului 1990 (figura 1).

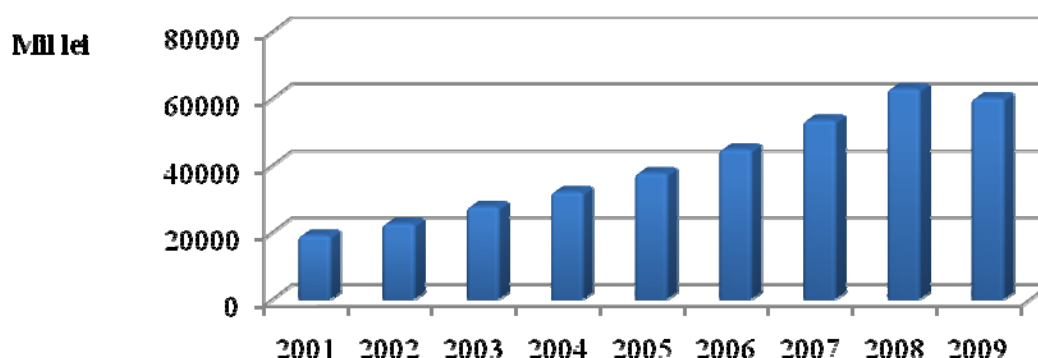


Figura 1. Dinamica produsului intern brut în Republica Moldova

În dinamică produsul intern brut în perioada analizată are o tendință de majorare până în anul 2008. În anul 2008 produsul intern brut s-a majorat cu 17,61% față de anul 2007, iar față de anul 2000 – cu 62,9%. Începând cu anul 2009 produsul intern brut are o tendință de micșorare, cauzată de reducerea numărului companiilor transnaționale și a volumului investițiilor străine directe. (tabelul 1).

Tabelul 1. Analiza structurii produsului intern brut pe categorii de resurse în Republica Moldova

Indicatorii	Valoarea, mil lei			Structura, %		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Produsul intern brut	53430	62840	60043	100	100	100
din care						
bunuri	12950	14696	12881	24,2	23,4	21,5
servicii	32679	38517	38574	61,2	61,3	64,2
servicii intermediarilor						
financiari indirect măsurate	-1216	-1459	-1005	-2,3	-2,3	-1,7
impozite nete pe produse	9017	11086	9594	16,9	17,6	16,0

Ponderea cea mai mare în structura produsului intern brut le revine serviciilor, care au tendință de creștere cu 18,04% în anul 2009 față de anul 2007. În concluzie

putem afirma că produsul intern brut este format în mare parte din producerea bunurilor și prestarea serviciilor.

Una dintre căile prin care companiile transnaționale și investițiile străine directe influențează indirect creșterea economică este formarea capitalului autohton, întrucât investițiile străine directe au efect multiplicator asupra investițiilor interne. Prin efecte de antrenare, investițiile străine directe au stimulat investițiile autohtone, a căror dinamică a fost superioară comparativ cu cea a fluxurilor de capital străin, contribuind, astfel, indirect la dezvoltarea activităților productive (figura 2).

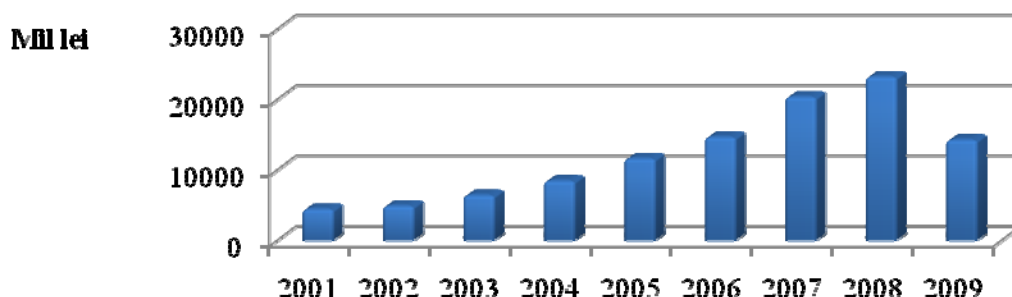


Figura 2. Dinamica formării brute de capital în Republica Moldova

În perioada analizată formarea brută de capital a înregistrat o creștere în anul 2008 de circa 5 ori mai mult față de anul 2001 și cu 14,06% față de anul 2007. Cauza principală fiind alocarea investițiilor străine în republică. Efectul pozitiv al acestei majorări constă în suplimentarea resurselor interne, contribuind astfel la reducerea deficitului între economiile interne și necesarul de investiții și în consecință la creșterea formării brute a capitalului fix. Ulterior se înregistrează treptat o creștere a investițiilor străine directe atrase concomitent cu o modificare a structurii acestora, astfel încât impactul intrărilor de capital fix se manifestă din în ce mai puternic, înregistrând astfel în anul 2008 o pondere a investițiilor străine directe în formarea brută de capital de 37,5 %, datorate în opinia noastră, preocupării investitorilor străini pentru modernizarea activității și creșterea competitivității produselor.

Inițial, investițiile străine directe nu puteau influența substanțial creșterea economică în Republica Moldova, deoarece volumul acestora era foarte modest. Abia începând cu anii 2002-2003, când s-a acumulat deja un volum ceva mai mare de investiții străine, creșterea economică, într-o măsură considerabilă, a fost condiționată de investiții. Dar nu numai de cele străine, ci, în primul rând, de investițiile interne. Însă nivelul scăzut al acumulărilor globale ale capitalului fix demonstrează faptul că încă nu sânt create condiții fundamentale pentru creșterea economică stabilă pe termen lung. Totodată, creșterea economică înregistrată nu a condus la schimbări radicale ale situației investiționale.

În anul 2009 formarea brută de capital a înregistrat 14260mil lei, ceea ce este cu 42,23% mai puțin față de anul 2008, cauza principală fiind micșorarea investițiilor străine directe.

Analiza dinamicii investițiilor străine directe (nete) pentru perioada 1999-2008 denotă creșterea semnificativă a volumelor acestora de la 29,8 milioane dolari până la 238 mln dolari, dar, totodată, și lipsa oricărei tendințe stabile în atragerea lor (figura 3).

Astfel, fluxul de investiții străine directe a crescut treptat pînă în 1995, apoi s-a redus de la 86,2 milioane în anul 1998 până la 30 milioane dolari în anul 1999. Reducerea investițiilor străine în anul 1999 a avut loc ca o consecință a efectelor negative ale crizei financiare din 1998 din Rusia, în anii 2000 și 2001, fluxul de investiții străine directe a crescut brusc, ca în următorii ani să se reducă din nou. Sporirea investițiilor în anul 2004, în mare măsură, a contribuit la creșterea volumelor

veniturilor reinvestite. În 2007, au fost atrase investiții străine directe în sumă de 512 milioane dolari. Pe când în anul 2008 volumul lor se reduce cu 53,57 față de anul 2007.

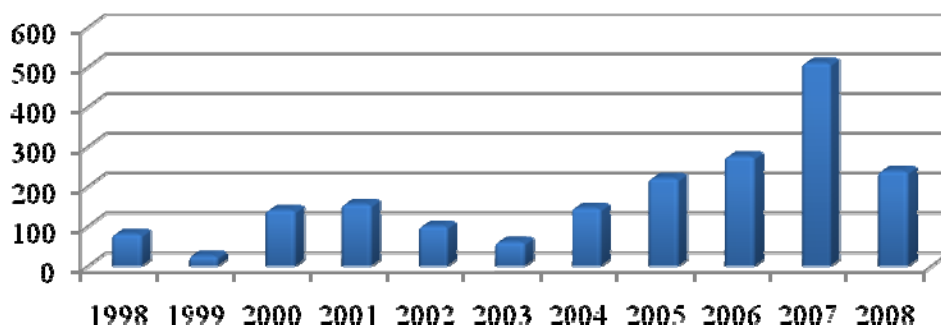


Figura 3. Dinamica investițiilor străine directe în economia Moldovei în perioada anilor 1998-2008 (în mln dolari)

O asemenea instabilitate în dinamica investițiilor străine directe în perioada 1996-2008 se explică prin starea schimbătoare a climatului investițional în republică, mai cu seamă prin imprevizibilitatea și incertitudinea situației economice și politice a țării.

Deși în anii 1992-2007 stocul investițiilor străine directe în economia Republicii Moldova a crescut an de an, ponderea acestora atât în capitalul fix al țării, cât și în produsul intern brut rămâne a fi destul de modestă (figura 4).

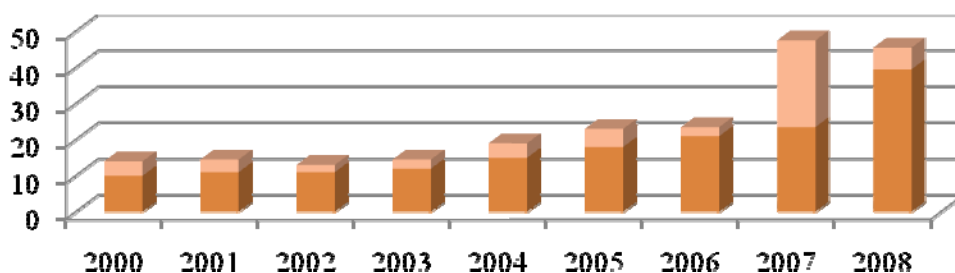


Figura 4. Ponderea investițiilor străine directe și a investițiilor autohtone în PIB

În plus, se conturează și o tendință de diminuare a ponderii acestora în PIB, datorită faptului că întreprinderile autohtone investesc o parte tot mai mare din sursele proprii pentru creșterea capitalului fix.

Este evident faptul că înviorarea activității investiționale contribuie la creșterea atractivității Moldovei pentru investitorii străini. Pentru a atinge ritmuri înalte de creștere economică este necesară asigurarea unei sporiri constante a resurselor pentru investiții, în primul rând, pe baza investițiilor străine directe.

Pentru asigurarea prosperității economice a Moldovei, este oportună elaborarea unui program investițional de stat (plan național) pe termen lung, care ar cuprinde următoarele acțiuni:

1. determinarea parametrilor de dezvoltare economică a țării pe termen lung;
2. determinarea ratei de acumulare, care ar asigura ritmurile de dezvoltare preconizate și nivelul de economii, necesare pentru realizarea acestui scop;
3. elaborarea unor măsuri ce ar contribui la stimularea economiilor și a investițiilor.

Investițiile străine directe și companiile transnaționale contribuie la modernizarea economiilor în tranziție pe mai multe căi, și anume: prin utilizarea celui mai nou utilaj și a noilor tehnologii, prin folosirea celor mai moderne metode de gestionare a afacerilor, prin promovarea unor noi standarde de calitate, prin producerea unor bunuri competitive pe piața mondială. Investițiile străine directe pot servi drept instrument de respecializare a economiilor naționale, de trecere a acestora la un nivel superior de specializare internațională, ce ar aduce profituri mai înalte pe unitate de capital investit.

Deoarece investițiile autohtone erau foarte modeste, respecializarea economiei moldovenești, adică trecerea ei la o specializare mai eficientă, aducătoare de mai multe venituri, putea fi efectuată doar cu ajutorul investițiilor străine directe. Dar acesta s-a dovedit a fi un proces contradictoriu, întrucât interesele de respecializare a economiei moldovenești nu coincideau neapărat cu interesele capitalului străin, care urmărește scopul de a obține, în primul rând, profituri cât mai înalte.

Fiind o economie de dimensiuni mici, deschisă spre exterior, în cea mai mare măsură dependentă de comerțul exterior, Republica Moldova își schimbă tipul specializării internaționale în strânsă legătură cu modificarea structurii geografice și, pe grupe de mărfuri, a exportului și importului.

Însă investițiile străine directe au modificat nu numai structura exporturilor, ci și cea a importurilor. Astfel, în structura importurilor a crescut ponderea mărfurilor de consum, a utilajului și a echipamentului. Totodată, s-au intensificat substanțial schimburile intrafirmă, efectuate între întreprinderile companiilor transnaționale.

Deși a devenit independentă încă în anul 1991, din cauza specializării preponderent agrare a economiei sale, economia moldovenească, mai bine de un deceniu, a rămas orientată spre piețele tradiționale din Est, adică din CSI, reorientarea spre piețele din Occident făcându-se foarte lent, în decursul unei perioade îndelungate (tabelul 2).

Tabelul 2. Analiza dinamicii comerțului exterior al Republicii Moldova

Indicatorii	Anii			Abaterea (+, -)	
	2007	2008	2009	2007	2008
Export total, mii USD	1341735	1591184	1287536,3	-54198,70	-303647,70
din care:					
țările CSI	550244	623047	490454,1	-59789,90	-132592,90
țările UE	679256	820090	668441,0	-10815,00	-151649,00
alte țări	112234	148047	128641,2	16407,20	-19405,80
Import total, mii USD	3689524	4898762	3278269,8	-411254,20	-1620492,20
din care:					
țările CSI	1333698	1737261	1140434,7	-193263,30	-596826,30
țările UE	1680982	2105264	1422533,8	-258448,20	-682730,20
alte țări	674843	1056236	715301,3	40458,30	-340934,70

În anii 2007-2009 a avut loc nu numai o schimbare a ponderii diferitor grupe de țări în structura geografică a comerțului exterior, ci și o reducere substanțială a valorii exporturilor și importurilor, ca rezultat al creșterii prețurilor pe piața mondială. Astfel, valoarea exporturilor în anul 2009 s-a micșorat cu 4,04% față de anul 2007, iar a importurilor cu 11,15% în perioada analizată.

Analiza structurii exportului Moldovei în ultimii 10 ani (figura 5) denotă faptul că cota țărilor CSI în structura exportului Moldovei s-a redus de la 40,3% în anul 2006 până la 38,09% în 2009, și a crescut în schimb, cota țărilor din Uniunea Europeană, care deține ponderea cea mai mare în structura exportului. Totodată, în aceasta perioadă, ponderea importurilor din țările Uniunii Europene a sporit de la 35% la 43%. Acestea sânt schimbări pozitive, dar care se produc mult mai lent și mai contradictoriu decât în alte țări în tranziție.

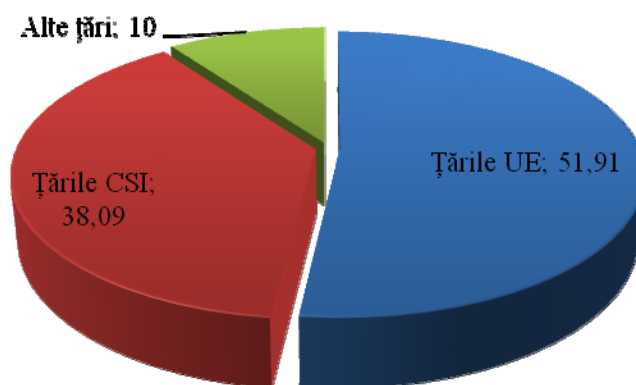


Figura 5. Structura exportului Republicii Moldova în grupele de țări-partenere, în anul 2009

Ponderea exporturilor în PIB (26,31% în anul 2008), mai mică decât cea a importurilor (81% în anul 2008), denotă un nivel al competitivității economiei Republicii Moldova foarte scăzut. Așadar, cu cât competitivitatea externă este mai redusă, cu atât dependența și vulnerabilitatea externă a țării-gazdă este mai mare (și implicit riscul de țară este mai mare). Această situație influențează în sens negativ gradul de integrare a economiei moldovenești în economia mondială, precum și decizia străinilor de a investi în țara noastră. Totodată, ratele statistice ce reflectă evoluția comerțului exterior moldovenesc demonstrează că investițiile străine directe nu au produs încă anumite efecte pozitive vizibile asupra acestuia.

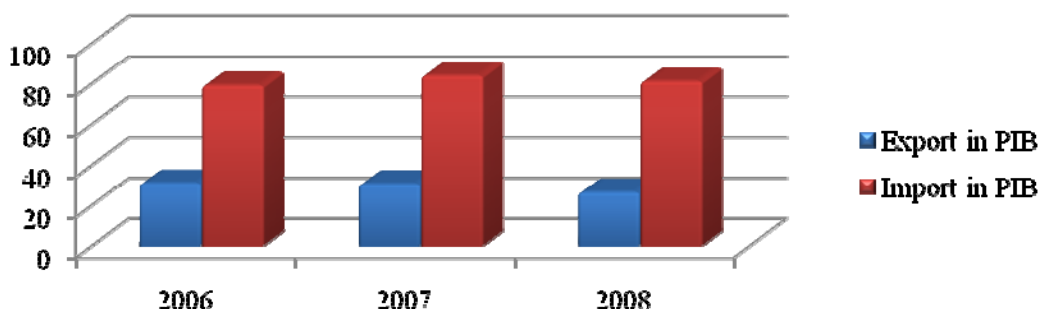


Figura 6. Dinamica dezvoltării exportului și importului în Republica Moldova

Atragerea investițiilor străine directe și dezvoltarea companiilor transnaționale în Republica Moldova a contribuit, într-o oarecare măsură, la dezvoltarea noilor ramuri și la renovarea celor tradiționale și, prin urmare, la căutarea noilor piețe de desfacere. Sporirea fluxului de investiții străine în ramurile orientate spre export ale industriei Republicii Moldova, în perspectivă, pe termen lung, va contribui la diversificarea structurii economice naționale, la saturarea pieței de consum interne și la lichidarea soldului negativ al balanței comerciale.

BIBLIOGRAFIE

1. Anghel I. Investițiile străine directe, modernizarea și înzestrarea cu factori. București: CIDE, 2002
2. Belostecinic Gr. Investițiile străine directe și competitivitatea națională. Revista Economica, 2005, nr.3
3. Bonciu F. Investiții străine directe. București: Lumina Lex, 2003
4. Doltu C. Investițiile străine directe și influența lor asupra modernizării economiei în tranziție. Chișinău: Arc, 2008
5. Matei M. Investițiile străine directe. Funcții și evoluții. 1990-2000. București: Expert, 2004

MODELAREA CREȘTERII ECONOMICE BAZATE PE CERCETARE-DEZVOLTARE

Elvira NAVAL,
dr. în informatică, Institutul de Matematică și Informatică

Abstract. In this paper endogenous growth models based on the R&D are discussed. Starting with the argumentation that ideas or knowledge are one type of the public goods, which are non-reval and non-excludable, imperfect competition is necessary condition for technical progress appearance. The existence of monopoly rents incentivize private agents to do research, resulting in the creation of new products and production processes. Two types of the models are examined. The quality-ladder model of growth in which technological advancement is built on the process of creative destruction. And the model of variety expansion where increasing of inputs drives long-run growth. The problem of its models adaptation to the Moldavian economy are examined. Conclusions and proposals are given.

Introducere

Problema asigurării creșterii durabile bazate pe Productivitatea Totală a Factorilor (PTF) dar nu pe consum este o problemă primordială de soluționat pentru Republica Moldova. În acest context apare întrebarea – care sunt căile de realizare unui atare obiectiv?

O soluție ar fi implicarea sectorului de Cercetare-Dezvoltare în acest proces prin sporirea calității la scară a produselor și serviciilor existente, cum ar fi elaborarea noilor tehnologii pentru fabricarea produselor ecologic pure în agricultură, perfecționarea turismului de țara prin elaborarea de rute noi, perfecționarea serviciilor de deservire, infrastructurii turistice, hotelurilor mici de familie cu o bucătărie națională și ospitalitate ce ne caracterizează ca popor. Dezvoltarea, modificarea, diversificarea și îmbunătățirea serviciilor informaționale, ținând cont de faptul că ele reprezintă circa 10% din PIB, ect.

Altă modalitate se referă la elaborarea noilor tehnologii, cum ar fi nanotehnologiile, pentru fabricarea și lansarea pe piața autohtonă și pe piețele externe a produselor de generație nouă, de calitate și atractivitate sporită.

Iar adaptarea noilor tehnologii avansate de frontieră reprezintă o posibilitate de însușire rapidă a tehnologiilor performante noi, mai puțin costisitoare decât elaborarea tehnologiilor noi de rezonanță internațională.

Problemă însă constă în analiza și evaluarea capacităților și ramurilor de producere care necesită a fi modernizate sau create din nou în vederea realizării obiectivelor de creștere stabilă care ar asigura mobilizarea tuturor resurselor de capital, umane, de cercetare, sociale și politice întru ridicarea nivelului de trai al populației și reintoarcerea acasă celor plecați peste hotarele țării. Cele expuse pot fi realizate în cazul în care organele de luare a deciziilor în deplin acord cu businessul și sectorul de cercetare-dezvoltare vor stabili direcțiile prioritare de dezvoltare economică în vederea sporirii reale ai Productivității Totale a Factorilor și relansării economice a Republicii Moldova.

Se propun două modele de creștere endogenă bazate pe cercetare-dezvoltare [1] care expun două abordări ale problemei de creștere economică: una în baza sporirii calității produselor existente, modelul de sporire a calității la scară, și alta fundamentată de extinderea numărului tehnologiilor noi de performanță, modelul de extindere a varietăților de produse (tehnologii). Se va face o încercare de a evalua ritmurile de creștere economică asigurate de ambele modele folosind datele experimentale pentru Republica Moldova și alte țări.

Modelul de calitate la scară

Modele de acest tip au fost elaborate în [2]. Modelul este constituit din trei sectoare de producere: sectorul de producție finală (competitiv); sectorul de bunuri intermediare (monopolist); sectorul C&D(competitiv).

Consumatorii este numărul consumatorilor angajați în activitatea economică. Fiecare consumator oferă o unitate de forță de muncă într-o unitate de timp pe durata vieții sale. Consumatorii sunt indiferenți la programarea consumului, ceea ce înseamnă că elasticitatea substituției intertemporale tinde spre infinit. Se presupune că economiile sunt nule - tot ce se câștigă se consumă. În aceste circumstanțe rata dobânzii r este egală cu ρ - rata preferințelor subiective ale consumatorilor.

Produsul Final Funcția de producere manifestă beneficiu la scară constantă în raport cu x_n și o diversitate de intrări, cantitatea cărora este normată la 1. Deoarece acest factor nu joacă un rol important, piața respectivă nu se examinează. Prin urmare, produsul final este fabricat în conformitate cu

$$Y_n = A_n x_n^\alpha, \quad 1 > \alpha > 0, \quad (1)$$

A_n e nivelul de calitate al bunurilor intermediare, iar $n = 0, 1, 2, \dots$ este numărul inovațiilor înregistrate. O inovație de calitate sporește nivelul productivității prin factorul $\gamma > 1$, încât $A_{n+1} = \gamma A_n$. Un A_n mai mare (de exemplu calculatoare mai rapide) este de o productivitate mai înaltă. Factorul γ indică schimbarea calității în procente, el determină mărimea inovației.

Bunuri Intermediare Există o singură firmă monopolistă, care produce x_n . Oricum, apariția unei inovații calitative sub forma produsului nou de calitate A_{n+1} face ca x_n să devină învechit și conduce la eliminarea lui de pe piață. Toți producătorii de bunuri finale încetează să folosească x_n și se îndreaptă spre produsul x_{n+1} . Odată cu apariția unei inovații noi, însoțită de o calitate superioară A_{n+1} , bunul x_{n+1} devine absolut. Acest proces este de continuitate infinită, sporind productivitatea pentru o perioadă îndelungată de timp. Modelul capătă caracteristica, definită de Schumpeter „Destrugere Creativă”, el numindu-se în același timp model de „calitate la scară”, deoarece imaginar bunurile intermediare urcă o scară de calitate. Procesul de învechire continuă nu este limitat în timp, deoarece în economia reală el apare treptat. Iar într-o economie ghidată de inovații, acest proces capătă o trăsătură fundamentală.

Contribuția Calității Sporite la Creșterea Productivității Într-o perspectivă îndepărtată $x_n = x$ și este constant. Și atunci, logaritmând funcția de producere (1), obținem

$$\ln Y_n = n \ln \gamma + \ln x^\alpha. \quad (2)$$

În timp ce n crește în mod aritmetic, $\ln Y_n$ crește după valoare medie. Creșterea durabilă se explică prin îmbunătățirea calității care urmează o progresie geometrică, la fel și Y_n , deci creșterea este susținută. Fie că A_n este calitatea actuală a bunului. Inovatorul de succes creează A_{n+1} fără a re-inventa calitățile inferioare ale bunurilor $A_0, A_1, \dots, A_{n-1}$. Această ipoteză de salt este justificată prin efectul de răspindire a cunoștințelor – în cazul în care bunul de calitate A_n este accesibil pe piață, cercetătorii, însușind cunoștințele încorporate în el, le pot folosi pentru a fabrica un bun nou de calitate superioară A_{n+1} .

Cercetare și Dezvoltare (C&D) Atunci când starea actuală a bunurilor este caracterizată prin A_n , următoarea generația de bunuri va fi inventată stocastic urmând distribuția Poisson, rata de apariției fiind egală cu

$$\delta R_n, \quad \delta > 0, \quad (3)$$

R_n este numărul angajaților, țințiți spre elaborarea inovației $(n+1)$. δ este măsura de productivitate în (C&D) sau, rata de apariție a unei inovații, în cazul în care un singur angajat este implicat în cercetare. Inovatorul al invenției n devine monopolist.

Bunuri Intermediare Acest sector este monopolist pe piață. Vom considera cercetătorul de succes care a inventat calitatea actuală a bunului x_n . Brevetul pentru produs este protejat pentru un timp infinit de mare. Monopolistul comercializează produsele de ultima performanță, conformându-se cererii pentru ele, reflectate de funcția de producere (1).

Condiția de maximizare a profitului de către producătorii bunurilor finale implică că produsul la limită x_n este egal cu prețul său p_n :

$$A_n \alpha x_n^{\alpha-1} = p_n. \quad (4)$$

Monopolistul maximizează profitul propriu

$$\pi_n = p_n x_n - \omega_n x_n = A_n \alpha x_n^\alpha - \omega_n x_n. \quad (5)$$

Fabricarea unei unități de x_n necesită o unitate de forță de muncă, și atunci

$$\overbrace{\alpha A_n \alpha x_n^{\alpha-1}}^{p_n} = \omega_n \Rightarrow p_n = \frac{\omega_n}{\alpha}. \quad (6-7)$$

Admitem că x_n este constant, atunci ω_n se modifică în felul ce urmează. Din (6) obținem

$$\frac{\omega_n}{A_n} = \frac{\omega_{n+1}}{A_{n+1}} \Rightarrow \gamma = \frac{\omega_{n+1}}{\omega_n}. \quad (8)$$

Deci salariile cresc cu rata $\gamma > 1$. Ceea ce e ușor de intuit, deoarece Y_n crește cu aceeași rată. Și atunci profitul este

$$\pi_n = \frac{1-\alpha}{\alpha} \omega_n x_n. \quad (9)$$

C&D Fie că în momentul de timp t_n cercetătorul de succes a inventat calitatea sporită A_n . Începând cu momentul t_n , pînă la momentul de timp $t_{n+1} > t_n$, când va apărea o altă inovație de calitate, acest inovator va câștiga profitul π_n . Fie V_{n+1} valoarea

așteptată a viitorului flux de profit π_{n+1} . x_{n+1} devine învechit îndată ce x_{n+2} este inventat cu rata de apariție Poisson δR_{n+1} . Prin urmare, V_{n+1} este definit ca

$$\rho V_{n+1} = \pi_{n+1} - \delta R_{n+1} V_{n+1}. \quad (10)$$

În partea stângă a ecuației e beneficiul inovatorului de succes, care activează în sectorul (C&D), iar în partea dreaptă - descompunerea profitului în fluxul de profit și pierderi de capital, care însoțesc o invenție nouă.

Sectorul (C&D) este competitiv și oricine poate efectua activități de cercetare-dezvoltare. (I) ei activează în fabricarea bunurilor, câștigând salariu ω_n sau (II) ei activează în sectorul de (C&D) și câștigă V_{n+1} cu rata de apariție $\delta \times 1$.

$$\delta V_{n+1} = \omega_n. \quad (11)$$

Starea de Echilibru Stochastic S-a obținut: profiturile: $\pi_n = \frac{1-\alpha}{\alpha} \omega_n x$; valoarea inovației: $\rho V_{n+1} = \pi_{n+1} - \delta R_{n+1} V_{n+1}$; C&D acces liber: $\delta V_{n+1} = \omega_n$; creșterea salariului: $\frac{\omega_{n+1}}{\omega_n} = \gamma$. Dacă omitem indicele n (starea de echilibru) și combinăm aceste condiții, obținem

$$\gamma \delta x(1 + \alpha) / \alpha = \rho + \delta R. \quad (12).$$

$$L = R + x. \quad (13)$$

Rata Așteptată de Creștere Produsul final este

$$Y_t = \gamma^{n_t} x^\alpha. \quad (14)$$

Logaritmând, efectuând operația de așteptare și diferențiind ambele părți ale ecuației, obținem

$$E(\ln Y_t) = E(n_t) \ln \gamma + \ln x^\alpha \quad (15)$$

$$g_Y \equiv \frac{\partial E(\ln Y_t)}{\partial t} = \frac{\partial E(n_t)}{\partial t} \ln \gamma \quad (16)$$

$\frac{\partial E(n_t)}{\partial t}$ reprezintă numărul inovațiilor așteptate într-o unitate de timp. Deoarece inovațiile urmează distribuția Poisson cu rata de apariție δR , durata de timp între două inovații succesive e distribuită exponențial, iar durata medie de timp de la o inovație la alta este $1/\delta R$. Deci,

$$\frac{\partial E(n_t)}{\partial t} = \delta R, \text{ deci } g_Y = \delta R \ln \gamma. \quad (17)$$

Modelul de expansiune a diversităților

Acest tip de model a fost elaborat în [3]. Se examinează trei sectoare: sectorul de producere finală Y (competitiv); sectorul de bunuri intermediare x , diversificate pe orizontală (monopolist); sectorul C&D (competitiv)

Produsul Final Produsul final este fabricat în conformitate cu

$$Y_t = \int_0^{A_t} x_{it}^\alpha di, \quad 1 > \alpha > 0, \quad (18)$$

unde x_t este cantitatea bunurilor inovative care se folosesc în calitate de bunuri intermediare la fabricarea produsului final, A_t este numărul diverselor bunuri inovative.

$$\frac{\partial Y}{\partial x_i} = \alpha x_i^{\alpha-1} = p_i \quad (19)$$

În echilibru de lungă durată când ($x_{it} = x_t$), numărul total de muncitori angajați la fabricarea intrărilor va fi constant, $A_t x_t = M$, atunci funcția de producere (18) se reduce la

$$Y_t = A_t^{1-\alpha} M^\alpha. \quad (20)$$

Bunuri Intermediare Firma i produce diversitatea i și comercializează acest produs producătorilor de bunuri finale, înfruntând cererea pentru bunul său, determinată de (20)

$$p_t \equiv p_{it} = \omega_t / \alpha. \quad (21)$$

$$\pi_t \equiv \pi_{it} = (p_t - \omega_t)x_t = \omega_t x_t (1 - \alpha) / \alpha = M_t / A_t \omega_t (1 - \alpha) / \alpha. \quad (22)$$

C&D Dacă cercetătorul reușește în C&D și inventează diversitatea i , el devine unicul producător de bun și câștigă profitul π în orice moment de timp pe un orizont infinit de protecție al brevetului. Prin V_t vom nota valoarea inovației, ea este definită ca

$$rV_t = \pi_t + \dot{V}_t. \quad (23)$$

Se presupune că fiecare cercetător generează un număr de δA_t intrări noi pe parcursul unui interval mic de timp dt .

$$\dot{A}_t = \delta A_t R_t, \quad \delta A_t V_t = \omega_t, \quad \dot{V}_t / V_t = \dot{\omega}_t / \omega_t - A_t / A_t \quad (24-26)$$

Consumatorii L consumatori identici prestează o unitate de servicii de muncă în fiecare moment de timp.

$$\dot{Y}_t / Y_t = r_t - \rho, \quad \dot{\omega}_t / \omega_t = \dot{Y}_t / Y_t \quad (27-28)$$

unde ρ este rata preferințelor subiective în timp.

Echilibru de lungă S-au obținut următoarele condiții de echilibru: profiturile - $\pi_t = M_t / A_t \omega_t (1 - \alpha) / \alpha$; valoarea inovației - $rV_t = \pi_t + \dot{V}_t$; intrări de C&D - $\delta A_t V_t = \omega_t$ și $\dot{V}_t / V_t = \dot{\omega}_t / \omega_t - A_t / A_t$; decizia de a economisi - $\dot{Y}_t / Y_t = r_t - \rho$; creșterea salariului - $\dot{\omega}_t / \omega_t = \dot{Y}_t / Y_t$. Omiterea indicelui t (starea de echilibru) și combinarea condițiilor ne dă

$$\delta M(1 - \alpha) / \alpha = \rho + \delta R \quad (29)$$

Concluzii

De remarcat că două tipuri de modele: sporirea calității și expansiunea diversităților reprezintă diferite aspecte ale progresului tehnologic, demonstrând soluții similare sub forma redusă, rezultate similare în statistica comparativă și deficiențe comune.

În primul tip de modele nivelul PTF (Productivitatea Totală a Factorilor) este determinat de nivelul calității bunurilor intermediare, iar rata de creștere este determinată de îmbunătățirea calității bunurilor: $g_Y = \delta R \ln \gamma$. În funcție de parametrii modelului: preferințele consumatorilor δ , norma de subvenționare a procesului de cercetare-dezvoltare S și productivitatea γ , la fel în dependență de numărul cercetătorilor implicați în procesul de inovare R , se modifică ritmul de creștere economică g_Y .

Tabelul 1. Calcule de simulare

	δ	γ	
0.002	0.01	1.20	100.00
0.004	0.01	1.20	200.00
0.004	0.01	1.50	100.00
0.008	0.01	1.50	200.00
0.007	0.01	2.00	100.00
0.014	0.01	2.00	200.00

În modelele de tipul doi, nivelul PTF este determinat de numărul diverselor intrări A_t iar majorarea lor depinde de rata cu care aceste intrări inovative sunt create δ . Ritmul de creștere economică $\dot{Y}_t / Y_t = r_t - \rho$ se schimbă în funcție de raportul dintre rata dobânzii r și rata preferințelor consumatorului ρ .

Bibliografie

1. Chol-Won Li., R&D-based Growth Models, In: Lectures at University of Zurich, Department of Economics University of Glasgow, 2003, p.1-57.
2. Aghion P., and Howitt P., A Model of Growth Through Creative Destruction, Econometrica, Vol 60(2), 1992, p.323-351.
3. Romer P., Endogenous Technological Change, Journal of Political Economy, Vol 98, 1990, p. 71-102.

ESENȚA MODELELOR DE DEZVOLTARE ECONOMICĂ ȘI IMPACTUL LOR ASUPRA CREȘTERII ECONOMICE

Marina POPA,
drd.,lect.univ., ASEM

Abstract: La légitimation théorique des modèles de croissance repose normalement sur la capacité à générer une croissance économique qui profite à tous et d'accroître les investissements et les innovations, ce qui assure une plus grande compétitivité nationale.

Un model de dezvoltare economică încearcă explicarea sistemului de relații dintre factorii care conduc la creșterea economică și rezultatele procesului de creștere economică.

După cum se știe, în toate țările lumii predomină un anumit model de creștere economică. Aceasta se datorează mai multor factori interni și anume:

- Factori proprii de dezvoltare economică;
- Conceptul istoric specific de dezvoltare în baza anumitor doctrine economice;
- Dotarea diferită cu factori de producție;
- Nivelul de implicare a statului în economie.

Din aceasta abordare diferită de la o țară la țară, se pot desprinde cele mai reprezentative modele de creștere economică.

1. Modelul economic liberal sau modelul Anglo-saxon – acest model este utilizat pe larg în SUA, Anglia, Canada, fiind denumit și modelul Darwinist. Modelul liberal promovează companiile gigant și investițiile în vederea asigurării creșterii economice. Reperle fundamentale ale modelului sunt:

- ❖ Promovarea unei gestiuni macroeconomice, implicând un mare grad de neutralitate din partea statului. Statul este acceptat doar ca agent economic și decizional;
- ❖ Stabilirea măsurilor de protecție a concurenței între firme;
- ❖ Încredințarea sectorului privat și universităților mandatate de cercetare prioritățile naționale; [1. pag.26]
- ❖ Evitarea unei mari concentrări de putere, în sectoarele industrial și financiar, prin obligativitatea divizării marilor concerne;
- ❖ Impactul masiv al marilor companii asupra economiei prin influențarea pieței, procesului de producție, obținerii profitului și gestionării forței de muncă;
- ❖ Organele de conducere locale reglează sectorul privat prin legislație și măsuri administrative, ce au scopul să promoveze concurența în acest sector și să-l stimuleze atât pe producător cât și pe consumator;
- ❖ Salariul este direct proporțional cu studiile pe care le posedă angajatul;
- ❖ Prezența și influența minimă a sindicatelor în apărarea intereselor angajaților.

Succesul modelului economic liberal este promovat și asigurat, în mare măsură de rezultatele politicilor monetare și fiscale, elaborate de centrele și structurile financiare. Statul influențează subiecții economici în limitele minimului necesar pentru menținerea ordinii sociale și economice, în rest – mizează pe legitățile economiei de piață. Logica modelului e foarte simplă: maximizarea investițiilor asigură crearea locurilor de muncă, implementarea inovațiilor în procesul de producție, sporirea competitivității, creșterea productivității muncii și maximizarea creșterii economice. (Figura 1.1)[2.pag.6]

Acest model economic a fost un etalon pentru economiile statelor lumii în secolul XX, bazându-se pe creșterea investițiilor masive în domeniul tehnologiilor avansate în vederea stimulării productivității și a competitivității economiei naționale. (Figura 1.2).

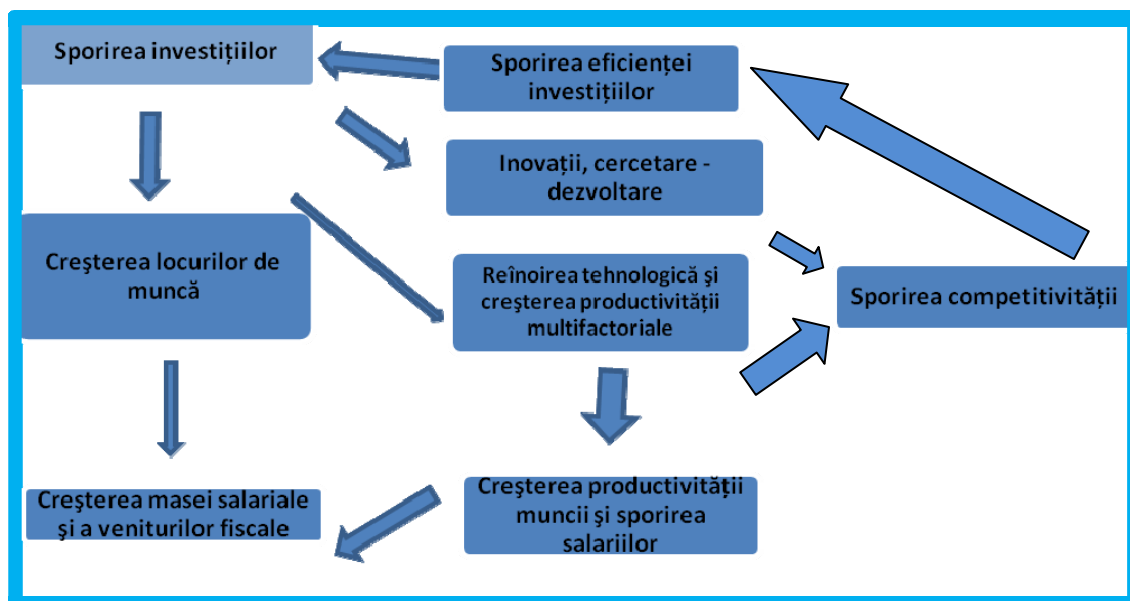


Figura 1.1: Modelul Anglo-saxon: Cercul virtuos al creșterii economice

Sursa: elaborat de autor în baza articolului: Le modèle de croissance anglo-saxon en théorie et en pratique; Analyse du régime de croissance américain Les cahiers de Recherche sociologique, janvier 2008. Pag.7

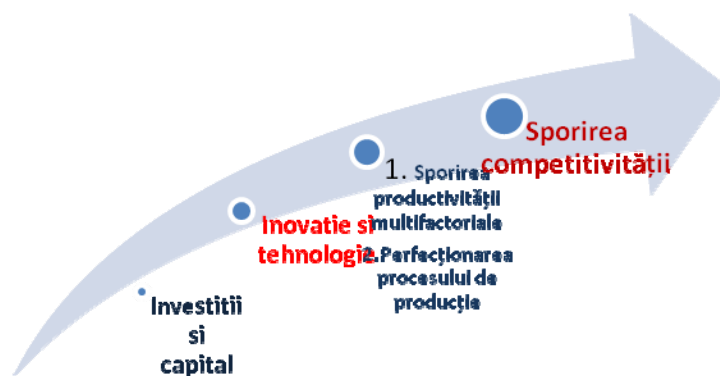


Figura 1.2: Modelul american al creșterii economice

Sursa: elaborat de autor

În contextul crizelor economice globale de la sfârșitul sec. al XX-lea și începutul sec. al XXI-lea, modelul economic liberal a intrat într-o criză profundă, ca consecință a declinului economic al SUA. Este destul de interesant faptul că hegemonul numărul unu în lume a început să se clatine puternic chiar de la primele simptome ale crizei. Recesiunea s-a aprofundat considerabil manifestându-se prin:

- ✓ Piața muncii s-a degradat rapid, din decembrie 2007 aproape 4,5 milioane de oameni și-au pierdut locurile de muncă;
- ✓ Producția industrială a scăzut considerabil;
- ✓ Rata șomajului s-a mărit până la 10%;
- ✓ Sistemul bancar a fost lovit dur, procedura de acordare a creditelor a devenit anevoioasă și îndelungată.

Evoluția indicatorilor macroeconomici din SUA în ultimii ani demonstrează în mod cert situația în care se află la moment economia gigantului economic.[vezi Tabelul 1.1]

Analizând evoluția indicatorilor din tabel se observă declinul economiei SUA. Din 2005 până în 2009 și-au sistat activitatea un șir de întreprinderi. Veniturile lor au scăzut până la 20% și mai mult. Au scăzut considerabil în 2009 atât importurile cât și

Tabelul 1.1. SUA – cerere, producție și preț

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Preț, Miliarde dolari	Procentul de variație				
Consum privat	8 694.1	3.0	2.8	0.2	-2.4	0.1
Consum public	1957.5	1.6	1.9	2.8	2.0	2.8
Formarea brută a capitalului fix	2440.6	2.0	-2.0	-3.4	-14.3	-3.3
Sector public	397.8	2.1	3.0	3.5	1.9	2.8
Sector privat: rezidenți	769.7	-7.1	-17.9	-20.7	-20.0	-1.4
Sector privat: alții	1273.1	7.5	4.9	1.7	-17.8	-6.4
Cererea internă finală	13092.2	2.6	1.8	0.0	-3.7	0.0
Cererea internă totală	13135.5	2.6	1.4	-0.2	-4.1	0.0
Exportul de bunuri și servicii	1311.5	9.1	8.4	6.2	-11.3	0.2
Importul de bunuri și servicii	2025.1	6.0	2.2	-3.4	-10.1	0.3
PIB	12421.9	2.8	2.0	1.1	-4.0	0.0
Indicele prețurilor de consum		3.2	2.9	3.8	-0.4	0.5
Rata șomajului		4.6	4.6	5.8	9.1	10.3

Sursa: adaptat de autor după datele OCDE, <http://www.oecd.org/eco/sources-and-methods>

exporturile de bunuri și servicii, nemaivorbind de PIB, care la începutul crizei avea o creștere anuală de până la 2%, pe când în 2009 scade cu 4% față de anul precedent. În primul trimestru al anului 2009, PIB-ul al SUA s-a contractat cu 5,7 %, în timp ce exporturile au scăzut cu 28,7%. [6] Piața muncii continuă să se confrunte cu grave probleme, astfel că în mai 2009, numărul persoanelor care au continuat să ceară ajutor de șomaj a urcat cu 110.000, la un nivel record de 6,79 milioane. La ora actuală, rata șomajului este de 9,4%, cu patru procente mai mare decât cea de la începutul recesiunii, în decembrie 2007.

Conform previziunilor făcute de către prestigiosul institut economic Los Angeles County Economic Development Corporation (LAEDC), PIB-ul SUA va înregistra o creștere de 2,6% în 2011 (continuând, de asemenea, pe creștere în 2012, procentul estimat urmînd a fi de 3,1%), se va înregistra o inflație de 2,5% în cursul anului 2011 (același nivel fiind prognozat și pentru 2012), principalul “motor” ale economiei americane fiind considerat consumul intern, iar ca sectoare “neperformante”, din acest punct de vedere, construcțiile nerezidențiale și cheltuielile guvernamentale.

2. Modelul economic european

Diferența semnificativă a modelului european de creștere economică față de modelele economice din celelalte țări OECD o reprezintă felul în care statul combate eșecurile piețelor și externalitățile. Majoritatea europenilor sunt mai dornici să transfere riscurile sociale către stat, astfel plătind impozite mai ridicate, atît pentru a se asigura că statul îi va susține în momentele dificile cât și pentru asigurarea unui anumit grad de coeziune socială.

Echilibrul unic între stat, individ și piață stă la baza tratatelor europene, a politicilor și a tradițiilor. Individului i se oferă posibilitatea incluziunii sociale și, astfel, dreptul la educație, sănătate și securitate socială. Latura economică arată o preferință pentru negocierea soluțiilor, însă, oferă de asemenea, cu diverse diferențe de-a lungul Europei, dreptul muncitorilor la informație, consultare, negocieri.

În principiu modelul, se evidențiază prin următoarele caracteristici:

- ✓ stabilește un sistem de securitate social și financiar printr-un regim de impozitare progresiv și taxe pe valoare adăugată;
- ✓ alocă credite și finanțări pentru companii prin mecanisme stabilite de stat (cazul Franței) sau prin instituții bancare (cazul Germaniei);

- ✓ are puternice trăsături corporatiste: negocierile salariale organizate sunt foarte importante, salariile majorității lucrătorilor sunt fixate în urma negocierii colective, aceștia beneficiind de un nivel ridicat de protecție pe piața muncii.
- ✓ pune accent pe programele de formare profesională în sectorul industrial.

O caracteristică definitorie care individualizează practic modelul capitalismului social - democrat se referă la politica de protecție socială, posibil de realizat numai în condițiile unei economii prospere. Logica modelului se bazează pe careva acțiuni de natură macroeconomică și reacția la acestea a economiei. Statul trebuie să înregistreze surplusuri bugetare și ele trebuie canalizate spre investiții publice. Surplusul bugetar ar reduce din presiunile inflaționiste și va rezulta într-o rată a profitabilității redusă. Ultima va face pe firme să caute creșteri în productivitate. La fel, sunt încurajate politicile ce susțin un salariu corect.

Din perspectivă strict politică, modelul social european este un instrument a cărui utilitate constă în construirea unei identități europene comune și în justificarea inițiativelor comunitare de a proteja acest model. Devine tot mai evident faptul că ideea „modelului social european” este elementul-cheie în încercarea de a contura o identitate europeană împotriva celorlalte țări și a „amenințărilor” venite din partea unor economii precum China, India, SUA și a căror concurență economică este amplificată de fenomenul globalizării.

2.1 Promovarea unui nou model de creștere economică în cadrul UE în condițiile crizei financiare actuale

După al doilea război mondial, modelul european a ajutat relativ bine la promovarea creșterii economice și la susținerea justiției sociale. Însă, în ultima decadă, succesul Europei a fost îndoielnic, noi provocări și noi realități geo-politice afectează abilitatea Uniunii Europene de a genera creștere economică și de a menține coeziunea socială. Principalele provocări sunt:

- Apariția economiei bazate pe cunoaștere;
- Provocările din Asia; Comerțul internațional și competiția din partea Asiei generează diferențe de venit din ce în ce mai mari, Asia având un avantaj privind costurile muncii, atât în termeni absoluți, cât și în termeni relativi;
- Globalizarea și mobilitatea capitalurilor;
- Structura europeană de guvernare; Structurile de guvernare nu vor putea să se sincronizeze eficient într-o Uniune Europeană lărgită, lăsând Europa fragmentată și incapabilă să ofere un răspuns unitar la provocările existente. Lipsa coordonării macroeconomice reprezintă un risc pentru dezvoltarea economică și stabilitatea socială;
- Schimbările demografice. Cu o forță de muncă în scădere, dacă nu va exista o creștere corespunzătoare în nivelurile productivității, Uniunea Europeană se poate confrunta cu o scădere economică.

În asemenea condiții incerte asupra viitorului UE, în martie 2010 a fost elaborată Strategia Europa 2020. Scopul acestei strategii este să transforme UE într-o economie inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii, caracterizată prin niveluri ridicate de ocupare a forței de muncă, productivitate și coeziune socială. Europa 2020 oferă o imagine de ansamblu a economiei sociale de piață a Europei pentru secolul al XXI-lea.

Europa 2020 propune trei priorități care se susțin reciproc: [3, pag.36]

- creștere inteligentă: dezvoltarea unei economii bazate pe cunoaștere și inovare;
- creștere durabilă: promovarea unei economii mai eficiente din punctul de vedere al utilizării resurselor, mai ecologice și mai competitive;

- creștere favorabilă incluziunii: promovarea unei economii cu o rată ridicată a ocupării forței de muncă, care să asigure coeziunea socială și teritorială.

UE a definit obiectivele principale care trebuie atinse până în 2020, și anume:

- 75% din populația cu vârsta cuprinsă între 20 și 64 de ani trebuie să aibă un loc de muncă;
- 3% din PIB-ul UE investit în cercetare-dezvoltare (C-D);
- obiectivele „20/20/20” în materie de climă/energie ar trebui îndeplinite (inclusiv o reducere a emisiilor majorată la 30%, dacă există condiții favorabile în acest sens);
- rata abandonului școlar timpuriu trebuie redusă sub nivelul de 10% și cel puțin 40% din generația tânără trebuie să aibă studii superioare;
- numărul persoanelor amenințate de sărăcie trebuie reduse cu 20 de milioane.

Aceste obiective sunt interconectate și sunt cruciale pentru reușita întregii Europe. [Vezi tabelul 2.1.1]

Tabel 2.1.1. Agenda EUROPA 2020

Obiectivele principale		
Creșterea ratei de ocupare a forței de muncă pentru populația cu vârsta cuprinsă între 20 și 64 de ani de la 69%, cât este în prezent, la cel puțin 75%. Atingerea obiectivului de a investi în cercetare și dezvoltare (C-D) 3% din PIB, în special prin asigurarea unor condiții mai favorabile pentru investiții ale sectorului privat în C-D, și stabilirea unui nou indicator pentru inovare. Reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră cu cel puțin 20% față de nivelurile din 1990 sau cu 30% dacă există condiții favorabile în acest sens, creșterea cu 20% a ponderii energiilor regenerabile în consumul nostru final de energie și creșterea cu 20% a eficienței energetice. Reducerea ratei abandonului școlar timpuriu de la 15%, cât este în prezent, la 10% și creșterea procentului de populație cu vârsta cuprinsă între 30 și 34 de ani cu studii postuniversitare de la 31% la cel puțin 40%. Reducerea numărului cetățenilor europeni care trăiesc sub pragul sărăciei cu 25%, astfel încât 20 de milioane de oameni să nu mai trăiască în sărăcie.		
Creșterea Inteligentă	Creșterea Durabilă	Creșterea favorabilă Incluziunii
INOVARE Inițiativa emblematică a Uniunii Europene „O Uniune a inovării”, menită să îmbunătățească condițiile-cadru și accesul la finanțare pentru cercetare și inovare, astfel încât să se consolideze lanțul inovării și să se stimuleze nivelul investițiilor pe întreg teritoriul Uniunii.	CLIMĂ, ENERGIE ȘI MOBILITATE Inițiativa emblematică a Uniunii Europene „O Europă eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor”, menită să sprijine decuplarea creșterii economice de utilizare a resurselor prin decarbonizare a economiei, sporirea utilizării surselor regenerabile, modernizarea transporturilor și promovarea eficienței energetice.	LOCURI DE MUNCĂ ȘI COMPETENȚE Inițiativa emblematică a Uniunii Europene „O agendă pentru noi competențe și noi locuri de muncă”, menită să modernizeze piețele muncii prin facilitarea mobilității forței de muncă și dezvoltarea competențelor de-a lungul întregii vieți, în vederea creșterii participării forței de muncă și a unei mai mari concordanțe între oferta și cererea de pe piața muncii.
EDUCAȚIE Inițiativa emblematică a Uniunii Europene „Tineretul în mișcare”, menită să sporească performanțele sistemelor educaționale și atractivitatea pe plan internațional a învățământului superior european	COMPETITIVITATE Inițiativa emblematică a Uniunii Europene „O politică industrială adaptată erei globalizării”, menită să îmbunătățească mediul de afaceri, în special pentru IMM-uri, și să sprijine dezvoltarea unei baze industriale solide și sustenabile, capabilă să facă față concurenței globale.	COMBATEREA SĂRĂCIEI Inițiativa emblematică a Uniunii Europene „O platformă europeană de combatere a sărăciei”, menită să asigure coeziunea socială și teritorială, astfel încât avantajele creșterii și ale creării de locuri de muncă să fie accesibile pe scară largă, iar cei care trebuie să facă față sărăciei și excluziunii sociale să aibă posibilitatea de a avea o viață demnă și de a avea un rol activ în societate.
SOCIETATEA DIGITALĂ Inițiativa emblematică a Uniunii Europene „O agendă digitală pentru Europa”, menită să accelereze dezvoltarea de rețele de internet de mare viteză și să permită gospodăriilor și întreprinderilor să beneficieze pe deplin de avantajele pieții unice digitale.		

Sursa: EUROPA 2020, O strategie europeană pentru o creștere inteligentă, ecologică și favorabilă incluziunii. COMISIA EUROPEANĂ, Bruxelles, 3.3.2010, pag.36

3. „Modelul” asiatic al creșterii economice

Economiile asiatice reprezentate de tigrii asiatici din prima generație au înregistrat o creștere economică susținută după 1960, în vreme ce tigrii asiatici din a doua generație, China, Vietnam și India au înregistrat ritmuri ridicate de creștere după 1980.[3] Din anii '80, China a impulsionat creșterea în întreaga regiune. Pentru tigrii asiatici, creșterea rapidă, susținută, a fost combinată cu o distribuie uniformă a veniturilor, în vreme ce exporturile au crescut rapid, iar ritmurile de investiții au fost ridicate, formarea brută a capitalului fix depășind, în medie, 20% din PIB în perioada 1960-1990. Investițiile interne private și creșterea rapidă a capitalului uman au fost principalele motoare ale creșterii.

Principalii factori care au impulsionat boom-ul economic asiatic din sec. XXI au fost:

- + Intrările masive de capital străin;
- + Promovarea industriilor High-Tech și a economiei cunoașterii, prin activitatea numeroaselor centre de cercetare dezvoltare;
- + Deschiderea Zonelor Economice Speciale;
- + Dezvoltarea resurselor umane și a progresul tehnologic; Crearea unui sistem local pentru antreprenoriat și inovație în economiile est-asiatice permit întreprinzătorilor locali să aplice ideile altora prin sistemul de „learning by doing”;
- + Ritmul economisirii și cel al investițiilor ridicate, în special datorită nivelului redus al inflației, stabilității sistemului financiar-bancar;
- + Comunicarea strânsă între guvern și sectorul afacerilor;
- + Crearea unui mediu favorabil dezvoltării întreprinderilor private, atât pentru investitorii naționali, cât și pentru cei străini, respectându-se principiul tratamentului național;
- + Acumularea capitalului uman eficient. Tigrii asiatici din prima generație, lipsiți de resurse naturale, au investit în resursele umane, oamenii au fost considerați resursa cea mai de preț. Forța de muncă din aceste țări era și este printre cele mai adaptabile și disciplinate din lume.
- + Adoptarea politicii de substituie a importurilor.

Modelul asiatic pentru Republica Moldova

Toți se întreabă prin ce se explică performanța Chinei? Guvernul comunist de la Beijing a lansat în 2008 un program de încurajare a creșterii economice și consumului intern, în valoare de 586 miliarde dolari. Au investit masiv în infrastructură, au ieftinit creditele și au stimulat piața imobiliară. Consecințele au fost o creștere economică de 10,8%. În ciuda crizei economice, economia chineză a crescut, astfel, de la an la an, cu cel mai ridicat ritm din lume. Ultimele date arată ca ritmul de creștere economică a ajuns la 11%. Succesul se explică în principal prin creșterea producției industriale cu 18,1% și a investițiilor cu peste 25%. Și cum produc ieftin și în cantități industriale, au devenit cel mai mare exportator al lumii.

Reeșind din simplitatea lucrurilor expuse mai sus, ne întrebăm dacă am putea urma modelul chinez, mai ales că Republica Moldova a înregistrat în 2010 o creștere economică de 7,5%, producția industrială a sporit cu 11.2%, productivitatea muncii pe economie s-a majorat cu 21%? În acest caz ar trebui să mizăm pe următoarele aspecte:

- Implimentarea unui program național de investiții în infrastructură, în producere, mediu, noi tehnologii, obligatoriu a se lua în calcul efectele economice produse de acestea;
- Stimularea exporturilor, profitând astfel, de faptul că deținem unele avantaje competitive în acest domeniu. În privința exporturilor, chiar dacă datele

statistice din ultima perioadă arată un sensibil avans, suntem încă departe de potențial;

- Revigorarea cercetării științifice și inovării, cu accent pe aplicabilitate în practic economică bazată pe parteneriatul între mediul de afaceri, universități și institute de cercetare.

Ne întrebăm mereu care ar fi cel mai eficient model de dezvoltare pentru Republica Moldova. Până acum sursa creșterii economice au fost remitențele, dar pe măsură ce numărul lor descrește, e necesar să identificăm alți stimulenți de creștere economică. Din experiența modelelor studiate putem conchide că un model economic eficient este bazat în mare parte pe politicile financiare, comerciale, sociale și inovaționale, iar scopul final ar fi obținerea unui efect sinergic între nivelul ridicat al educației, importul de tehnologie și întoarcerea persoanelor din străinătate, obținându-se în acest fel o creștere accentuată a productivității muncii.

În concluzie putem menționa că o bună înțelegere a modelelor de creștere economică este esențială pentru succesul analizei asupra cauzelor fundamentale ale creșterii economice. Doar modelele care aproximează bine realitatea și care descriu cu succes trăsăturile esențiale – atât cantitative cât și calitative – ale procesului de creștere pot oferi indicii cu privire la rolul cauzelor fundamentale în diferențele de venituri dintre țări. Factorii importanți ce contribuie la creștere prin prisma unui model economic sunt: investițiile, comerțul, inovațiile și factorul uman bine pregătit.

Bibliografie:

1. Chistruga M. Evoluția dezvoltării economice a țărilor Europei Centrale și de Est în perioada post-integrare. Chișinău, 2009.
2. Gagnon M.A.. Le modèle de croissance anglo-saxon en théorie et en pratique; Analyse du régime de croissance américain. Les cahiers de Recherche sociologique, janvier 2008.
3. Veron J.B. Le Vietnam: une nouvelle réussite du modèle de développement asiatique. La Jaune et la Rouge. 2005.
4. EUROPA 2020, O strategie europeană pentru o creștere inteligentă, ecologică și favorabilă incluziunii. COMISIA EUROPEANĂ, Bruxelles, 3.3.2010.
5. OCDE. Rapport interimaire de la stratégie pour une croissance verte: Concrétiser notre engagement en faveur d'un avenir durable. Paris: OCDE, 2010.
6. www.ocde.org

IMPLICAȚIILE CARACTERISTICILOR SERVICIILOR ASUPRA PROCESULUI DECIZIONAL AL CONSUMATORULUI

Natalia REMESOVSKI,
Lector superior Institutul Internațional de Management „IMI-NOVA”, Drd. ASEM

Abstract. The individualization offer the services must become an obligation for service companies, it because the content, nature and characteristics, are formative factors of management decisions and have a direct impact on the relationship between provider and consumer. These are elements of differentiation within the consumer behavior and marketing services. Thus, in services marketing professionals must take into account these elements and their characteristics have an impact on the marketing approach, show how the demand and supply of services presentation on marketing mix variables, they generating strategies and specific measures.

În condițiile diversificării considerabile a ofertei, consumatorilor li se deschid largi posibilități de alegere, iar creșterea puterii de cumpărare, concomitent cu ridicarea nivelului de educație și cultură, îi dă posibilitatea cumpărătorului să-și satisfacă mai multe nevoi, mai sofisticate, de nivel calitativ mai ridicat.

Acest proces capătă un caracter complex, datorită modului diferit de a lua

decizia de la o persoană la alta, de la o perioadă la alta, aceasta sub impactul și influența diverșilor factori, controlabili și necontrolabili, care influențează direct sau indirect procesul decizional de cumpărare și de consum. Factorii dați sunt determinanți în luarea deciziilor și sunt absolut obligatorii să se țină cont de către companii, cu scopul de a putea veni în întâmpinarea dorințelor consumatorului. Mulți recunosc că, în fapt, comportamentul consumatorului nu se poate explica, decât prin cunoașterea sistemului de factori ce acționează în strânsă legătură și intercondiționare reciprocă.

Există o varietate uimitoare a nevoilor oamenilor, o lume cu oameni identici ar fi previzibilă și plictisitoare. Oamenii sunt diferiți. Este un fapt. În viața privată, aceasta este o încântare. În afaceri, aceasta este o oportunitate. Oricine dorește să construiască pe baza acestor nevoi, va trebui înainte de toate să înțeleagă mecanismul subtil care guvernează relația dintre aceste nevoi și produsele sau serviciile pe care le vinde. În fapt, aceasta este baza marketingului modern.

Și pentru că oamenii sunt diferiți, a te adresa tuturor înseamnă, în ultimă instanță, a nu te adresa nimănui. Astfel, se va începe de la înțelegerea motivațiilor care guvernează consumul. În paralel se va identifica piața țintă - atât fizic, cât și psihologic. Mai apoi se concentrează către înțelegerea obiceiurilor de consum. Se stabilește cum, când, unde, în ce fel și în ce context, cu ce frecvență și în ce cantitate este folosit produsul sau serviciul. În aceeași context, este important să se înțeleagă care sunt principalele modalități de luare a deciziei și care sunt beneficiile urmărite la produsul sau serviciul marketat.

Nevoile de cercetare de marketing sunt extrem de variate - depinzând în egală măsură de specificul, domeniul afacerii, și de contextul în care acestea apar. De menționat că complexitatea marketingului în domeniului serviciilor reiese din caracterul nematerial al serviciilor, adică spre deosebire de bunuri care sunt materiale și vizibile în servicii se vând utilități invizibile. Consumatorul percepe serviciul odată cu consumul, iar factorii de comportament sunt mai pronunțați cei personali și consumatorul devine co-producător.

Mix-ului de marketing este modificat, posedând 4 variabile tradiționale, specifice și bunurilor - Produs, Preț, Plasament, Promovare, 2 elemente modificate, Produsul și Plasamentul, și patru componente specifice serviciilor - Personalul, Prestația (procesul), Suportul fizic, Ambianța (psihică, anturajului, culoarea, lumina, arhitectura, design, combinație, stil,...)

Mediul de marketingului - are aceeași structură și componență, însă impactul factorilor asupra deciziilor de marketing este diferit.

Pentru firmele prestatoare de servicii caracterul comportamentului de cumpărare este mai anevoios, acesta din considerentul caracteristicilor tip a serviciilor: intangibilitatea, perisabilitatea, inseparabilitatea, variabilitatea și încă alte patru, după unii autori, complementare celor tip, dubla calitate a consumatorului (co-producător), imposibilitatea protejării prin patente, dificultatea evaluării prețului și netransmiterea dreptului de proprietate.

Articolul dat are drept scop stabilirea impactului caracteristicilor serviciilor asupra deciziei de cumpărare a serviciilor și a direcțiilor de atenuare a acestui impact prin deciziile de marketing al companiilor. Drept motiv de desfășurare a acestei probleme a servit lipsa interesului din partea unor practicieni în domeniul serviciilor de a acomoda sau implementa tehnici de marketing pentru reducerea impactului caracteristicilor serviciilor și inexistența unor lucrări cu caracter practic sau chiar și teoretic.

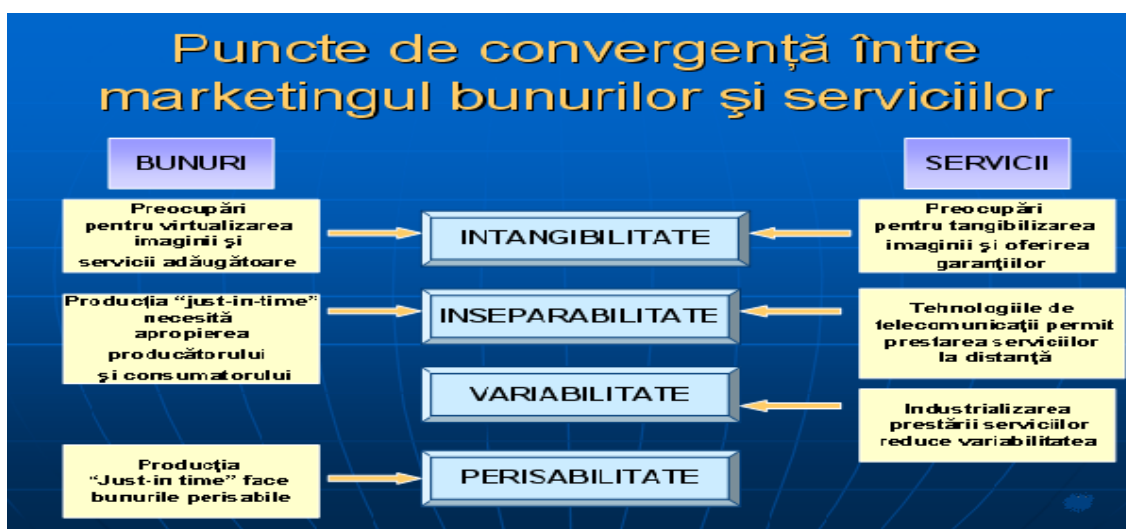
Prin implementarea tehnicilor de marketing se încearcă a răspunde la câteva întrebări, acestea fiind generate de caracteristicile serviciilor și anume:

- Cum să promovezi un serviciu care nu există?
- Cum să garantezi calitatea și productivitatea?
- Cum să reducem prețul când acesta nu este indicator al calității?

- Cum să vinzi un serviciu care este inexistent?
- Cum să reduci cererea în perioade de pic?
- Cum să exploatezi oferta când cererea este mică?

Dacă e să comparăm domeniul bunurilor și a serviciilor atunci în marketingul are o orientare mai puțin pronunțată, uneori chiar inexistentă. Aceasta în cea mai mare parte datorită caracteristicilor, care măresc gradul de dificultate a problemelor de marketing, iar necesitatea de către unele companii de servicii de a aborda diferit marketingul, sezonabilitatea serviciilor impune ignorarea activității de marketing în perioadele de pic.

Drept rezultat se creează puncte de convergență între marketingul bunurilor și serviciilor, fapt vizibil în schema ce urmează.



Schema: 1.

Ca rezultat al importanței majore al caracteristicilor în definirea conceptului de servicii, o preocupare importantă a specialiștilor și cercetătorilor în domeniu a fost punerea în evidență a caracteristicilor serviciilor și anume aceasta a cunoscut mai multe etape de conceptualizare, astfel:

1. În 1989 Bercovitz, Roger și Rudelius pune în evidență 4 caracteristici a serviciilor cei 4 "I": intangibilitatea, inconsistența, inseparabilitatea, inventarul;
2. W. Stanson evidențiază: intangibilitatea, inseparabilitatea, eterogenitatea, perisabilitatea;
3. R. Morgan constată 5 caracteristici: intangibilitatea, inseparabilitatea, eterogenitatea, perisabilitatea, proprietatea;
4. PH. Kotler apreciază 4 caracteristici: intangibilitatea, inseparabilitatea, variabilitatea, perisabilitatea, acestea au rămas a fi unanim acceptate de majoritatea a specialiștilor moderni.

În continuare se vor prezenta aceste caracteristici, caracterizându-le mai detaliat și vom propune direcții și tehnici prin care poate fi atenuat impactul caracteristicilor.

Intangibilitatea – se exprimă prin faptul că serviciile nu pot fi văzute, gustate, auzite, mirosite înainte de a fi cumpărat, adică serviciile nu se autodefinesc.

Realizând o comparație dintre servicii și bunuri referitor la această caracteristică putem evidenția caracterul material și tangibil al bunurilor și caracterul nematerial și intangibil al serviciilor. Deci, serviciile sunt definite de un pachet de satisfacții percepute în urma utilizării și sunt activități ce se conturează prin "evidențe" ale serviciilor cu valoare intangibilă, iar bunurile se autodefinesc prin elemente corporale și au valoare vizibilă. Aceasta creează consecințe serioase în planul cunoașterii și a

relațiilor reciproce dintre prestator și consumator, deoarece prestatorul este separat de consumator. Practic prestatorul are dificultăți în convingerea clientului privind serviciul ce urmează a fi creat, în timp ce consumatorul are rezerve în legătură cu concordanța dintre promisiunile (oferta) și onorarea acestora (serviciul creat și livrat).

Preocuparea esențială a firmelor de servicii trebuie concentrată asupra evidențierii aspectelor vizibile a serviciilor, deoarece standardizarea ofertei de servicii este dificil de realizat, iar percepția de serviciu bun sau rău este dificil de influențat sau controlat, acestea constituie două probleme mari ridicate de intangibilitate. Ca rezultat pot fi evidențiate câteva direcții în tangibilizarea serviciilor:

→ sporirea vizibilității prin reprezentări fizice sau conceptuale în timpul prestării;

→ concentrarea atenției consumatorilor asupra principalelor beneficii ale consumului;

→ diferențierea serviciului și creșterea imaginii prin: calitate, încredere, utilitate, valoare (Quality, Reliable, Utility, Value).

Intangibilitatea exercită implicații asupra consumatorului de servicii, iar ca rezultat managerii trebuie să formuleze decizii adecvate acestor reacții a consumatorului, acestea pot fi redate astfel:

Tabelul 1: Implicații ale intangibilității asupra consumatorului și răspunsurile manageriale

Implicații asupra consumatorului	Răspunsuri manageriale
perceperea serviciilor în formă de imagine; dificultatea evaluării serviciului înainte de consum; perceperea riscului consumării serviciului; importanța sporită a surselor personale de informare; - imposibilitatea utilizării prețului drept indicator al calității;	- reducerea complexității serviciilor; - tangibilizarea serviciilor; - facilitarea comunicărilor interpersonale; - concentrarea asupra calității serviciului;

Există mai multe tehnici de tangibilizare a serviciilor, care permit atenuarea intangibilității serviciilor, iată câteva propuse J.P. Flipo:

Ambianța - mediul în care este prestat serviciul care se manifestă prin doi factori:

1. factori estetici: arhitectura, temperatura, designul, nivelul zgomotului, mirosuri, culoare, zgomot, textura;

2. echipamente: calitatea și performanța echipamentelor;

Personalul – nemijlocit cei care prestează serviciul, caracterizat de: vestimentația, aspectul fizic, amabilitatea, numărul lucrătorilor, caracteristici personale, ș.a.

Comunicațiile – mijloace personale și nepersonale de informare referitor la servicii, realizat prin publicitate, relațiile publice, vânzarea personală, fotografii, mostre, mascote, desene, simboluri, garanții.

Prețul – valoarea bănească achitată de consumator pentru serviciul primit și folosit ca indicator de bază a calității.

Inseparabilitatea – caracteristică ce are la bază elementul de prezență obligatorie a prestatorului și consumatorului, prestația fiind simultană cu consumul. Esențial inseparabilității îi este prezența consumatorului la prestație.

Această caracteristică face ca în domeniul serviciilor calitatea să fie dependentă de priceperea, calificarea, dispoziția și iscusința celui care prestează sau se implică în prestarea serviciului. Prezența concomitentă a prestatorului și consumatorului, în loc să diminueze diferențele, le accentuează, clienții fiind de regulă diferiți, iar prestația fiind uniformă. O astfel de trăsătură nu trebuie abstractizată deoarece ea este adevărată numai pentru ciclul de activități legate de crearea și livrarea serviciilor.

În acest context, calitatea depinde de factorul uman implicat în prestații, iar o problemă ridicată de această caracteristică este reducerea efectului inseparabilității, cauzat de diversitatea factorului uman, implicat în prestație. O soluție poate fi tehnologizarea activităților de prestare, iar în cazul în care implicarea personalului nu este posibil de redus, firmele trebuie să-și elaboreze un standard al selecționării, pregătirii și motivării personalului, o politică de marketing intern.

Implicațiile acestei caracteristici asupra consumatorului și răspunsurile manageriale în domeniul intangibilității se prezintă astfel:

Tabelul 2: Implicații ale inseparabilității asupra consumatorului și răspunsurile manageriale

Implicații asupra consumatorului	Răspunsuri manageriale
- participă la prestarea serviciilor, devin co-producători; - în unele cazuri serviciul este consumat împreună cu mai mulți consumatori; - deseori sunt nevoiți să se deplaseze spre locul de prestație a serviciului;	- reducerea implicațiilor clienților asupra calității serviciului final; - managementul interacțiunii prestator-consumator; - îmbunătățirea și majorarea capacității de prestație a întreprinderii de servicii; - recrutarea și dezvoltarea personalului;

Ca rezultat al impactului inseparabilității asupra prestației de servicii se pot propune următoarele tehnici de atenuare a acestei caracteristici:

1. Deservirea clienților în grup;
2. Mărirea vitezei de prestație și creșterea productivității;
3. Angajarea de personal adăugător, calificat și instruit;
4. Rezervarea serviciului folosindu-se diferite modalități;

Variabilitatea – reprezintă caracteristică determinată de circumstanțele prestației serviciului, aceasta variind de la prestator la prestator, în funcție de momentul și locul prestației, plus imposibilitatea repetării serviciului în mod identic de la o prestație la alta. Cu alte cuvinte, serviciul este unic, practic el nemaiputând fi repetat în mod absolut identic niciodată, acestea nu pot fi standardizate totalmente și nici copiate.

Această trăsătură prezintă avantaj posibilitatea adaptării serviciului la fiecare client în parte, dacă prestatorul sau personalul de contact are această posibilitate și capacitate de adaptabilitate a serviciului. Însă, ca și celelalte caracteristici, variabilitatea generează dificultăți în derularea relației prestator-consumator, diferențele fiind percepute negativ. Elementele care apar în legătură cu aceasta sunt concretizate în concepte specifice precum, nivel (calitate) promis, livrat, perceput, acceptat, concretizat în „harta de prestare” sau „zona de toleranță” a serviciului.

În acest sens, consumatorul încearcă să se informeze cât mai mult referitor la prestator și serviciul prestat de acesta. Astfel variabilitatea are următoarele implicații asupra consumatorului:

Tabelul 3: Implicații ale variabilității asupra consumatorului și răspunsurile manageriale

Implicații asupra consumatorului	Răspunsuri manageriale
- serviciile sunt oferite ”live” (pe viu); - deseori este greu de a corecta greșelile înaintea consumului; - serviciile depind de imperfecțiunea ”input-urilor” umane;	- definirea calității și prezentarea serviciului; - standardizarea calității; - oferirea garanțiilor și reducerea riscurilor; - dezvoltarea mărcii;

Având efecte directe asupra calității și din motivul nestandardizării serviciilor, prestatorii încercă să reducă efectele variabilității prin:

Personalizare sau individualizare, realizată prin tratarea individualizată a clienților sau prin feet back.

Industrializarea prestațiilor, realizată prin diverse metode ca:

A) Tehnici tari (HARD), presupune înlocuirea personalului cu echipamente, cum ar fi spălarea automată a rufelor sau prelucrarea automată a cecurilor bancare;

B) Tehnici moi (SOFT), presupune prestarea serviciilor după un program preventiv planificat, cum ar fi elaborarea itinerariilor turistice, a traseele de transportare a mărfurilor, a hărții de prestare a serviciilor, elaborarea schema de tratament balneoclimateric sau medical;

C) Tehnici hibride – presupune îmbinarea tehnicilor tari și moi cum ar fi - diagnosticarea sănătății pacienților prin suporturi tehnice, primind tratament conform schemei propuse de aparate sau introducerea rezultatelor unei diagnoze și primirea unei rețete;

3. Elaborarea și implementarea standardelor deservirii, deși nu există standarduri ca și în domeniul bunurilor, dar pot fi elaborate un complex de reguli obligatorii de deservire a clienților și au menirea de a garanta nivelul calității tuturor activității efectuate.

Standardele în servicii pot fi: interne (franchisingul), ramurale (legea învățământului, sănătății) și internaționale (serviciile hoteliere).

Elementele esențiale incluse în standardele de prestare a serviciilor se referă la timpul de așteptare pentru efectuarea prestației, prelucrarea cu reclamațiile, timpul de deservire, prezența mijloacelor de informare și publicitare.

4. Recrutarea personalului calificat și dezvoltarea lui, fundamentarea politicii de personal orientată spre cadre calificate și perfecționarea, crearea unui mediu accesibil activității.

5. Crearea sistemului de control al calității și evaluarea nivelului de satisfacție a clienților, măsurarea satisfacției folosind cutiile cu idei, reclamațiile, investigația percepției clienților prin cercetări directe, evaluarea calității serviciilor cu cel al concurenților, contactul on-line cu clienții, scrisori de răspuns și feet back cu cumpărătorii;

Perisabilitatea – reprezintă capacitatea serviciilor de nu putea fi stocate pentru un consum ulterior sau inventariate, mai fiind numită și nestocabilitate. Trăsătura dată elimină, practic, distribuția din mix-ul de marketing și creează dificultăți în corelarea cererii cu oferta. Această caracteristică poate fi ușor de gestionat dacă sunt cunoscute dinainte variațiile cantitative ale cererii. Problemele sunt condiționate de fluctuația cererii, fapt ce face imposibilă controlul acestora.

Astfel, efectele perisabilității sunt determinate de imposibilitatea stocării și inventarierii serviciilor, precum și inelasticitatea ofertei pe termen scurt, drept mijloace de atenuare a acestei caracteristici se referă la sincronizarea cererii și ofertei, care cuprinde două direcții, prezentate astfel:

Tabelul 4: Implicații ale perisabilității asupra deciziilor manageriale

Adaptarea cererii	Adaptarea ofertei
- folosirea prețurilor diferențiate, pentru dirijarea cererii către perioade aglomerate; - utilizarea sistemelor de rezervare și comenzilor; - oferirea de servicii adăugătoare (TV în sala de așteptare, cataloage, fotografii, reviste, promo - video) - stimularea cererii în perioade slabe;	- angajarea zilierilor (pe zi sau ore); - creșterea productivității și a randamentului; - atragerea și implicarea angajaților la efectuarea unor activități suplimentare; - asocierea prestațiilor și deservirea în grup; - extinderea ofertei pentru achiziționarea de imobil;

Caracteristicile prezentate au un impact asupra demersului de marketing, asupra modului de manifestare a cererii și prezentare a ofertei de servicii, precum și asupra variabilelor mix-ului de marketing, iar cea mai vastă influență o are inseparabilitatea și intangibilitatea. Impactul caracteristicilor serviciilor se reflectă asupra tuturor componentelor definitorii ale marketingului, acestea generând strategii și măsuri specifice.

În concluzie, putem deci menționa că, conținutul, natura și caracteristicile serviciilor, constituie factori formativi ai deciziilor manageriale și au un impact direct asupra relației dintre prestator și consumator. Acestea se încadrează în elemente de diferențiere a comportamentului consumatorului și a marketingului serviciilor, cu alte cuvinte, în servicii specialiștii de marketing vor trebui să țină cont de aceste elemente ori de câte ori este pus în situația de a utiliza instrumentarul specific.

„Fără clienți nu există afaceri”, iar Theodor Levitt spunea că „scopul afacerilor este crearea și menținerea clienților”. Această problemă este esențială în domeniul serviciilor, iar plasarea consumatorului în centrul activităților proprii este singura abordare logică posibilă. Atâta timp cât consumatorii trăiesc într-o economie a abundenței, având la îndemână alegeri multiple, clientul prezintă o importanță supremă pentru specialistul în marketing. Într-o economie de piață consumatorul devine rege, iar firmele care nu au grijă de propriii clienți, precum și cele care credeau că sarcina lor este numai producere la un preț cât mai mic, nu vor supraviețui în secolul XXI.

Bibliografia:

1. Beckwith H., Marketingul serviciilor. Artă de a vinde invizibilul Ed. Business Tech International, București, 2010;
2. Brechignac-Roubaud Beatrice, Le marketing des Services, Editions d'Organisation, Paris, 2001;
3. Moldovan V., Marketingul serviciilor – note de curs, ASEM, Chișinău, 2010;
4. Oleanu V., Marketingul serviciilor – o abordare managerială, Ed. Ecomar, București, 2003;
5. Ph. Kotler, Managementul marketingului, Ed. Teora, București, 2003;
6. Zaița A., Marketingul serviciilor, Ed. A 2-a, Sedcom Libris, Iași, 2004.

CONTRIBUȚII TEORETICE PRIVIND PARADIGMA SINERGETICĂ DE DEZVOLTARE ECONOMICĂ

Anatol ROTARU,
dr. hab., USM
Viorica STICI,
drd, IEFS
Alexandru STRATAN,
dr. hab., IEFS

Abstract: One of the main new development directions of modern economic science is synergetic economy, based upon the chaotic and fractal nonlinear, unbalanced, unstable, irreversible and bifurcated paradigm.

The economic system is an open synergetic nonlinear system, which is altered by substance, energy and the external informational environment. In this type of system a variety of evolution scenarios are possible as well as the emergence of different macroscopic and economic conditions.

In this article certain cooperative, nonlinear and stochastic phenomena in composite hierarchical economic systems are investigated. Certain nonlinear problems of economic development are addressed; all enshrined in the context of economic growth, recession, economic revival and output of economic systems to different attractor structures.

Una din particularitățile dezvoltării științei la sfârșitul secolului XX este, pe de o parte frontul foarte larg al cunoașterii lumii înconjurătoare, iar pe de altă parte adâncirea și profunzimea cercetărilor.

În aceste condiții, a apărut o necesitate stringentă de sinteză a științei contemporane, de restabilire a concepției unitare despre lume, de găsire a analogiilor între diverse grupe de fenomene, de găsire a izomorfismelor și legităților din diverse domenii ale cunoașterii.

O altă problemă a cercetării contemporane ține de complexitatea fenomenelor și

necesitatea studierii lor interdisciplinare. Pe prim plan apăruse problema creării unei noi metaștiințe, principiile cărei ar fi putut să fie aplicate științelor particulare. Această metaștiință se numește SENERGETICA.

Fondatorul Sinergeticii este ilustrul om de știință german, Herman Haken [1]. Denumirea SENERGETICA își are originea de la grecescul „sin” ceea ce înseamnă „împreună cu” și „ergon” – acțiune. Prin urmare Sinergetica studiază acțiunea în comun a elementelor sistemelor de diversă natură ce conduc la autoorganizarea acestora. Autoorganizarea se produce spontan, brusc, la depășirea unui prag critic al unuia sau mai multor parametri de control al sistemului, ultimul fiind departe de echilibru și deschis, făcând schimbul de substanță, energie și informație cu mediul înconjurător. Datorită cooperării neliniare ale micro-componentelor sistemului la scară microscopică, ia naștere o structură periodică spațială, temporară sau funcțională. Pentru autoorganizarea sistemelor complexe sunt necesare cinci criterii: mișcarea neliniară a micro-componentelor; sistemul participă la schimbul de energie, substanță și informație cu mediul înconjurător, prin urmare este deschis; cooperarea proceselor ce au loc în sistem; strarea departe de echilibru a sistemului; depășirea valorilor critice ale parametrilor de control.

Prin urmare, SENERGETICA este metaștiința despre autoorganizarea sistemelor complexe, condițiile de apariție a structurilor noi, trecerea unor structuri în altele.

Paralel și independent de H. Haken, procesele de autoorganizare a sistemelor complexe erau studiate de un colectiv de savanți din Bruxelles, în frunte cu laureatul premiului Nobel, Ilya Prigojine. Împreună au elaborat teoria generală a termodinamicii departe de echilibru, în baza căreia Prigojine a făcut generalizări filosofice revoluționare despre autoorganizare în Natură ca o proprietate fundamentală a materiei. Structurile apărute în rezultatul procesului de autoorganizare au fost numite de Prigojine – structuri disipative.

Pe parcursul dezvoltării Sinergetica și-a format atât limbajul specific, cât și aparatul matematic inconfundabil.

Apărută inițial în domeniul fizicii și chimiei, creându-și aparatul respectiv conceptual și matematic, fundamentată cu preponderență pe termodinamica neliniară departe de echilibru, chimia evoluționistă, teoria evoluției prebiologice, teoria informației ș.a. sinergetica a depășit de curând perimetrul acestor științe, fiind implementată în biologie, ecologie, medicină etc. La etapa actuală sinergetica pătrunde vertiginos în diverse domenii ale științelor sociale și umanitare: economie, istorie, sociologie, politologie, semantică, psihologie, pedagogie ș.a. [4-8]. Prin urmare sinergetica studiază natura unitară a diferitelor fenomene, examinându-le ca un proces de tranziție de la dezordine în ordine și invers, evoluția sistemelor de la simplu la compus.

În cazul când sistemul se află aproape de echilibru el tinde să-și păstreze această stare, tinzând spre echilibru. În asemenea condiții evoluția sistemului se descrie în termeni liniari, acesta tinzând către singura stare stabilă de echilibru unde dezordinea microscopică este maximală.

Când sistemul este departe de echilibru, evoluția lui se descrie în termeni neliniari, starea de echilibru devine instabilă, iar la depășirea unui prag critic al sistemului acesta trece într-o stare calitativ nouă cu formarea unei structuri macroscopice. Astfel din dezordinea microscopică apare ordinea macroscopică. Astfel sinergetica a răspuns la una din cele mai importante contradicții în teoria evoluției. Potrivit legii a doua a termodinamicii un sistem închis evoluează ireversibil către starea de echilibru în care entropia devine maximă, iar sistemul își distruge ordinea devenind omogen. Pe de altă parte teoria evoluționistă a lui Darwin remarcă formarea și complexitatea continuă a formelor, structurilor și sistemelor vii. Anume datorită faptului că teoria evoluționistă a lui Darwin considera sistemele vii deschise, acestea fiind

departe de echilibru, au posibilitatea de a forma structuri macroscopice regulate, care în teoria autoorganizării poartă numele de structuri disipative.

Sinergetica, actualmente a devenit o nouă direcție de dezvoltare în știința contemporană și reprezintă de fapt o nouă concepție despre lume. Unul dintre principiile de bază ale sinergeticii este noțiunea de cooperare a elementelor sistemului. Apariția noilor structuri la scara macroscopică sunt determinate de cooperarea componentelor constituante ale sistemului la depășirea unui prag critic în condițiile când sistemul se găsește în stare departe de echilibru. În asemenea circumstanțe, datorită interacțiunii neliniare la nivel microscopic, componentele sistemului cooperând acționează într-un singur sens spre un același țel final. Astfel, la scara macroscopică apare o nouă stare a sistemului, o nouă structură calitativ deosebită de cea precedentă. Are loc stabilizarea parametrilor ce caracterizează sistemul, producându-se astfel fenomenul de autoorganizare. Prin urmare autoorganizarea este un proces spontan care decurge de la părți componente independente, dispersate, necorelate, neordonate la părți corelate ce generează o ordine nouă.

În cazul când sistemul studiat se află în stare de echilibru elementele sale se comportă independent unul față de celălalt. Astfel de elemente Prigojine le-a numit hipnoni, adică elemente ce se află în stare de hibernare. În această stare fiecare element nu observă și nu este sensibil la prezența celorlalte. În momentul în care sistemul trece într-o stare departe de echilibru, hipnonii devin activi și astfel între ei se stabilește o legătură coerentă, care nu este caracteristică comportamentului lor în stare de echilibru. În aceste condiții elementele sistemului nu mai sunt independente, ci cooperând între ele conduc în cele din urmă la apariția unei structuri.

Sinergetica, având un caracter de universalitate, are tangențe cu termodinamica, cibernetica modernă, precum și cu teoria modernă a informației.

O particularitate fundamentală a sistemelor sinergetice este reacția rezonantă la acțiunile externe. Comportamentul lor este determinat neunivoc de istoria evoluției. Acesta apare datorită neliniarității sistemelor sinergetice. În general sinergetica ca o nouă paradigmă conține în sine trei idei fundamentale: neliniaritatea, caracterul deschis al sistemului și disipativitatea.

În sinergetica modernă un rol deosebit îi revin teoriei fractalilor și haosului determinist. Termenul „fractal” derivă de la latinul fractus - neregulat, fragmentat. În știința modernă acesta a fost utilizat pentru prima dată de B. Mandelbrot în 1975, analizând diferite forme geometrice care aveau proprietatea de a fi „rugoase și autosimilare” [2]. Intenția lui Mandelbrot era de a găsi „o posibilitate de caracterizare sistemică geometrică”, intermediară între formele perfect ordonate și netede din geometria euclidiană și formele complexe și rugozitate.

Lumea în care noi trăim, din punct de vedere a geometriei euclidiene, este tridimensională. Obiectele în acest spațiu par a fi tridimensionale, bidimensionale, unidimensionale și nuldimensionale – dimensiunea unui punct. Însă lumea reală percepută de vederea noastră este mult mai variată. Meritul lui Mandelbrot constă în faptul că a propus pentru descrierea lumii reale de a utiliza nu dimensiuni întregi ci dimensiuni fracționare, deoarece descrierea lumii înconjurătoare în metricile geometrice tradiționale conduce la simplificarea percepției lumii reale. Potrivit lui Mandelbrot în natură în general nu există suprafețe perfecte.

Lumea reală poate fi concepută prin introducerea noțiunii de dimensiune fractală, care spre deosebire de dimensiunile idealizate întregi este fracționară.

La diferite scări în sistemele complexe, putem observa autosimilaritatea și repetabilitatea de forme. Trecerea de la o dimensiune întreagă la alta se caracterizează cu dimensiuni fracționare. Măsurile obiectelor și fenomenelor regulate cum ar fi: curba, suprafața, domeniile tridimensionale sunt respectiv: lungimea, aria, volumul. În cazul

mulțimilor neregulate (turbulențe în natură și sistemele sociale, sisteme biologice, formele lanțurilor de munți, formele norilor etc.) nu se mai poate opera cu măsuri regulate.

Structurile complexe studiate în diferită dimensiune conțin unele și aceleași elemente fundamentale și asemănări. Aceste legități, ce se repetă, determină dimensiunea fracționară sau fractală a structurii.

Vom menționa că invariabilitatea în raport cu scara de observații, are legături strânse cu teoria contemporană a haosului dinamic. Fenomenele haotice au legități asemănătoare la variațiile în diferite dimensiuni temporale.

Fractalii descriu: caracteristicile intermediare dintre formele ordonate, netede, și formele complexe, neregulate; tranziția de la ordine la dezordine, haos și turbulență.

Teoria fractalelor găsește autosimilaritatea și repetabilitatea de forme a obiectelor, proceselor și fenomenelor de diversă natură la diferite scări dimensionale. Cu ajutorul ei pot fi explicate cele mai complexe fenomene din lumea înconjurătoare.

Pe parcursul evoluției civilizației noțiunea de haos se asocia cu o dezordine totală, lipsită de orice structură. Într-un sistem compus dintr-un număr de elemente haosul poate fi generat fie de acțiunea zgomotului extern, fie de fluctuațiile aliatoare interne. Intuitiv putem presupune că haosul poate apărea și într-un sistem complicat, constituit dintr-un număr foarte mare de elemente și care are multe grade de libertate. În acest caz impredictibilitatea este determinată de imposibilitatea reală de a determina exact condițiile inițiale a tuturor elementelor necesare pentru a descrie evoluția sistemului. În aceste condiții, se purcede la descrierea statistică, probalistică a sistemului respectiv. Prin urmare, haosul în sensul clasic al cuvântului apare în sisteme care se descriu cu ajutorul teoriei probabilităților.

Un nou tip de haos a fost descoperit în anul 1964 de Lorentz și care poartă denumirea de haos dinamic sau haos determinist [2-3]. Această descoperire este considerată drept una dintre cele mai senzaționale și importante descoperiri în a doua jumătate a secolului XX.

Haosul dinamic s-a cristalizat într-un domeniu distinct și actualmente putem vorbi despre nașterea unei noi științe – știința haosului dinamic sau haosologia.

Senzaționalitatea acestei descoperiri constă în faptul că acest tip de haos apare în sisteme dinamice simple cu puține grade de libertate și care nu sunt supuse nici acțiunii zgomotului extern, nici fluctuațiilor interne. În conformitate cu teoria clasică a sistemelor dinamice, există un algoritm care determină în mod univoc comportamentul acestora, dacă sunt date condițiile inițiale. Acest principiu poartă denumirea de determinism laplasian și care nu admite un comportament haotic al sistemelor dinamice.

În conformitate cu teoria ergodică evoluția sistemelor dinamice este descrisă de sisteme de ecuații diferențiale neliniare deterministe, care nu conțin termeni aliatori. A apărut problema fundamentală: care sunt cauzale și condițiile ca un sistem dinamic determinist să manifeste comportament și legități statistice, probabilistice. La început se considera că apariția legităților statistice în sistemele dinamice, este determinată de creșterea numărului de grade de libertate, care permitea medierea peste aceste grade și trecerea la descrierea probalistică a sistemelor. Însă după cum s-a constatat această cerință nu este necesară. Mai mult ca atât, s-a găsit o clasă întreagă de sisteme dinamice cu grade de libertate mai mari ca doi, pentru care dinamica deterministă conduce la legități statistice. În ultimii 30-35 ani a fost elaborată teoria care explică comportamentul haotic al sistemelor dinamice. Potrivit acestei teorii, haosul dinamic este determinat de interacțiunea neliniară a elementelor sau subsistemele ce alcătuiesc sistemul și instabilitatea acestuia.

Ideia despre legătura dintre instabilitate și statistică aparține renumitului om de știință Poincare. Ea a fost dezvoltată de Kolmogorov, Sinai ș.a.

Una dintre prioritățile de bază ale mișcărilor instabile constă în sensibilitatea condițiilor inițiale, adică orice mică varietate a condițiilor inițiale duce la creșterea deosebirii traiectoriilor de fază. În cazul când sistemul dinamic este complet instabil, traiectoriile de fază se îndepărtează una față de cealaltă în conformitate cu legea exponențială. E de menționat faptul că haosul dinamic apare atât în sisteme hamiltoniene cât și în acele disipative. Actualmente teoria haosului dinamic în diverse sisteme fizice, chimice, biologice, ecologice, economice, sociale ș. a. îi sunt consacrate un număr impresionant de lucrări științifice.

Mișcarea haotică deterministă este condiționată de faptul că, traiectoriile de fază fiind instabile, au forme extrem de complicate, întortocheate care conduc la mișcări imprevizibile, când volumul spațiului de fază rămâne invariant pentru sistemele hamiltoniene sau tinde către zero pentru cele disipative.

Spre deosebire de haosul clasic, haosul dinamic poate fi descris strict matematic, acesta având o ordine interioară și o anumită structură. Aceasta din urmă a condus la regândirea noțiunilor de ordine și structură. S-a constatat că, sens are nu ordinea și haosul în general, ci și gradul sau norma de ordine sau dezordine.

Vom menționa că sinergetica pătrunde vertiginos în câmpul științelor umanistice precum ar fi economia, istoria, politologia, sociologia, pedagogia, scientologia, teoria inovațiilor și altele [4-8]. O bună parte din specialiștii de valoare din științele umanistice au acceptat cu entuziasm noua concepție sinergetică despre dezvoltarea sistemelor complexe care la etapa actuală are menirea de a explica și răspunde la provocările timpului legate indispensabil de creșterea complexității lumii contemporane. Apariția termenilor neliniaritate, dezechilibrare, bifurcare, atractor straniu, autoorganizare, fractal, entropie, complexitate, ordine, diversitate ș.a. se utilizează tot mai frecvent în științele umanistice. Spre regret încercând să utilizeze metodologia sinergeticii unii specialiști din acest domeniu neavând o pregătire adecvată în domeniile matematicii, teoriei sistemelor, teoriei modelării proceselor complexe ș.a. admit greșeli în abordarea diverselor probleme ale dinamicii neliniare a sistemelor complexe. Alții neagă posibilitatea utilizării sinergetice în științele socio-economice și umanistice motivând că aceste sisteme nu pot să fie adecvat descrise și modelate din punct de vedere matematic. În acest context trebuie de menționat că sistemele socio-economice și umanistice sunt extrem de complicate. Sinergetica în caz general posedă o metodologie generală de cercetare a diverselor sisteme inclusiv a celor umanistice și economice. Deși numărul de lucrări științifice fundamentale dedicate economiei sinergetice, dinamicii economice neliniare este mult mai mic decât în științele exacte, totuși economiei sinergetice i-au fost dedicate mai multe lucrări monografice și în presa de specialitate [4-8].

Economia este un sistem eminent sinergetic și prin urmare în acest domeniu poate fi utilizată metodologia sinergetică. Creșterea și recesiunea economică, undele economice, instabilitățile economice, dinamica neliniară economică, catastrofele economice, riscul economic, predictibilitățile economice și multe alte fenomene în economie pot și trebuie să fie analizate și cercetate prin utilizarea metodologiei sinergetice depășind astfel gândirea liniară a științei clasice și neclasice, care nu mai poate explica lumea modernă care a devenit extrem de complexă și dinamică, cu schimbări rapide a tempourilor de dezvoltare.

În condițiile când sistemul economic este departe de echilibru, instabilitățile conduc la complicarea dinamicii economice, la autoorganizarea noilor structuri cum ar fi ciclurile limită, mișcări aperiodice, mișcări haotice, autoorganizarea spațială și temporal - spațială. Sistemelor economice, de altfel ca și tuturor sistemelor sociale spre deosebire de sistemele naturale concomitent cu procesele de autoorganizare îi sunt caracteristice și inerente procesul de organizare. Însă organizarea în cazul când sistemul economic este sinergetic trebuie efectuată ținând cont de procesele de autoorganizare. Acțiunile tari asupra unui sistem sinergetic nu mai sunt efective, mult mai efective sunt

acțiunile slabe dar rezonate în conformitate cu tendințele de autoorganizare a sistemului economic sinergetic.

În sistemele social – economice există un număr finit de atractori spre care pot evoluționa sistemele respective. Spectrul acestor structuri atractive, a scenariilor de dezvoltare sunt determinate preponderent de proprietățile interne ale sistemelor social – economice. De fapt aceste structuri – atractori sunt spectre a posibilităților de evoluție a câmpului de căi posibile. Evoluția sistemului economic are loc în condițiile existenței izvoarelor de fluctuații care sunt generatori de haos în sensul clasic al cuvântului. Sistemele economice conțin două tipuri de haos: haosul determinist și haosul clasic statistic, stohastic. Haosul stohastic conduce la trecerea aleatorie pe diferite traectorii de dezvoltare astfel încât sistemul economic să evolueze spre unul din mulțimea finită de atractori.

Sistemele economice moderne se află în premanență în stare de neechilibru. În aceste condiții și dezvoltării instabilităților are loc restructurarea structurii. Aceasta conduce la apariția bifurcațiilor în sistemele economice. Sub acțiunea fluctuațiilor atât interne, cât și a celor externe are loc modificarea parametrilor ce determină starea sistemului economic. În cazul când parametrii respectivi depășesc valorile critice și sistemul economic depășește posibilitățile adaptaționale acesta din urmă se poate schimba radical: apar crize economice, catastrofe sau chiar distrugerea sistemului ca structură. Aceasta se datorește faptului că în punctele de bifurcație crește starea de neechilibru datorită creșterii fluctuațiilor cauzată de procesele neliniare. Evoluția sistemelor economice poate fi atât evoluționistă, cât și bifurcațională. În cazul dezvoltării evoluționiste calitatea sistemică este o mărime invariantă până în momentul când sistemul economic suferă o tranziție de fază. În această perioadă de timp sistemul economic este mai mult sau mai puțin predictibil. Însă în această stare are loc creșterea dezechilibrului în sistemul economic până când acesta ajunge în punctul de bifurcare. În starea departe de echilibru sistemul economic devine foarte sensibil față de acțiunile interne și externe.

Finalmente vom concluziona că în acest articol s-a abordat probleme generale ale sinergeticii: teoria haosului și fractalelor, inclusiv cele ce vizează la general sistemele economice. Un deosebit interes prezintă utilizarea metodologiei sinergetice în dinamica neliniară economică, dezvoltarea economică, managementul economic, precum și studierea sistemului și proceselor inovaționale, inclusiv cele agrare.

Bibliografia:

1. Haken H., Synergetics: an introduction, Springer Series in Synergetics, Vol. 1, Springer-Verlag, 1983
2. Mandelbrot B. B. Fractals and Chaos: The Mandelbrot Set and Beyond, Springer, 2004, p. 308
3. Moskalenko S. A., Snoko D. W., Bose-Einstein condensation of excitons and biexcitons and coherent nonlinear optics with excitons: [monogr.] / – New York: Cambridge University Press, 2000. – 415 p.
4. Peters E. E. Chaos and order in the capital markets: a new view of cycles, prices, and market volatility, USA, 1996, p. 274
5. Peters E. E. Fractal market analysis: applying chaos theory to investment and economics, USA, 1994, p. 315
6. Zhang Wei – Bin Synergetic Economics Time and Change in Neolinear Economics, Springer – Verlag, 1999, p. 330
7. Вагурин В. А. Синергетика эволюций современного общества. Серия „Синергетика в гуманитарных науках”, 2007, с. 216
8. Евстигнеева Л. П., Евстигнеева Р. Н. Экономика как синергетическая система, 2010, с. 272

CREȘTEREA ECONOMICĂ ÎN CONDIȚIILE INTERNAȚIONALIZĂRII

Ilie LUPU,
doctorand, IEFS

Abstract. *Le concept de « croissance économique » est formulé seulement du XX^e siècle, mais dans le mode non explicite les économistes ont étudié les questions de macroéconomie relativement à la division du travail à l'échelle sociale.*

Dans la première moitié du XX^e siècle la recherche macroéconomique s'est intensifiée sur le fond des crises économiques Keynes a proposé un modèle macroéconomique de l'issue de la crise. Après la Seconde Guerre Mondiale les néokeynésiens réalisent la synthèse entre le concept dynamique et l'approche macroéconomique. Se met en évidence la Théorie de la Croissance économique, de laquelle se sont occupés d'éminents économistes tels que Paul Samuelson, François Perroux et d'autres.

À la lumière du prochain siècle se pose de plus en plus le problème de la comptabilité des effets économiques avec ceux socio – humains et écologiques de la croissance économique, tant au niveau national qu'au niveau international, mettent ainsi les bases du type d'une croissance durable, dans le cadre duquel l'égalité des chances des générations qui coexistent et se succèdent dans la vie sur la Terre devient le critère essentiel du développement économique-social.

Interdependențele actuale dintre țări, sunt rezultatul unui proces istoric îndelungat, marcat de mai multe trepte calitative, ale căror caracteristici esențiale sunt surprinse prin termenii: schimburi între țări, piața mondială, economie mondială. [1]

Comerțul internațional include totalitatea schimburilor de bunuri și servicii dintre două sau mai multe state și reprezintă, alături de fluxurile financiare internaționale și migrația internațională a forței de muncă, unul dintre cele mai importante și mai dinamice segmente ale relațiilor economice internaționale.

În ultimii 250 de ani, cu excepția unei scurte perioade de timp (1913-1950), creșterea comerțului internațional a depășit constant **creșterea economică** de ansamblu.

Între 1720 și 1913, creșterea comerțului a surclasat de 1,5 ori creșterea PIB. Creșterea redusă a PIB în perioada 1913-1950, în care s-a înregistrat de altfel cea mai redusă rată din 1820, a fost însoțită de o creștere și mai redusă a comerțului, cele două războaie mondiale și protecționismul subminând evoluția pozitivă a comerțului internațional. Aceasta perioadă a inclus marea criză economică mondială (1929-1933). Comerțul a înregistrat, în termeni cantitativi, o reducere fără precedent, de 60%, națiunile încercând să-și exporte propriile crize economice, inclusiv șomajul, prin intermediul barierelor comerciale protecționiste.

În perioada postbelică, comparativ cu perioada anterioară, comerțul internațional a înregistrat cel mai înalt ritm de creștere și cea mai susținută dinamică. Statistica internațională arată că rata medie de creștere a exportului mondial, din punct de vedere al volumului valoric, a fost, în perioada 1950 - 1995, de aproximativ 12 %. Acest ritm a fost, pe decenii, următorul: 1950 - 1960 de 6.4 %; 1960 - 1970 de 9.3 %; 1970 - 1980 de 20.3 %; 1980 - 1995 de 7.5 %.

Acest ritm de creștere a determinat creșterea volumului valoric al exportului mondial de aproximativ 80 de ori. În întreaga perioadă 1950 - 1995 acesta a crescut la 49000 mld.\$, față de 61 de mld.\$ [2]

Această creștere se explică prin creșterea volumului fizic al exportului de aproximativ 14 ori și creșterea prețurilor pe piața internațională de aproximativ 6 ori.

În a doua jumătate a secolului trecut, comerțul s-a dezvoltat mai rapid decât producția, crescând astfel gradul în care economiile naționale se bazează pe comerțul internațional în activitatea economică de ansamblu. Între 1950-2001, creșterea medie anuală a exporturilor de mărfuri a fost peste 6%, comparativ cu o creștere a producției mai mică de 4% în această perioadă, comerțul s-a multiplicat de 22 ori, iar PIB a crescut de circa 7 ori.

Intensificarea relațiilor economice internaționale este ilustrată și de **creșterea investițiilor străine directe**, precum și de fluxurile de capital pe termen scurt, mediu și lung.

Actualmente, economiile naționale se bazează într-o măsură mult mai mare pe comerț comparativ cu situația existentă la sfârșitul celui de-al doilea război mondial. Globalizarea a afectat tot mai multe țări. Între 1985-2001, în țările dezvoltate, gradul de deschidere spre exterior, exprimat prin ponderea comerțului în PIB, a crescut de la 15% la 25%, iar în țările în curs de dezvoltare de la 20% la 40%. Cu toate că ponderile relative pentru anumite regiuni s-au diminuat, în termeni valorici comerțul a cunoscut un trend pozitiv accelerat în toate regiunile.

Structura pe mărfuri a comerțului s-a schimbat radical în perioada 1950-2001, îndeosebi în cazul produselor agricole și manufacturate.

Comerțul internațional cu servicii a crescut aproape de două ori mai rapid decât comerțul cu mărfuri, în anul 2001, comerțul cu servicii a însumat peste 1440 miliarde dolari, reprezentând aproximativ 19% din comerțul mondial total.

Schimbarea structurii comerțului mondial a fost însoțită de **modificarea structurilor producției și a PIB național**. Cea mai mare **creștere a producției și a ocupării forței de muncă** în țările industrializate în ultimii 25 de ani a fost înregistrată în acele sectoare care au suferit schimbări tehnologice rapide și în sectorul terțiar. Concomitent, numeroase țări în curs de dezvoltare s-au orientat către producția produselor manufacturate (textile, produse siderurgice, bunuri electronice de larg consum etc.), pentru care țările industrializate erau principalii furnizori. Astfel, s-a produs o creștere explozivă a exporturilor de produse manufacturate din țările în curs de dezvoltare.

Datorită schimbării structurii producției și comerțului s-au produs ajustări considerabile datorate globalizării și comerțului.

Creșterea economică a fost alimentată de următoarele fenomene principale: [3]

- **liberalizarea continuă a comerțului**, îndeosebi prin scăderea tarifelor vamale;
- întărirea grupărilor de comerț regionale;
- **creșterea investițiilor în țările în curs de dezvoltare**;
- revigorarea înregistrată de comerțul exterior al țărilor din Europa de Est și Rusiei.

Tendința de creștere a comerțului internațional continuă în contextul accelerării integrării economice mondiale.

Dar cele mai rapide schimburi s-au produs în domeniul tehnologiei informației și în sectorul telecomunicațiilor. Având în vedere faptul că progresul tehnic a extins sfera produselor ce pot fi fabricate, precum și localizarea producției și ca progresele din transporturi au continuat să contribuie la apropierea oamenilor și întreprinderilor, au fost cu mult depășite limitele produselor și serviciilor ce pot fi comercializate.

Comerțul electronic derulat prin intermediul internetului reprezintă cea mai nouă evoluție, care marchează apariția unei economii mondiale fără granițe. Așa cum sa menționat, se apreciază că aproximativ 300 milioane de utilizatori internet vor apela la comerțul electronic la începutul noului mileniu.

La baza efectuării schimburilor internaționale de mărfuri și servicii stau diferite teorii, izvorâte, în buna parte, din necesitățile practice ale epocilor în care sunt elaborate.

a) Teorii clasice

Mercantilismul: Este doctrina care pledează pentru dezvoltarea exportului ca sursă primordială de acumulare a monedelor de aur și de argint, bază a avuției naționale. Apariția mercantilismului a fost justificată de însemnătatea deosebită pe care o aveau aurul și argintul în confecționarea monedelor utilizate. Mercanțiștii ignorau faptul că

acumularea de bani din export, în mod excesiv, ducea la inflație. Promovarea exportului și achiziționarea de aur în tezaurul național sunt valabile și astăzi, cu restricțiile de rigoare.

Teoria avantajului absolut: Este teoria de început a școlii liberale clasice în frunte cu Adam Smith. În celebra sa carte, apărută în 1776, „The Wealth of Nations” autorul încearcă să demonstreze marea însemnătate pe care o are comerțul pentru îmbogățirea națiunilor. După părerea lui există doar categorii de bunuri care formează avuția unei națiuni: bunurile naturale și cele dobândite pe calea producției și a comerțului.

- *Teoria avantajului comparativ:* Conform acestei teorii, o țară trebuie să se specializeze și să exporte mărfurile pentru care, comparativ, este mai eficientă. Liderul acestei teorii este economistul englez David Ricardo, care a formulat teoria costurilor comparative, cunoscută și sub denumirea de modelul ricardian.

Aceasta este o teorie unifactorială, bazată pe factorul muncă. Ea constituie și astăzi fundamentarea teoretică de bază a rațiunii schimburilor de mărfuri între națiuni, cu observația că i s-au adus completări importante.

Lansarea acestei teorii a fost făcută de Ricardo la începutul secolului al XIX-lea, spre a susține expansiunea raportului englez de produse manufacturate, având în vedere stadiul înaintat al evoluției industriei engleze prelucrătoare. Direct, se avea în vedere promovarea exportului de produse englezești industriale, contra produse agricole din Franța și materii prime din diferite țări, mai ales din colonii.

- *Modelul trifactorial.* A fost conceput de Paul Samuelson și Ronald Jones. Autorii depistează trei factori necesari pentru realizarea de produse: munca, pământul și capitalul. Pentru realizarea de produse industriale sunt necesari doi factori din cei trei menționați: munca și capitalul, iar pentru realizarea de produse agricole, sunt necesari, de asemenea, tot doi factori: munca și pământul. Prin urmare, munca este factorul comun, factorul principal, factorul mobil. Capitalul și pământul sunt factori specifici.

În modelul ricardian unifactorial, unde munca este singurul factor de producție, avantajul comparativ poate rezulta numai datorită diferențelor de productivitate.

- *Avantajul relativ al factorilor de producție:* Este o teorie lansată de economiștii suedezi Hecksher și Ohlin ca replică la modelul ricardian al costurilor comparative. Potrivt acestei teorii, o țară trebuie să se specializeze în mărfuri a căror producție se bazează pe folosirea factorilor de producție intensivi de care țara respectivă dispune cu prisosință: capital intensiv sau muncă intensivă.

Numai pe această bază țara în cauză poate deveni competitivă pe piața internațională. Din acest punct de vedere, țările se clasifică în țări cu capital intensiv și țări cu muncă intensivă. Realizarea de produse competitive pe piața internațională se poate face fie numai cu capital intensiv, fie numai cu muncă intensivă, fie cu ambele, ceea ce ar fi ideal.

- *Teoria ciclului de viață al produsului:* Este susținută de școală de afaceri de la Harvard. Este o teorie concentrată pe expansiunea de piață și pe inovația tehnologică. Conform acesteia, produsele iau calea exportului numai după ce au ajuns în faza de maturitate, când a fost saturată piața internă. Orice produs se caracterizează printr-un ciclu de viață: introducere, creștere, maturitate, declin. Teoria pornește de la producția și piața SUA. Practic, ea pare să se aplice unor genuri de produse precum: produse de larg consum (fibre sintetice, echipament electronic), produse din industrii tehnologice de vârf (aeronautică, farmaceutică, optică, echipamente medicale etc.).

- *Teoria avantajului competitiv:* elaborată de Michael Porter, are la bază un sistem de determinanți, numit de autor „diamant”, care creează un mediu intern mai mult sau mai puțin favorabil obținerii unor avantaje concurențiale pentru firmele naționale antrenate în viața economică internațională. Acești determinanți sunt: dotarea

cu factori interni; specificul pieței interne; legăturile dintre ramuri; mediul concurențial intern. [4]

Teoria avantajului competitiv constă, în esență, în sublinierea faptului că important în obținerea unui avantaj pe piața este identificarea modalităților prin care aceleași valori-produse se obțin cu input-uri mai mici (avantaje de cost) sau prin care aceleași activități se realizează într-un mod particular, original, inovator, la o valoare mai mare (avantaj de calitate), în ultima instanță realizându-se o mai mare productivitate față de concurența.

b) Teorii moderne

În condițiile contemporane de evoluție a comerțului mondial, teoriile clasice nu mai pot să explice în mod satisfăcător cauzele expansiunii comerciale a diferitelor state și companii. Se are în vedere și gradul ridicat de internaționalizare și integrare al diverselor producții participante la realizarea comerțului internațional.

În general, teoriile apărute în ultimii ani caută să fundamenteze atât strategia și organizarea afacerilor cât și motivarea relațiilor comerciale internaționale.

Teoria modernă a companiei: Orice companie trebuie să acționeze în trei direcții principale pentru realizarea expansiunii sale comerciale, în condiții de competitivitate: reducerea costurilor de producție și transport, cel puțin la nivelul concurenței potențiale; intensificarea politicii de marketing pentru stăpânirea piețelor; aprofundarea și permanentizarea calculului de eficiență.

Teoria globalizării: Teoria globalizării este specifică internaționalizării capitalului și a acumulărilor de capital.

c) Alte teorii

O serie de teorii atacă îndeosebi particularitățile specifice ale comerțului internațional modern:

- localizarea industriei în funcție de costul transportului și al mâinii de lucru creează producții rentabile, surse competitive pentru expansiunea exportului;
- internaționalizarea firmei îi oferă posibilitatea să exploateze noi piețe și să blocheze competiția.
- progresul tehnic: cercetarea-dezvoltarea duce la apariția unor inovații care pot fi mobilizate în procesul de producție a bunurilor; însă, inovațiile nu pot fi tratate ca un factor de producție din care națiunile să dețină un anumit stoc;
- ridicarea nivelului mediu de educație și de competență a populației.

Dezacordul prezicerilor despre impactul comerțului internațional ilustrează într-un fel încă frapant ambiguitățile noilor teorii ale creșterii în ceea ce privește prevederile politicii economice. [5] Economistii P. Krugman (1985), și R. E. Lucas (1988) a arătat că, dacă există importante externalități de specialiști, o țară poate să nu aibă interesul să se deschidă comerțului internațional, pentru că deschiderea internațională poate conduce la o specializare în „sectoarele cele mai rele”. Această specializare se va produce dacă țara are „un avantaj comparativ” în acest sector, adică dacă productivitatea sa față de alte sectoare este acolo mai ridicată decât în străinătate.

Această structură de specializare corespunde exigentelor „eficacității statice”, pentru că ea permite să mărească câștigurile schimbului, date fiind nivelurile de productivitate curentă. Dar ea nu ține cont de „eficacitatea dinamică”, adică de efectul externalităților de specializare asupra dezvoltării pe termen lung. Odată țara specializată în sectorul cu slabă externalitate, aceasta va progresa într-un ritm mai slab decât partenerii săi. În plus, ea va acumula pricepere în sectorul slab, în timp ce țările specializate în sectoare bune își vor întări avantajul lor în acest domeniu. Astfel, structura inițială a avantajelor comparative se întărește în decursul timpului, făcând mai dificilă o reconversie a țărilor spre un sector bun. Efectele specializării fac fiecare țară mai productivă în bunurile în care ea și-a sporit priceperea.

Pentru a remedia această problemă, o politică de închidere a granițelor și/sau de subvenționare cu mare externalitate a specializării poate fi de imaginat. Ea determină agenții să ia în seama efectele specializării și să investească în sectorul bun. Într-adevăr, odată obținut un avantaj comparativ într-un sector bun, țara poate să-și deschidă granițele și să profite de excedentul de dezvoltare permis de specializare, permițând avantajului său comparativ să se întărească.

Acest argument pare să valideze politicile protecționiste care se observă adeseori și care nu au fost lipsite niciodată de apărători. Totuși, această prezicere se izbește de un anumit număr de probleme. În primul rând, nu e întotdeauna ușor pentru stat să identifice sectoarele cu un mare efect de specializare. În al doilea rând, efectul cererii poate să inverseze concluziile. Dacă cererea pentru bunul care se produce depinde puțin de preț - ceea ce înseamnă că acest bun este complementar altuia - atunci un exces de dezvoltare conduce la o mare scădere a prețului relativ al bunului produs de țară (în alți termeni, o deteriorare a termenilor schimbului), în așa fel încât chiar dacă țara se dezvoltă mai mult în termenii de cantitate produsă, decât în străinătate, ea se dezvoltă mai puțin în termenii PIB și ai bogăției. În al treilea rând, acest raționament ignoră problema coordonării politicilor economice. Toate țările vor avea interesul să se specializeze în bunuri cu efecte externe importante, ceea ce anulează câștigurile unei țări date în termenii de întărire a avantajului comparativ inițial.

Dacă anumite teorii pot valida politicile protecționiste, altele, dimpotrivă, susțin fără echivoc liberal schimb. Astfel, Grossman și Helpman (1990) au arătat cum comerțul internațional are un efect pozitiv asupra dezvoltării mondiale pentru că permite țărilor dezvoltate să consacre mai multe resurse inovației și cercetării-dezvoltării. Țările bogate, putând importa produse din țările sărace, se specializează într-o gamă de produse mai limitată, ceea ce eliberează resursele pentru cercetare-dezvoltare. Aceasta permite crearea de noi bunuri care sunt produse în țările bogate până ce ajung să fie imitate în țările sărace.

Relația dintre comerțul internațional și creșterea economică devine mai complexă și mai surprinzătoare, în sensul că ea trebuie să vizeze nu numai creșterea eficienței economice într-o anumită țară, ci în ansamblul țărilor partenere la operațiunile tot mai diversificate de comerț exterior. Avându-se în vedere conținutul, sfera de cuprindere și însemnătatea actuală sporită a eficienței comerțului internațional, se impune decuparea căilor majore de ridicare a nivelului acestei eficiențe, astfel: [6]

- modernizarea structurii bunurilor materiale, serviciilor și informațiilor, care constituie obiectul exportului;
- creșterea specializării producției naționale în acord cu dinamismul diviziunii mondiale a muncii și cu posibilitățile cele mai favorabile ale țării de a spori eficiența activității economice;
- ameliorarea calității bunurilor economice, prin perfecționarea parametrilor tehnico-economici și cultural-psihologici, trecându-se treptat la producerea de bunuri intensive și artistico-intensive, corespunzătoare societății informaționale;
- îmbunătățirea substanțială a activității de design pentru bunurile de export, compatibile cu exigențele pieței mondiale actuale;
- minimizarea costurilor de producție pentru reducerea pe această bază a prețului intern al bunurilor economice, concomitent cu valorificarea superioară a resurselor naturale, umane, monetar-financiare și valutare.

Una din cauzele vehiculate în explicarea apariției și dezvoltării **noii teorii** este insatisfacția, larg răspândită, resimțită în fața slabei capacități a teoriei tradiționale de a explica trăsăturile definitorii ale comerțului internațional. **Diagnosticul** realizat într-una

din primele lucrări de sinteză ale **noii teorii** revelează importanța faptelor rămase neexplicate de teoria tradițională. [7]

Concluzii

Contrar preceptelor teoriei, tradiționale, comerțul internațional se dezvoltă cel mai mult între națiunile cele mai dezvoltate, între care există puține diferențe la nivelul dotărilor factoriale. Este așadar vorba de un comerț între națiuni puțin diferențiate între ele, pe când, pentru explicarea schimburilor internaționale, teoria tradițională pune accentul pe rolul caracteristicilor diferite dintre națiuni.

În cadrul comerțului mondial, proporția comerțului internațional intra ramuri, care există atunci când o țară importă și exportă simultan aceleași bunuri, este foarte semnificativă, fiind și componenta sa cea mai dinamică. Teoria tradițională nu propune nici o explicație a unui asemenea fenomen, incompatibil cu viziunea sa privind specializarea internațională.

Teoria tradițională nu include deloc în schema sa firmele multinaționale și comerțul intrafirmă, întrucât, în viziunea sa, singurii protagoniști ai firmelor sunt națiunile.

Noua teorie se prezintă deci ca o concurentă a teoriei tradiționale, pretinzând că poate explica aceste fenomene prin utilizarea de noi instrumente.

Bibliografie

1. Dobrotă N, Economie Politică, București, Ed. Economică, 1987, p.483
2. Stoian I, Dragne E, Stoian M, Comerț internațional, Ed. Caraiman, 2001, vol.1, p.2
3. Fota C, Economie Internațională, Ed. Alma, Craiova, 2000, p.55
4. Tasnadi A, Tasnadi B, Universul teoriilor economice, București, Ed. Economica, 2004, p.223
5. Ciucur, D.,Gavrilă, I.,Popescu, C., Economie, Ediția a II-a, Editura Economică, București, 2001, p.650
6. Rainelli Michael, Comerțul internațional, Chișinău, Editura ARC, 2004, p.124
7. Fotă C, Comerț internațional și politici comerciale internaționale, Craiova, Ed. Universitară,
8. www.insse.ro

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА: ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ И НЕОБХОДИМОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ

Алена БОДЮЛ,
доктор экономики, Славянский университет Молдовы

РЕЗЮМЕ. Экономический рост возможен при согласованности всех элементов финансовой политики. Поэтому финансовая поддержка слабых звеньев в цепи от инновационного производства до потребителя играет важную роль.

Economic growth is possible with the consistency of all the elements of financial policy. Therefore, financial support for weak links in the chain from production to consumer innovation plays an important role.

Введение

Экономический рост является показателем развития всего общества (от граждан до государства в целом) в разрезе различных сфер деятельности, потому что существует тесная связь между состоянием экономики и уровнем жизни населения. Согласно рейтинга¹ уровня жизни в разных странах мира (индекс процветания),

¹ Рейтинг составили ученые независимого исследовательского института Legatum Institute. При составлении рейтинга учитывались не только экономические показатели, но и уровень комфорта для жизни. Например, климат, экология, свободы граждан – возможность свободного

Молдова находилась на 84 месте из 104 стран в 2010 году и на 86 месте из 110 стран в 2011 году. Ближайшие соседи, соответственно: Россия на 57 и 63, а Румыния на 47 и 51 местах.

В то же время, по рейтингу недееспособности¹ за 2010 год Молдавия заняла 58-е место (первое место принадлежит Сомали, самым устойчивым государством является Норвегия, Россия находится на 80-м месте, улучшив своё место на 9 ступеней по сравнению с рейтингом 2009 года)

Однако, по индексу инноваций² за 2010 год (Global Innovation Index), Молдова занимает 39-е место в мире в ряду самых инновационных стран (два года назад мы были на 129 месте) и является 25-ой в Европе. Соседние Румыния и Украина заняли, соответственно, 50-е и 60-е места, Российская Федерация разместились на 56-м месте.

Однако, зависимость от внешних источников растёт. Нагрузка на дефицитный бюджет страны возрастает, да и ущербы от природных катаклизмов не уменьшаются из года в год. Другими словами, успехи в законодательстве и науке не соответствуют реальным процессам происходящим в обществе и скорости внедрения последних достижений. Причина этого не только в нехватке инвестиций, соответствующего уровня производительных сил, и т.п., но и поддержки и контроля со стороны государственных органов. Поэтому, при резких, сильных изменениях экономической ситуации (политические волнения и природные катаклизмы), при сильном влиянии внешних факторов (мировое хозяйство), саморегулирования экономических процессов недостаточно, и, необходимость государственного регулирования³ очевидна.

Материалы исследований

Эффективной рыночной экономики не может быть без государственного регулирования экономических процессов.

Обратимся к теории. Современные экономические процессы изучают в основном на основе двух моделей роста⁴: равновесия (кейнсианская модель) и теории производства (неоклассическая модель). В основе всех моделей находится изучение основных факторов производства: труда, капитал, природные ресурсы. Эффективность использования этих факторов выражается в следующих показа-

предпринимательства в стране, религиозная свобода, а также наличие инфраструктуры для отдыха, уровень безработицы и др. на первом месте Норвегия, а США на 10.[2]

¹ Рейтинг недееспособности государств (англ. Failed States Index) — индекс, призванный оценить неспособность властей контролировать целостность территории, а также демографическую, политическую и экономическую ситуацию в стране. Разрабатывается Американским Фондом мира и журналом «Foreign Policy». Оценка производится по следующим параметрам: демографическое давление (определяется плотностью населения и наличием противоборствующих этнических групп); уровень эмиграции; уровень экономического неравенства; экономическая ситуация; криминализация государства; раздробленность в силовых структурах и элите; перемещение беженцев внутри страны; рост реваншистских настроений; количество предоставляемых государством услуг; приверженность исполнению законов и соблюдению прав человека; внешнее вмешательство (риски иностранного вмешательства в политические и военные конфликты, а также зависимость от внешнего финансирования).[3]

² Результаты изучения глобального индекса инноваций за 2010 год (Global Innovation Index) опубликовала французская бизнес-школа INSEAD.[2]

³ Государственное экономическое регулирование представляет собой систему социально-экономических и политических мер, практически осуществляемых органами государственной власти для реализации главной цели экономической политики — достижение роста благосостояния страны. Методы регулирования бывают косвенные и прямые.

⁴ Модели роста представляют собой абстрактное, упрощенное выражение реального экономического процесса в форме уравнений или графиков. Анализ отклонений, взаимосвязей и динамики отдельных факторов дает возможность выявить потенциал роста.

телях: производительность труда, фондоотдача и качество продукции, материалоемкость продукции. Отметим, что данные факторы характеризуют процесс производства. А в Республике Молдова производство находится в упадке (казна пополняется за счет торговли, посредничества и сферы услуг). Если фактор «труд» трудно направить силой, так как необходим стимул – выгоды, то инвестиции вкладывают туда, где есть отдача – прибыль и возможность накопления. Поэтому основным фактором воздействия на движение (увеличение спроса и предложения) являются инвестиции. Теория равновесия доказывает, что равновесный¹ экономический рост будет достигнут при условии равенства спроса и предложения, то есть, темп прироста инвестиций прямо пропорционален производительности капитала и склонности к сбережению. Другими словами, размер инвестиций равен объему дохода. Чем больше доход – тем больше инвестиций. При этом, кейнсианцы считают, что главной неувязкой в государственном регулировании является подстегивание эффективного спроса, а не борьба с инфляцией, которая обязана носить регулируемый характер.

Согласно другой модели роста – теории производства², существует гарантированный доход – удовлетворяющий предпринимателей (независимо от производительности и капиталовложений – главное определенный процент дохода и достижения своей ниши в предложении); естественный уровень дохода – максимальный темп роста за счет увеличения активного населения и технологического прогресса; и, наконец фактический уровень, который скорее всего ниже естественного, но может быть выше гарантированного дохода. Если фактический уровень равен гарантированному, то в экономической системе будет достигнуто развитие, но с вынужденной безработицей. Тут возникает парадокс: если использование высоких технологий (например компьютеризация и энергосберегающие производства) позволяет достигнуть необходимый объем прибыли, одновременно сокращая участие человеческого ресурса на производстве, то рост активного населения не возможен и не нужен. С другой стороны, большая часть населения Молдовы в настоящее время не готова к сбережению капитала в необходимых количествах в связи с его отсутствием. Фактически происходит разделение населения на имущих и неимущих (для которых возможно накопление капитала, и, полное его отсутствие у других – доходы ниже прожиточного минимума и за чертой бедности).

Следовательно, общая модель роста в рамках государства должна состоять из двух частей: рост и сохранение равновесия, причем вторая часть словно нагрузка на вторую с помощью инструментов регулирования. Именно так будет достигнуто общее движение вперед. Достижение сбалансированности двух частей и отдельных ее составляющих возможно с помощью активного государственного регулирования и поддержки.

Примечание: многие составляющие являются элементами финансовой политики государства: бюджетная, налоговая, денежно-кредитная, инвестиционная, таможенная.

Это регулирование должно проводиться планомерно, целенаправленно с учетом стратегии развития и поэтапных задач в разрезе составляющих экономической политики государства.

¹ Наиболее простой кейнсианской моделью роста является модель Е. Домара, предложенная в конце 40-х годов. Согласно теории Е. Домара, существует равновесный темп прироста реального дохода в экономике, при котором полностью используются имеющиеся производственные мощности. Прирост дохода прямо пропорционален норме сбережений и предельной производительности капитала, или приростной капиталоотдаче. Инвестиции и доход растут с одинаковым постоянным во времени темпом.

² Р.Ф. Харрод построил специальную модель экономического роста (1939г.), на основе прямой зависимости дохода, капиталовложений и ожиданий предпринимателей.[3]



Схема 1. Составляющие экономической политики и их цели.

Таким образом, модель экономического роста определяет стратегические и тактические цели экономической политики государства. Основными задачами экономической политики являются: обеспечить экономический рост, экономическую эффективность и экономическую безопасность страны. Процесс реализации целей возможен через осуществление функций отдельных составляющих экономической политики. Невозможно ограничить меры экономического роста только одним из звеньев экономической политики.

Поскольку социальное и материальное благополучие выражается в финансовых ресурсах¹, то в основе экономического роста находится их эффективное

¹ Управляют государственными финансовыми ресурсами с помощью финансовой политики, которая в свою очередь включает: бюджетную политику, налоговую, таможенную, ценовую, денежную, кредитную и инвестиционную.

движение. А управление финансовыми ресурсами происходит с помощью финансового механизма¹.

Исходя из задач, поставленных перед финансовой политикой ведущие экономисты подразделяют ее на три вида: политика экономического роста, политика стабилизации и политика ограничения деловой активности. Причем, целью экономического роста является не только выход из кризиса и убытков, но и достижение потенциально возможных результатов в период подъема экономики (для избежания инфляции, кризиса перепроизводства и избыточного спроса). На современном этапе развития проявляется политика стабилизации и планируется стратегия роста.

Отметим, что экономический рост в государстве – это результат общественного производства через стадии распределения и обмена, и, начинается с кругооборота средств производства на предприятии. В основе экономических процессов находится цепь кругооборота средств производства. И, если учесть, что первичным доходом считается зарплата, а вторичным прибыль предприятия и пополнение бюджета страны, то среди основных показателей экономического роста являются: рост предпринимательства и рост благосостояния населения. Если оплата потребностей населения превышает уровень заработной платы, а налоги и обязательные выплаты «съедают» прибыль предприятий, то цепь обрывается. Эти явления отражают экономические процессы происходящие в обществе: подъем и временный спад, расходование и пополнение общественных фондов, что в конечном счете отражается на уровне жизни граждан.

Рассмотрим результаты экономических процессов происходящих в Молдове. (Таблица 1.) 2009 год был кризисным во всех направлениях, что привело к падению экономических показателей на несколько лет. При некотором снижении (13,8%) темпа роста объемов ВВП в 2009 году, очевиден рост этого показателя в 2010 (6,9%) и в 2011 ($\approx 7\%$), а также в относительной величине – на душу населения². Объемы инвестиций в основной капитал из всех источников, возрастающие ежегодно $\approx 20\%$, в 2009 году резко сократились до 65%. Затем опять возобновились. Рост дефицита бюджета (с...до...) и внешнего долга: только за семь месяцев 2011 года внутренний государственный долг увеличился на 113,1 млн.леев, достигнув 5,418 млрд.леев.

Кроме того, увеличение дефицита вызвано природными катаклизмами (засуха, наводнение), что влечет за собой недопроизводство (предпринимателей Молдовы понесли убытки: в 2005 году – 25,3 млн.леев, в 2006 году – 5,3 млн.леев, в 2007 году – более 22 млн.леев) и потребность в государственных дотациях, помощи различного вида. Это в свою очередь отражается на объемах и ценах реализации продукции. Так, 2003 и 2007 год выделяются по количеству катаклизмов, соответственно цены на сельскохозяйственную продукцию возросли на 20,3 и 39,2% соответственно. В другие годы цены на эту продукцию заметно снижаются. А вот на промышленные товары держатся примерно на одном уровне. На импортный товар даже возрастают ежегодно на несколько процентов.

Растущее сальдо торгового баланса – отрицательное (хотя за 2000-2008 год оно заметно сократилось), так как объемы импорта превышают рост экспорта. Однако за последние годы темп роста экспорта начал превышать импортные потоки. Экспорт услуг Молдовы в 2010 году составил \$689,8 млн, импорт — \$770,1 млн.

¹ Это система управления финансами, включающая 5 элементов: методы (планирование, контроль, и т.д.), рычаги (порядок распределения доходов, штрафные санкции, и т.д.), правовое, нормативное и информационное обеспечение.

² По данному показателю для МВФ Молдова на 125 месте, для Всемирного банка на 117 месте. [3]

Таблица 1. Темпы роста основных макроэкономических показателей в РМ за 2000-2010 гг.(%)^[1]

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП	102,1	107,5	104,8	103,0	107,8	94,0	106,9
Инвестиции в основной капитал из всех источников	85,0	121,4	124,0	121,9	102,3	65,0	116,7
Объем экспорта	101,7	110,8	96,4	127,6	118,6	80,9	122,9
Объем импорта	132,4	129,4	117,5	137,0	132,8	66,9	117,6
Сельскохозяйственная продукция от предприятий	126	105,5	102,9	139,2	85,8	81,5	...
Фактическая заработная плата на 1 работника	133,9	106,8	114,2	108,4	108,7	108,5	100,7
Уровень безработных	87,9	103,3	93,7	92,8	94,4	216,9	105,3

Отсутствие достойного заработка, возрастающие миграционные потоки (на работу и на постоянное место жительства) стало причиной сокращения трудоспособного населения до 49,7% на начало 2011 года. А экономически активное население сократилось на $\approx 10\%$ и составляло в 2010 году чуть более 35% из общей численности населения Молдовы (3,56 млн.чел.). Уменьшилась численность занятого населения: в сельском хозяйстве в 2,5 раза, зато возросла на несколько процентов в финансовом посредничестве, в операциях с недвижимостью, в образовании. Занятость населения часто носит сезонный и временный характер. До 2008 года уровень безработицы сокращался, то в 2009 году опять возрос на 1,5-2% (в сравнении с 2000 годом – $>3\%$). Следовательно нагрузка (содержание всех членов семей) на работающих возросла – доход на душу населения сильно отличается от средней заработной платы в экономике. Но растущая заработная плата, не превышает прожиточный минимум по отдельным отраслям экономики и видам профессий. Начатые пенсионные реформы пока не дали ощутимого эффекта. Проявились негативные моменты социальной политики и в сфере образования. Количество ВУЗов и колледжей сократилось за десятилетие на 12 и 16 соответственно; численность учащихся в колледжах уменьшилось на 1/3, в университетах..... А квалифицированный педагогический персонал (с высшим образованием) увеличивается каждый год, (за анализируемый период – на 9 человек, пик роста в 2006-2007 гг. – 2.478 человек). Также возрастает численность докторов наук и докторантов.

В то же время (в отсутствие средств) наблюдается рост потребления товаров и услуг, а также увеличиваются объемы банковских депозитов (в 4 раза за указанный период) как в национальной, так и в иностранной валюте.

Этот парадокс подтверждается другими фактами: наличие на рынке предложений в жилищном фонде класса «элитное жилье» (площадь от 50 кв.м и выше) и отсутствие доступных кредитов. Хотя ипотечные кредиты уже предлагаются во всех банках Молдовы. Однако их условия слишком кабальные (первоначальный взнос до 80% от стоимости с оплатой на срок до 5 – 8 лет) – доступны единицам.

Рост цен и колебания процентной ставки подтверждают уровень инфляции. Цены регулируют в основном с помощью фискальной политики. Если на цены жестких ограничений нет, то процентная ставка устанавливается центральным банком (и является важным инструментом регулирования денежно-кредитной политики). Ее снижение с 15% до 6% способствовало увеличению денежной массы в стране¹ и объемов активных банковских операций.

¹ Мо (наличные деньги), М1 (Мо+депозиты до востребования), М2 (М1+срочные депозиты), М3 (М2+депозиты в иностранной валюте) возросли в 4 раза с 2002 по 2009 год.[4]

Все вышеназванные явления находят отражение или являются следствием (ожидания и реакция на поведение населения и предпринимателей) курса национальной валюты. Несмотря на то, что курс валют относится к косвенным методам регулирования, он имеет огромное значение, так как в его основе находится паритет покупательской способности стран. Заметно, что пропорции между устойчивыми валютами (евро, доллар) постоянно растут. А между национальными валютами соседних стран и молдавским леом пропорции примерно на одном уровне. В целом денежно-кредитная политика направлена на сдерживание инфляционных процессов и способствует нормализации общественной жизни.

Выводы:

В заключение, подытожим: экстенсивные факторы роста (увеличение числа занятых работников; увеличение размера инвестиции при сохранении имеющегося уровня технологии, и т.д.) заметно уступают интенсивным факторам (внедрение новой техники, технологий; повышение квалификации работников; улучшение использования основных и оборотных фондов, организации деятельности; повышение эффективности хозяйственной деятельности) – что в масштабах Молдовы очень хорошо.

Следовательно необходимо:

- наладить производственный сектор с учетом инноваций;
- установить четкую внутреннюю цепь-взаимосвязь отраслей без посредничества;
- государственное регулирование относительно приоритетных рисков отраслей экономики;
- ужесточить финансовый контроль за расходованием инвестиций и дотаций, и т.д.

Литература:

1. www.statistica.md
2. Экономическое обозрение. www.logos.press.md
3. http://economics.wideworld.ru/macroeconomics_1/16/3/
4. www.bnm.md

АКТИВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ОРГАНИЗАЦИОННО-РАСПОРЯДИТЕЛЬНЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

И.М. СЫРБУ,
др. хаб. проф. унив., ASEM
М. РАГИМОВ,
докторанд, ASEM

Abstract: In terms of the market mechanism of managing economic methods are interrelated with organizational and administrative methods. Together they serve as a regulator of influencing the minds and behavior of people in the process of production, exchange and sale of products and services. This implies that the economy of enterprises to a certain extent of determining the volume and nature of the rights and obligations of her subjects, use of economic levers of economic management.

Управленческая деятельность предприятия представляет собой сочетание различных методов, каждый из которых направлен на решение специфических, разнообразных и сложных проблем взаимодействия между отдельными подразделениями предприятий добывающей промышленности.

Методы управления неразрывно связаны с целью управления, так как цель

управления определяет выбор методов, которые выражают совокупность способов управленческой деятельности, направленных на обеспечение эффективности в результате воздействия на исполнителя.

Методы управления в усиливающейся конкуренции отличаются большим многообразием, поэтому в основу их классификации положены содержание методов, их направленность и организационная форма. Следовательно, содержание методов управления связано с тем, что

Управление представляет собой деятельность по реализации требований и закономерностей рынка. В то же время направленность методов имеют адрес-работники предприятия. Но поскольку человек сложен и многообразен, то способы воздействия могут быть различными. С точки зрения содержания и направленности различают экономические и организационно-распорядительные методы управления.

В то же время, рыночные отношения хозяйствования предполагают более совершенный механизм реализации методов управления, от формирования ресурсов, находящихся в руках руководителя, от формирования системы потребностей и интересов работников, а также формирование системы стимулирования их труда.

В условиях повышения роли рыночных механизмов в деятельности предприятий, усиливается влияние экономических методов управления, которые стали внедряться еще в начале 20 века, благодаря усилиям основоположника менеджмента Ф. Тейлора.

Под экономическими методами хозяйствования понимается совокупность средств и инструментов, целенаправленно воздействующих на создание благоприятных условий для функционирования и развития предприятия, основанных на экономических отношениях и материальных интересах работников и трудовых коллективов. Активизация экономических методов способствует проявлению инициативы в выявлении и использовании резервов производства, повышению ответственности работников управления за последствия принимаемых решений.

В Республики Молдова отрасль добывающей промышленности включает свыше 100 предприятий, на которых трудятся порядка 10 тыс. человек, из них 6 тыс. человек непосредственно на шахтах. Продукция добывающей промышленности -это в основном строительные материалы: гипс, известняк, глина, песок, гравий, и др.

В этой связи необходимо отметить, что строительная индустрия немыслима без обеспечения её недорогими качественными строительными материалами, произведенными или добытыми внутри страны. В строительстве жилых домов, а также других объектов должен использоваться стеновой камень марки М35 (плотностью 35 кг/см²) и выше. Сегодня только некоторые шахты добывают камень марки М50 и выше. Основными потребителями высококачественной продукции (до М100) являются строительные компании, которые возводят многоэтажные котельцовые дома. Во время наводнения на Старой Почте в Кишиневе (по ул. Аэродромная) вода смыла порядка 40 домов. Устоял лишь дом, построенный из котельца Кишиневской шахты. Естественно, чем ниже марка котельца, тем ниже и его цена. Но заключение лаборатории требует мало кто из покупателей камня для строительства частных домов.

Вместе с тем, немаловажной проблемой является откачка воды из шахты. Кишиневская шахта ежегодно откачивает около миллиона кубов воды. На эти работы шахта тратит в год примерно полмиллиона леев. Естественно эти затраты отрицательно влияют на себестоимость продукции, что затрудняет реализацию.

Важную роль играет механизация, отрасль, которая пришла ещё в 50 –е

годы 20 века, но работы до сих пор на 60% выполняются вручную. Шахтер переносит за 7-часовую смену 12-13 тонн камня. Это очень тяжелый труд. Для добычи стенового камня в те времена были внедрены камнерезные машины конструктора Галанина, которые с тех времен подверглись некоторым незначительным модификациям. Производство этих камнерезных машин было организовано на заводе Молдстромремонт (ныне «Инкомаш»), который обеспечивал все республики бывшего Союза.

Сейчас эти камнерезные машины выпускаются только под заказ и стоят от 25 до 35 тыс. евро. Срок амортизации таких машин- 5 лет, поэтому в отрасли эксплуатируются и 10-ти и 15-тилетние машины.

При этом если зарплата рабочего составляет 8 тыс. леев, «на руки» он получает меньше 6 тыс. леев. Мы считаем, что для работников добывающей промышленности необходимо снизить подоходный налог, или, по крайней мере, не облагать налогом заработную плату, составляющую два прожиточных минимума.

В системе экономических методов управления важное место уделяется планированию, материальному стимулированию и экономическим рычагам. В основу экономических методов в условиях рынка заложен принцип измерения затрат с достигнутыми результатами, а также положены:

- хозяйственная самостоятельность предприятий и их маневренность в условиях конкуренции;
- принцип самокупаемости и рентабельности;
- финансовый и валютный контроль;
- экономическая заинтересованность и материальное стимулирование;
- реализация управленческих решений в соответствии с требованиями рынка;

Методы управления образуют не только систему хозяйствования, а искусство управления в системном их использовании. (См. схему 1)

Деятельность хозяйственных органов по управлению предприятиями добывающей промышленности связана с применением в различной форме организационно – распорядительных методов управления. При этом административные методы управления основываются на учёте требований экономических законов и закономерностей рынка, на детальном экономическом расчёте и хозяйственной деятельности. Если управляющий орган в своей деятельности не учитывает или слабо учитывает требования экономических законов, то организационно – распорядительные методы превращаются в администрирование, в бюрократические, субъективистские методы воздействия на экономику. Характерными особенностями этих методов управления являются прямые воздействия на управляемый объект, обязательный характер выполнения указаний, распоряжений, приказов и других административных решений вышестоящих органов для подчинённых, строгая определённая ответственность за выполнение указаний и распоряжений. При посредстве распорядительных методов предприятия добывающей промышленности проектируются, ориентируются во времени и пространстве, их деятельность нормируется, регламентируется и обеспечивается необходимыми инструкциями, фиксирующими расстановку персонала, его права, обязанности, специфику поведения в различных ситуациях. Промышленность нерудных строительных материалов оказалась в числе первых, принявших удары кризиса. Объем производства снизился практически у всех предприятий на 40-60%, что привело к серьезным последствиям для отрасли. Большинство предприятий были вынуждены сократить численность персонала и перейти на работу в односменном режиме при неполной рабочей неделе. Решение проблемы, на наш взгляд, возможно лишь при финансировании объектов транспортного, жилищного и промышленного

А. Использование элементов методов управления

Кадры (подбор, использование, квалификация)	Улучшение структуры системы управления	Активизация методов управления	Совершенствование контроля управления	Создание моральной удовлетворенности и трудом
Внедрение прогрессивной технологии выполнения операций и процедур в процессе управления	Совершенствование организации труда руководителей, специалистов, служащих	Укрепление дисциплины, повышение личной ответственности	Совершенствование стиля и повышение культуры управления	Наличие здоровой обстановки в коллективе (климат коллектива)

Б. Экономное использование предметов труда в сфере

Совершенствование процедур сбора, передачи, обработки, хранения и использования информации (научно-технической, экономической, социальной).
Улучшение использования вспомогательных материалов.
Рациональное использование энергии.

В. Рациональное использование средств труда в сфере

Улучшение использования здания и сооружений.
Эффективное использование технических средств для механизации и автоматизации процессов управления, мебели, оборудования, административных помещений, инструментов орг. приспособлений, транспортных средств

Схема 1. Использование методов управления в системе хозяйствования предприятий.

строительства, что приведет к спросу на продукцию горнодобывающих предприятий отрасли. В настоящее время недостаток спроса на рынке стал причиной падения цен нерудных строительных материалов, при этом снижения цен не вызывает увеличения спроса. Дополнительно ситуация осложняется тем, что монополисты продолжают поднимать тариф на электроэнергию, на ГСМ, на перевозки и т.д., что в конечном итоге приводит к удорожанию себестоимости продукции и увеличению затрат. Сложившаяся ситуация привела к тому, что многие предприятия вынуждены реализовать свою продукцию по себестоимости или даже ниже себестоимости. Многие предприятия в 2010 году работали убыточно. Развитие отрасли тоже под большим вопросом, потому что природные строительные материалы относятся к категории общераспространенных полезных ископаемых. А это означает, что залежи песков, песчано-гравийной массы, глин,

известняков располагаются на больших территориях под сельскохозяйственными угодьями, которые в последние годы распределены в виде земельных паев среди бывших колхозников, работников совхозов. Сейчас на этих территориях начинается строительство дачных и других объектов, что лишает возможности доступа ко многим залежам природных строительных материалов. Таким образом, предприятия отрасли лишаются перспективы развития или сталкиваются с большими проблемами. В создавшихся условиях развития и совершенствования рыночных отношений на предприятиях добывающей промышленности, административные методы перестали соответствовать реальным потребностям управления и адаптируются к рыночным структурам производства в соответствии с требованиями рынка.

Выводы:

Концепция формирования и функционирования экономических и организационно-распорядительных методов управления на предприятиях добывающей промышленности, как открытых, социально ориентированных систем, означает поворот к рыночным отношениям создавшейся конкуренции. Организационно-распорядительные методы управления, находятся во взаимосвязи с экономическими методами воздействия на управляемый объект для решения тех задач, которые вытекают из рыночных отношений. Экономические методы хозяйствования – это совокупность средств и инструментов, целенаправленно воздействующих на создание благоприятных условий для развития предприятия, использование экономических рычагов. Руководство ассоциации добывающей промышленности считает необходимым увеличение государственного заказа на объекты строительства. При этом сохранить спрос на продукцию при финансировании объектов промышленности, жилья и дорог, рассматривая весь строительный комплекс как единое целое.

Литература:

1. Тейлор Ф. «Научные основы организации промышленных предприятий» М., 1924
2. Сырбу И.М. «Управление и планирование на предприятии» МЭА, Кишинёв, 2005, стр.55-59.
3. Уткин А.И. «Глобализация – процесс осмысления» М., 2002

ANALIZA CONCEPTUALĂ A ROLULUI STATULUI ÎN SOCIETATEA CUNOAȘTERII – SOCIETATE BAZATĂ PE ACTIVITĂȚI DE INOVARE

Aurelia ȘUȘU-ȚURCAN,
dr. în economie, conferențiar universitar, AȘM

Abstract: In the new economy and knowledge society requires a rethink of theory of factors of production. Knowledge, unlike labor, land and capital is an asset that appreciates the extent of use. Each country depends on increasingly more knowledge-patents, skills, technologies, information which in turn may include innovations. Innovations have the most durable effect on national economy development, because they influence the position of national economy on the global market, they increase quality of life, and new job places. Efficient management of innovation activity is impossible only with market mechanisms without state participation, whose involvement in this process is done through state innovational policy.

In Moldova, innovations are at a low stage of implementation, financing and supporting their development and promoting in the national economy, because of many factors that don't favor this process. This situation causes Republic of Moldova to remain an underdeveloped economically state. But despite this situation, Moldova has a chance to prevail in the world, as a prosperous country, if the government will manage efficiently and stimulate the innovation activity in the private sector to carry out their activities to produce high quality products that can compete with foreign ones, for example with European products.

În ultimele decenii, a avut loc un proces continuu de glisare în economia mondială de la dezvoltarea bazată pe factori tradiționali (resurse materiale, muncă și capital) la una bazată pe cunoaștere, în care bunurile intangibile precum educația, cunoștințele tehnologice, inovațiile, managementul informației devin factorii principali ai creșterii economice, contribuind la intensificarea productivității factorilor tradiționali de producție, a căror contribuție cantitativă devine secundară.

Combinăția dintre revoluția cunoașterii și globalizare oferă statelor în curs de dezvoltare o șansă de progres rapid, prin absorbția, odată cu investițiile atrase de forța de muncă ieftină, a cunoștințelor și tehnologiilor străine, sporind astfel productivitatea internă. Pentru economiile dezvoltate, ce dispun de capacități înalte de cercetare și tehnologice, strategiile competitive se axează pe efortul de inovație internă ce permite specializarea în produse și servicii cu valoare adăugată mare, care fac sustenabil un nivel ridicat al salariilor. Știința și inovarea trebuie să fie direcționate spre soluționarea celor mai stringente probleme: dezvoltarea economiei, ocrotirea sănătății, securitatea demografică, alimentară, energetic și ecologică, valorificarea resurselor regenerabile și umane, prevenirea și diminuarea consecințelor calamităților naturale, elaborarea materialelor polifuncționale și a noilor tehnologii, salvagardare a patrimoniului [1].

Sistemul moldovenesc de cercetare-dezvoltare-inovare a traversat o perioadă extrem de dificilă după independență. Subfinanțarea și restructurarea întârziată nu au dat șansa de racordare la tendințele mondiale din știință și tehnologie, iar sectorul încă fragil al întreprinderilor din Republica Moldova (RM) nu a putut exercita o cerere reală pentru inovare. Practic izolat, sistemul de cercetare-dezvoltare s-a fragmentat, diferitele componente urmărind asigurarea supraviețuirii cu minimul de resurse existente, în principal prin finanțare publică, în cadrul unor subsisteme în bună măsură formale.

În aceste condiții, un obiectiv major pentru Republica Moldova îl reprezintă realizarea unui mediu economic dinamic și competitiv, capabil să asimileze și să dezvolte domenii de înaltă tehnologie și să răspundă la cerințele strategice de dezvoltare pe termen lung, în contextul evoluției la nivel global a economiei bazate pe cunoaștere. Din aceasta perspectivă, Republica Moldova ar trebui să fie direct interesată să dezvolte capacitatea și să mărească competitivitatea sistemului de cercetare-dezvoltare și inovare, asigurând la rândul său dezvoltarea pe plan intern a surselor de competență științifică și tehnică, precum și a creșterii gradului de asimilare, aplicare și dezvoltare a cunoștințelor.

În acest sens o creșterea și ameliorarea politicii din domeniul cercetare științifică și dezvoltare tehnologică presupune creșterea rolului cercetării în dezvoltarea și transferul în economie al tehnologiilor avansate pentru a asigura rolul competitiv al unor sectoare pe plan internațional. Nu există nici un fel de îndoială că transformările inovaționale pătrund în toate sferile activității economice și în funcționalitatea societății. În sistemul inovațional procesul ocupă un loc deosebit deoarece el constituie modalitatea de dezvoltare și realizare a inovațiilor, de aceea necesitatea reglementării activității inovaționale la nivel de stat apare ca un factor ce susține și stimulează procesul inovațional. Doar statul poate să creeze pentru toți condiții egale de concurență, să prevină pericolul războaielor informaționale, să orienteze activitatea informațională spre ridicarea standardului de viață al majorității populației. Statului îi aparțin institutele care efectuează cercetări fundamentale, majoritatea universităților precum și alte instituții din sfera educației, ocrotirii sănătății și culturii. De aici reiese influența majoră pe care o are statul asupra procesului de inovare [2, p. 98-107]. Gestionarea eficientă a activității de inovare este imposibilă doar cu ajutorul mecanismelor de piață fără participarea statului, a cărui implicare în acest proces se realizează prin intermediul politicii inovaționale de stat. Necesitatea dirijării publice a procesului inovațional este condiționată de următorii factori principali:

- creșterea rolului Progresul tehnico-științific (P.T.S.) ca forță motrice a

progresului economic, epuizarea posibilitatilor de asigurare a acestui progres doar pe seama consumului de noi resurse naturale și sporirii numărului de lucrători (o asemenea situație e deosebit de actuală pentru Republica Moldova). P.T.S. conditionează și mutațiile din structura sferei productive: degradarea și dispariția unor ramuri vechi, apariția și prosperarea altora noi;

- influența hotărătoare a P.T.S. asupra structurii instituționale și sociale a societății: dezvoltarea și diversificarea formelor de proprietate, apariția unor tipuri noi de organizații, modificarea structurii consumului și componentei populației ocupate, crearea locurilor de muncă care necesită o bună pregătire profesională și sporirea numerică a păturii mijlocii. Toate acestea, în ansamblu, determină, în mare măsură, stabilitatea socială, nivelul de cultură politică a societății;

- sporirea impactului P.T.S. asupra mediului, agravarea crizei economice în țările cu economie tranzitorie, pericolul încălzirii globale, secetelor, inundațiilor și altor calamități în urma evacuării în atmosfera a gazelor tehnogene, defrișărilor, poluării apelor subterane etc.

- creșterea dependenței economiei naționale, în special a întreprinderilor mici, și capacitatea acestora de a asimila inovațiile, de a se include activ în procesul colaborării tehnico-științifice internaționale, pentru a nu deveni anexe agrare ale statelor puternice; industrializate, cărora ulterior, să fie nevoite să le ruineze materie primă și bratele de lucru ieftine, inclusiv specialiști, ramași nesolicitați în propria țară;

- capacitatea inovațională, în condițiile actuale, asigură în mare măsură securitatea țării, rezistenței ei la impactul calamităților naturale, catastrofelor tehnogene, terorismului, folosirii noutăților științei în scopuri criminale, antisociale.

Politica inovațională de stat constituie un sistem de obiective, metode și forme de influență publică asupra procesului inovațional. Ea reprezintă o parte componentă a politicii economice a guvernului și include: politica inovațională generală, politica științifică, politica tehnică.

Politica inovațională generală contribuie la crearea unui mediu social-economic favorabil pentru inovații, dezvoltarea potențialului intelectual al populației, asigurarea condițiilor optime pentru inițiativa privată cu caracter de masă, liberă concurență, ridicarea statutului social al savanților, specialiștilor și inovatorilor din toate domeniile de activitate. Până și în perioadele de criză statul este dator de a crea condiții avantajoase pentru elita intelectuală și de a-i proteja, pentru ca aceștia să nu emigreze și să nu abandoneze activitatea inovațională.

Politica științifică a statului are de asemenea o importanță majoră pentru dezvoltarea activității inovaționale. Ea constă în stabilirea obiectivelor și direcțiilor principale ale dezvoltării științei și în determinarea mijloacelor de realizare a acestor obiective, în nemijlocita finanțare și organizare a cercetărilor fundamentale și a celor mai importante investigații aplicative prin intermediul academiilor, societăților, asociațiilor științifice și a fondurilor de cercetări fundamentale.

Politica tehnică a statului are ca scop stimularea cunoștințelor cu caracter aplicativ în diferite ramuri ale economiei precum și utilizarea prin toate mijloacele posibile a realizărilor științei și tehnicii. Ea prevede de asemenea și atragerea investițiilor locale și străine și plasarea lor în sfera de implementare a inovațiilor și a modernizării tehnice a producției.

Politica inovațională generală are un diapazon și o importanță mult mai mare decât politica științifică și cea tehnică cu care de multe ori este confundată. Ea contribuie nu numai la realizarea inovațiilor tehnologice și de producție, ci și a celor instituționale (dezvoltarea structurilor de piață, perfecționarea metodelor de dirijare a economiei și de reglementare a relațiilor dintre agenții economici), precum și a inovațiilor sociale (dezvoltarea societății civile, sistemelor de protecție socială, ocrotire a sănătății etc.).

Activitatea inovațională este reglementată de stat cu ajutorul mai multor instrumente de bază dintre care cel mai important este programul inovațional. El este elaborat de către stat cu scopul de a susține cele mai eficiente inovații capabile de aplicabilitate economică și industrială. Ca exemplu concret în acest sens servește programul tehnico-științific de stat, care prevede un complex de măsuri reciproc corelate după volumul de resurse, care trebuie să asigure realizarea inovațiilor cu concursul statului. Selectarea inovațiilor se face în funcție de importanța lor pentru reformele sociale, formarea noului regim tehnologic, ameliorarea ecologiei. Programele de stat sunt elaborate doar pentru direcțiile prioritare ale progresului tehnico-științific și tehnologiile care au o importanță deosebită și o implementare largă în economie. Astfel importanța statutului în cadrul procesului de susținere a implementării inovațiilor, crește odată cu dezvoltarea economiei acestuia și înaintarea lui pe arena internațională. [3, p. 74-101].

Cele mai importante funcții ale statului în domeniul dirijării procesului inovațional sunt:

1. acumularea în buget și fonduri speciale a mijloacelor destinate cercetărilor fundamentale și A.C.D.I. prioritare; acordarea de sprijin la acumularea mijloacelor pentru inovații în structurile nestatale; perfecționarea sistemului de organizare a finanțării inovațiilor de scară mare;
2. dezvoltarea bazei juridice a procesului inovațional, protecției drepturilor de proprietate intelectuală și industrială, inclusiv perfecționarea mecanismului de executare a legilor;
3. asigurarea cu cadre a procesului inovațional, inclusiv stabilirea standardelor de instruire, care să contribuie la dezvoltarea și consolidarea posibilității de autoperfecționare permanentă, a managementului inovațional, elaborarea programelor, care să îmbine în mod reușit cunoștințele fundamentale și de specialitate pe baza celor mai noi tehnologii informaționale, a sistemului de învățământ postuniversitar;
4. crearea și dezvoltarea infrastructurii inovaționale;
5. asigurarea instituțională a proceselor inovaționale pe calea cooperării raționale dintre Politici inovaționale (P.I.) publice, private, mixte și străine, reglementării transferurilor internaționale de inovații, susținerii dezvoltării micului business inovațional și necomercial, centrelor tehnico-științifice ale corporațiilor, repartizării raționale a potențialului inovațional pe regiuni;
6. alegerea justă a principalelor direcții (repere strategice) ale proceselor inovaționale, stabilirea (pe baza legii) criteriilor, restricțiilor și normativelor sociale și ecologice referitoare la implementarea inovațiilor;
7. coordonarea inovațiilor prioritare în funcție de scopul, resursele, termenele de realizare, modul de participare la ele a diverselor întreprinderi și organizații;
8. standardizarea marfurilor și serviciilor - stabilirea normelor, regulilor și caracteristicilor, care să asigure inofensivitatea producției și a lucrărilor pentru mediul înconjurător, viața, sănătatea și averea cetățenilor, compatibilitatea tehnică și informațională, precum, unitatea măsurărilor, economia resurselor, calitatea producției și lucrărilor, care să corespundă nivelului actual al științei și tehnicii. În baza acestora, se efectuează certificarea producției.

Alegerea direcțiilor prioritare ale dezvoltării tehnico-științifice stă la baza elaborării programelor tehnico-științifice și determinării formelor și metodelor de finanțare a proiectului inovațional. Ținând seama de experiența mondială, pot fi propuse următoarele criterii ale opțiunii priorităților. Caracterul "explosiv" al tehnologiei, rolul ei în constituirea noii formațiuni tehnologice a secolului XXI.

Un important instrument al politicii guvernamentale îl reprezintă programele inovaționale și balanțele tehnologice. Programul tehnico-științific de stat prevede un complex de măsuri reciproc corelate după volumul de resurse, termenele și componența echipei de lucru, care trebuie să asigure realizarea inovațiilor prioritare cu concursul statului. Selectarea acestor inovații se face în funcție de importanța lor pentru reformele

structurale și sociale, formarea noului regim tehnologic, ameliorarea ecologiei. Pentru gestionarea programului, beneficiarul public creează un consiliu științific, care este responsabil de alegerea celor mai raționale soluții tehnico-științifice și de punerea lor în practică, organizează desemnarea prin concurs a realizatorilor programului și expertiza rezultatelor obținute.

Programele de stat sunt elaborate doar pentru direcțiile prioritare ale P.T.S. și tehnologiile critice de o deosebită importanță și cu o sferă largă de implementare, dacă această problemă (din cauza dificultății coordonării, termenelor prea lungi de recuperare a investițiilor, riscului sporit etc.) nu poate fi soluționată într-un termen acceptabil numai prin eforturile investitorilor particulari, fără ajutorul statului. Programele complexe (cu destinație multiplă, având ca scop dezvoltarea întregii ramuri) și programele cu destinație specială (având ca scop soluționarea unei anumite probleme) joacă un rol mare în procesul de perfecționare a informaticii, C.A.I., și multor altor ramuri, atât a celor "noi", cât și a celor "vechi", tradiționale.

Un rol deosebit în procesul de realizare a politicii investiționale regionale îl joacă parcurile industriale, științifice, tehnologice, inovaționale.

În Moldova, potrivit Legii 1456-XII din 25.05.1993 "Cu privire la zonele pentru liberă inițiativă" și Regulamentului acestor zone, parcul este definit ca teritoriu cu autonomie economică față de în întregul spațiu vamal al țării, pe care se poate desfășura, în condiții privilegiate, activitatea de antreprenariat, inclusiv cu participarea capitalului străin.

Aceste parcuri sunt înființate în vederea accelerării elaborării și implementării cât mai ample a inovațiilor științifice și tehnologice naționale și străine, creării ramurilor sciențifico-saturate, păstrării și dezvoltării potențialului științific și tehnologic și capacității de export-import al țării, creării locurilor noi de muncă, atragerii în sfera științei a investițiilor străine și autohtone sub forme de tehnologii avansate, desfășurării activităților inovaționale și a altor activități în diverse ramuri ale economiei Republicii Moldova.

În Republica Moldova, sunt înființate câteva parcuri tehnologice, inclusiv pe teritoriul fostelor complexuri militar-industriale (C.M.I.), în spațiile de frontieră cu România și Ucraina etc. Însă, pentru a putea atrage cât mai mulți investitori, este nevoie de garantarea stabilității statutului acestor parcuri. Lichidarea în anii '90 a parcului "Expo-business - Chișinău" s-a soldat cu desfacerea multor contracte încheiate pe vremuri cu firme străine, fapt care a generat o înrăutățire vădită a climatului inovațional din țară.

Actualmente, în Moldova se organizează o serie de tehnoparcuri în cadrul întreprinderilor care dispun de spații de producție libere și de infrastructura necesară. Aceasta oferă noi posibilități pentru apariția noilor locuri de muncă și revitalizarea și modernizarea economiei regiunii.

Astăzi și în Republica Moldova se vorbește mult despre calea inovatoare de dezvoltare. S-a făcut însă deocamdată foarte puțin. Ne referim, în special, la dezvoltarea antreprenorial-inovațională, care este o expresie multidimensională a activității economice.

Din acest punct de vedere, rolul central în Republica Moldova îl joacă întreprinderile mici și mijlocii, care sunt mai ușor adaptabile la noile modificări și recunosc progresul științific și tehnologic ca fiind cel mai important factor al dezvoltării economice.

Întreprinderile inovatoare reprezintă, de regulă, niște afaceri private mici, constituite pentru a promova inovarea în ideea că fără utilizarea inovațiilor este practic imposibil de a crea produse competitive. Întreprinderile inovatoare mici și mijlocii sunt implicate în stadiile inițiale ale activității de inovare.

Experiența internațională arată că antreprenariatul în domeniul inovării este componenta structurală cea mai dinamică a potențialului de inovare. Cum în perspectivă

Republica Moldova tinde să se integreze în Uniunea Europeană, antreprenoriatul inovațional trebuie sprijinit.

CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI:

1. Actualmente, devine necesară continuarea constituirii infrastructurii inovaționale. Realizarea scopului menționat este posibil numai în rezultatul desfășurării unei politici statale inovaționale active cu utilizarea în masă a diverselor pîrghii și instrumente. Sarcinile de bază, care stau în fața Republicii Moldova în procesul de formare a sistemului inovațional se deduce în primul rînd, în formarea unei baze normativ-juridice favorabile a activității inovaționale.

2. O importanță majoră în crearea infrastructurii inovaționale o are formarea elementului de infrastructură. În Republica Moldova este necesar de format un sistem efectiv de finanțare a activității inovaționale, atît din contul mijloacelor bugetare, cît și din contul mijloacelor extrabugetare.

3. Stimularea activității inovaționale în Republica Moldova impune utilizarea pe larg a scutirilor fiscale pentru participanții la procesul inovațional. La părerea autorului se impune micșorarea impozitului pe venit, coordonat cu nivelul activitate inovaționale al întreprinderii, ținînd cont de specificul ciclului inovațional.

4. Se impune elaborarea unui mecanism efectiv de asigurare informațională a activității inovaționale.

5. Este oportun sprijinul în formarea mecanismului de stimulare a activității inovaționale chiar la întreprinderi prin intermediul diverselor forme de recompense a lucrătorilor – inventatori astfel ca majorarea salariului, promovarea în funcție, premii speciale, decorații, scutiri, recompense sub formă de acțiuni ale firmei respective, plăți royalty etc.

6. Pe lîngă mijloacele bugetare, creditare proprii, un rol hotărîtor trebuie să-l aibă și mijloacele atrase, de rînd cu finanțarea venture [4].

Știința și inovarea trebuie să fie direcționate spre soluționarea celor mai stringente probleme: dezvoltarea economiei, ocrotirea sănătății, securitatea demografică, alimentară, energetic și ecologică, valorificarea resurselor regenerabile și umane, prevenirea și diminuarea consecințelor calamităților naturale, elaborarea materialelor polifuncționale și a noilor tehnologii, salvagardare a patrimoniului.

Urmărirea acestor obiective generale trebuie realizată în cadrul unei viziuni pe termen lung privind sistemul național de cercetare-dezvoltare-inovare și rolul acestuia în societate. Astfel, sistemul cercetare-dezvoltare-inovare va putea să devină motorul dezvoltării mediului cunoașterii din RM, fiind capabil să susțină performanța prin inovare în toate domeniile care contribuie la asigurarea bunăstării cetățenilor și totodată să atîngă excelența științifică recunoscută pe plan internațional. Pentru a răspunde acestei provocări, sistemul cercetare-dezvoltare-inovare trebuie să se caracterizeze prin deschiderea, în primul rînd către firmele ce își dezvoltă activitatea pe teritoriul RM, apoi către mediul științific internațional, nevoile societății și sistemului educațional prin:

Creșterea capacității instituționale: 1.Reducerea fragmentării sistemului de cercetare-dezvoltare-inovare prin stimularea colaborării și a participării la rețele naționale și internaționale; 2. Transformarea universităților și a institutelor publice de cercetare – dezvoltarea și transformarea acestor actori pe piața internațională a cunoașterii și creșterea capacității acestora de a colabora cu mediul privat; 3.Consolidarea rolului științei în societate prin comunicarea științei, promovarea eticii și egalității de șanse în cercetare, dezvoltarea de interfețe dedicate dialogului știință-societate.

Extînderea cooperării internaționale: 1. extinderea cooperării internaționale în programe și proiecte de cercetare; 2. o mai buna reprezentare a RM la nivel instituțional

și prin experții săi în instituții și organisme reprezentative cercetare-dezvoltare-inovare la nivel european și internațional; 3. participarea diasporei științifice moldovenești în proiecte de cercetare pentru a promova sectorul de cercetare – dezvoltare din RM precum și la evaluarea proiectelor, programelor și a politicilor. [5].

BIBLIOGRAFIE

1. Stratan, Alexandru. Perspectivele antreprenoriatului inovational in RM. - <http://www.akademos.asm.md/files/.pdf>
2. Ion, Petrescu., „Management inovațional” Sibiu 2006; pagina 98-107.
3. Eugen, Hrișcev., „Managementul inovațional” Chișinău 2001; pagina 74-101.
4. Sobor, Serghei. Proprietate intelectuală și mecanisme de soluționare. - http://www.cnaa.md/files/theses/2007/7033/serghei_sobor_abstract_ro.pdf
5. Țurcan, Aurica, Vieru, Corina Rolul statului în procesul inovațional conferința științifico-practică internațională a tinerilor cercetători “Dezvoltarea economiei bazate pe cunoaștere” IMI-Nova, 2010, pag. 152-156.

НАУКА И ИННОВАЦИИ В МОЛДОВЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**Михаил ПОЙСИК,
д.э., ИЕФС**

The science and knowledge level of our country, as well as in other countries, represents the adequate reflection of the own economic, social and cultural development. However, the increasing commercialization of education and the government aspiration to save on science predetermines not only the activation of degradation processes in Moldova, but also deprive it of the real perspectives for an European future, as a deserving member of the EU.

Уровень знаний и науки в нашей стране, как и во всем мире, является адекватным отражением собственного экономического, социального и культурного развития. Однако нарастающая коммерциализация образования и последовательное стремление власти сэкономить на науке предопределяют активизацию не только деградиционных процессов в Молдове, но и лишают реальных перспектив на европейское будущее, как достойного члена ЕС.

Наука – сфера человеческой деятельности, функцией которой является выработка и теоретическая систематизация объективных знаний о действительности; одна из форм общественного сознания.

Инновации – нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности.

На нынешнем этапе человеческого развития общепризнанной становится аксиома, что альтернативы экономике, основанной на знаниях, нет. Но уровень знаний и науки в нашей стране, как и во всем мире, является адекватным отражением собственного экономического, социального и культурного развития. Ибо не может общество преуспевать в знаниях и науке, когда в стране перманентная политическая нестабильность, процветает коррупция, а высшие органы власти лишь соревнуются в демагогическом словоблудии о непримиримой борьбе с ней и безграничном стремлении сделать Молдову процветающим европейским государством. И в то же время более 80% нашей правящей номенклатуры декларации о доходах и имуществе к установленному законом сроку 30.01.2011 беспардонно не представляют. И никакой реакции по сей день от первых лиц государства на подобный правовой нигилизм?

Рынок товаров и услуг до предела монополизирован и пронизан метастазами картельных сговоров. В результате при самых низких доходах в

Молдове самые высокие цены и тарифы в регионе, а завышенная стоимость сырья и энергоресурсов делают нашу продукцию неконкурентоспособной. Авторитетные международные организации признают Республику Молдова государством, в котором для инвесторов существует весьма высокий порог самых различных рисков, а Мировой банк вообще включил нас в группу наиболее проблемных государств.

Разве бизнес при таких условиях будет активно заниматься долгосрочными инвестициями, тем более вкладываться в подготовку высококлассных кадров, в науку и инновации? «Невидимая рука Адама Смита определяет, куда течь деньгам». Поэтому, прежде всего, за счет завоза импорта у нас и осваивается потребительский спрос, растущий высокими темпами и создаваемый деньгами соотечественников из-за рубежа.

В прошедшем году 60% товарооборота и рынка услуг уже покрывалось за счет леев обмененных в валютных кассах – \$1,9 млрд. За первые семь месяцев текущего года по сравнению с аналогичным периодом прошлого количество таких леев выросло почти на четверть (\$1276 млн. против \$1035 млн.) В целом, мы не только не прилагаем действенных усилий, чтобы сделать нашу экономику ориентированной на экспорт, напротив, мы продолжаем неуклонно перерождаться в государство-паразит, экономика которого уже, практически, полностью построена на деньгах гастарбайтеров.

В результате из года в год сокращается удельный вес промышленности и сельского хозяйства в ВВП. Страна уже давно превратилась в нетто импортера не только товаров, но и услуг. По качеству дорог, инфраструктуре туризма Молдова занимает последние места в мире, как и по целому ряду других параметров нас позиционируют в конце планеты всей, а мы продолжаем все дальше деградировать. Из страны ежегодно десятками тысяч бегут люди. За последнее с небольшим десятилетие активное население в Молдове сократилось на одну треть или примерно по 3% ежегодно.

Эта негативная тенденция сохранилась и при нынешней власти. Экономически активного населения (занятых и безработных) во втором квартале 2008 года числилось 1399,2 тыс. человек, а в текущем лишь 1328,7 тыс. или минус 70,5 тыс. человек. Именно эти 70,5 тыс. человек, потеряв всякую надежду на достойный труд на Родине, отправились искать лучшей доли на чужбине. А ведь пик финансово-экономического кризиса вроде бы прошел и нас пытаются заверить, что экономика страны якобы оживает. Тогда почему сокращаются рабочие места? Во втором квартале 2008 года у нас числилось 1356,7 тыс. занятых, в 2009 – 1275,3 тыс., в 2010 – 1255,1 тыс. и, наконец, в текущем году – уже только 1246,1 тыс. или минус 109,4 тыс., фактически, реальных рабочих мест. И это не предел. По оценкам экспертов, данная негативная тенденция будет нарастать и дальше. А то значит, что все больше наших сограждан будут искать лучшей жизни за пределами Родины.

Для того, чтобы наука и знания развивались, этот базис будущего возрождения страны, необходима их востребованность предпринимательской и экономической средой. А коль ее сегодня реально нет, на помощь должно прийти государство. И предыдущая власть, которую так дружно и на все лады осуждает нынешняя, все же собирала по крохам и ежегодно наращивала финансовые вливания в этот важнейший сектор. И он начал оживать. В науку стала возвращаться молодежь. Наметились позитивные тенденции, как в росте количества и качества научных достижений, так и в их практической реализации.

Разумеется, эти улучшения носили фрагментарный и неустойчивый характер. Оплата научных работников оставалась позорно мала, особенно у

молодых научных сотрудников. И она по-прежнему, в основном, строится на научно-педагогическом стаже, ученых званиях и степенях, а не на результативности исследовательской работы. А сами научные организации с публичной формой собственности погрязли в массе различных, по сути, формальных отчетов, прежде всего, финансовых, давно уже не применяемых в цивилизованном мире. Специалиста, пришедшего из бизнеса или участвовавшего в зарубежных проектах, просто оторопь берет, сколько сегодня «сопутствующих» приходится на одного реального научного сотрудника? И все при деле, «работают», не покладая рук...

В целом, уровень финансирования науки, характеризующийся отношением затрат на научные исследования к ВВП, в Молдове в 10 раз меньше, чем в среднем в мире. И в последние три года мы имеем ярко выраженный тренд к его дальнейшему значительному сокращению. Так что это еще далеко не дно. А если дополнительно учесть, что наша страна находится в третьей группе государств с самым маленьким ВВП на одного жителя, так называемых стран третьего мира, то в абсолютном выражении это вообще какие-то жалкие крохи.

А сколько и кто трудится на этой ниве? В 2009 году по данным официальной статистики у нас числился 3561 научный сотрудник, по итогам 2010-го – уже только 3267 или сразу минус 8,3%. При этом в возрасте 65 лет и старше – 19% или, практически, каждый пятый пенсионер со «стажем». А если рассматривать молдавскую научную «элиту»: докторов хабилитат, то каждый второй из них уже перешагнул 65-летний рубеж. А возраст 55 лет и выше имеют 83,7%!

Отсюда, в частности, и адекватный вклад в мировой информационный процесс (науку), осуществляемый молдавскими учеными. Он оценивается по доле статей в журналах, входящих в список SCI, а также SSCI – 0,02%. А это в два с половиной раза ниже в пересчете на одного среднестатистического жителя земного шара. И то, что пока все еще выдается «на гора» усыхающей кагортой науки, это не благодаря..., а скорее вопреки...

А сама форма нашего двухуровневого деления ученых на докторов и докторов хабилитат? Чтобы получить второй уровень научной степени соискателю необходимо пройти все 12 кругов ада и выбросить из собственной творческой жизни, как минимум 3-4 года. Хорошо, если его диссертацию, кроме оппонентов, прочтут еще несколько человек. А сколько чиновников от науки кормится вокруг этого? Мы так часто любим ссылаться на зарубежный опыт. Но в этом вопросе остаемся слепыми, слепыми настолько, что даже не видим того, что и в соседней Румынии одноуровневая система.

А подготовка кадров в высшей школе? Примитивная погоня за количеством студентов по контракту при безграничном спектре предлагаемых специальностей в рамках одного учебного заведения кардинально ухудшили качество преподавания. Многие преподаватели учат студентов только по учебникам и затертым конспектам весьма далеким от реалий нынешней практики. Сегодня научные школы в ВУЗе это скорее исключение. В развитых странах мира важнейшее условие для преподавания – работа по совместительству в научной лаборатории или успешная деятельность на производстве. А нас «экономят» на всем и особенно на дешевизне профессорско-преподавательского состава.

Разумеется, можно и дальше перечислять различные проблемы. И их, безусловно, необходимо решать. Но теперь к рудиментарным пережиткам наследия прошлого и издержкам коммерциализации образования добавилось непомерное стремление новой власти сэкономить на науке и значительно сократить финансовые вливания из государственного бюджета. И та решительность, с которой режут по живому, фактически, оставляет без надежд на наше будущее.

Выводы

1. Молдове необходима программа модернизации страны, которая бы не только остановила деградационные процессы, но и обеспечила ее поступательное развитие, как европейского государства.

2. Национальная экономика, ее качественный рост может быть обеспечен, только основываясь на знаниях.

Библиография

1. Александр Дикусарь. Наукометрический анализ взаимного влияния процессов социально-экономического и научного (информационного) развития общества. Место исследователей Молдовы в мировом информационном процессе. www.ava.md (аналитика и комментарии), 08.06.2011
2. Рабочая сила Республики Молдова: занятость и безработица в I I квартале 2011 г. www.statistica.md/news.php?l=ru&idc=168&nod=1&
3. Наличный валютный рынок, 2010, 2011. www.bnm.md/ru/cash_valute_market/2011

Статья подготовлена в рамках проекта 10.820.07.10/UA на 2010-2011 годы „Cercetarea stării și elaborarea mecanismului de schimb interstatal al realizărilor în știință și tehnică în domeniul protecției mediului înconjurător, economiei resurselor energetice, bio și nano tehnologii între Ucraina și Moldova.”

PRINCIPII DE APLICARE A REFORMELOR INSTITUȚIONALE

Constantin AGAFIȚĂ,
doctorand IEFS

Abstract. Countries that recently gain its independence lack of a clear capacity to adapt to new circumstances by fostering beneficial institutional changes. The purpose of this paper is to explain the concepts of an appropriate institutional framework and target priorities to see how institutional reform can facilitate the process of growth and development.

Globalizarea a luat avânt în anii 1960 atunci când întreprinderile în căutare de piețe mai mari și-au extins interesele lor dincolo de frontierele naționale. Patru evenimente majore au definit și consolidat acest proces:

- expansiunea activităților economice în afara statuluinațional;
- liberalizarea comerțului internațional;
- importanța crescândă a fluxurilor financiare internaționale; și
- dezvoltarea tehnologiilor informației și comunicațiilor.

Aceste evoluții au remodelat aproape complet sistemul economic mondial.

Cu toate acestea, în timp ce deschide noi perspective de creștere economică pe o scară globală, economia mondială noua prezintă provocări descurajatoare pentru țările slab dezvoltate. Într-adevăr, cu o cotămică extrem de mică din comerțul mondial, cu fluxuri de investiții directe modeste, Republica Moldova este limitată la periferiile globalizării. Aceste provocări trebuie să fie primite cu acțiuni riguroase, în special reforme structurale și instituționale, pentru a permite țării să profite pe deplin de avantajele globalizării în timp ce minimizează riscurile. Crearea unui mediu economic care să încurajeze creșterea și extinderea de întreprinderi eficiente solicită o redefinire a rolului și funcțiilor statului, societății civile, sectorului privat, și a organizațiilor regionale.

Redefinirea rolului statului. Până de curând, domeniul de aplicare de către stat a activităților nu a avut definite anumite limite. În plus, față de funcțiile sale suverane (de exemplu, securitate, justiție, educație și sănătate), acesta a fost implicat în viața economică, prin control direct asupra producției și distribuției a multor bunuri și

servicii. În unele țări, statul de asemenea a fost responsabil pentru gestionarea instituțiilor financiare, precum și controlul fluxurilor comerciale și de capital între economia națională și restul lumii.

Acest sistem intervenționist, care a fost justificat în diverse moduri, în cele din urmă a eșuat și nu a permis nici unei inițiative private să se dezvolte. Un cadru restrictiv de reglementare a inițiativei private a limitat activitățile economice, înăbușind apariția unei clase antreprenoriale adevărate. În plus, capitalul străin rar, care a curs în țară a fost condiționat de investitori cudepturi de monopol și protecție împotriva concurenței.

Anume de acest cadru de reglementare restrictiv Republica Moldova trebuie să se elibereze dacă dorește să își atingă adevăratul potențial în economia mondială. Pentru ca acest lucru să se întâmple, acțiunile guvernamentale trebuie să se concentreze pe următoarele domenii.

Stabilizarea situației macroeconomice. Acest lucru este esențial dacă Moldova dorește să devină competitivă în economia globalizată. Ratele ridicate ale inflației, cheltuielile neproductive, dezechilibrele fiscale și ale balanței de plăți deficitare trebuie să fie incluse. Doar atunci statul va fi în stare să aloce mai multe resurse pentru construcția infrastructurii adecvate (cum ar fi drumurile, porturile și aeroporturile, energie electrică, și apă), consolidarea bazelor de dezvoltare pe termen lung (cum ar fi educația, sănătatea, și mediul), precum și lupta împotriva sărăciei și a excluziunii. Criza economică financiară a afectat extrem de puternic Republica Moldova și, probabil, efectele depline încă nu au fost simțite. Stimulentele monetare sau fiscale nu apar tocmai fezabile în viitorul imediat fie din cauza deficitului bugetar fie din cauza lagurilor temporale necesare ca acestea să aibă efect. Aceste stimulente vor putea avea doar efecte de scurtă durată și nu sunt suficiente pentru o relansare economică adevărată dacă actualele deficiente structurale nu sunt combătute. Reformele instituționale consistente ar putea suplini aceste lacune: marea parte a lor nu aduc "prejudicii" bugetului public și pot aduce efecte benefice de durată atât pentru companii cât și pentru consumatori.

Reducerea dimensiunii sectorului public. Statul trebuie să se retragă din sectorul comercial și să dedice mai mult timp și resurse pentru furnizarea de servicii publice esențiale. Instrumentul pentru aceasta este privatizarea întreprinderilor publice ineficiente. Sectorul privat este mult mai bine echipat decât guvernul pentru a gestiona activități comerciale în mod eficient, deoarece aparatul de luare a deciziilor este mai puțin greoi și capacitatea acestuia de a se adapta la schimbările din mediul este mai mare.

Reformele în acest domeniu trebuie să fie ghidate de dorința de a liberaliza activitățile economice și de a promova afacerile libere. Prin urmare, statul trebuie să încurajeze o concurență sănătoasă între întreprinderi eliminând mecanismele economice care conferă o poziție dominantă a unei firme sau agent economic.

Un cadru ce ar permite forțelor de piață determinarea prețurilor trebuie să fie instituit. Un astfel de cadru ar încuraja concurența între întreprinderi și suprima distorsiunile inerente în orice sistem de prețuri administrate. Pe plan extern, statul are nevoie să liberalizeze comerțul exterior și a tranzacțiilor de schimb pentru a atrage investiții străine.

Buna guvernare. Țările trebuie să se concentreze pe următoarele aspecte:

Transparența de guvern. Cetățenii trebuie să fie informați cu privire la deciziile statului și justificarea lor.

Simplitatea procedurilor. Fie că în materie fiscală, de investiții, sau alte zone, procedurile administrative trebuie să fie cât mai simple posibil, cu numărul de participanți redus la minimum.

Responsabilitatea. Funcționarii publici trebuie să fie trași la răspundere și, dacă este necesar, sancționați pentru infracțiuni.

Lupta împotriva corupției. Eradicarea acestui flagel este absolut necesar pentru promovarea unei concurențe sănătoase, eliminând suprataxele, precum și consolidarea eficienței de management economic.

Libertatea individuală și exprimarea colectivă. O presă liberă și responsabilă, în special, este un pilon important al democrației.

Independența sistemului juridic. Sistemul juridic trebuie să fie liber de presiune și de intervenție din partea forțelor politice sau orice altă organizație, pentru a se asigura că deciziile sale sunt independente și imparțiale.

Rolul societății civile. Rolul societății civile a crescut în mod remarcabil în ultimii ani. Societatea devine tot mai organizată și colaborează eficient cu societatea civilă din alte țări. Cooperarea cu instituții, cum ar fi Federația Internațională a Drepturilor Omului este un bun exemplu de funcționare a acestui fenomen. În multe state, societatea civilă joacă un rol dublu. În primul rând, ca un purtător de cuvânt pentru democrație, fiind adversarul principal al puterii de stat, limitator de abateri de la buna guvernare și care acționează ca un regulator a scenei politice. În țările dezvoltate, societatea civilă este tot mai vizibilă ca un negociator credibil între oameni și puterile publice.

În ciuda eficienței sale globale, economia de piață poate genera externalități negative sociale și de mediu. Societatea civilă, reprezentată de către asociațiile de consumatori și organizații neguvernamentale, servește ca un gardian asupra exceselor de piață și pentru a proteja împotriva abuzurilor de mediu, prin creșterea gradului de conștientizare publică a problemelor ecologice, de exemplu, eliminarea deșeurilor toxice.

Societatea civilă are de asemenea un rol important de jucat în facilitarea intrării țării în economia globală. Fiind aproape de oameni și preocupările lor, acesta este forumul potrivit pentru sensibilizarea cu privire la provocările globalizării și pentru modificările necesare în gândire. Prin urmare, este important ca societatea civilă să fie pe deplin implicată în definirea strategiilor de creștere, a cărei succes depinde în mare măsură pe sprijinul popular.

În cele din urmă, societatea civilă poate juca, de asemenea, un rol important în promovarea de mobilizare a economiilor prin intermediul instituțiilor descentralizate financiare și, în general, contribuind la combaterea sărăciei.

Sectorul privat. În contextul globalizării, sectorul privat este motorul principal de creștere. Respectiv, operațiunile sale trebuie să fie libere de procedurile complicate de reglementare (birocratice) care ar putea încetini expansiunea.

Pentru a se dezvolta pe deplin de la oferta globalizării, sectorul privat are nevoie de înaltă calitate, resurse umane și capacități manageriale. Sectorul în sine trebuie să își asume o anumită responsabilitate pentru educație și formare a forței de muncă, care să permită lucrătorilor să profite de potențialul oferit de noile tehnologii informaționale și de comunicare și de a beneficia de relocalizare a întreprinderilor industriale și de servicii.

Pentru a înflori, cu toate acestea, sectorul privat, de asemenea, trebuie să fie sprijinit de instituții bancare sănătoase și de sectorul financiar într-un context instituțional liberalizat. În special, politica de creditare trebuie să fie gestionată în mod flexibil și să fie ferm orientată spre combaterea inflației. Ratele de schimb și a dobânzii trebuie să fie, de asemenea, cât mai posibil realiste, reflectând variațiile ciclice interne de pe piața internațională.

Succesul unei politici monetare credibile depinde în mod crucial de băncile comerciale care sunt în întregime independente de presiunile politice. În plus, datorită

rolului important în colectarea de economii și de finanțare a activității economice, operațiunile băncilor trebuie să fie susținute de un cadru de reglementare sigur care îndeplinește următoarele trei criterii:

- libertatea de acțiune, care exclude orice intervenție de către puterile politice în distribuția de credit;
- stabilirea unui cadru pentru dialogul dintre autorități și business pentru a asigura o revizuire continuă a obstacolelor în calea businessului și a politicilor economice sectoriale sau naționale;
- dezvoltarea și respectarea standardelor prudențiale comparabile cu cele utilizate la nivel internațional; și
- instituirea unui comitet de supraveghere bancară în mod special responsabile de monitorizarea strictă în conformitate cu metodele aprobate de management bancar.

Piața financiară joacă un alt rol important în economia mondială. Orice țară care dorește să fie parte a acestei economii trebuie să aibă un sector financiar solid și credibil, capabil de a exploata economiile și a oferi posibilitatea de a diversifica portofoliile de afaceri.

Dezvoltarea de micro-finanțare este un alt aspect important al rolului sectorului privat. În plus față de finanțarea afacerilor micro și întreprinderile mici și mijlocii care nu au acces la sectorul financiar tradițional, instituțiile descentralizate financiare sunt un motor puternic de creștere economică și ocuparea forței de muncă, precum și un vehicul de integrare socială. Ele sunt un instrument important în combaterea sărăciei oamenilor care ar putea fi astfel excluși de la efectele benefice ale globalizării în perioada efectelor negative ale acesteia. Prin urmare, sectorul de microfinanțare trebuie să fie consolidat și mai bine organizat, pentru a se angaja un număr maxim de agenți economici și să contribuie la extinderea piețelor. Pentru a stabili eficiența și credibilitatea, sectorul de microfinanțare, cum ar fi sistemul bancar, va trebui să fie monitorizate de către structurile de control dotate corespunzător.

Integrare regională. După cum o arată prin formarea, în ultimii ani, a mai multe de grupări regionale de țări (cum ar fi Piața comună a Rusiei, Belarusului și Kazahstanului; Acordul Nord-American de Liber Schimb; Mercosur [Piața Comună din Sud, care cuprinde Argentina, Bolivia, Brazilia, Chile, Paraguay, Uruguay]; și Asociația Națiunilor din Asia de Sud-Est), integrarea regională nu este incompatibilă cu globalizarea. De fapt, înființarea de zone economice regionale în care țările (pentru istorie, geografice, cultură, economie, politică sau alte motive) încearcă să creeze o zonă de stabilitate, creștere economică sau de solidaritate a avut adesea un rol esențial în facilitarea drumului spre o integrare la nivel mondial. Pentru Republica Moldova, care are piețele mici, infrastructura de bază slabă, și insuficiență de resurse financiare, integrarea regională poate accelera de fapt globalizarea. Beneficiile integrării regionale includ oportunități pentru economii de scară și a proceselor de producție raționalizate, care vor dezvolta afaceri competitive pe plan internațional. Alte aspecte benefice ale integrării regionale cuprind armonizarea normelor și procedurilor, libera circulație a mărfurilor, persoanelor, capitalului precum și eliminarea barierelor vamale, posibilitatea de a crea un mediu de afaceri care atrage și încurajează activitatea sectorului privat.

Realizarea acestei integrări necesită o voință politică reală de a unifica zonele economice naționale. Aceasta necesită, de asemenea, stabilirea și respectarea criteriilor de convergență economică și financiară, precum și armonizarea cadrului legal și de reglementare care guvernează activitățile economice. Dar atingerea acestui obiectiv presupune, de asemenea, crearea de entități puternice dotate cu competențele și mijloacele necesare pentru a induce toate țările din comunitatea economică să respecte standardele stabilite. Aceste entități trebuie să fie credibile și să dispună de suficiente

resurse financiare, să își asume responsabilitatea pentru proiecte comunitare, în special în infrastructură, dezvoltarea resurselor umane, și reducerea sărăciei. De exemplu, asigurarea eficienței instituțiilor și agențiilor de reglementare a pieței (precum ANRE, ANRTI, etc.).

Este încurajator faptul că pași spre integrarea europeană sunt luați de guvernul Republicii Moldova.

Concluzie. Slăbiciunea infrastructurii, lipsa de resurse financiare, precum și nivelul scăzut de dezvoltare industrială, sunt factori care relevă incapacitatea de integrată în economia globală. Cu toate acestea, este, de asemenea, clar faptul că țara nu își poate permite să rămână pe marginea globalizării pentru mult timp. Pentru a facilita includerea acesteia în economia mondială, Republica Moldova trebuie să înceapă să facă reforme instituționale semnificative, în special, prin reorientarea funcțiilor statului față de misiunea sa esențială de furnizare a serviciilor publice necesare; promovarea dezvoltării unui sector privat dinamic într-un cadru transparent și liberalizat; și consolidarea rolului societății civile, care este esențial pentru orice schimbare socială și economică. Integrarea regională economică este, de asemenea, un element necesar pentru asigurarea participării active a Moldovei în globalizare.

Toate aceste reforme au costuri financiare și sociale extrem de ridicate care depășesc cu mult resursele proprii. Se speră, că Moldova ar putea conta pe cooperarea internațională pentru a găsi un sprijin în eforturile de dezvoltare economică. O atenție deosebită trebuie acordată gestionării datoriei externe, care apasă greu asupra finanțelor publice și reduce în mod considerabil și capacitatea de manevră a guvernului întru generarea finanțării pentru infrastructură și reducerea sărăciei. Diferite inițiativele de reducere a datoriei care sunt întreprinse de comunitatea financiară internațională sunt foarte încurajatoare și ar trebui să fie explorate mai intens.

Republica Moldova are, de asemenea, o nevoie enormă de noi resurse financiare pentru a revigora investițiile, folosind stimulente adecvate (investiții garantate, linii de credit, și așa mai departe).

Ajutorul financiar din partea agențiilor internaționale tinde să fie supus la numeroase condiții, iar procedurile de plată sunt adesea nefavorabile. Flexibilitatea în furnizarea de ajutor și de finanțare ar putea ajuta la viteza de acordarea a acestora.

În cele din urmă, Moldova trebuie să poată conta pe asistența tehnică a partenerilor săi externi pentru a-și consolida capacitățile profesionale. În acest sens, un accent deosebit trebuie pus pe formarea și utilizarea noilor tehnologii informaționale și de comunicații.

Bibliografie

1. UNDP, Bureau for Development Policy, "Institutional reform and change management: managing change in public sector organisations, capacity development group", November 2006
2. Fabio Padovano, Roberto Ricciuti, „Italian institutional reforms: a public choice perspective”, 2008
3. Jurgen Stark, „The Structure of Institutional Reforms”, <http://www.project-syndicate.org>, 2010
4. Alex Oprunenco, „Reforme instituționale ca premisa pentru "decolarea" economica a Moldovei”, <http://www.expert-grup.org>, 2010
5. [Seyni N'Diaye](http://www.imf.org), „The role of Institutional Reforms”, <http://www.imf.org>, 2001
6. „Institutional Reform in the European Union”, RESEARCH PAPER 99/54, <http://www.parliament.uk>, 1999

THE PLACE OF INTERNATIONAL COMPANIES IN CREATING RULES AND ORIENTING INSTITUTIONAL CHANGE

Ecaterina FABIAN,
drd, Institute of Economy, Finance and Statistics

Abstract: The international companies practices of constructing institutions that provide control over economic activities in the marketplace and take a dominant market position are regarded as well as the institutional changes that are caused by economic activities of international companies in certain countries, i. e. rules and shared senses of market interaction that frame competition, cooperation relations and organizational forms of business. A special attention is paid to the theoretical explanation of the phenomenon.

In the period from the 1970s global economy, led by the United States, began to move towards global integration of capital markets, production and labor. Republic of Moldova passed this way many years later - at the beginning of the XXI century. This was mainly due to two factors: external - the emergence of global actors, and foreign multinational companies (TNCs) in the Moldavian market and internal – the desire as a country to establish itself on the world arena. Since that time, the Moldovan economy, suffered some institutional changes, especially in its management structure, the rules and shared meanings that define relations of competition [3] and co-operation, as well as in the forms of business organization.

Consequently, the question arises: whether such changes could be caused by the economic activity of TNCs, which are implementing business solutions in accordance with the rules they have established and can even solve problems of the institutional environment, complicating management of their business, by reformulating the existing rules of market interaction.

In the XXI century, the actors are competing globally not for capture the geographic territory or market, but for the degree of control over the financial and information flows that are inherently international. It is about controlling the relationship of supply and demand, and competition. Therefore the question of the presence of TNCs in the markets of the leading countries is strategic, a matter of social prestige, and above all, for multinational itself, and not for the hosting country. So, like the threat of transferring production to regions with more developed business environment or termination of the investment policy, and scandals around the theme of corruption and non-free media should be viewed as a tactic to achieve a different goal, the goal is - creation of favorable regulations for TNCs and the shared meanings of the market interaction (ie, market-based institutions). Consequently, the reasons for them to come on the market are immanent in nature. This phenomenon represents an objective process of transnationalization of business in the global economy. The penetration of the economies of other countries is a priority direction of state policies in developed countries that claim to international influence. Therefore, it is likely that TNCs with their developed business network and the ability to redistribution of the economic geography of the world will participate in the struggle for political and economic influence in the world.

Being an actor of modern capitalism, TNCs represent a new organizational form of the accumulation of capital and production location. It is characterized by a number of relatively independent businesses that interact with each other and with the parent company in the decision-making and management autonomy in financial and industrial issues. More than two decades, transnational network structure is allowed to link globally distributed resources in an interdependent system of large-scale operations [14]

Multinational companies - are unrooted actors, their economic activity does not

depend on the actions of national governments, and capital works in the interests of transnational elites. Although in reality the relationship between TNCs and national government is much stronger.

A distinctive feature of multinational companies is that they work around the world, but concentrated in the country of origin [10, 13] and linked to it. In other words, TNCs can move their own, for example, manufacturing and research centers, the principle of efficiency, but always keep the head office in the mother country. Today's TNCs – are an answer to the challenges of our time, in fact, are independent companies operating on the basis of economic interest, but latent in the hands of the state. They all have the same goal - to become a global player Nr. 1 in the chosen market by the presence in key overseas markets and control their resource flows. The most successful ones were formed with government support in the past were the national companies of strategic sectors of the economy (for example, oil and gas, automotive, computer and telecommunications).

Multinational companies are creating branched networks, where they play a central role, the role of the accumulation of all network resources. The elements of this network are companies that provide marketing, production, development and innovation, finance, insurance and audit also establishes links with TNCs organizations in the field of environmental protection, labor organizations, universities and the media. The relationship between the network members are regulated by rules and shared meanings (institutions) [1], engineered by TNCs.

Continuing the logic of the thesis of "the new organization - it's the actors who change institutions" [9, p. 272], can speculate that the multinational companies as a new organizational form generates the appropriate institutions necessary for its operation. As a rule, old organizational forms are not able to perform this goal. This is due to the fact that existing organizations have shown inertia in any kind of organizational change which, in turn, can cause institutional change. They use any means to defend their interests, resist to any institutional changes.

The new institutional economics refers to institutions under the rules for the construction of social interaction (laws and collective meanings), which are supported by force of custom, obvious or latent agreement [6, p. 32]. The process of institution-building process is seen as a transaction (agreement, arrangement) between actors with fixed interests.

The formation of institutions comes at moments of confrontation between groups of actors. By their nature, these problematic social situations are political in nature. The struggles for scarce resources are among the subjects having different sizes of power. Otherwise, these moments can be called a crisis when the existing communication structure does not comply with conflict resolution. Stabilization is achieved by constructing social institutions.

The use of social skill is most useful in the formation of political coalitions, aims to create social institutions - for the role of institutional entrepreneur, as well in case of need keeping in the same field of disparate social groups. It includes the following strategic procedures:

- Formulation of the problem;
- Mediation
- The use of properties and resources of the system;
- Preservation of the ambiguity of the situation.

Social skill - this is what is based on social actions performed in the field. The actors who have the social skills build their behavior in the economic field and position on it according to the current level of its organization and the movement of other groups.

Accordingly, participants in the economic field can be divided into two groups - those in power and those claiming power. The powers agents are interested in the development of stable patterns of interaction. The fields work proceeds so as to facilitate the reproduction of the position of dominant players. But players taking non-dominant position and focused on changes that will also benefit from the existing stable situation. It provides them with survival at a lower level of resources.

A special role in this process is played by the national government. The state determines who can be considered as an actor and how much actions should be performed. There are two types of policies produced by state: legal policy and social movements.

The first - involves the use of the existing political system dominating the subjects to maintain their dominance.

Second - the problem affects the formation of new fields, and interference in the social life of the subjects.

The stage of fields formation occurs as a result of the discovery of his actors additional resources or capabilities. Namely these subjects will act as institutional entrepreneurs, highlighting new cultural structures that entail the formation of new institutions. According to game theory, they form a political coalition based upon specific collective interests of other parties in order to produce meanings and rules of market interaction.

There are the following possible scenarios for the construction of economic institutions:

First, it is taking the economic field of the rules of the dominant groups.

Secondly, the procedure can be determined by an external force (government), which assigns a privileged position to itself and power pleasing groups.

Third, the most active groups can organize political coalitions in order to develop rules that meet the interests of the participants.

Fourth, in the case of volatility of the situation and the large number of heterogeneous players possibly adoption by the new identity of the economic field.

Economic institutions determine the boundaries of the possible behaviors and provide effective tools for communicating entities. They also encourage participants to make sense of their interests, to interpret the actions of others and determine the strategy of his behavior. The institutionalization of interaction is a process in which the rules are transformed from abstract in constituent elements. Further, this process may be considered in dynamics: starting from the moment of stabilization until the transformation of the situation on the field because of the crisis [7, c. 19-20].

Market institutions are the result of historical struggle, where political winners create stable market rules in order to maintain their advantage. This means that the rules themselves are subject to competition. Following the idea of Polanyi on the decisive role of the state in economic processes, we assume that no market system can exist without government action. Thus, the markets appear as social constructions that reflect the unique interaction between corporate and government [8, Art. 4]. Socio-political result of actions of these political coalitions is to build, global economy.

Among the multinationals who managed to become dominant players in the market and create a favorites extensive network of economic actors who took their institutional practices governing these relations, controlling the situation on the market, may be considered Gazprom, Toyota, Nokia, Microsoft and others.

Thus, there are widespread business practices to create joint ventures, particularly in the field of infrastructure construction, technological development and innovation. Competitors are forced to band together to reduce financial and technical risks for monitoring the emergence of innovative technologies. As examples may serve

the Gazprom's project of liquefied natural gas in the Shtokman gas condensate field located in the Barents Sea. Its goal - selling long-term contracts for liquefied natural gas markets in the Atlantic basin. Lack of infrastructure, technology base, costly investment and market entry, already structured by global companies, with a relatively new product for Gazprom - all this has prompted Russian TNCs to seek business partners. Leading U.S. companies, Chevron and Conoco Phillips, Norway's Statoil and Hydro, as well as the French company Total have competed for the right to participate in the Shtokman project. For assistance in the promotion of Gazprom into a new market and to ensure that he has taken a leading position in the market (10-20%), other participants have the opportunity to increase its own gas reserves, correspondingly helping to the growth of capitalization of these companies. In February 2008 was signed an agreement between Gazprom, Total, Statoil and Hydro to create a special-purpose company Shtokman Development AG, which is responsible for financial and technical risks associated with production of gas and condensate, as well as the production of liquefied natural gas.

Another example is the creation by TNK of a social institution to control competition and to retain its market position - the creation of the network architecture of mobile communications companies and Internet companies. Such business practices are used by the leading TNCs in the industry - Nokia, Microsoft, Google. To maintain a dominant market position, despite the possible decline in market share, they create an ecosystem around them by produced by them of an open technology platform. An important condition for the success of the platform is the company's ability to fix it as standard and in the future to license its products by third-party partners. Ecosystem technology platform are manufacturers of PC, peripherals and components, application developers and Web services, distributors, service providers and corporations. A variant of the successful open source platform and a strong ecosystem is a DOS/ Windows (Microsoft), in particular the operating system Windows XP, which is supported by third-party companies, and most importantly, large corporations and government agencies, including Moldavian, using an operating system as standard document management, continues to maintain its market position even with the advent of later versions (Windows Vista) [15] of mother company and direct competitors (Google Chrome).

Also interesting example is the ecosystem NokiaSiemens, IT solutions platform for smart phones and mobile Internet. It consists of leading market players in Finland: Apple, RIM Google, T-mobile, myspace.com, Ovi, Telia Sonera, as well as dozens of providers, designers, 4th generation mobile operators 4G- LTE standard and companies engaged in electronic payments.

Thus, the ecosystem company NokiaSiemens - Telia Sonera has launched a 4G mobile communication standards in the format of the LTE network in December 2009 in Stockholm, Oslo and Chisinau. It should be noted that the world premiere of this format is not held in Stockholm or Oslo, but in Chisinau, December 14, 2009. A Swedish- Finland company TeliaSonera became the first company to launch a commercial service network of 4th generation (4G) / LTE for its clients. TeliaSonera is represented in the Republic of Moldova by the mobile operator MOLDCCELL.

Continuing the line of development and implementation of standards in the industry, has sense to note the organizational innovation of Tota Motors Cmpany, which became the world's manufacturing practice. It is a concept of lean production, created by Japanese engineer T. Ohno in 950-s with aim of effective manufacturing of a wide range of products at low unit costs. It involves the reduction of various types of losses (eg, transportation, storage, waiting for release of defective products), which does not create product value, increasing its price. The system of lean production was quickly copied by domestic companies in the automotive and electronics, which was reflected in an immediate rise of Japanese industry after World War II. She was later taken up by

companies in North America and Western Europe [12, P. 169], not only auto-(Ford-Motors Company) and the aircraft giants industry (Boeing), but also companies from other sectors (trade, health, human services, etc.).

Through the introduction of an institutional practice, as a production system of lean production, which caused reduction of costs on output, and hence lower prices, Toyota was able to compete successfully in developed foreign markets automotive industry (in particular, the U.S. and Germany).

Gazprom holds a different pricing strategy. Thus, in recent years there has been a shift from discount gas prices (both for Belarus and Ukraine) and lower rates for gas in exchange for the transfer of ownership of gas transmission and distribution facilities (Georgia, Armenia) to the pricing system adopted by the European countries. It concludes by binding of gas prices to oil prices, taking into account the correction factors for each country. The most advantageous is the pricing strategy of Gazprom, according to a set of individual prices for each country through exchange trading. In other words, the company will set different prices for the same product for different countries. In this case, the profit of the company, derived from the acts of selling in the market is at a maximum [5]. An important condition for the implementation of this strategy is direct access to the (institutional) consumers.

In addition, the trend of Gazprom to diversify with its subsequent integration (the company is expanding into the oil, electric power, atomic energy and other companies) can rise the assumption that such a pricing mechanism will apply to all energy sources. A company's strategy to control competition in the market through the establishment of economic ties of cooperation with foreign enterprises in the sector should contribute to this process.

Summarizing the above, it should be noted that multinational companies as organizational forms of accumulation of capital and the location of production tend to be flexible and quick response to changing market environment and build institutional practices that help control the situation on the market (competition and cooperation relations, forms of business organization) and do it according to its own economic interests. In this paper are indicated only some of the institutional practices of leading TNCs - a joint venture ecosystem, cost-effective production system, the individual price. Adoption of these practices and their power in the market requires from TNCs adopting coalitions strategies - the establishment of social interaction with other market participants on a lasting basis and to reach agreement on the adoption and application of rules and meanings of economic cooperation, designed by TNCs.

References

1. Veselov Ju. V. *Ekonomicheskaja sociologija: istorija idej*. SPb.: Izd-vo SPbGU, 1995;
2. Kononova V. *Primenenie Lean Manufacturing na promyshlennyyh predpriyatijah Rossii v 2006–2008 godah*;
3. Kuznecov A. V. *Internacionalizacija ekonomik: Investicionnyj aspekt*. M.: KomKniga, 2007;
4. Salmanov O. Chetvertoe pokolenie na starte, *Vedomosti*, 29.03.10. № 54 (2572) <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2010/03/29/229476>;
5. Judaeva K. Ksenija Judaeva — Miller — genij, *Moskovskij centr Karnegi* <http://www.carnegie.ru/ru/pubs/media/72365.htm>. 05.04.2008 ot 30.03.2005;
6. Fligstein N. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*, Princeton: Princeton University Press, 2001;
7. Fligstein N. (1997) *Fields, Power and Social Skills: A Critical Analysis of The New Institutionalism*, *Economicskaja Sotsiologija*, <http://ecsoc.hse.ru/> 2001. T. 2. № 1. C. 4–25;
8. Fligstein N., Mara-Drita I. *How to Make a Market: Reflections on the European Community's Single Market Program*, *American Journal of Sociology*, 1996. Vol. 102. P. 1–33;
9. Ingram P. *Changing the Rules: Interests, Organizations, and Institutional Change in the US. Hospitality Industry, The New Institutionalism*, Ed. by M. C. Brinton, V. Nee. NY: Russell Sage Foundation, 1998;

10. Kearney M. The Local and the Global: The Anthropology of Globalization and Transnationalism, The Transnational Studies Reader, Intersections and Innovations, Ed. S. Khagram, P. Levitt. NY. Routledge, 2008;
11. Nelson R. R. Co-evolution of Technologies and Institutions, The Institutions of the Market. Organizations, Systems and Governments, Ed. A. Ebner, N. Beck. NY: Oxford University Press, 2008. P. 253–286;
12. Ozawa T. «Managed» growth, relocation and restructuring: the evolution of Japan's motor industry into a dominant multinational player, Multinational Firms and International Relocation, ed. by Buckley P. J., Mucchielli J.-L. UK, Edward Elgar Publishing Lmd. 1997. P. 168–188;
13. Portes A., Guarnizo L. E. Landolt P. The Study of Transnationalism: Pitfalls and Promise of an Emergent Research Field, The Transnational Studies Reader, Intersections and Innovations / Ed. S. Khagram, P. Levitt. NY, Routledge, 2008;
14. Stonehouse G., Campbell D., Hamill J., Purdie T. Global and Transnational Business: Strategy and Management. England, John Wiley & Sons, Ltd, 2004;
15. Wilcox J. iPhone cannot win the smartphone wars, 27 Oct., 2009 <http://www.betanews.com/joewilcox/article/ iPhone — cannot win — the smartphone — wars/ 1256668455>.

CONDIȚII PENTRU ANTREPRENORIALITATEA MICĂ ȘI MIJLOCIE ÎN REPUBLICA MOLDOVA: OBSTACOLE ȘI OPORTUNITĂȚI DE ÎMBUNĂTĂȚIRE

Alexandra NOVAC,
cerc. șt., IEFS
Natalia VINOGRADOVA,
dr., cerc. șt. sup., IEFS

Abstract. New technologies and better access to global markets provide the opportunities' growth for the business. At the same time, the competitiveness' growth, emphasis on a quality, pressing demand for less costs and other factors represent major challenges for the entrepreneurship. For small and medium-sized enterprises (SME) these challenges are of larger importance, as SME face a lack of resources to a greater degree and are of lower capacities to solve sharp problems of a running business. The importance of the sector and existing restrictions of SME were recognized by the governments of most of the countries, so an important goal for policies is to ensure conditions for better SME's development.

Întreprinderile mici și mijlocii (IMM) din Moldova au un rol important în economia țării. Potrivit datelor statisticii oficiale, ponderea lor constituie 98% din toți agenții economici, în anul 2010 IMM au produs 37% din total cifra de afaceri, 41,4 % profit. În acest sector sunt ocupați 59% din total salariați pe republică. Din totalul acestor întreprinderi, 96,5% constituie întreprinderi mici și micro și doar 3,5% sunt întreprinderi de talie mijlocie.

Totuși, rezervele colosale ale sectorului IMM sunt insuficient exploatate. Există mulți factori care împiedică dezvoltarea sectorului IMM. În acest articol, autorii și-au propus să analizeze problemele cu care se confruntă businessul mici și mijlocii din Moldova, având la bază rezultatele diferitor proiecte, publicații, materiale recente.

Conform raportului OECD “Încurajând dezvoltarea sectorului IMM” derulat în anul 2010, se menționează că în R.Moldova statul nu acordă un sprijin suficient susținerii întreprinderilor mici și mijlocii, care pot contribui semnificativ la creșterea economiei naționale. Cât privește barierele întâlnite de IMM în calea dezvoltării businessului, în raport se arată că o problemă serioasă pentru întreprinderi este accesul la resursele financiare, dificultatea de a contracta un credit de la bancă, dacă întreprinderea nu prezintă garanțiile cerute. În această privință, experții de la OECD propun unele recomandări, și anume, să fie revăzute schemele de garantare a creditelor, pentru a oferi IMM-urilor un acces mai larg la creditare. Dat fiind faptul că instituțiile de microfinanțare nu pot acoperi necesarul de resurse financiare a IMM, iar băncile sunt

rezervate în creditarea IMM-urilor, experții sugerează studierea altor surse, cum ar fi: business angels, leasingul industrial și financiar sau factoring-ul.

Raportul OECD identifică patru activități esențiale, ce urmează a fi întreprinse de Guvernul Moldovei pentru susținerea competitivității sectorului IMM, și anume:

1. adaptarea continuă a politicilor de suport al IMM-urilor,
2. îmbunătățirea accesului la finanțare, urmând calea începută de Guvern, prin dezvoltarea fondului de garantare a creditelor și biroului istoriilor de credite,
3. revizuirea politicilor de inovare, pentru stimularea inovării și a creșterii competitivității sectorului businessului mic și mijlociu,
4. consolidarea dialogului dintre Guvern și IMM-uri.

În raport se mai menționează că o dată ce și-au inițiat afacerea, antreprenorii sunt lăsați să se descurce cum pot, politica guvernamentală în domeniul IMM neprevăzând nici un instrument eficient de oferire de consultanță pentru aceste întreprinderi.

Cât privește politica în domeniul inovării, experții de la OECD recomandă ca eforturile să fie mutate de pe susținerea utilizării inovațiilor autohtone pe transferul tehnologic și îmbunătățirea capacității de absorbție a tehnologiilor. Specialiștii de la OECD consideră că restanțele majore ale autorităților ar fi consolidarea statului de drept, îmbunătățirea sistemului judiciar și lupta eficientă cu corupția [5].

Identificării problemelor cu care se confruntă întreprinderile sectorului IMM în R. Moldova, i-a fost dedicat un studiu realizat de Asociația antreprenorilor și angajatorilor din Moldova în lunile noiembrie-decembrie 2010 [7].

Potrivit rezultatelor acestei anchete, problemele principale cu care se confruntă majoritatea antreprenorilor, sunt: situații dificile întâlnite în gestionarea afacerii (98% din respondenți); corupție (97%); legislația imperfectă (95%); accesul limitat la credite bancare (89%); instabilitatea politică din țară (88%); schimbări frecvente în legislație (87%); inspecția organelor de control (79%).

În corespundere cu acest studiu, dificultatea în gestionarea afacerilor, are o legătură directă cu fenomenul corupției. Corupția subminează bazele unei economii de piață, sperie potențialii investitori, astfel se creează obstacole în dezvoltare afacerilor. În același timp, de multe ori darea de mită, potrivit opiniei respondenților, rămâne unicul mod pentru antreprenori de a-și rezolva problemele. 84 la sută din cei intervievați au admis că au dat mită (în anumite situații).

De asemenea, în lista problemelor cu care se confruntă au fost indicate de către antreprenori inspecțiile numeroase ale organelor de control (79 %).

Pe lângă problemele indicate, un obstacol important pe care l-au indicat antreprenorii este lipsa unei forțe de muncă calificate (85% din respondenți). Antreprenorii sunt nemulțumiți și de faptul că universitățile produc specialiști care sunt prost pregătiți. Cu toate acestea, potrivit antreprenorilor, aceștia nu doresc să investească în dezvoltarea profesională a angajaților, motivând acest lucru prin faptul că după ce angajații sunt instruiți, aceștia pleacă [7].

În scopul cercetării situației actuale și identificării perspectivelor de dezvoltare a businessului în țară, IEFS cu sprijinul Ministerului Economiei a realizat în luna mai 2011 un sondaj anonim în rândul antreprenorilor, reprezentând diferite sectoare ale economiei, la care au participat 107 respondenți din 22 raioane ale țării, inclusiv mun. Chișinău, UTA Găgăuzia [3].

Cercetarea dată a confirmat că problema de bază a IMM-urilor din Moldova este accesul limitat la resursele financiare (78,3% dintre respondenți se confruntă cu această problemă). Următoarele probleme, după importanță, cu care se confruntă antreprenorii, țin de echipament, tehnologii (42,5%), personal (33,0%) și materia primă, materiale (20,8%). Relativ, mai puțin acute au fost menționate problemele ce țin de informație (16,0%) și imobil (12,3%).

Problema resurselor financiare ține, în primul rând, de accesul limitat al IMM-urilor la creditele bancare. Astfel, 81,4% din antreprenorii chestionați s-au confruntat cu insuficiența resurselor financiare din cauza ratei înalte a dobânzii, procedura costisitoare de perfectare a creditului. Pentru 55,9% din respondenți, un obstacol în obținerea resurselor financiare îl constituie procedura îndelungată și dificilă de obținere a creditului, iar pentru 49,0% - teama de riscul nerambursării creditului.

Cauzele indicate de antreprenori, cu privire la problemele IMM, ce țin de utilajul de producere și tehnologii, se referă la prețurile mari la noile echipamente și tehnologii (72,0% din respondenți), procedura dificilă și costisitoare de obținere a creditelor pe termen lung (57,0%) și gradul înalt de uzură a echipamentului (26,2%).

Caracterizând problema privind personalul, antreprenorii au indicat asupra lipsei/ insuficienței calificării profesionale (50,9%), căutarea dificilă a cadrelor necesare (41,5%) și cheltuieli mari cu retribuirea muncii personalului (34,9%).

Principala cauză a apariției problemei privind materia primă și materialele se referă la prețurile înalte a acestora (80,8% respondenți), care se intersectează într-o oarecare măsură cu insuficiența resurselor financiare. De asemenea, a fost menționată și calitatea joasă a materiei prime și materialelor (41,3%) și într-o măsură mai mică s-a indicat asupra lipsei materiei prime și materialelor pe piața internă (17,3%).

În afară de problemele indicate, pe care le-am putea atribui la problemele „interne” ale întreprinderilor sectorului IMM, e necesar de menționat și problemele „externe” ce se referă la condițiile mediului de afaceri. Astfel, cele mai acute probleme „externe” se referă la birocrație și corupție (pentru 82,8% din antreprenori aceasta reprezintă o problemă semnificativă), influența economiei tenebre asupra businessului (73,3%), nivelul cererii pe piața internă (72,5%). De asemenea, o problemă esențială pentru mai mult de jumătate din numărul de antreprenori chestionați (58,8%) este lipsa credibilității dintre mediul de afaceri și autorități. Acest fapt, poate fi o dovadă a dorinței unor antreprenori de a soluționa unele probleme acute în cooperare cu autoritățile [3].

Studierea mai multor surse a scos în evidență că, într-adevăr, una din problemele majore ale IMM este lipsa resurselor financiare.

Datorită lipsei de facilități de credit specifice microîntreprinderilor și întreprinderilor mici, aproximativ 85 la sută din investițiile în întreprinderile mici trebuie să fie finanțate din resursele proprii ale întreprinzătorului și din propriile lichidități interne, față de un procent de 66% în țările din vest [1].

Cu toate că în ultimii ani, cu excepția perioadei de criză, volumele creditelor bancare au sporit impresionant, IMM-urile nu au beneficiat într-o măsură foarte mare de această creștere. Conform datelor Organizației pentru Dezvoltarea Întreprinderilor Mici și Mijlocii din Moldova (ODIMM), în anul 2009 IMM-urile din Republica Moldova au beneficiat de credite în valoare de 7540,9 mil. lei, sau doar 31,45% din totalul creditelor pe economie, cu 1267 mil. lei sau 3,65 puncte procentuale mai puțin decât în anul 2008. Oamenii de afaceri din acest sector susțin că obținerea creditelor bancare rămâne o problemă pentru întreprinderile mici și mijlocii [6].

Ca o alternativă pentru creditele bancare este sectorul instituțiilor de micro-finanțare, sectorul de leasing, însă acestea duc lipsă de resurse necesare pentru creditare și sunt dependente de resursele bancare, iar acest fapt face ca oferta la prețul creditelor lor să fie mai mare decât cele bancare. Astfel, ponderea creditelor acordate de sectorul microfinanțării este neînsemnată în raport cu finanțarea bancară.

Cu toate că organizațiile donatoare internaționale, instituțiile financiare internaționale și agențiile de dezvoltare internaționale propun un șir de programe de susținere a sectorului IMM din R.Moldova (PNAET, RISP II, etc.), acestea nu acoperă necesarul de resurse financiare.

În țările dezvoltate o altă sursă de finanțare decât cea bancară o constituie capitalul de risc, însă, cu părere de rău, în R. Moldova piața de capital este practic nefuncțională, iar capitalul de risc este inexistent (cu excepția produsului respectiv oferit de organizația de microfinanțare “Microinvest”) [6].

Conform unei analize cu privire la finanțarea IMM din Moldova, prezentate în cadrul mesei rotunde „Dezvoltarea potențialului sectorului IMM din Moldova” s-a menționat că lipsa accesului IMM-urilor la finanțe în Moldova trebuie discutat la 2 nivele:

- Probleme generale legate de sectorul bancar;
- Probleme specifice pentru IMM în ceea ce privește obținerea finanțării.

Potrivit expertului străin ar fi necesar utilizarea unor tehnologii specializate de creditare a IMM bazate pe o abordare diferită de cea utilizată la creditarea companiilor mai mari [2].

În condițiile economiei de piață pentru o creștere economică durabilă întreprinderile mici și mijlocii necesită noi forme organizaționale, abordări și elaborări pentru atingerea competitivității atât la nivel național, cât și internațional, activizării activității inovaționale, care este un indicator principal al economiei inovaționale.

Într-un studiu realizat asupra statelor CSI [8], este analizată problema elaborării inovațiilor în întreprinderile sectorului IMM. Printre obstacolele majore în calea IMM-urilor cu o componentă mai accentuată a activității inovatoare, potrivit experților, se numără: existența unor domenii mai profitabile pentru investirea de capital; lipsa de resurse financiare proprii și accesul limitat la credite; risc ridicat caracteristic activității inovaționale; termenul lung de recuperare a costurilor inovației, barierele birocratice, incertitudinea reușitei produsului propus, etc.

O activitate inovațională mai intensă a IMM-lor pune noi cerințe pentru formarea personalului competent, capabil să genereze cunoștințe noi, să ia decizii corecte cu privire la implicarea lor în activitatea economică. Acest lucru este deosebit de important pentru IMM-uri, a căror capacitate de a atrage personal competent este limitat, iar inventatorul, managerul și executorul este adesea o singură persoană. Formarea specialiștilor pentru sfera de inovare implică nu numai dezvoltarea unor abilități de creare de noi cunoștințe, dar, de asemenea, competențe în gestionarea procesului utilizării comerciale a acestora.

În general, volumul finanțării pentru știință și inovare în Moldova sau țările CSI nu corespunde tendințelor mondiale, potrivit cărora acestea ar trebui să aspire la 3% din PIB. În țările dezvoltate, finanțarea activităților de inovare se face, în principal din surse private.

În statele cu un climat inovațional mai puțin favorabil, cu o motivație joasă a participării capitalului privat în finanțarea activității științifice și inovaționale, caracteristice pentru țările din spațiul CSI, inclusiv Moldova, statul este cel care suportă povara cheltuielilor pentru cercetare-dezvoltare.

Cu părere de rău, în Moldova, piața inovațiilor și cea a proprietății intelectuale, în general, nu a apărut ca atare sau este subdezvoltată, ceea ce împiedică integrarea produselor inovaționale în circuitul economic bazat pe principii de piață.

Concluzii

IMM joacă un rol important în economia țării. Materialele studiate au scos în evidență un șir de obstacole cu care se confruntă IMM-urile din Moldova.

Crearea unor condiții prielnice pentru activitatea întreprinderilor mici și mijlocii este vitală pentru asigurarea creșterii competitivității. Însă, pentru a iniția o afacere sau pentru a dezvolta afacerea, antreprenorii au nevoie de bani, și, în cele mai multe cazuri, obținerea finanțării constituie o dificultate majoră întâmpinată de IMM-uri. Prin urmare,

potrivit multor studii, accesul limitat la resursele financiare, dificultatea de a contracta un credit de la bancă reprezintă una dintre cele mai serioase probleme pentru IMM. IMM-urile de cele mai multe ori nu pot îndeplini cerințele privind gajul, impuse de către bănci. De asemenea, o problemă la obținerea creditului este lipsa unor cunoștințe de bază în domeniul businessului, evidență financiară mai puțin calitativă, fapt care, de asemenea, îngreunează obținerea unui credit bancar.

O altă problemă pentru antreprenorii locali o constituie fenomenul corupției. Acesta subminează bazele unei economii de piață, sperie potențialii investitori, astfel se creează obstacole în dezvoltare afacerilor. În acest sens, e necesar de a intensifica lupta împotriva corupției, creând condiții care descurajează luarea de mita, de a asigura îndeplinirea calitativă și conștiincioasă de către funcționari a obligațiunilor sale.

De asemenea, în lista problemelor cu care se confruntă au fost indicate de către antreprenori inspecțiile numeroase ale organelor de control. Lipsa specialiștilor calificați constituie, de asemenea o problemă gravă, care se reflectă negativ asupra dezvoltării afacerilor.

Pentru Moldova problemele elaborării și implementării inovațiilor au o importanță deosebită. Acest lucru se datorează atât problemelor cunoscute ale sectorului businessului mic și mijlociu (accesul limitat la diferite tipuri de resurse), dar de asemenea, și necesității întreprinderilor de a importa materia primă, piața internă îngustă. O soluție posibilă a intensificării businessului inovațional este stimularea cooperării cu universitățile și cu institutele de cercetare, care poate constitui un factor important și din perspectiva dezvoltării infrastructurii de afaceri, prin accesul la servicii de consultanță, prin proiecte comune.

Bibliografia

1. Analiza pieței serviciilor de microfinanțare din Moldova în anul 2008. Business Intelligent Services, Chișinău, 2009. – 19 p. [online]. Accesibil pe Internet: URL: http://www.bis.md/pdf/SF_Microfinantare_2008.pdf
2. Kirchner, R.; Giucci, R. SME Finance in Moldova. Analysis and Policy Recommendations. German Economic Team Moldova: Round Table “Unlocking the Potential of the SME Sector in Moldova”, Chișinău, 21 septembrie 2010. [online]. Accesibil pe Internet: URL: <http://www.get-moldova.de/download/policybriefings/2010/pb2010e04.pdf?PHPSESSID=46d4a6ad9db25b25364120f96438e409>
3. Principalele bariere în activitatea întreprinderilor. Rezultatele anchetelor prin sondaj din cadrul proiectului instituțional de cercetare „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”, IEFS, 2011. Directorul proiectului Dr. E.Aculai.
4. Relansăm Moldova. Prioritățile de dezvoltare pe termen mediu. Raport pentru ședința Grupului Consultativ de la Bruxelles, 24 martie 2010 [online]. Accesibil pe Internet: <http://www.ncu.moldova.md/userfiles/file/Relansam%20Moldova%202010-2013.pdf>
5. Republic of Moldova: Fostering small and medium sized company development would boost economic growth. OECD [online]. Accesibil pe Internet: URL: http://www.oecd.org/document/40/0,3746,en_35424885_35425104_47372520_1_1_1_1,00.html
6. Tornea I. Finanțarea IMM-urilor în Republica Moldova. În: Politici publice, nr. 1, 2011, Institutul pentru Dezvoltare și Inițiative Sociale (IDIS) „Viitorul”. – 43 p.
7. Дрелинский, В. Презентация результатов анонимного анкетирования представителей малых и средних предприятий РМ о проблемах национального бизнеса и путях его дальнейшего развития. Ассоциация предпринимателей и работодателей Молдовы, 16 февраля 2011. [online]. Accesibil pe Internet: URL: <http://aprm.md/>
8. Рекомендации по усилению роли малых и средних инновационных предприятий в странах содружества независимых государств. Всемирная Организация Интеллектуальной Собственности. – 45 p. [online]. Accesibil pe Internet: http://www.wipo.int/export/sites/www/dcea/ru/pdf/tool_6.pdf

MANAGEMENTUL STRUCTURILOR DE CAZARE TURISTICĂ RURALĂ: SIMILITUDINI ÎN SPAȚIUL EUROPEAN

**Angela BOTEZATU,
Drd., UASM**

Abstract. The development and promotion of tourism in rural areas led to the enhancement of the rustic anthropogenic potential - accommodations for tourists. Built, altered, restored or adapted accommodations come to complement the tourist offer in rural areas and to create the best conditions for rest and recreation. Hotels, motels, inns, peasant farms, camping, touristic and agrotouristic pensions are some of the most advertised accommodations in rural Europe. In this article the author makes reference to these structures, at the same time highlighting some aspects of the Republic of Moldova.

Într-o zonă, stațiune, localitate, turismul se poate dezvolta satisfăcător numai în ipoteza că există suficiente posibilități pentru cazarea și odihna vizitatorilor.

De aceea, dintre formele de bază tehnico-materiale, capacitățile de cazare condiționează în cea mai mare măsură volumul activității turistice, deși anumite categorii de vizitatori sosiți în localitate (stațiune) nu recurg întotdeauna la serviciile obiectivelor de cazare, menționează Oscar Snak în lucrarea sa Economia turismului.

În general, prin capacitate de cazare, se înțeleg acele dotări de bază materială care asigură înnoptarea și odihna turiștilor pe o anumită durată de timp, în baza unor tarife determinate, diferențiate în funcție de gradul de confort oferit pe perioada din an (sezonalitatea) în care sunt solicitate.

La nivel internațional se cunosc mai multe criterii de clasificare a unităților de cazare:

- I. După structura rețelei de cazare pot fi distinse:
 - forme de cazare de bază (hotel, motel, han turistic);
 - forme complementare de cazare (camping, satul de vacanță, satul turistic).
- II. După serviciile oferite și modalitățile de prestare: hotel; hotel-apartament; hotel plutitor; pensiune; camping; bungalow; vilă; castel; sat de vacanță; rulotă; etc.
- III. În funcție de perioada de folosire a obiectivelor de cazare:
 - structuri ce pot avea o activitate permanentă;
 - structuri cu o activitate sezonieră.
- IV. În funcție de durata sejurului, ele pot fi:
 - unități de cazare de tranzit (sejururi medii scurte, uneori pentru o noapte, amplasate, de obicei, în vecinătatea aerogărilor, porturilor etc.);
 - unități de cazare de sejur;
 - mixte, a căror clientelă se formează atât din turiști de sejur, cât și din turiști de tranzit.
- V. În funcție de capacitatea de primire a structurilor de cazare:
 - structuri de cazare mici, cu o capacitate de cazare de până la 20 - 40 de locuri;
 - mijlocii, până la 200-400 locuri;
 - mari, cu peste 1000 locuri etc.

Pentru țările Uniunii Europene turismul rural nu este un fenomen nou. Mai mult sau mai puțin organizat, însă cazarea turiștilor în sate se practică de foarte mult timp. Dar în același timp putem menționa amploarea pe care a luat-o fenomenul turistic în spațiul rural în ultimii ani în Europa.

Fiecare țară are punctele sale forte și slabe, iar particularitățile unora dintre ele vor fi reflectate în cele ce urmează.

În Germania, în momentul de față turismul rural este practicat în mai bine de 2/3 din spațiul rural. ”Vacanțele la fermele țărănești” au condus, printre altele, la o

concluzie apreciată și bine cunoscută a gazdelor: un oaspete aduce mai mult profit decât orice altă activitate desfășurată în cursul unui an întreg. Oferta turistică în astfel de structuri reflectă trăsăturile fermei în care turistul dorește să găsească produse specifice regiunii, contact personal cu gazda, atmosferă tipică gospodăriei țărănești. Spectrul cazării în turismul rural variază de la terenuri pentru tabere, autoservire, Bed&Breakfast, la unități de cazare cu toate facilitățile. Deși, turismul la ferme poate acoperi întregul spectru al cazării, accentul se pune pe autoservire și B&B. Locurile de cazare nu sunt distribuite în mod egal în Germania. Statele de Est sunt caracterizate printr-un număr mic de locuri de cazare, iar în cele două state sudice: Bavaria și Baden-Württemberg se remarcă o accentuată fidelizare a clientelei, peste 50% dintre turiști revenind la ferma inițială.

În Franța, sunt mai multe oferte de cazare în mediul rural: ferma de tip han, ferma de sejur, ferma ecvestră, camping, popasurile (gîtes ruraux) din cadrul Gîtes de France. Un "gîte" este o casă de vacanță în mediul rural, construită sau amenajată după criteriile unei Cărți de Calitate și oferă garanții privind echipamentul, prețul, calitatea primirii. Toate unitățile sunt localuri independente (case, castele sau apartamente în case țărănești) construite sau restaurate de proprietari și echipate modern în vederea închirierii lor pentru vacanță.

Structura hotelieră în Austria este de tip familial, ceea ce face să-i conserve caracterul tradițional. Formele de manifestare ale turismului rural sunt: pensiunea țărănească (case țărănești cu camere de închiriat) și turismul în hanuri. Realizări remarcabile în acest domeniu se manifestă în regiunea Tirolului. De asemenea, în Austria turismul rural se practică în cadrul "satelor turistice de recreație" și în "stațiunile de odihnă". Aici turiștii își pot petrece concediul în izolare și liniște și pot cunoaște bogăția folclorică a zonei.

Turismul rural în Belgia devine cunoscut începând cu anul 1973, când se constituie Asociația Agricolă Belgiană. Din oferta de cazare se pot desprinde două tipuri principale: cazarea în casa locuitorului (case rurale, apartamente, cazare în fermă sau camere de oaspeți) și agroturismul (campinguri în ferme, cabane în ferme și case de oaspeți). Ferma posedă autorizație de vânzare pentru produsele sale, care sunt naturale, de o calitate superioară. Asociația "Les Gîtes de Wallonie" are ca responsabilități omologarea și controlul unităților de cazare, elaborând un program pentru dezvoltarea spațiului de cazare în mediul rural și de sensibilizare a proprietarilor de imobile rurale din Wallonia pentru a restaura și valorifica gospodăriile în mod eficient în turismul rural.

În Spania prima invazie oficială a turismului în spațiile rurale a fost programul numit Vacaciones en casas de labranza (vacanțe la ferme), introdus încă din 1967. Renovarea caselor din provincie și a așezărilor rurale a promovat noi forme de cazare – concretizându-se în case pentru închiriat și hoteluri mici familiale – acestea având un mare succes printre turiștii urbani. De menționat faptul că în Spania, de asemenea, cazarea în mediul rural este asigurată prin popasuri rurale, ferme ecvestre, ferme-han, camere de oaspeți grupate în asociațiile Agroturim Basc și Agroturism Balear.

Oferta turistică rurală ungară este generoasă prin cele șapte regiuni turistice rurale și a facilităților oferite, unde fiecare casă este însoțită de poză, dotări ale casei, cât și posibilități de agrement. Astfel, pensiunile agroturistice pun la dispoziție cursuri de călărie, teren de tenis, pescuit, plimbări cu trăsura, loc de campare etc. Prețurile considerabile mici, programele folclorice și cele de călărie, atrag turiștii care se conving că sintagma "low price – low quality" nu întotdeauna este una adevărată.

Promovarea turismului rustic în Bulgaria este susținută și încurajată de către autoritățile centrale statale. Balkanturist omologhează satele turistice ca localități turistice care trebuie să îndeplinească condiții ce se referă la cadrul natural, căi de acces,

posibilități legate de cazare, masă sau agrement. Prin birourile sale teritoriale Balkanturist încheie contracte de închiriere cu deținătorii de spații de cazare, în special pentru turiștii străini. Pentru cetățenii care asigură turiștilor cazare și servicii suplimentare, perioada stabilită prin contract cu Balkanturist se consideră veche în câmpul muncii.

În Portugalia turismul rural este reglementat prin lege din anul 1986 și poate fi practicat de către familii de agricultori sau de către rezidenți din mediul rural. ”Turismo no Espazo Rural” (TER) propune case particulare, care pot fi frumoase ferme (quinta) sau conace (mansões) sau chiar castele (castelo) din secolul XVIII, mori (moinho), vile (vila), case rustice sau ferme în plină activitate. Pe lângă acestea mai sunt campingurile din toată țara, care oferă posibilitatea petrecerii unei vacanțe economice și, de asemenea, hanurile destinate turiștilor tineri. În iulie 1997, Direcția Generală de Turism a stabilit o clasificare pentru turismul rural: case vechi cu arhitectura clasică, ferme în care se mai locuiește încă, case clasice de închiriat, conace și alte castele mici din mediul rural. Deviza gazdelor turismului rural este: ”Un turist = un prieten. Zâmbește!”

Pentru România, în anul 2010 prin Ordin au fost aprobate normele metodologice privind clasificarea structurilor de primire turistice de către Ministerul Dezvoltării Regionale și Turismului. Aici sunt menționate 12 tipuri de structuri de cazare turistică: hoteluri, hoteluri-apartamente, moteluri, hosteluri, vile bungalouri, cabane turistice, campinguri, pensiuni turistice și agroturistice, apartamente sau camere de închiriat, structuri de primire cu funcțiuni de cazare pe nave fluviale și maritime. Pensiunile agroturistice sunt definite ca fiind structuri de primire turistice, având o capacitate de cazare de până la 8 camere, funcționând în locuințele cetățenilor sau în clădiri independente, care asigură în spații special amenajate cazarea turiștilor și condițiile de pregătire și servire a mesei, precum și posibilitatea participării la activități gospodărești, sau meșteșugărești. În cadrul pensiunilor agroturistice se desfășoară cel puțin o activitate legată de agricultură, creșterea animalelor, cultivarea diferitelor tipuri de plante, livezi de pomi fructiferi sau se desfășoară o activitate meșteșugărească. Atât pensiunile turistice cât și cele agroturistice se clasifică în funcție de numărul de stele sau flori (margarete), de la 1 la 5. Ca și în cazul tuturor pensiunilor agroturistice europene, turiștilor li se oferă masa preparată din produse naturale, preponderent din gospodăria proprie sau de la producători autorizați de pe plan local. Gospodăria agroturistică trebuie să ofere turiștilor o amplasare favorabilă, o încadrare optimă în peisajul geografic al localității, dar și al arhitecturii locale. Baza materială a agroturismului este foarte eterogenă.

Făcând o sinteză a celor expuse mai sus putem conchide că similitudinile structurilor de cazare turistică în mediul rural european constau în următoarele:

- spațiile de cazare sunt înscrise sub o anumită siglă de calitate, ce corespunde asociației care le promovează;
- în ultimele decenii se atestă o relansare a structurilor de cazare turistică în mediul rural;
- fermele de diferite tipuri oferă posibilități nu numai de cazare dar și de agrement;
- turiștilor li se oferă masa preparată din produse naturale, preponderent din gospodăriile proprii țărănești sau ale fermierilor;
- iau amploare programele de reconstrucție și renovare a caselor țărănești, astfel sporind calitatea structurilor cu funcțiuni de cazare.

Tendința Republicii Moldova de a se încadra în spațiul european ne încurajează să menționăm și unele aspecte ale structurilor de cazare turistică rurală autohtonă.

Deși, modeste în comparație cu cele de pe plan european, succesele turismului rural autohton se resimt în ultimii ani. În Republica Moldova au fost omologate anumite structuri cu funcțiuni de cazare, dintre care putem menționa: hotel, hotel-apartament,

motel, vilă turistică, bungalou, pensiune turistică, camping, sat de vacanță, tabără de vacanță. În mare parte, toate aceste structuri pot fi dezvoltate în mediul rural totodată, este de remarcat că cele mai des întâlnite forme de cazare în satele din regiune sunt pensiunile, vilele turistice, satele de vacanță, motelurile, campingurile etc.

Forma de organizare juridică se axează pe întreprinderea individuală, societatea cu răspundere limitată, societăți pe acțiuni.

În baza legii patentei de antreprenor, titularul de patentă poate practica următoarele activități cu caracter turistic:

- servicii hoteliere (în hoteluri cu un număr de locuri de până la 7);
- organizarea călătoriilor turistice pe teritoriul RM;
- confecționarea și comercializarea obiectelor de artizanat.

Pensiunea turistică în mediul rural este de fapt o casă transformată în unitate de cazare. Aceasta se amenajează potrivit standardelor naționale pentru a asigura minimul necesar de servicii necesare unui turist. Aceste îmbunătățiri țin de aspectul exterior, accesul liber în curte și spațiile destinate turiștilor, dotarea dormitoarelor, bucătăriei, sufrageriei și grupului sanitar.

Conform datelor Biroului Național de Statistică în ultimii ani, se atestă o tendință neuniformă a indicatorilor structurilor de primire turistică cu funcțiuni de cazare, inclusiv și pentru cele din mediul rural. (Vezi tabelul 1)

Tabelul 1. Evoluția principalilor indicatori statistici privind cazarea turistică

Indicatorii	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
I. Structuri de cazare turistică colective							
1. Hoteluri și moteluri	47	46	50	53	58	66	69
2. Hoteluri de tip apartament	6	8	5	5	4	6	6
3. Pensiuni turistice și agroturistice	5	7	12	13	11	15	13
4. Sate de vacanță și alte structuri de odihnă	55	57	60	60	62	71	72
5. Tabere de vacanță pentru copii	53	56	69	77	82	79	77
II. Capacitatea existentă a structurilor de cazare turistică colective							
Numărul de camere/ Numărul de locuri							
1. Hoteluri și moteluri	2056 3637	1927 3431	1889 3272	1639 2782	1738 3003	1813 3128	2005 3509
2. Hoteluri de tip apartament	102 187	118 208	69 109	68 103	67 102	65 103	64 101
3. Pensiuni turistice și agroturistice	49 88	132 210	248 493	352 757	325 704	425 913	342 743
4. Sate de vacanță și alte structuri de odihnă	1876 4851	1870 4833	2091 6009	1956 5013	1976 4890	2115 5242	2093 5165
5. Tabere de vacanță pentru copii	1869 12346	1992 12680	2365 14782	2641 16345	2777 17022	2663 16525	2623 16251

În ceea ce privește numărul înnopțărilor turiștilor în pensiunile turistice și agroturistice în perioada 2005-2010, de asemenea, se evidențiază o fluctuație, cifrele variind între 3799 persoane în 2005 (inclusiv 2492 străini); 59429 persoane în 2008 (inclusiv străini – 23242), reducându-se la 49657 în 2009 și 43583 în 2010 (inclusiv 12917 și 7219 străini). Astfel, observăm că cel mai mic număr de înnopțări ale turiștilor străini în pensiunile turistice și agroturistice se atestă în 2010, deși numărul acestora s-a majorat în cadrul altor tipuri de structuri de cazare.

De asemenea, se atestă o ușoară descreștere a valorilor majorității indicatorilor de mai jos, în anul 2010, în special pentru pensiunile turistice și agroturistice, ceea ce semnifică un regres în dezvoltarea turismului rural autohton.

În țara noastră mai puțin se vorbește despre ”gîte”, han, conac, vacanțe la ferme sau cabane turistice, însă o infrastructură bine chibzuită, amenajarea pensiunilor turistice și celor agroturistice, pot pune în valoare frumusețea potențialului turistic natural și antropic al spațiului rural.

În evaluarea unităților de cazare rurală (pensiune turistică sau agroturistică, camping, vilă, camere de închiriat în locuințe de tip familial) se va ține cont de starea generală a clădirii, spațiile de cazare (suprafață minimă de cazare, dotarea acestora, accesul direct la odăile de dormit), spații de preparare a mesei și servire a mesei, grup sanitar (comun sau separat), altele (puncte de prim ajutor, zone de liniște, recreere, spații de joacă pentru copii, telefon public etc.)

În concluzie putem menționa, că dezvoltarea infrastructurii turistice în mediul rural, în special a structurilor de cazare, drumurilor, telecomunicațiilor, poate garanta succesul în această sferă.

Bibliografie

1. Ionescu Ion, Turismul: fenomen social-economic și cultural, Editura Oscar Print, București, 2003, pag.227
2. Miron Viorel, Miron Marina, Afaceri în turismul rural, Agenția Națională de Dezvoltare Rurală, Chișinău, 2005, pag. 112
3. Nistoreanu Puiu, Ghereș Marinela, coordonatori, Turism rural, tratat, Editura C.H. Beck, București, 2010, pag.280
4. Zaharia Valentina, Economia și organizarea serviciilor hoteliere și de alimentație, Editura LuminaLex, București, 2002, pag.182
5. www.statistica.md

PIAȚA PUBLICITARĂ – FORȚĂ MOTRICE A DEZVOLTĂRII ECONOMIILOR NAȚIONALE ÎN TRANZIȚIE

Lilia GHIȚIU,
MBA, drd, Cercetător științific, Institutul de Economie, Finanțe și Statistică

Abstract. At macroeconomic level, experts increasingly emphasize the correlation between investments in advertising industry and GDP increasing. The impact on the economy of countries which are in transition is significant along with other micro and macro-economic factors. Taking in account the model of developed countries, we can see how big and important role is given to ads industry.

From an economic perspective, world practice shows that advertising represents an intangible sphere of investments, a category that includes patents, licenses held, expenditure on research and development (R & D), software, training sites, technologies and transfers technologies and innovations, etc.

The experts in ads consider that the advertising market can serve as one of the features, elements that show the level of development and welfare of society in general, thus, those states that have high advertising expenses at the same time have a higher GDP per capita. But, there are situations when countries that have the same level of ads development but the revenue shared in GDP growth is different, so, this indicator is due to factors out of micro-and macro-economic levels.

Piața publicitară din totdeauna a fost considerată unul dintre factorii dinamici dar și controversați în domeniul economic. În prezent, există două opinii total opuse privitor la rolul micro și macro-economic al serviciilor publicitare. Dacă publicitatea este sau nu factor al creșterii economice, a fost și este o întrebare controversată dar și actuală.

Economiștii-adeptii opiniei conform căreia publicitatea are un impact pozitiv asupra creșterii economice și inclusiv și în economiile naționale în curs de dezvoltare aduc drept argument efectele publicității care includ următoarele fenomene:

- Concurența loială;
- Răspândirea și distribuirea informațiilor atât de necesare într-o societate din punct de vedere socio-economic;
- Recucerea costurilor de producție;
- Condiționarea apariției noilor concurenți pe piață care vor oferi produse inovatoare, etc.

Adversarii rolului pozitiv și important pe care îl joacă piața publicitară în economia unei țări, argumentează că de fapt publicitatea generează următoarele efecte/ procese:

- Creșterea cheltuielilor care ulterior sunt incluse în prețul plătit de consumator;
- Dominarea unor producători, care își permit financiar o campanie publicitate extinsă;
- Fluxuri investiționale în domeniul publicității în detrimentul altor tipuri de investiții;
- Proliferarea falsă/ neechitabilă a produselor de piață.

Dacă facem o recursiune istorică putem observa că adepții publicității sunt mai mult economiștii post- Keynesieni ori ultra-liberali, în timp ce adversarii publicității sunt mai mult economiștii instituționali și unii reprezentanți neo-clasici.

Printre economiștii de orientare liberală, neoclasicii de la Chicago așa ca Stigler afirmă că publicitatea este un fenomen care trebuie menținut și dezvoltat într-o economie având un rol important. Iar neoclasicii de la Harvard, cum ar fi Comandor și Wilson diminuează.

La nivel macroeconomic, experții din domeniu tot mai mult pun accentul pe corelarea dintre investițiile în serviciile publicitare și PIB. Impactul asupra economiei țărilor în curs de tranziție este semnificativ de rând cu ceilalți factori micro și macro-economici. Pe modelul țărilor dezvoltate, putem observa cum i se acordă o importanță mare rolului peții publicitare în economia țării și la nivel mondial.

Din punct de vedere economic, practica mondială arată pe exemplul țărilor dezvoltate că publicitatea (piața serviciilor publicitare în genere) este un element intangibil al sferei investițiilor, o categorie care include patente, licențe deținute, cheltuieli pentru cercetare și dezvoltare (R&D), software, training-uri, tehnologii și transferuri de tehnologii și inovații, etc. [1]

Dacă precăutăm acest subiect pe exemplul statelor dezvoltate putem afirma că chiar între ele există o discrepanță dintre sumele investite în publicitate. Experții în domenii afirmă că piața serviciilor publicitare poate servi drept una dintre trăsăturile, elementele ce denotă nivelul de dezvoltare și bunăstare al unei societăți, respectiv acele state care au cheltuieli ridicare ale publicității au ai un PIB per capita mai ridicat.

Dar chiar în cazul când este vorba de țări care au același nivel de dezvoltare ponderea venitului publicității în PIB este diferit, în cazul țărilor cu o economie în tranziție acest indicator este unul jos din cauza factorilor micro- și macro-economici. În acest context, analizând datele statistice din țările industrializate privitor la piața serviciilor publicitare putem afirma că investițiile în publicitate au un efect pozitiv asupra creșterii economice al țării atât pe plan național cât și internațional, or anume această creștere este necesară și țărilor cu o economie în tranziție, precum este și Republica Moldova. Începând cu anii 70 ai secolului XIX și până în prezent, în activitatea firmelor în statele cu o economie de piață dezvoltată, iar, începând cu anii 90 și în statele ex-sovietice se produc un șir de modificări structurale, care au influențat modificarea rolului publicității în mediul de socio-economic astfel apărând și o piață concurențială pe care pot supraviețui doar cei cu adevărat competitivi.

Astfel, putem afirma că publicitatea devine un instrument care acționează activ asupra pieței. Deci, rolul acesteia este unul primordial în activitatea agenților economici dar și în informarea și orientarea potențialului consumatori.

În legătură cu aceasta, tot mai multe investiții sunt orientate spre dezvoltarea activității de publicitate ca componentă principală a marketingului. În activitatea de reclamă a firmelor cu renume din țările cu economie de piață dezvoltată putem observa un progres, care se caracterizează prin următoarele avantaje:

- Se dezvoltă, se lărgeste și se modernizează infrastructura corespunzătoare a activității de advertising (apar organizații, instituții specializate care se ocupă cu cercetările în domeniul publicitar, bănci de date, noi mijloace și sporturile de comunicare și răspândire a informației publicitare, instituții de învățământ și de perfecționare a cadrelor, etc.);
- Sunt în permanentă modernizare mijloacele tehnice utilizate în activitatea de publicitate, în locurile de vânzare a mărfurilor, se folosesc tot mai pe larg mașinile de calcul, începând cu efectuarea operațiilor de decontare - încasare a banilor pentru marfă, mașini de casă cu dispozitive de scanare a prețului, cu memorie fiscală, cu utilizarea cecurilor și a cartelelor de credit, care totodată sunt și surse de informație de marketing, se utilizează calculatoarele ca mijloc de comunicare a informației de reclamă (internetul) partenerilor comerciali și a consumatorilor – un rol important revine factorilor imperceptibili în asigurarea eficacității activității comerciale, de exemplu, cultura antreprenorială. Prin promovarea unor produse ecologic pure, au fost schimbate atitudinea consumatorilor față de așa concepții cum ar fi protecția mediului ambiant, conținutul ecologic pur al produselor, care contează din ce în ce mai mult decât așa elemente ca prețul, cantitatea, etc;
- Publicitatea pătrunde în ramurile netradiționale anterior cum ar fi organizațiile statale, politice, religioase, turism, sport, poștă, etc. astfel crește și numărul angajaților din această sferă, avansează nivelul lor de studii, ce influențează la avansarea nivelului de calitate a advertisingului. [4]

Prin urmare, putem afirma, că publicitatea are nu doar o influență pozitivă asupra economiei de piață ci chiar o determină ca fiind loială și liberă.

Cu toate acestea, serviciile publicitare în condițiile economiei de piață își are atât plusurile cât și neajunsurile sale. Este vorba de influența asupra la: Economia; Industria; Firma (întreprinderea propriu zisă) și Consumatorul. Conform cercetărilor efectuate de către FMAP (Federația Mondială a Agențiilor Publicitare) influența fenomenului publicității asupra economiei unei țări este realizată via 4 mecanisme: [3]

- Stimulează creșterea consumului și prin asta determină creșterea de producere; Catalizează și accelerează circulația inovațiilor;
- Condiționează și promovează concurența loială pe piață;
- Catalizează inerent creșterea medie a PIB-ului, etc.

Deci, cu cât o companie diseminează mai eficient informația despre sine produsele sale cu atât probabilitatea de a fi vândute aceste produse este mai mare. Indicatorul vânzării rămâne un criteriu de bază pentru evaluarea unei campanii publicitare reușite sau eșuate. Legitatea cauză-efect este actuală în raportul publicitate - vânzări, această corelație fiind direct proporțional după cum arată și practicile moderne.

Metodele statistice de prelucrare a datelor în acest domeniu arată o corelare pozitivă dintre rata investițiilor în publicitate din volumul total ale investițiilor pe țară și creșterea economică a țării. Adică cu cât investițiile în serviciile publicitare cresc cu atât crește eficiența producerii al acelei țări (și vici-versa). Astfel țările cu o economie în tranziție au un nivel scăzut al investițiilor în sfera publicității, acesta generând o creștere economică nesemnificativă, lentă. După cum se cunoaște: Rata eficienței de producție constituie raportul dintre creșterea Produsului intern brut si rata investițiilor materiale.[2] Această corelație dă posibilitatea de a analiza coraportul dintre rata investițiile în publicitate nu pur și simplu cu rata creșterii ci cu rata creșterii eficienții productivității, astfel determinând condiționarea și corelarea acestora.

Prin urmare, locul, rolul și importanța activității publicitare în sistemul economic este explicat anume prin faptul că publicitatea și sistemul de marketing la general, fac legătura între organizațiile umane, resursele financiare și fizice și dorințele consumatorilor. Aceasta include obținerea de date despre competiția directă și indirectă, nesiguranțele economice, restricțiile legale și politice și alte restricții.

Nu mai există dubii că mix-ul de marketing reprezintă combinația de politici și proceduri adoptate din când în când de o companie în programul său de marketing. Aceasta presupune integrarea elementelor unui program de marketing care va atinge cel mai bine obiectivele companiei într-o perioadă dată de timp. Succesul poate fi măsurat de o companie prin profitul produs de un mix al următoarelor variabile: planificarea producției, prețuri, canale de distribuție, vânzări, advertising și promovare, ambalare și etalare, servicii, întreținere, constatări și analiză.

Astfel, o organizație intră în legătură cu piețele dorite, printr-o combinație de vânzări personale, advertising, vânzări promoționale și publicitate. Vânzările personale reprezentând comunicarea dintre un vânzător (agent de vânzări) și client privitor la firmă și produsele sale.

Tehnicile de fabricare mult mai complexe presupun investiții mari și planificarea trebuie să fie făcută pe un interval de timp mult mai mare. Veniturile personale au un nivel deductibil și aceasta afectează cererile clienților, așa că informația trebuie să fie consistentă și concretă.

Ideal, cercetarea de piață efectuată de către agențiile full services, trebuie să furnizeze informația astfel încât să-i permită fabricantului să-și traseze producția în concordanță cu preferințele consumatorilor, pentru fabricarea acestora în cantitățile în care poate fi vândută, să-și aleagă ambalajul potrivit, pregătirile necesare pentru promovarea efectivă și distribuție. În acest caz ideal, nu vor exista supraproducția și pierderile din stocurile nevândute.

În cazul Republicii Moldova, putem afirma că s-au creat condiții favorabile de organizare a activității publicitare, printre care se enumără:

- Fondarea firmelor specializate cu activitatea publicitară;
- Crearea rețelelor de firmă și stabilirea relațiilor internaționale în domeniul publicitar;
- Concentrarea forțelor la elaborarea programelor comerciale complexe;
- Diversificarea căilor de distribuție și marketingul operativ, sensul căruia constă în redirecționarea operativă în situațiile ne-standard create; etc.

Conform datelor statistice în anul 2006 activau în Republica Moldova circa 1500 de întreprinderi și firme mari și mijlocii și respectiv peste 30 mii de întreprinderi și firme mici în ramurile economiei naționale. Despre produsele acestora dar și despre activitatea lor la general, se putea afla în mare parte anume prin intermediul publicității. Din experiența altor țări occidentale putem observa că o întreprindere în mediu cheltuiește aproximativ de la 15% până la 35% din beneficiul brut. Anume astfel poate fi asigurat un venit constant și menținerea pe piață.

În condițiile economiei de tranziție publicitatea joacă și un rol important de informare cum ar fi organizarea seminarelor, întrunirilor, simpozioanelor în problemele gestionării și perfecționării activității de producție, de atragere a specialiștilor calificați în domeniu, etc. De asemenea, fără informațiile publicitare nu pot fi organizate cu succes expozițiile, târgurile și iarmaroacele. Informațiile acestea influențează considerabil cercul participanților și vizitatorilor. În țară activează un șir de agenții publicitare care se ocupă de organizarea târgurilor, expozițiilor, care prin mesajele lor publicitare difuzate prin mass-media, spre exemplu, informează întreprinderile și masele largi de populație despre data și locul desfășurării, condițiile de participare, etc.

În linii generale, în ultimii ani, noua orientare în publicitate constă în deplasarea

centrului de greutate spre crearea unei imagini (semnificația pentru cumpărător) a produsului în detrimentul specificării atributelor acesteia. În acest context pe lângă specializarea mai mare, agenția de publicitate prezintă și avantajul unei priviri „din afară” (mai detașată, mai obiectivă) asupra firmei cu care are contract. Un element important este și mecanismul de calcul al pieței pentru serviciile publicitare. Agențiile, de regulă, sunt plătite pe bază de comisioane sau onorarii. Acesta ne-depășind comisionul de 15% din costul achiziționării mijloacelor de difuzare a publicității. Acest comision este primit de agenție sub formă de rabat. În acest sens avantajul clientului (beneficiarului) în privința folosirii agenției constă în achiziționarea spațiului adecvat de către specialiști care - de obicei-vor face și și publicitatea propriu zisă. Altfel spus, publicațiile sunt vândute agențiilor cu 15% mai puțin (pentru că acestea lucrează pentru ele, le aduc clienți), în timp ce clienților propriu-ziși le percep un preț care include și suma ce reprezintă comisionul ce îl vor plăti agenției.

Dar, sistemul de plată prin comision este tot mai des contestat atât de finanțatorii de publicitate, cât și de agențiile de publicitate. Firmele gigant care se plâng că plătesc sume mai mari agențiilor decât firmele mai mici pentru aceleași servicii. În plus firmele acuză agențiile că aleg intenționat mijloace de comunicare mai costisitoare, ca și campanii mai lungi, desigur pentru a obține un comision mai mare. Ca urmare a scăderilor investițiilor în publicitate (la scară mondială) în ultimii ani se manifestă o nouă tendință ce constă în dezvoltarea unor agenții prin cumpărarea altora. S-au creat astfel de mega-grupuri de agenții organizate în stil holding. Cea mai mare dintre aceste agenții gigant este WPP Group (care include multe nume de rezonanță, agenții mari- la propriu și figurat- precum: Oligvy & Mather, J.W. Thompson, Scali, McCabe etc), organizație având o cifră de afaceri totală de 18 miliarde dolari SUA. Pentru a observa proporțiile, putem compara acest indicator cu cifrele de afaceri deținute de Young & Rubicam (cea mai mare agenție americană, cu o cifră de afaceri de peste 7,5 miliarde \$) sau Dentsu (agenție japoneză considerată mult timp cea mai mare din lume, având o cifră de afaceri de peste 10 miliarde \$). Deși aceste agenții gigante au un succes pe viitor pe piața publicitară, foarte mulți clienți preferă încă agențiile specializate, tradiționale. La fel de important este faptul, de a ne referi la procesele inevitabile create de criza financiară declanșată la nivel mondial având un impact și asupra pieței publicitare. Influența acesteia asupra pieței publicitare din mass-media pentru perioada 2008-2012, a fost evaluată de către experții de la Media Reserve în următorul mod: (Vezi Tabelul 1)

Tabelul 1. Cheltuielile pentru publicitate în media la nivel mondial pentru perioada 2008-2012(mln. \$)

Media	2008	2009	2010 (proгноzat)	2011 (proгноzat)	2012 (proгноzat)
Ziare	123 110	101 994	97 854	96 710	95 874
Reviste	56 595	45 116	43 101	42 635	42 711
TV	185 728	171 546	174 942	182 981	192 925
Radio	37 640	33 615	33 101	33 856	35 503
Cinematografe	2 380	2 178	2 230	2 358	2 493
Publicitate Out-door	31 909	28 994	29 611	31 037	32 458
Internet	49 383	54 070	60 350	68 405	77 511
Toate mijl. media	486 746	437 512	441 188	457 982	479 449

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Zenith Optimedia [5]

Drept rezultat al crizei, modelele clasice ale businessului tradițional au micșorat vădit bugetele publicitare din care cauză au scăzut și cererea pe piața serviciilor de publicitate. Astfel Venitul global de la publicitatea tipărită în mass media a constituit

circa 180 mlrd. dolari SUA. Iar cifra de afaceri a industriei publicitare la nivel mondial a constituit circa 10 trilioane dolari SUA. Este important să enunțăm, că există o corelație strânsă dintre industria presei scrise, comunicații și stabilizarea pieței de publicitate.

Pentru comparație, putem vedea în tabelul de mai jos, care a constituit ponderea cheltuielilor pentru publicitate (pe tipuri media) la nivel mondial. (Vezi Tabelul 2)

Tabelul 2. Ponderea cheltuielilor pentru publicitate pe tipuri de media, pentru perioada 2008-2012 (%)

Media	2008	2009	2010	2011 (proгноzat)	2012 (proгноzat)
Ziare	25,3	23,3	22,2	21,1	20,0
Reviste	11,6	10,3	9,8	9,3	8,9
TV	38,2	39,2	39,6	40,0	40,2
Radio	7,7	7,7	7,5	7,4	7,4
Cinematografe	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Publicitate Out-door (externă)	6,6	6,6	6,7	6,8	6,8
Internet	10,1	12,4	13,7	14,9	16,2

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor Zenith Optimedia [5]

Conform unui studiu realizat în a. 2009 de către Federația Mondială a Agențiilor publicitare, 7 consumatori din 10 consideră că publicitatea contribuie considerabil la creșterea economică la nivel mediu și macro. Acest studiu a fost efectuat în 50 țări fiind intervievați 25 mii 420 respondenți. Studiul a fost efectuat de către compania Nielsen la comanda FMAP (WFA).

În același context, 68 % dintre respondenți afirmă că o dată cu înăsprirea concurenței dintre companii, publicitatea conduce la cunoașterea produselor mai calitative și la un preț mai avantajos. În afară de faptul că opinia față de importanța serviciilor publicitare în procesul de creștere economi, că în diferite regiuni geografice este diferită, mai este diversificată și uneori contradictorie, opinia acestora față de serviciile publicitare – ca sursă sigură de informație veridică. În acest sens conform sondajului efectuat, rezultatele au arătat că europenii sunt cei mai sceptici față de veridicitatea mesajului publicitar doar 50 la sută având încrederea deplină în acestea. Pe când consumatorii din restul lumii sunt mai entuziasmați. De exemplu 4 din 5 respondenți latino americani și 3 din 4 respondenți din Asia Pacifică 7 din 10 consumatori din America de nord au încredere deplină în mesajele publicitare difuzate.

În concluzie putem afirma că tendințele pieței publicitare în lume sunt caracterizate de o concentrare a capitalului, de creșterea nivelului de specializare a agențiilor publicitare și în același timp, diversificându-și gama de servicii prestate. De asemenea, o trăsătură importantă devine nivelul înalt al profesionalismului, întărirea bazei de cercetare, de optimizare a structurii și stilului managerial al agenției respective.

Analizând datele statistice din țările industrializate privitor la piața serviciilor publicitare, putem concluziona, că investițiile în publicitate au un efect pozitiv asupra creșterii economice a țărilor respective, or anume această creștere este necesară și țărilor cu o economie în tranziție, precum este Republica Moldova.

Importanța activității publicitare (și sistemului integral de marketing), pentru un sistem economic național o constituie faptul că face legătura dintre organizații, resursele financiare și fizice și dorințele consumatorilor. Aceasta include obținerea de date despre concurența directă și indirectă, nesiguranțele economice, restricțiile legale și politice, precum și restricțiile existente. În baza celor expuse, considerăm, că formele de organizare și managementul pieței publicitare este determinat de multitudinea de factori și elemente moderne care influențează și generează atât cererea de pe piața publicității

(cererea pentru anumite tipuri de servicii publicitare) cât și de oferta acestor servicii publicitare puse la dispoziție de către agențiile publicitare. Asupra tipului și caracterului serviciilor publicitare și al activității agenților de reclamă au influență și factori exogeni de tip socio-economic și cultural.

Bibliografia

1. Budău E. Publicitatea neconvențională în vremuri bune și acum în vremea holerei, <http://www.iaa.ro/Articole/Opinii/Publicitatea-neconventionala.-in-vremuri-bune-si-acum-in-vremea-holerei/3053.html> (vizitat 17.11.2009)
2. Ghițu L., Ghițu V. Necesitatea și specificul planificării strategice în condițiile trecerii la economia de piață. În: Revista Economică. 2006, nr. 6 (31), p. 98-103.
3. Даскалу С. Эффективные инструменты 4P. Маркетинговые коммуникации. В: Маркетинг и маркетинговые исследования. 2009, № 6, с. 458-465.
4. Чистяков Ю. Реклама - двигатель... Как он работает в Молдове? В: Банки и финансы. 2008, № 12, с. 73-77.
5. ZenithOptimedia: обновленный прогноз развития глобального и российского рекламных рынков в 2011-2012 году, <http://gtmarket.ru/news/media-advertising-marketing/2010/10/18/2713> (vizitat 19.10.2010)

IMPORTANȚA MANAGEMENTULUI ÎN ACTIVITATEA ECONOMICĂ A ÎNȚEPRINDERII

Diana CEREȘ,
doctoranda IEFS

Abstract: In this article is analyzed influence of management in process of activity of enterprise and quality of management and of products. Importance of manager in decision taking in enterprise.

Orice activitate economică începe cu organizarea și planificarea ei. Pentru ca întreprinderea să-și îndeplinească scopurile și sarcinile propuse este necesară conducerea activității ei. Conducerea, managementul întreprinderii - este un proces de planificare, organizare a activității și controlului asupra întreprinderii pentru a coordona resursele umane și materiale spre atingerea scopurilor propuse, efective.

Reușita activității unei întreprinderi este dependentă de calitatea actului de conducere. Această calitate este determinată de persoanele de conducere. Aceste persoane au avut în evoluția științei managementului diferite denumiri: conducători, cadre de conducere, iar mai recent cea de manager, concept care a căpătat o unanimă recunoaștere și s-a generalizat.

Managerul este persoana cu responsabilități de conducere, persoana care se ocupă cu îndeplinirea funcțiilor de conducere și activează în diferite subdiviziuni ale întreprinderii.

Munca de conducere a managerului are un specific aparte, ea diferă de munca unui muncitor sau specialist, spre exemplu, dacă munca muncitorului este de a executa aceeași operație timp de câteva săptămâni; a inginerului de a lucra câteva luni pentru elaborarea unei piese, iar lucrul managerului este unul individual, nu este o muncă standard, este diversificată și fragmentată.

Munca managerului se mai caracterizează prin:

- Număr mare al orelor de muncă. Este tipică o săptămână de muncă de cel puțin 50 ore, durata săptămânii de muncă tinde să crească pe măsură avansării în ierarhia managerială. Managerul îndeplinește în timpul zilei o muncă enormă și foarte intensă. De aceea, managerul nu poate fi sigur că a terminat la timp și cu succes lucrul său. Dat fiind că mediul ambiant și situația economică se schimbă permanent, tot timpul există riscul eșecului.

Din aceste considerente, săptămâna de lucru a managerului superior, de regulă, e de 60-80 ore.

- Activitatea internă. Ziua de muncă aglomerată, pe parcursul ei un manager îndeplinește sute și mii de operații informaționale și intelectuale.
- Fragmentarea activității. Munca managerială poate fi divizată în următoarele tipuri: intelectuală, logică, organizatorică, emoțională.

Managerul joacă un rol foarte important în companie. Mai bine zis mai multe roluri îi revin managerului, ca de exemplu: conducător, lider, formator de opinie, verigă de legătură, reprezentantul întreprinderii în exterior ș.a. De manager depinde mult activitatea și succesul întreprinderii. La fel de manager depinde activitatea internă și externă a întreprinderii. Abilitatea managerului întreprinderii de a face legături cu factorii externi: statul, furnizorii, cumpărătorii, clienții, concurenții ș.a. – aceștia sunt factorii direcți. Dar mai sînt și factorii indirecti, cum ar fi: tehnologia, starea economiei, factorii socio-culturali, politici și alții care nu depind direct de manager.

Managerii răspund de luarea deciziei importante pentru organizație, de ei depinde strategia firmei.

Succesul întreprinderii depinde foarte mult de competența managerului de a organiza munca în întreprindere, competența managerială. Competența managerială reprezintă cunoștințele și experiența managerului transformate în abilități de organizare a muncii angajaților, abilitatea de a conduce, de a planifica și de a lua decizii și nu în ultimul rînd abilitatea de a comunica efectiv.

Deci, ca activitatea personalului sa fie eficientă e nevoie de comunicare degajată, sinceră și constructivă cu subalternii.

După unele date statistice managerul consumă de la 50% până la 90% din timpul său pentru comunicarea cu subordonații. Comunicarea se bazează pe sistemul informațional - totalitatea datelor, cifrelor, informațiilor, circuitelor și fluxurilor informaționale, procese și mijloace de tratare a informației. Procesul de comunicare influențează asupra eficienței activității de conducere, comunicarea slabă duce la micșorarea eficienței.

Procesul de comunicare parcurge cîteva etape:

1. Formarea ideii - pentru a începe procesul de comunicare e necesar de înfăptuit un efort de gîndire, chibzuire, de pregătire a comunicării. Conducătorul trebuie să respecte astfel de reguli: subalternul trebuie să înțeleagă ce e obligat să facă, ce schimbări vor avea loc în activitatea sa; din ce cauză e nevoie de aceste schimbări; în ce fel sau mod ele vor fi efectuate.

2. Cifrarea (codificarea) și alegerea procedului (canalului) de transmitere - pînă a transmite ideea subalternului aceasta e cifrată cu ajutorul cuvintelor, intonației, gesturilor - ideea se transformă în comunicare. Procedura transmiterii are loc cu ajutorul vorbirii, materialelor în scris, cu ajutorul mijloacelor tehnice. Fiecare informație are procedura sa eficientă, cel mai bine e de combinat informația orală cu cea scrisă.

3. Transmiterea - mișcarea informației de la conducător la subalterni, care este numai o etapă a procesului de comunicare, dar nu tot procesul.

4. Recepționarea și descifrarea - destinatarul, primind informația, o descifrează cu ajutorul efortului de gîndire, vizual, în caz dacă informația primită nu necesită o reacție de răspuns, procesul de comunicare ia sfîrșit. Nu în toate cazurile subalternul, descifrînd informația, o înțelege întocmai; comunicări neeficiente.

Esența științei managementului o reprezintă studiul relațiilor și proceselor de management. Procesul de management reprezintă un ansamblu de intervenții prin care managerul exercită funcțiile managementului.

În general, procesul de management poate fi definit prin “ansamblul fazelor, a proceselor, prin care se determină obiectivele unității și ale subsistemelor încorporate,

resursele și procesele de muncă necesare realizării lor și executanții acestora, prin care se integrează și controlează munca personalului, folosind un complex de metode și tehnici în vederea îndreptării cât mai eficiente a rațiunilor ce au determinat înființarea respectivei unități”[1].

Calitatea procesului de management este definită prin următoarele trăsături caracteristice: dinamism, stabilitate, continuitate, consecvență, ciclicitate.

Caracterul dinamic al managementului se manifestă ca urmare a influențelor factorilor interni și externi ai unității economice ce presupun mutații importante în parametrii de funcționare a sistemului de management, care la rândul său, adaptează unitatea la noile condiții.

Stabilitatea este generată de faptul că în realizarea procesului de management se utilizează numai anumite canale de comunicare, prin mijlocirea cărora se formează baza structurală a sistemului de management, care se consemnează în acte organizatorice, asigurându-i astfel stabilitatea.

Continuitatea se regăsește în funcție de nivelul de exercitare a managementului și de particularitățile procesului de producție din unitate.

Consecvența este una din trăsăturile definitorii ale procesului de management și constă în perseverența cu care acționează pentru realizarea fazelor sale, astfel ca fiecare dintre ele (faze) să joace un rol esențial în creșterea eficienței activității de management.

Ciclicitatea este subliniată de faptul că fiecare act de influențare se termină prin trecerea subsistemului condus la o nouă stare, ceea ce marchează necesitatea stabilirii unui nou scop a procesului de management sau nevoia de a corecta ori completa scopul precedent și pentru realizarea căruia este necesar un nou act de influențare.

Ca orice activitate umană, procesul de management se impune să fie organizat. Prin organizarea procesului de management se înțelege formarea sistemului de management în timp și spațiu în concordanță cu necesitatea punerii în acord a muncii componentilor unității cu performanțele prestabilite. Activitatea de organizare a procesului de management presupune structurarea activităților pe etape și după anumite criterii, normarea și reglementarea desfășurării lor, stabilirea termenelor de execuție, introducerea cerințelor obligatorii în realizarea acestui proces.

Perfecționarea procesului de management se referă, în principal, la următoarele grupe de probleme: adaptarea permanentă a structurii funcționale la cerințele impulsurilor factorilor interni și externi unității; perfecționarea sistemului informațional în ansamblul său și a fiecărei componente în parte astfel încât procesul decizional să se desfășoare în condiții normale; raționalizarea cheltuielilor privind desfășurarea proceselor de management.

Relațiile de management reprezintă cea de-a doua componentă definitorie a conceptului științei managementului.

Relațiile de management pot fi definite ca raporturile care se stabilesc între componentii unui sistem și între aceștia și componentii altor sisteme în procesele previzionării, organizării, coordonării, antrenării și control - evaluării activității unității.

Determinarea umană constă în faptul că o apreciabilă influență asupra relațiilor de management o are și componenta colectivității fiecărei unități economice și cultura sa organizațională. Personalitatea managerilor, specialiștilor, muncitorilor etc., care-și desfășoară munca își pune amprenta asupra relațiilor de management.

Pentru o edificare mai deplină asupra caracteristicilor relațiilor de management este utilă o abordare mai analitică. În acest scop se poate utiliza analiza relațiilor de conducere în funcție de principalele variabile (factori) care le influențează. În esență, principalele variabile care condiționează relațiile de management din organizație sunt: natura proprietății organizației, categoria de societate comercială, dimensiunea sa, complexitatea producției, caracteristicile proceselor tehnologice, dispersia teritorială a

subdiviziunilor organizației, continuitatea procesului de producție, caracteristicile materiilor prime și materialelor, gradul de automatizare a tratării informațiilor, potențialul uman, concepția managerilor asupra managementului. [1]

În prezent calitatea reprezintă un instrument strategic al managementului global al întreprinderilor, dar și un element determinant al competitivității acestora [2]. Importanța acordată calității se regăsește cu prisosință în preocupările Consiliului de Miniștri ai Uniunii Europene, prin elaborarea de documente cu impact deosebit asupra calității produselor/serviciilor, în special, și a organizațiilor, în general. Politica europeană de promovare a calității reprezintă componenta fundamentală a politicii de dezvoltare a industriei europene, a cărei finalitate este o mai bună informare, educare și instruire a cetățenilor UE, în scopul implicării lor directe în funcționarea și dezvoltarea acestei piețe.

Schimbările rapide ce au loc în domeniul calității se regăsesc și în preocupările Organizație Internațională de Standardizare (ISO), care a publicat recent spre dezbatere proiectul de standard ISO 9001-2000, ce sintetizează într-un singur document standardele ISO 9001, ISO 9002, ISO 9003 și ISO 14001. În mileniului III remarcăm cum se dezvoltă tot mai mult interesul organizațiilor pentru sistemele de management calitate – mediu, ca modalitate unică de satisfacere totală a consumatorilor.

Etapele necesare pentru proiectarea și implementarea unui sistem al calității în cadrul unei întreprinderi (linii generale):

1. Definirea și documentarea politicii privind calitatea, formulată de către conducerea de vârf în cadrul declarației privind politica în domeniul calității;

2. Stabilirea obiectivelor referitoare la calitate, prin identificarea în cadrul fiecărui sector de activitate a obiectivelor care se doresc a fi realizate;

3. Organizarea pentru calitate:

- introducerea funcției de asigurare a calității în organigrama întreprinderii;
- definirea structurii organizatorice prin stabilirea responsabilităților, autorităților și interdependenței personalului pe linia asigurării calității;
- desemnarea reprezentantului managementului căruia să i se delege autoritatea și responsabilitatea pentru stabilirea, coordonarea, implementarea și menținerea unui sistem al calității în conformitate cu standardul adoptat;
- desemnarea responsabililor pe linia asigurării calității la nivelul fiecărui compartiment.

4. Instruirea inițială a personalului în domeniul asigurării calității – în vederea familiarizării, înțelegerii și acumulării noțiunilor specifice domeniului și a instrumentelor și metodelor de lucru necesare.

Într-o primă etapă se vor instrui managerii executivi, reprezentantul managementului și responsabilii pe linia asigurării calității.

5. Audit de evaluare a situației existente (ce este și ce trebuie făcut pentru a răspunde cerințelor din standardul adoptat ca referință):

- evaluarea documentației existente (reglementări, norme, prescripții etc);
- evaluarea activităților specifice;
- evaluarea resurselor, respectiv dotărilor existente etc.

Această evaluare implică de fapt o diagnosticare a nivelului pe care se situează întreprinderea din punct de vedere al calității, diagnostic care odată cunoscut ajută la o bună desfășurare a etapelor următoare, referitoare la proiectarea și implementarea sistemului calității.

Cu această ocazie, se pot evidenția punctele tari și mai puțin tari ale acestora, într-un cuvânt „nevralgice” ale acestora, cauzele generatoare ale acestora, într-un cuvânt perspectiva globală a organizării și funcționării întreprinderii respective.

6. Instruirea celorlalte categorii de personal (șefii de servicii / compartimente,

șefi de secție, ingineri etc);

7. Revizuirea fișelor de post, ca documente de bază în stabilirea responsabilităților, competențelor, legăturilor ierarhice și funcționale și a circuitelor de comunicare corespunzătoare;

Cu această ocazie, se vor include noile responsabilități privind elaborarea și implementarea sistemului calității (întocmirea documentației aferente și aplicarea ei efectivă).

8. Elaborarea documentelor sistemului calității:

- întocmirea instrucțiunilor și procedurilor operaționale, menite să reglementeze activități de

- anvergură mică sau operații ale acestora;

- elaborarea procedurilor de sistem – în conformitate cu cerințele din standardul adoptat ca referință;

- redactarea manualului calității, conform standardului respectiv.

9. Implementarea sistemului calității – punerea în practică a documentelor sistemului calității, situație care implică:

- difuzarea documentelor calității în toate compartimentele de activitate, în vederea aplicării

- și respectării acestora;

- prelucrarea acestor documente de către personalul deja instruit, acolo unde este cazul.

10. Efectuarea de audituri interne, concomitent cu implementarea sistemului calității, în vederea evaluării stadiului implementării sistemului, precum și a conformității dintre standardul de referință și documentele elaborate;

11. În situația în care, în urma efectuării auditurilor interne, se constată anumite deficiențe (neconformități) legate de elaborarea documentelor sau de implementarea acestora se vor iniția acțiuni corective, în scopul eliminării cauzelor deficiențelor constatate și a îmbunătățirii situației respective ceea ce implică aplicarea corecțiilor ce se impun la documentele sistemului calității sau la modul de aplicare a acestora.

Cu această ocazie, se pot efectua analize cu privire la determinarea cauzelor care au condus la apariția neconformităților, în vederea evitării repetării acestora.

12. Efectuarea de audituri interne periodice în vederea evaluării eficacității sistemului calității;

13. Ținerea permanentă sub control a documentelor sistemului calității (reactualizarea acestora, atunci când este cazul);

14. Certificarea sistemului calității de către un organism neutru acreditat de o autoritate competentă în acest scop. [3,4]

Standardele internaționale ISO 9000 pot fi aplicate de orice organizație indiferent de obiectul ei de activitate, atât din sectorul public, cât și din sectorul privat. Orice organizație trebuie să răspundă așteptărilor și necesităților venite din partea a cinci părți, fără de care nu se poate concepe soliditatea unei afaceri, și anume: clienții – care așteaptă produse (servicii) de calitate, salariații – care vor să aibă satisfacția muncii; proprietarii organizației – urmăresc rentabilitatea investiției; subfurnizorii – interesați de posibilitatea unor afaceri continue; societatea – vizează satisfacerea unor cerințe (mediu, securitate etc).

Având în vedere cele de mai sus, organizația trebuie să-și propună realizarea următoarelor obiective: să realizeze, să mențină și să urmărească îmbunătățirea continuă a calității produselor sale în raport cu condițiile referitoare la calitate; să aducă îmbunătățiri calității propriei activități astfel încât să satisfacă continuu necesitățile exprimate sau implicite ale părților interesate; să dea încredere managementului intern și angajaților că sunt îndeplinite și menținute condițiile referitoare la calitate și că

îmbunătățirea calității are loc; să dea încredere părților interesate că sunt sau vor fi îndeplinite condițiile referitoare la calitate de către produsul (serviciul) livrat (prestat).

Concluzii

1. Reușita activității unei organizații este dependentă de calitatea actului de conducere. Această calitate este determinată de persoanele de conducere, în special de manager. Succesul întreprinderii depinde foarte mult de competența managerului de a organiza munca în întreprindere și a obține rezultate.
2. Managerul consumă aproximativ 80% din timpul său pentru comunicarea cu subordonații. Comunicarea se bazează pe sistemul informațional care include totalitatea datelor, cifrelor, informațiilor, circuitelor și fluxurilor informaționale, procese și mijloace de tratare a informației. Procesul de comunicare influențează asupra eficienței activității de conducere, comunicarea slabă duce la micșorarea eficienței.
3. Ca orice activitate umană, procesul de management se impune să fie organizat. Prin organizarea procesului de management se înțelege formarea sistemului de management în timp și spațiu în concordanță cu necesitatea punerii în acord a muncii componentelor unității cu performanțele prestabilite. Activitatea de organizare a procesului de management presupune structurarea activităților pe etape și după anumite criterii, normarea și reglementarea desfășurării lor, stabilirea termenelor de execuție, introducerea cerințelor obligatorii în realizarea acestui proces.
4. Perfecționarea procesului de management se referă, în principal, la următoarele grupe de probleme: adaptarea permanentă a structurii funcționale la cerințele impulsurilor factorilor interni și externi unității; perfecționarea sistemului informațional în ansamblul său și a fiecărei componente în parte astfel încât procesul decizional să se desfășoare în condiții normale; raționalizarea cheltuielilor privind desfășurarea proceselor de management.

Bibliografia

1. Nicolescu O., Verboncu I., Management, Ed. Economica, București, 1995, p.19
2. Drăgulănescu N., Politica europeană de promovare a calității, în Qmedia, nr.1, 1999, p.6
3. Zgură G., Solomon G. și Szuder A., Elemente de asigurarea calității, Editura Tehnică, București, 1998, pp.54-59.
4. Constantinescu D., Proiectarea și implementarea sistemului calității, în „Tribuna calității”, nr.1, 1998, pp.14-18.

ECONOMIA MOLDOVENEASCĂ DIN NOU PE TREAPTA ASCENSIUNII: OPORTUNITĂȚI ȘI PROVOCĂRI

Alexandru FALA,
drd., cercetător științific, IEFS
Ludmila MUNTEANU,
cercetător științific-stagiar, IEFS

Abstract. After a fall in 2009, the national economy seems to recover steadily from the crisis, recording in 2010 a surprising growth – of 6.9%. However, the rapid recovery after the shock and the recorded economic growth on the one part "has revived the business in the country" and on the other has highlighted an important issue: what are the factors determining the growth in Moldova. Unfortunately, the answer seems to be not too optimistic: the growth of national economy is not generated by internal factors. The economic growth has been determined by consumption mainly from remittances and the reality shows that Moldova has limited internal capacity to generate qualitative growth.

Creșterea economică. Republica Moldova a parcurs anevoios perioada tranziției

economice din cauza întârzierii reformelor structurale și a șocurilor macroeconomice puternice¹. Anul 2000 a evidențiat semne de relansare ușoară a economiei pe fondul scăderii inflației. Rata medie de creștere a PIB înregistrată, până la criza economică mondială, în perioada de 2000-2008 a fost de 5,9%. Totuși, criza economică globală a obnubilat considerabil perspectiva imediată a Republicii Moldova.

În 2009, Moldova a înregistrat o cădere economică de 6,5%, dar anul 2010 a adus o creștere deosebit de bună de 6,9%. Cel mai probabil, pe termen mediu, tendința istorică va continua și economia națională va avansa cu tempouri medii. Parțial și, teoria creșterii economice, vine să susțină ipoteza privind viitoarele ritmuri bune ale creșterii. Statele cu un nivel redus al veniturilor, care au o dotare redusă cu capital pot înregistra creșteri bune. Investițiile în aceste țări ar trebui să ducă la majorarea stocului de capital, care ar trebui să determine randamente sporite ale capitalului². Evident că cu avansarea economiei spre “starea de echilibru” introducerea unităților noi de capital, dau randamente mai mici, iar ritmurile de creștere tind spre un nivel constant.

Remiterile. Remiterile au ajuns să domine viața economică din Moldova. Remiterile au un rol deosebit în finanțarea consumului menajelor, ce are o pondere peste 90 în PIB %, începând cu 2005 și care determină dinamica economiei naționale. La capitolul recepționarea remiterilor, Republica Moldova este printre liderii mondiali, ponderea acestor fluxuri în PIB fiind una dintre cele mai mari în lume. Remiterile au temperat o serie de șocuri economice cu care s-a ciocnit Republica Moldova: majorări constante și considerabile ale prețurilor la energie, embargourile pentru exportul de vinuri din 2006, seceta din 2007. Evoluțiile bune înregistrate în 2010 s-au realizat fără a aduce schimbări structurale în modelul de funcționare a economiei naționale. Pe termen mediu, Republica Moldova va rămâne dependentă de remiteri, iar economia va fi impulsionată de consum.

Chiar și revenirea lentă a economiei globale după criza mondială, generează, un volum sporit de remiteri spre Republica Moldova. Remiterile vor impulsiona consumul, care la rândul său va deriva încasări sporite la buget, în special sub forma impozitelor indirecte. Actualul model de creștere reprezintă, mai degrabă, o provocare pe termen lung, pentru economia națională. Este improbabil ca creșterea remiterilor să poată fi menținută pe un termen lung. Odată cu absorbția migraților de către țările gazdă și reuniunea peste hotare cu familiile sale, volumul remiterilor direcționate spre Republica Moldova se va reduce mult.

Din cauza fragilității arhitecturii economice a Republicii Moldova, procesul creșterii este extrem de vulnerabil la șocuri, atât de ordin extern, cât și intern. Probabilitatea producerii unor șocuri va plana constant asupra economiei naționale pe termen mediu, fapt ce va afecta negativ creșterea. Printre șocurile ce ar putea afecta economia națională pot fi evidențiate: creșterea prețurilor la produsele energetice; măsuri prohibitive pentru exportul produselor moldave pe piețele estice; revenirea economică greoaie în statele UE; condițiile climaterice nefavorabile (an secetos) ce ar afecta sectorul agricol și industria alimentară.

Investițiile străine directe. Volumul investițiilor străine directe (ISD) este considerat unul din indicatorii principali care confirmă succesul politicilor și perspectivelor economice ale unei țări. Atunci când ISD sunt în creștere, aceasta poate

¹ Bozu Valentin, Caragia Dumitru, Gotisan Iurie, Final Analysis of Constraints to Economic Growth, 2007

² În virtutea „legii randamentelor descrescătoare” adăugarea unităților adiționale a factor de producție contribuie la creșterea productivității medii, în condițiile în care dotarea cu alți factori rămâne constantă. Lucru, ce se produce până la atingerea un anumit nivel de înzestrare cu acest factor de producție, după care înregistrează o scădere a productivității.

încuraja și alți investitori străini să aloce noi resurse în economia respectivă. Astfel, după ce un anumit prag al neîncrederii este depășit, ISD devin o importantă forță motrice pentru o dezvoltare economică de calitate.

Începând cu anul 2003 și cu excepția anului 2009, influxurile de ISD în economia națională au cunoscut o creștere constantă ceea ce au condiționat și creșterea stocului de ISD care a constituit în anul 2010 - 2,8 mild. USD.

În anul 2010, datorită consolidării progresive a economiei naționale, precum și a stabilizării economice a economiei mondiale fluxul investițiilor străine directe în economia națională au crescut cu 55.6% față de anul precedent, constituind 198.9 mil. În pofida acestui ritm care pare relativ înalt, totuși, valoarea sa absolută rămâne a fi una foarte modestă, care abia depășește nivelul fluxurilor ISD în anul 2005.

În pofida, unei consolidări aparente a ISD, valoarea s-a acumulată în economie contribuind în mărime de 49% la formarea PIB în anul 2010, totuși este prematur de vorbit despre o performanță reală a acestora, ceea ce poate fi explicat prin următoarele evoluții:

- Republica Moldova este considerată una dintre țările cu cel mai jos nivel al PIB;
- țara înregistrează cel mai mic nivel al ISD pe cap de locuitor comparativ cu țările din regiunea Europei Centrale și de Est și fiind practic la coada țărilor din CSI (în anul 2010 fluxul de ISD a constituit 55\$, iar stocul ISD pe cap de locuitor a constituit 797\$);
- recuperarea fluxurilor de ISD în anul 2010 s-a produs, mai cu seamă, datorită creșterii investitorilor care deja activează în economia națională, ca urmare a revigorării activității economice pe parcursul ultimului an, decât datorită intrării unor noi investitori. În anul 2010 a sporit venitul reinvestit și investițiile în formă de alt capital cu 34% și, corespunzător, 45%, în timp ce investițiile străine directe în capitalul social au scăzut cu aproximativ 5%;

Deși, în pragul electoral al alegerilor locale sporirea fluxurilor ISD a devenit un deziderat pentru mulți candidați, totuși în următorii ani vor fi cu greu atinse performanțe semnificative în acest domeniu, cauză fiind atractivitatea redusă a economiei naționale pentru investitorii străini. Principalele constrângeri în atragerea fluxurilor de investiții sunt: instabilitatea politică, accesul la finanțare, care conform Raportului Doing Business, în ultimii 5 ani, cadrul de reglementare nu a suferit mari modificări, corupția, birocrăția, infrastructura proastă ș.a.

Comerțul exterior. Evoluția comerțului exterior al Republicii Moldova în perioada ultimilor 5 ani, cu excepția anului 2009, s-a caracterizat printr-o tendință generală de creștere, valoarea acestuia în anul 2010, constituind circa 5, 4 mild USD. Această evoluție s-a datorat în mare parte fluxurilor masive de import ce au crescut cu un ritm mediu anual de 16,9%, care a devansat practic de două ori ritmul mediu anual de creștere al exporturilor, de 9,5%.

Cu excepția anilor 2006 și 2009, în care economia Moldovei a fost expusă unor șocuri externe, în această perioadă, exporturile au continuat să crească atât sub aspect cantitativ, cât și valoric, în anul 2010 valoarea acestora însumând 1,58 mild. USD, cu 490 mil. USD mai mult comparativ cu anul 2005. Totuși, pe fonul creșterii importurilor care au sporit în această perioadă cu 1563 mil. USD, evoluția exporturilor poate fi calificată drept a fi una foarte modestă.

Cu toate că criza care s-a produs în anul 2009 a avut consecințe nefaste asupra comerțului extern, evoluțiile din 2010 vorbesc despre o recuperare rapidă a fluxurilor comerciale. În anul 2009 exporturile s-au dovedit a fi mai rezistente la șoc decât importurile, care au scăzut cu ritmuri mai mari. De asemenea, și recuperarea exporturilor a fost mai simțitoare, în linii generale acestea evoluând cu un ritm superior

creșterii importurilor, mai cu seamă începând cu ultimul trimestru al anului 2010. Mai mult ca atât, volumul real al exportului în 2010 a depășit volumul care l-ar fi putut înregistra dacă nu s-ar fi produs criza.

Dar chiar și pe fonul acestor tendințe, deficitul comercial rămâne o problemă pentru Republica Moldova. Iar, performanța exporturilor este limitată de o serie de factori, printre care pot fi menționați:

- mediul economic național nefavorabil, care deloc nu stimulează exporturile, ci din contra constituie o constrângere pentru acestea;
- concentrarea geografică a exporturilor relativ înaltă;
- structura exporturilor, care deși nu poate fi calificată drept a fi una concentrată, totuși este dominată în mare parte – peste 40%, de produsele agroalimentare;
- volumul înalt al reexporturilor, care se ridică în anul 2010 până la 41% din valoarea totală a exporturilor moldovenești;
- ponderea exporturilor de produse mediu și înalt intensive în tehnologie relativ redusă (evoluând în perioada 2005-2010 de la 8% la 18%), comparativ cu țările UE (60%), inclusiv România (51%), în timp ce față de țările CSI (12%) acest indicator este relativ unul bun;
- evoluțiile din ramurile prioritare ale economiei naționale, ca agricultura și industria, sunt modeste, respectiv, capacitatea acestora de a asigura exportul este modestă. Pe perioada ultimilor cinci ani, producția agricolă a scăzut anual în medie cu 0,1%, producția industrială cu 4,6%, iar în ramurile, în care avem cel mai mare grad de specializare, cum ar fi fabricarea vinului și articolelor de îmbrăcăminte, s-a înregistrat o diminuare de 14,3% și, respectiv, de 4,2%;
- în condițiile invadării pieței interne cu produse din import, a început să se reducă treptat gradul de specializare în produse tradiționale ca băuturi, fructe și legume, tutun și produse din acestea, confecții, iar pentru producerea cărnii și lactatelor, precum și produselor din acestea, s-a înregistrat o pierdere a specializării. Mai complicată devine confruntarea concurenței pe piețele străine.
- aprecierea cursului real de schimb al monedei naționale, ceea ce determină pierderea competitivității preț a produselor autohtone;

În ultimii 10 ani s-au înregistrat și anumite succese: reducerea relativă a gradului de concentrare a exportului pe produse și a piețelor de export în special datorită reorientării graduale a relațiilor comerciale spre UE, precum și creșterea gradului de similaritate cu exporturile țărilor cu un nivel mai înalt de dezvoltare. Totuși, aceste tendințe pozitive nu sunt determinate de unele modificări interne calitative.

În pofida, deschiderii unui acces mai larg pe piețele occidentale, performanțele exporturilor rămân a fi sub nivelul așteptărilor. Exporturile pe aceste piețe se realizează cu precădere din contul exportului de materii prime (produse agricole, piei brute etc.) și a produselor prelucrate cu valoare adăugată joasă (articole de confecții tricotate și altele decât tricotate, încălțăminte (produse în regim lohn), etc.). În același timp, concurența pe aceste piețe este tot mai aspră, în condițiile, în care acestea atestă o sporire a gradului de similaritate cu structura exporturilor moldovenești, mai cu seamă pentru produsele agroalimentare. Iar Moldova rămâne a fi incapabilă de a exporta o serie de largă de produse pentru care deține un avantaj comparativ relevant față de această piață, datorită discrepanțelor mari în sistemele naționale de reglementare tehnică și exigențele de calitate aspre a țărilor europene.

Un pas care va stimula comerțul exterior, dar și va crea premise pentru reformarea instituțiilor, cât și pentru îmbunătățirea generală a mediului de afaceri este inițierea negocierilor privind semnarea Acordului de Liber Schimb (ALS) aprofundat și

comprehensiv cu Uniunea Europeană (UE). Pe lângă reducerea bilaterală a tarifelor vamale pentru asigurarea liberei circulații a mărfurilor între Republica Moldova și UE, acordul presupune și ajustarea standardelor naționale la cele europene pe mai multe segmente, ca: cerințele fito-sanitare pentru mărfuri, servicii și investiții, aspecte legate de concurență, achiziții publice, etc. Pe termen scurt, ALS prezintă un risc pentru anumite sectoare ale economiei, de exemplu, sectorul agro-alimentar, însă, pe termen lung, efectele pozitive asociate ALS, privind necesitatea de a promova reforme structurale, vor prevala asupra influențelor nefaste. La moment, Republica Moldova este slab pregătită pentru semnarea unui astfel de acord, multe domenii nu ar putea face față stringențelor și concurenței pe piața europeană. În acest sens, Republica Moldova, în cadrul negocierilor, ar trebui să insiste asupra unei treceri graduale la un regim liberalizat de comerț, ceea ce ar permite amortizarea posibilelor efecte negative. De altfel, nici Uniunea Europeană nu va cădea de acord să semneze un Acord de Comerț Liber aprofundat și comprehensiv până nu vor fi efectuate reformele de bună guvernare prevăzute în Planul de acțiuni privind implementarea recomandărilor Comisiei Europene pentru instituirea Zonei de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător dintre Republica Moldova și UE.

Inflația. Pe parcursul existenței Republicii Moldovei ca stat independent inflația a fost o provocare majoră pentru economia țării. Deosebit de intens, acest flagel economic s-a manifestat în faza prematură de existență a Republicii Moldova. Odată cu introducerea leului situația s-a ameliorat, iar din 2001 evoluția prețurilor s-a stabilizat și nu a depășit un nivel de 13%.

În Republica Moldova, o influență importantă asupra prețurilor o au variabile, ce reflectă deficiențele structurale ale economiei, cum ar fi: productivitatea scăzută în sectoarele economiei naționale, gestionarea ineficientă a întreprinderilor de stat sau lipsa unui spațiu concurențial autentic, precum și variația prețurilor la energie, sau evoluțiile climaterice nefavorabile, care pot afecta oferta de produse agricole. Totodată fiind o economie deschisă factorii externi au o influență considerabilă asupra inflației. Astfel modificarea valorii bunurilor importate cu 10% contribuie la o creștere a nivelului prețurilor de 5%, iar deprecierea cursului real efectiv de schimb cu 10% contribuie la majorarea inflației cu 0,7%. În acest context, BNM poate influența inflația prin intervenții pe piața valutară pentru a modifica cursul de schimb.

În cazul cursului de schimb am putea asista la o situație particulară. Pe termen mediu, posibila majorarea a intrărilor de valută în țară ar putea genera apariția simptomelor „bolii olandeze”. Această afecțiune poate fi caracterizată prin 2 aspecte: presiuni de apreciere asupra leului și majorarea inflației, din contul creșterii prețurilor la produsele necomercializabile (bunuri ce nu fac obiectul operațiunilor de import-export). Există 2 posibilități de a face față acestei provocări:

1. Restructurarea economiei, în vederea majorării productivității sectoarelor necomercializabile economiei naționale. Însă o asemenea abordare este una de termen lung, iar simptomele bolii ar putea apărea cu mult înaintea unei restructurări economice;

2. Intervențiile Băncii Naționale a Moldovei pe piața valutară în vederea reducerii presiunilor asupra leului. O asemenea tactică va impune o implicare prudentă a BNM, astfel încât eforturile sale pe piața valutară să nu fie urmate de intervenții ineficiente pe piața monetară.

Concluzii: În pofida creșterii eminente în anul 2010, aceasta nu este determinată de factori interni ci mai degrabă de factori externi, printre care merită a fi menționat remiterile. Economia națională continuă să se bazeze pe consum, care în mare parte e susținut de remiteri, iar pe termen mediu acest model de dezvoltare se va păstra. Cu

toate acestea, este puțin probabil ca creșterea remiterilor să poată fi menținută pe un termen lung. În acest context, orientarea dezvoltării economiei naționale spre un model de creștere bazat pe investiții și comerț extern, devine un imperativ. Totodată, acest deziderat impune o serie de provocări, cauzate de o mulțime de constrângeri de ordin politic, economic-financiar, structural ș.a.

Bibliografie:

1. Clipa Victoria, Pelivan Mariana, Fala Alexandru. Disponibil la: <http://www.iefs.md/ro/activitatea-iefs/publicatii/44-analiza-competitivitatii-naionale-prin-prisma-indicatorilor-de-performan-a-exporturilor.html>;
2. Fala, A., Șepelici, V., Aspecte cantitative în trioul: Variabile monetare, inflație, creștere economică (Cazul Republicii Moldova), Institutul de Economie, Finanțe și Statistică, Chișinău, 2011, p. 20. Disponibil la: <http://iefs.md/ro/activitatea-iefs/publicatii/74-aspecte-cantitative-n-trioul-variabile-monetare-inflaie-cretere-economic-cazul-republicii-moldova.html>;
3. Global and Regional Trends of FDI Outflows in 2010, UNCTAD Global Investment Trends Monitor, N. 6, 27 April 2011 available on http://www.unctad.org/en/docs/webdiaeia20114_en.pdf;
4. Institutul de Economie, Finanțe și Statistică, Creșterea economică în 2010 a fost una spectaculoasă, 2011. Disponibil la: <http://iefs.md/ro/activitatea-iefs/publicatii/76-creterea-economic-n-2010-a-fost-una-spectaculoasa.html>;
5. Moldova. Note de politici. 2009. Disponibil la: <http://www.gov.md/doc.php?l=ro&id=2769&idc=447>;
6. Raportul de analiză a constrângerilor, <http://mca.gov.md/file/CA%20Report%203%20septembrie%20MD.pdf>.

О МЕЖГОСУДАРСТВЕННОМ ОБМЕНЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИМИ ДОСТИЖЕНИЯМИ МЕЖДУ УКРАИНОЙ И МОЛДОВОЙ

Н.И. ГУСЛИКОВА,
н.с. ИЭФС
А.Л. КУШНИР,
зав.отдела УкрИНТЭИ
хА.В. КУШНИР,
директор УкрИНТЭИ

Резюме. Exchange of information on scientific and technological developments and innovative technologies between Ukraine and Moldova will contribute to the formation of the interstate market new technologies that will give Moldova and Ukraine additional opportunities to identify promising areas of scientific development, production modernization.

Обмен информацией о научно-технических разработках и инновационных технологиях между Украиной и Молдовой будет содействовать формированию межгосударственного рынка новейших технологий, который предоставит Молдове и Украине дополнительные возможности для определения перспективных направлений развития науки, модернизации производства.

Вопросы межгосударственного обмена научно-техническими достижениями исследовались в рамках билатерального проекта “Исследование состояния и разработка механизма межгосударственного обмена научно-техническими достижениями в области охраны окружающей среды, энергосбережения, био- и нанотехнологий между Украиной и Молдовой” (2010-2011 г.г.). Достижение цели проекта потребовали поэтапного решения основных задач. Задача первого этапа исследований - изучение развития приоритетных направлений науки и техники в Молдове.

По состоянию на 01.01.2011, в научно-исследовательской области Республики Молдова функционировали 38 организаций, в том числе 21 организация АНМ, 15 аккредитованных университетов и 2 аффилированные организации, на которых трудоустроены 4764 лица, из которых 3190 научных исследователей, 310

докторов habilitation и 1054 доктора наук. Необходимо отметить, что рост объема финансирования области науки и инноваций с 0,22% от ВВП в 2004 году (без университетов АНМ) до 0,7% от ВВП в 2008 году (с университетами АНМ), (что в абсолютных цифрах составляет 80,6 млн. леев и, соответственно, 528,0 млн. леев), положительно повлиял на обновление материально-технической базы (проведение ремонта помещений, приобретение оборудования) и способствовал расширению исследований. За последние два года на область науки и инноваций негативное влияние оказали последствия финансово-экономического кризиса, вследствие чего в 2010 году было ограничено финансирование из государственного бюджета до 0,42% от ВВП (315,9 млн. леев).

Согласно приоритетным направлениям развития науки, утвержденным Постановлением Парламента Республики Молдова №1401–XV от 24.10.2002, финансирование деятельности в области науки и инноваций осуществлялось по институциональной и состязательной системе: государственные программы, независимые, международные проекты и проекты по инновациям и трансферу технологий. Данные об объеме средств, выделенных на исследования, разработки и инновации (ИРИ) за период 2005-2010 годов, представлены в таблице 1.

Таблица 1. Финансирование сферы исследований, разработок и инноваций в 2005-2010г.г.

Название	Года, млн. леев						Итого
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Научные исследования, в том числе:	96,8	135,7	206,0	258,0	261,5	245,9	1199,4
институциональные проекты	90,1	115,8	170,5	217,0	213,2	209,2	1011,3
государственные программы	5,7	11,0	20,0	17,9	18,4	9,8	82,8
независимые проекты (для молодых ученых и международные)	-	5,9	7,2	10,8	14,1	13,0	51,0
проекты трансфера технологий и создания инновационной инфраструктуры	1,0	3,0	8,3	12,3	15,8	13,9	54,3
Подготовка научных кадров	8,2	11,5	11,9	14,3	17,5	13,5	76,9
Содержание организаций по обслуживанию и содержанию административных органов	19,7	31,6	63,9	91,8	64,6	56,5	327,1
Итого по сфере ИРИ	124,7	178,8	281,8	364,1	343,6	315,9	1603,4

Источник: Финансовые отчеты АНМ

Анализ объемов финансовых средств, выделенных для реализации научных исследований, инноваций и технологического трансфера, согласно стратегическим направлениям, свидетельствует о том, что в 2005-2010 г.г. значительные инвестиции получили такие направления, как «Сельское хозяйство» и «Освоение человеческих и природных ресурсов», удельный вес которых в общих расходах составил соответственно: 26,2% и 24,2%; в то время как по другим направлениям: «Повышение эффективности энергетического комплекса» и «Построение правового государства» – только 2,6 и 10,2%. Вместе с тем, расходы по направлению «Биомедицина, фармацевтика, сохранение и укрепление здоровья» в 2010 году снизились в 1,7 раз по сравнению с 2005 годом. Отклонения связаны со многими факторами, среди которых специфика экономического развития страны, государственная политика в области ИРИ, отсутствие конкуренции на объявленных конкурсах для реализации государственных программ и некоторых проектов.

С целью осуществления деятельности в области научных исследований,

образования и технологического трансфера научных результатов и инноваций, их освоения посредством экономической деятельности в Академии наук Молдовы созданы научно-технологические кластеры. Результаты научных исследований внедряются посредством проектов по инновациям и трансферу технологий, мониторируемых Агентством по инновациям и трансферу технологий (АИТТ) АНМ, которое управляет деятельностью научно-технологических парков, инновационного инкубатора и администрирует переданную собственность.

АИТТ устанавливает связи между учеными, с одной стороны, и публичными органами, деловыми людьми, с другой стороны,- по быстрому внедрению инноваций и трансферу технологий в производство. Механизм по координации и внедрению деятельности по инновациям и трансферу технологий АИТТ представлен на рис. 1.

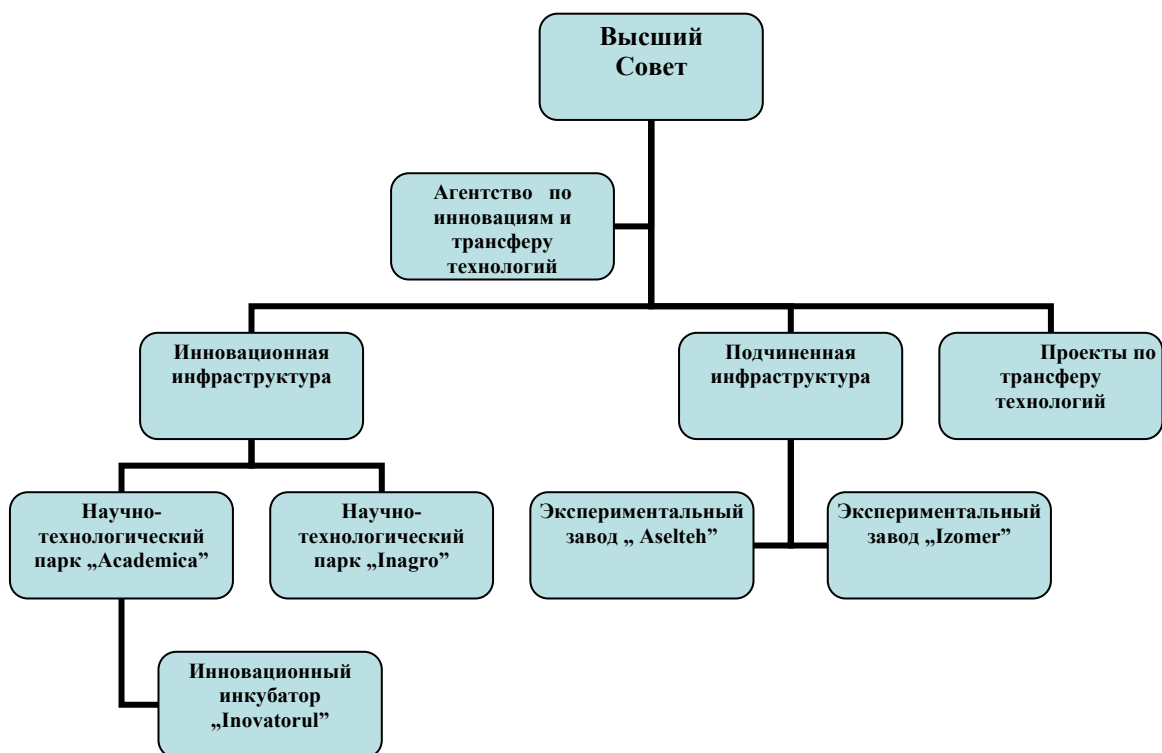


Рис. 1. Механизм по внедрению деятельности по инновациям и трансферу технологий

Источник: Устав АИТТ, Постановления Высшего совета

За период 2004-2010 годы, учеными Молдовы были получены важные результаты, среди которых: создание, внедрение и признание новых сортов и гибридов растений с повышенной урожайностью и устойчивостью (119), создание новых пород животных (10), разработка 79 образцов машин, приспособлений и линий для выращивания и обработки сельскохозяйственного сырья. Были разработаны 32 вида новых лекарств и фармацевтических форм, 46 новых методов диагностики, лечения и профилактики, свыше 30 приспособлений и электронных аппаратов для лечения болезней, 11 электронных приборов и генераторов с постоянными магнитами для использования в энергетике.

В течение 2006-2010 годов научными исследователями было издано 646 монографий, в том числе свыше 20 – в 5 престижных издательствах за границей, 538 учебников и пособий для учеников и студентов, 7847 научных статей в национальных рецензированных газетах и 3875 – в зарубежных газетах.

Инициировано издание научных коллекций „Academica”, „Personalități notorii” и др. На различных выставках, международных и национальных научных салонах организации из области науки и инноваций представили изобретения, которые были отмечены 407 золотыми медалями, 255 – серебряными и 143 – бронзовыми. Изобретения исследователей из Республики Молдова были отмечены 1889 международными и 174 национальными наградами.

За период 2005-2010 годы посредством Агентства по инновациям и трансферу технологий (АИТТ) было реализовано 120 проектов по трансферу технологий, на что были выделены публичные средства в размере 37 млн. леев. Создана инфраструктура по инновациям, которой было выделено 17,4 млн. леев.

Отчет по проведению первого этапа исследований совместного молдавско-украинского проекта содержит описание имеющихся информационных научно-технических ресурсов в Молдове. При этом особое внимание уделено приоритетным направлениям развития науки и техники в области охраны окружающей среды, энергосбережения, био-и нанотехнологий.

Для достижения цели проекта, на следующем этапе исследования решалась задача: проведение анализа путей и возможностей информационного обмена научно-техническими достижениями. В проекте рассмотрена ситуация в некоторых областях отечественной научно-исследовательской деятельности (развитие нанотехнологий; разработка систем конверсии возобновляемых источников энергии: солнца, ветра и воды; использование твердых отходов в качестве топлива; развитие производств: дизеля, биогаза, топливных брикетов из скорлупы ореха и др.). В результате было подтверждено наличие в Молдове научно-технических достижений, представляющих коммерческий интерес. Описаны этапы развития проектов для передачи технологий, проведение предварительных конкурсов проектов для определения самых ценных изобретений в различных областях научных исследований и инноваций.

Было констатировано тот факт, что для обеспечения применения, развития и внедрения передовых технологий в экономическую среду, тиражирования результатов научных исследований с потенциалом внедрения, для осуществления технологического аудита результатов прикладных научно-исследовательских проектов на веб-сайте АИТТ функционирует Биржа изобретений и технологий. На Бирже научные учреждения Молдовы размещают свои предложения, а заинтересованные предприятия - заявки для новых продуктов, технологий, услуг и т.д. Вместе с тем, в стране недостаточно компаний, которые могли бы ассимилировать новые технологии.

Таким образом, по данному этапу исследований получены следующие основные результаты анализа путей и возможностей информационного обмена научно-техническими достижениями:

- Предложено возможное место размещения информации о научно-технических разработках ученых Молдовы, а именно, - Банк данных автоматизированной системы формирования интегрированных межгосударственных информационных ресурсов (АСФИМИР) Украинского института научно-технической и экономической информации. Функциональная схема подсистемы РМ представлена на схеме (рис.2).

Подсистема Республики Молдова (РМ) является одной из активных составляющих, которые находятся в динамической взаимосвязи с автоматизированной системой формирования интегрированных межгосударственных информационных ресурсов (АСФИМИР).

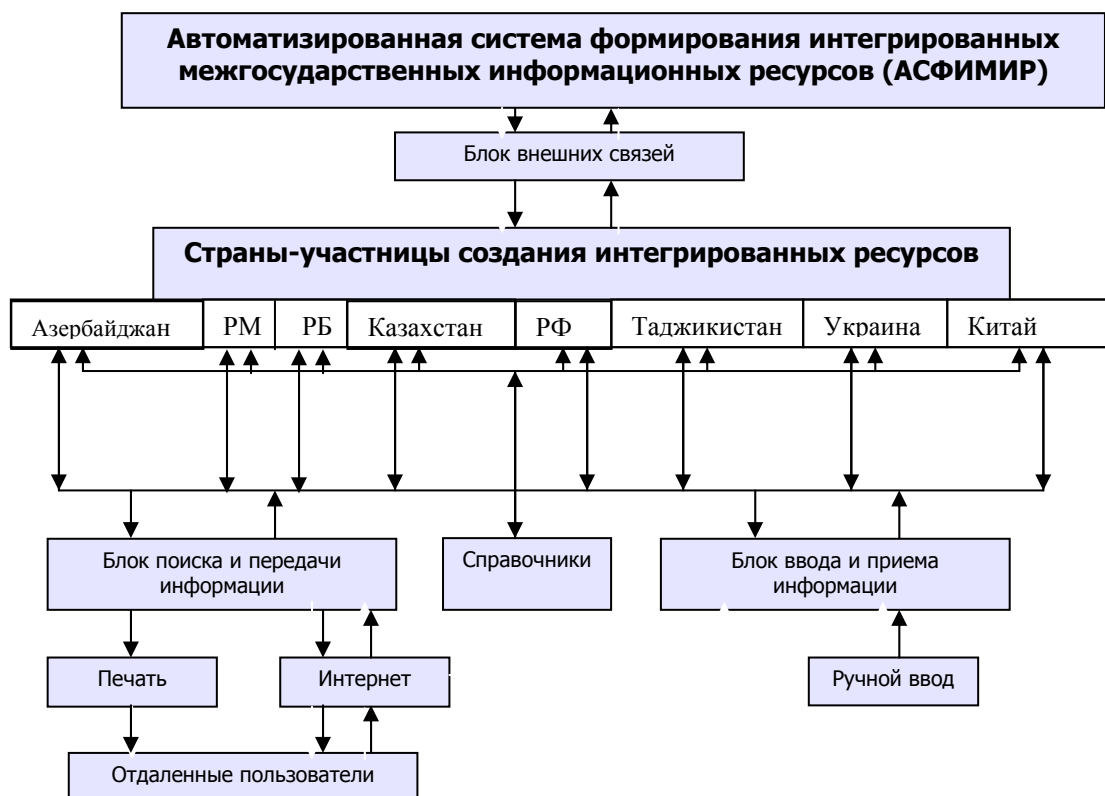


Рис.2. Структурно-функциональная схема межгосударственного обмена НТИ

- Обобщена информация о наиболее ценных научных достижениях в республике и наиболее перспективных технологиях;
- Дан перечень отраслей, по которым могут размещаться технологии в Банке данных, обеспечивающих информационное сопровождение процесса трансфера инновационных технологий;
- Определен формат размещения разработок в Банк данных автоматизированной системы формирования интегрированных межгосударственных информационных ресурсов (АСФИМИР) Украинского института научной и экономической информации (УкрИНТЭИ).

Далее была разработана организационно-технологическая процедура межгосударственного обмена научно-технической информацией между УкрИНТЭИ и ИЭФС АНМ и МЭ РМ. В организационно-технологическую процедуру межгосударственного обмена научно-технической информацией включены подробные описания следующих процедур: Передачи информации в систему АСФИМИР (Киев) из другой страны (Республики Молдова), Приема информации в другой стране (Республике Молдова) из Киева, Передачи информации из Киева в другую страну (Республику Молдова), Приема информации в систему АСФИМИР в Киеве из другой страны (Республики Молдова). Для проведения всех этих действий на компьютерном оборудовании ИЭФС установлен программный модуль системы АСФИМИР.

Для реализации процесса обмена информацией разработан Проект регламента обмена научно-технической информацией о новых научно-технических достижениях и высоких технологиях. Разработке проекта регламента обмена предшествовал анализ существующих форм аналогичных процессов информационного обмена, которые используются соответствующими информационными и инновационными структурами. Проект регламента обмена был разработан с учетом технических возможностей и специфических требований

относительно трансфера технологий УкрИНТЭИ и ИЭФС АНМ.

Проект регламента обмена научно-технической информацией о новых научно-технических достижениях и высоких технологий имеет следующий вид:

Участники обмена:

Украинская сторона - Украинский институт научно-технической и экономической информации (далее - УкрИНТЭИ);

Молдавская сторона – Институт экономики, финансов и статистики АНМ (далее - ИЭФС).

Общие положения

1. Обмен информацией происходит в согласованном УкрИНТЭИ и ИЭФС формате.

2. Описание технологии или разработки представляется в реферативном виде без предоставления сведений о разработчике и его контактной информации.

3. Анализ и отбор информации осуществляется согласно выбранным тематическим направлениям.

4. Информация передается на русском языке.

5. Обмен информацией проводится раз в полугодие.

Заключение

В дальнейшем, обмен информацией о научно-технических разработках и инновационных технологиях между Украиной и Молдовой будет содействовать формированию межгосударственного рынка новейших технологий, который предоставит Молдове и Украине дополнительные возможности для определения перспективных направлений развития науки, модернизации производства.

Статья написана в рамках билатерального проекта 10.820.07.10/UA «Исследование состояния и разработка межгосударственного механизма обмена научно-техническими достижениями в области охраны окружающей среды, энергосбережения, био- и нанотехнологий между Украиной и Молдовой».

Литература

1. Guslicova, N. Некоторые аспекты информационного обеспечения научной, научно-технической и инновационной деятельности в Молдове.//„Economic growth in conditions of internationalization”, intern.scientific conf. Fourth Edition of International scientific Conference „Economic growth in conditions of internationalization”, 3-4 sept.,2009.-Ch.:IEFS,2009.-P.255-260.
2. Гончаренко А.П., Каретникова Л.Ф., Кушнир А.Л. Автоматизированная информационная система для обеспечения информационных потребностей разработчиков и потребителей инновационных технологий // Винахідник і раціоналізатор. – 2006. - №12. – С.5-9.
3. Гончаренко А.П., Каретникова Л.Ф., Кушнир А.Л. Автоматизированная информационная система как инструмент трансфера инновационных технологий // Актуальні питання та організаційно-правові засади співробітництва України та КНР у сфері високих технологій. Матеріали конференції. Київ, 2006 р., с.92-97.

SPORIREA EFICIENȚEI ENERGETICE ÎN EXPLOATAREA FONDULUI LOCATIV NAȚIONAL

**Serghei MUSAJI,
Doctorand, IEFS**

Abstract. It is very hard to imagine a developed economy in a modern world without consistent, sustainable energy management. Even more importance this problem gains in regard of the poor in natural resources countries as Moldova is.

According to the recent research papers of Moldavian Academy of Sciences, the share of domestic energy resources in the national structure of energy use and production is extremely low and counts less than 5% in 2010. That means that more than 95% of energy used in our country is imported.

Given the fact that international price indexes for natural gas and oil are constantly ascending, wise energy management is not just essential, but vital for economic growth and stability.

Wide approaches to energy efficiency problems and providing efficient solutions could boost up production, increase state competitiveness, lead economy to growth and generally contribute to improving of citizens' life conditions.

One of the main directions, where energy wastes can be substantially reduced is applied to the national household sector. Being mostly comprised of absolutely inefficient residential buildings, household sector is the source of the tremendous energy misuse that must be studied and improved.

În 2010 populația stabilă a Republicii Moldova înregistra 3.560.400 de locuitori. Conform datelor statistice, 41,4% din populație locuiește în mediul urban, iar altele 58,6% în mediul rural. (vezi Tabelul 1) Populația extraurbană a Republicii Moldova locuiește în sate mari – de la 2.000 la 10.000 locuitori. Chișinău este cel mai mare centru urban cu o populație de 786,232 de locuitori. [1]

**Tabelul 1. Dinamica repartizării fondului locativ după gradul de urbanizare și
forma de proprietate**

Fondul locativ (milioane m2)	2006	2007	2008	2009
Total	77,1	77,8	77,4	78,9
Urban	28,6	28,6	29,7	30,1
Rural	48,5	48,7	48,7	48,8
Proprietate (milioane m2)	2006	2007	2008	2009
Publică	3,5	3,3	3,2	3,0
Privată	73,5	74,3	75,9	75,7

Situația demografică în țară continuă să mențină ritmuri negative, continuând să descrească atât datorită factorilor de natalitate scăzută și mortalitate ridicată, cât și ca urmare a emigrării masive a populației peste hotare în căutarea unui loc de muncă și de trai mai acceptabil. În aceste condiții diminuarea populației în 2010 a reprezentat 3,3 mii față de anul 2009 sau 703,6 mii cumulativ față de 1990.

Ca rezultat, proprietățile din mediul atât rural, cât și urban sunt depopulate pentru perioadele îndelungate de timp fără îngrijire și orice supraveghere corespunzătoare. Această problemă contribuie și la apariția altor dificultăți în ceea ce privește gestionarea proprietății, îndeosebi în blocurile rezidențiale de locuințe din zonele urbane cu infrastructura comună și interdependentă. De exemplu, se estimează că numărul apartamentelor nepopulate în capitala republicii formează peste 10% din numărul total de apartamente.

În ceea ce privește venitul mediu lunar pe cap de locuitor, acesta a continuat să crească în 2010 și a constituit la finele anului 2.971,7 lei față de 2.747,6 lei în perioada precedentă. Variațiile veniturilor între comunitățile rurale și cele urbane și între regiunile de nord și sudul țării au persistat, rămânând la niveluri ridicate. Venitul mediu lunar în Chișinău prezintă 129% din venitul mediu în timp ce comunitățile din sudul

țării câștigău - 69,1%, în regiunea centrală a țării - 74,4% și în regiunea de nord - 82,6% din venitul mediu lunar calculat la nivel național.

În ultimii ani, ponderea cheltuielilor locative în venituri a crescut atât în mediul rural, cât și în mediul urban. În 2007 – 2008, cheltuielile locative înregistrau valori cuprinse între 13,5% și 16,3% din veniturile totale ale cetățenilor, ajungând la 20-25% în 2009-2010 și continuând să crească și în 2011. Ponderea respectivă a cheltuielilor populației rurale a crescut de la 14,9% până la 17,1% și la 20,5% în 2010, ceea ce este puțin peste ponderea cheltuielilor populației urbane, care la fel s-a majorat ajungând la 19,8% la finele anului precedent.

Referitor la fondul locativ urban al Republicii Moldova putem constata vârsta relativ scăzută a acestuia. Aproximativ 50% din blocurile rezidențiale orășenești au fost construite în perioada anilor 1960-1970 și se prezintă sub forma clădirilor cu nouă și mai multe etaje. Fondul locativ urban conține aproximativ 25% de case ce aparțin unei singure familii, 63% de apartamente, și 12% - cămine care datează din timpurile sovietice, când erau folosite pentru cazarea specialiștilor necăsătoriți, iar în prezent sunt cămine familiale.[1]

Tabelul 2. Structura fondului locativ în 2009

Fondul locativ	Suprafața totală (1000 m2)	Spațiu locativ	Pe locuitor (m2)		Numărul de clădiri	Apartamente
			Total	Spațiu locativ		
Total	78.853,80	54.512,80	22,1	15,3	460.318	Nu dispunem de date
Urban	30.100,60	19.217,00	20,4	13	7.965	228.703 (estimat)
Rural	48.753,20	35.295,80	23,4	16,9	452.349	Nu dispunem de date

Fiind construite majoritar din beton armat și panouri prefabricate, blocurile rezidențiale se caracterizează prin eficiență termică inferioară, ceea ce are ca consecință consumul excesiv de energie termică la încălzire, dar și electrică la climatizare. Cu aceeași problemă se confruntă și multe case particulare construite din lut și alte materiale similare provocând pierderi imense datorită rezistenței termice necorespunzătoare. Problematika eficienței energetice devine și mai accentuată având în vedere dependența aproape deplină (95%) a republicii de resursele energetice provenite din import.

În mediul rural, 97% din locuințe aparțin unei singure familii și sunt formate din unul sau două niveluri. În comunitățile rurale, având în vedere disponibilitatea scăzută a fondurilor, există o cultură de a construi case de sine-stătător, care este reflectată de faptul că deseori casele sunt construite utilizând materiale necorespunzătoare și munca necalificată, ceea ce duce la apariția unor locuințe de calitate proastă.

Ca rezultat, clădirile de locuințe atât din mediul rural, dar și din cel urban sunt mari consumatori de energie din Republica Moldova și absorbă peste 45% din consumul național final de energie. Astfel, sărăcia energetică provoacă încălzirea inadecvată, dar și exploatarea anormală a reședințelor, ceea ce duce la apariția umezelii și înrăutățirea condițiilor de trai a cetățenilor.

Conform datelor prezentate de Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD), nivelul actual al consumului anual de energie în clădirile locative constituie 129 kWh/m2 comparativ cu cerințele pentru confortul termic de 179 kWh/m2.[4]

Totodată, se estimează că sectorul locativ are un potențial de a economisi 61% de energie consumată cu posibilități de investiții în valoare de 3,85 miliarde euro.

Clădirile locative și cele comerciale sunt cei mai mari consumatori de energie și cei mai mari emitenți de CO₂ în și în UE, responsabili pentru circa 40% din consumul total de energie finală și emisii de CO₂. Atât la noi cât și în restul țărilor europene, sectorul are un potențial considerabil pentru economii prin implementarea tehnologiilor energo-eficiente.

Una dintre cele mai mari bariere la îmbunătățirea eficienței energetice în sectorul locativ este lipsa suportului financiar pentru a finanța costurile capitale. În același timp, este necesară și o structură cuprinzătoare a actelor legislative cu privire la sectorul locativ și eficiența energetică pentru a facilita împrumuturile comerciale. În deosebi, Legea condominiului a Republicii Moldova necesită a fi reformată pentru a facilita gestionarea eficientă a proprietăților de către proprietarii de locuințe și pentru a asigura securitatea împrumuturilor locative acordate de către instituțiile de credite comerciale.

Lipsa investițiilor în fondul locativ existent este reflectată de prevalarea geamurilor sparte la scările blocurilor rezidențiale, calorifere demontate și acoperișurile deteriorate, ceea ce afectează rezistența termică a pereților și duce la apariția și avansarea pierderilor sistematice de energie reflectate în facturile sezoniere pentru încălzire centralizată.

La rândul său, infrastructura socială și cea a serviciilor comunale sunt limitate, deși numărul caselor rurale conectate la apeduct și sistemul de canalizare a crescut în ultimii ani, conform datelor prezentate în Tabelul 3.

Tabelul 3. Disponibilitatea serviciilor comunale în localitățile rurale și urbane[1]

Serviciile comunale	Urban (% din spațiul locativ asigurat cu servicii comunale)			Rural (%din spațiul locativ asigurat cu servicii comunale)		
	2001	2005	2009	2001	2005	2009
Apă	77,2	79,0	79,8	9,8	11,3	14,5
Canalizare	76,3	77,9	78,7	5,2	6,0	10,4
Încălzire centrală*	74,5	73,8	75,0	1,5	3,2	6,0
Gaz	91,2	92,1	93,1	78,9	81,6	84,0
Apă caldă	55,6	55,0	61,6	0,4	0,8	2,3
Energie electrică	2,3	1,8	1,7	0,1	0,1	0,1

* Acest indiciu se referă la procentajul efectiv al clădirilor conectate și alimentate din centralele termice existente

Construcția locuințelor noi este realizată în majoritatea cazurilor de sectorul privat și este determinată de cererea de piață provenită în deosebi din țările gazdă a cetățenilor noștri deplasați cu muncă în străinătate. Cele mai recente cifre privind volumul construcțiilor noi datează din anul 2009 și arată că au fost construite 497.760 m² de locuințe. Respectiv, suprafața totală a proprietății locative din Republica Moldova, în 2009, a constituit 78,9 milioane m² în suprafața brută.[1]

Datele Anuarului Statistic al Republicii Moldova 2010 privind reparația capitală a clădirilor sunt prezentate în Tabelul 4 de mai jos.

Tabelul 4: Darea în exploatare a clădirilor după reparația capitală, după zone

Anul	Total (mii m ²)	Dintre care (mii m ²)	
		Municipal	Alte întreprinderi
2005	14,7	0,5	14,2
2006	34,8	16,7	18,1
2007	304,3	279,7	24,6
2008	28,5	18,3	10,2
2009	6,6	-	6,6

Și totuși, trebuie de menționat, că efectuarea reparațiilor capitale a blocurilor existente și construirea unora noi nu elimină problemele de sistem privind utilizarea materialelor de construcție necalitative și tehnologiilor învechite, ceea ce afectează grav situația energetică în țară, rămânând foarte instabilă și vulnerabilă la fluctuațiile aparente în structura livrărilor de petrol și gaze naturale.

Prin urmare, atingerea unor rezultate pozitive în ceea ce privește sporirea eficienței energetice a sectorului locativ este posibilă doar în cazul determinării consumului actual al resurselor energetice în exploatarea fondului locativ cuplat cu evaluarea profundă a calității serviciilor prestate în vederea măsurării efectelor potențial pozitive a soluțiilor energetice existente.

Evaluarea fondului locativ al Republicii Moldova evidențiază rolul major al eficienței energetice în exploatarea blocurilor rezidențiale și indică necesitatea promovării măsurilor de eficientizare în vederea reducerii consumului de energie și trecerii la surse energetice alternative ca condiție primordială de asigurare a securității energetice la nivel național.

În urma efectuării studiului s-a constatat majorarea anuală a ponderii energiei consumate de sectorul locativ în structura totală a consumului de energie ajungând în ultimii ani la 45%. Pe lângă creșterea cererii de energie în sectorul locativ se observă și o dinamică ascendentă a prețurilor la resurse, dar și tarifelor la serviciile comunale prestate în domeniu, ceea ce accentuează indispensabilitatea organizării unui management performant de utilizare a resurselor energetice în exploatarea blocurilor rezidențiale și caselor particulare. [3]

Datorită existenței unor obstacole legislative, economice și sociale, eficiențizarea energetică se limitează în prezent la realizarea unor proiecte ocazionale și nu are o forță direcționată să se dezvolte. Reducerea barierilor și crearea unor condiții favorabile și stimulative din partea statului pentru evoluarea accelerată a tehnologiilor energo-eficiente aplicate în Republica Moldova ar permite obținerea unor economii esențiale și redirecționarea resurselor spre alte domenii de importanță majoră.

Susținerea asociațiilor de proprietari ai locuințelor în întreprinderea măsurilor fundamentale ca reparația geamurilor, montarea ușilor, reabilitarea termică a fațadelor, acoperișurilor și comunicațiilor termice, instalarea contoarelor, dar și trecerea parțială la sursele energetice alternative ar aduce multiple beneficii atât cetățenilor, cât și bugetului public sub forma reducerii deficitului bugetar prin diminuarea intensității energetice a economiei naționale.[2]

Concluzionând, vom sublinia că dependența Republicii Moldova de importul resurselor energetice trebuie și poate fi minimizată prin sporirea gradului de utilizare a surselor regenerabile de energie în toate sectoarele ale economiei și în deosebi în exploatarea fondului locativ național.

Acordarea atenției sporite eficienței energetice în sectorul locativ este extrem de justificată și trebuie stimulată la nivel individual, dar și al întregii țări ca una dintre precondiții de bază pentru avansarea economiei naționale și ameliorarea condițiilor de trai a cetățenilor.

BIBLIOGRAFIE

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova 2010, pp.320, 110, 137-141.
2. Notă Informativă la proiectul legii cu privire la eficiența energetică și proiectul legii pentru modificarea și completarea Codului contravențional nr. 218-XVI din 24.10.2008, Chișinău 2008, p.1.
3. Seminarul Ministerului Dezvoltării Regionale și Construcțiilor: „Cadrul nou de reglementare a eficienței energetice a clădirilor“, Chișinău, 2011.
4. Citrus Partners LLP, Studiul privind îmbunătățirea eficienței energetice a clădirilor de locuit, Marea Britanie, 2011, pp. 1-5.

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МОЛДОВЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Наталья ПЕРЧИНСКАЯ,
др., ИЭФС**

The article reveals the issues related to such institutions of innovation activity, as the legal framework, infrastructure, business innovation, incentives and mechanisms to promote innovation. Mechanisms for stimulating innovation are examined. There are identified the problems and there are proposed solutions for these problems.

Разработанная концепция долгосрочного социально экономического развития республики Молдова до 2020 года предусматривает переход к инновационному социально ориентированному типу развития страны. Инновационный путь развития особо актуален для Молдовы, поскольку она не обладает серьезными запасами полезных ископаемых. Перед республикой стоит проблема создания необходимых условий и стимулов для производства новой наукоемкой продукции и услуг, эффективного внедрения научных разработок.

Основной упор в инновационном развитии Молдовы делается на институциональные реформы, такие как:

- создание работающей инновационной инфраструктуры;
- защиту прав интеллектуальной собственности;
- создание малых инновационных предприятий;
- развитие конкурентной среды;
- создание финансовых механизмов поддержки инновационной деятельности;
- активное внедрение государственными предприятиями инноваций в производство и методы управления.

Решение вышеперечисленных проблем возможно на основе комплексного подхода к развитию инновационной системы. Главное – объединение административного ресурса и усилий предпринимательского сектора экономики на основе взаимовыгодного партнерства, что будет способствовать выходу на рынок конкурентоспособной инновационной продукции, создаваемой в области. На это должны быть направлены как финансовые средства, так и организационные меры, которые позволят создать основу для экономического роста в регионе, способствовать развитию науки, образования, культуры, повышению качества жизни населения. Основными целями этих документов являются:

- создание и развитие региональной инфраструктуры поддержки инновационной деятельности;
- совершенствование регионального законодательства, направленного на поддержку инновационной деятельности, развитие институтов использования и защиты прав интеллектуальной собственности;
- развитие кадрового потенциала для инновационной деятельности;
- коммерциализация научных разработок и модернизация экономики на основе технологических инноваций;
- создание финансовых рычагов и стимулов развития инновационной деятельности;
- создание системы статистического учета и мониторинга результатов инновационной деятельности на региональном уровне;
- проведение исследований по оценке инновационного потенциала;
- информационная поддержка инновационной деятельности.

В настоящий момент Институтами развития инновационной деятельности

в республике являются законодательная база, инфраструктура инновационного бизнеса. стимулы и механизмы содействия инновационным процессам.

1. Законодательная база инновационной деятельности.

Молдове в законодательных документах по развитию нашей республики имеются отдельные программы, вроде бы связанные с инновационным развитием. Но они не носят целостного характера. За рамками программ остаются ключевые аспекты взаимодействия малого инновационного бизнеса, научных и образовательных организаций и крупных промышленных компаний. Отсутствует единая организационная основа, которая бы обеспечивала целостное управление инновационной стратегией и развитием. Очевидно, что такая структура должна бы функционировать при правительстве и координировать всю работу в области инноваций в республике.

2. Инфраструктура развития инновационного бизнеса.

В Молдове активно развивается инновационная инфраструктура: действуют разнообразные элементы инновационной структуры: научно-технологические парки, бизнес -инкубаторы, промышленные парки, способствующие развитию инновационных фирм и предоставляющие им на льготных условиях целый спектр услуг, в том числе финансовые, маркетинговые, инжиниринговые, лизинговые. Сейчас на территории Республики Молдова функционируют 3 научно-технологических парка и один инновационный инкубатор: Научно-Технологический Парк «Academica» (2007) - универсальная специализация, 21 резидентов; Научно-Технологический Парк «Inagro» (2008) - специализируется в интенсивном и экологическом сельском хозяйстве, 14 резидентов; Научно-Технологический Парк «Micronanoteh»(2010) - специализируется в микроэлектронике и нанотехнологиях – (проводится конкурс на отбор резидентов, официально пока не имеет финансирование, официально пока не имеет финансирование), Инновационный Инкубатор «Inovatorul»(2007) - универсальная специализация, 4 резидента [1]. Научнотехнологический парк «Академика» и Инновационный инкубатор «Инноватор» были созданы Агенством по инновациям и трансферу технологий при содействии Высшего совета по науке и технологическому развитию Академии наук Молдовы. Они являются структурами комбинированного типа, «виртуальными технопарками где часть резидентов размещается в пределах территории парка (инкубатора), а часть в других местах, имеющих подходящие условия для размещения производственных мощностей. Такая форма эффективна при широком распространении Интернета и других средств коммуникации, поскольку отпадает необходимость обязательного размещения инновационных фирм (резидентов) на одной компактной территории.

Несмотря на сложившуюся определенную инновационную структуру, в республике отсутствует какой-либо объединяющий (информационно-аналитический) центр стратегического развития, который проводил бы анализ достигнутых сильных и слабых сторон и способствовал бы согласованию стратегий участников инновационной деятельности. Деятельность такого экспертного центра позволила бы более четко формировать профиль бизнес - инкубаторов, технопарков или других инновационных структур

Сейчас проблемами для многих разработчиков инновационных идей являются а)ограниченные возможности обсуждения своих идей и предложений в профессиональном сообществе, б) «неумение» продвигать и позиционировать на рынке инноваций свои идеи.

Для позитивного решения этих проблем целесообразным было бы создание целой системы создание клубов, объединений людей по интересам. Один из таких клубов был создан несколько лет назад Клуб «Фабрика идей». Его основными

задачами являлись предоставление комфортных условий для творческих дискуссий, создание баз данных перспективных инновационных идей; консультации в оформлении идеи в качестве защищенного объекта интеллектуальной собственности; помощь в развитии и оформлении идеи в инновационный проект. В настоящее время он активно функционирует, объединяет наиболее творческих людей, рационализаторов, ученых, представителей бизнес сообществ и открыт для всех желающих, в том числе студентов.

Система бизнес инкубаторов и промышленных парков в Молдове. Процесс бизнес инкубирования является необходимой частью развития инновационной деятельности. В 2007 году в Кишиневе начал функционировать первый инновационный бизнес инкубатор. Главная задача этого центра – содействие успешному развитию малых инновационных фирм, помощь в подготовке бизнес планов и коммерциализации идей, в обеспечении патентной защиты разработок, организации выставок, конференций, семинаров, оказание юридических услуг, услуг по делопроизводству, ведению бухгалтерии, решению правовых вопросов.

Для решения проблем развития инновационного предпринимательства будет развиваться инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства - программу строительства промышленных парков. В новой версии закона о промышленных парках, утвержденной Парламентом 15 июля 2010 предоставляются новые перспективы для новых инновационных структур-индустриальных (промышленных парков). Для них предусмотрены следующие стимулы: бесплатное изменение назначения земли; бесплатная передача государственной земли компании администратору; возможность взять в аренду государственные земли с 30% скидкой; государственные взносы на развитие инфраструктуры и технологии; ограниченные или контролируемые государственные инспекции; помощи от местных властей и Совета по содействию инвестиционных проектов национального значения; налоговые стимулы.

Сейчас планируется создать два промышленных парка в «Căinari» в форме государственного предприятия сроком на 15 лет, с площадью 23,4 га и «Флорешть» совместно с итальянскими с новой формой- публично-частное партнерство, а также несколько бизнес инкубаторов. Индустриальные парки будут привлекать инвесторов только посредством одной льготы - снижение арендной платы. В частности, законом предусмотрено, что эта плата будет взиматься в размере 30% от её реальной величины. В отдаленной перспективе в республике Молдова будут созданы 7 технопарков, как на базе активах центральных властей, так и на базе местных заинтересованных органов. Они помогут обеспечить потребности предпринимателей в промышленных площадях. Уже В настоящее время при содействии Всемирного банка Министерство экономики подготовлено 9 технико-экономических обоснований по созданию индустриальных парков в различных регионах республики. Однако для создания инновационной экономики Молдовы это будет ещё недостаточно.

Функцию Центра трансфера технологий в Молдове выполняет Агенство по инновациям и трансферу технологий, созданный при Академии наук Молдовы в 2004 году. Его основной задачей является превращение идеи в коммерческий продукт. На данное инновационное подразделение возложены функции координации в области инновации и трансфера технологий и решение абсолютно всех вопросов, связанных с инновационным процессом в республике. Безусловно, положительным является то, что все же АИТТ взяло на себя ответственность за всю инновационную политику в республике и выполняет не только на него возложенные функции, но и проявляет инициативу в решении серьезных вопросов в области инноваций. Однако для осуществления инновационного

прорыва в различных областях необходимо более тесное сотрудничество АИТТ с исследовательскими институтами и вузами посредством участия в совместных исследовательских проектах, неформальных «мозговых атаках» по инновационным проблемам.

С 2009 года АИТТ получило новый статус, который позволяет этой структуре оказывать услуги по разработке и внедрению проектов в производство, а также использовать часть полученной прибыли от коммерчески удачных проектов на финансирование новых, т.е. вкладывать заработанные наукой деньги в науку.

Анализ деятельности Агентства по инновациям и трансферу технологий показывает, за период 2005 -2010 гг., АИТТ способствовало реализации 173 проекта инноваций и передачи технологий, в том числе: 2005 - 6, 2006 - 27, 2007 - 43 и 2008 -37; 2009-30; 2010-30. АИТТ осуществляет совместное финансирование 50х50 с государством на этапах, зафиксированных в контракте[3]. В качестве бенефициаров проектов, инноваций и передачи технологии могут выступать частные фирмы, а также учреждения и организации, которые являются конкурентоспособными по реализации объектов интеллектуальной собственности (патенты, разработки, топографии интегральных микросхем, ноу-хау, гибриды, сорта и т. д), для которых они имеют необходимые документы (сертификат, патент и т.д.)

Большинство инновационных проектов сейчас выведены только на ранние стадии реализации. В республике недостаточно быстро идет формирование необходимых элементов инновационной инфраструктуры для эффективного развития экономики. Функционирование малочисленных организаций инновационной инфраструктуры еще слабо отлажено, не сформированы механизмы взаимодействия между ними, имеется дефицит специалистов в сфере коммерциализации разработок.

Тематика данных проектов очень разнообразна - от: создания предприятий по производству возобновляемых источников энергии: биоэтанола, биодизеля, солнечной и ветровой энергии, получения газа из сельскохозяйственных и бытовых отходов, по очистке воды и канализационных стоков; нанотехнологии; электронике; строительных материалов; экологического земледелия и биометодов защиты растений; машиностроения и приборостроения; до народных промыслов и традиционной медицины.

Острой проблемой становления инновационного бизнеса остается отсутствие начальных инвестиций. Многие молдавские фирмы не находят средств на развитие. С целью финансового обеспечения инновационных проектов на стадии их разработки и доведения до коммерческого продукта с 2008 года в Молдове реализуется план создания венчурного фонда в виде открытого акционерного общества “фонд поддержки инноваций” с целью оказания финансовой помощи первым инновационным проектам, прошедшим конкурсный отбор. Работа по построению эффективной институциональной среды развития инновационной деятельности и инновационного бизнеса находится в начальной стадии. Это-сложный, но необратимый процесс, охватывающий практически все основные сферы деятельности: образование, науку, бизнес, а главное – формирование инновационного мышления, предпринимательской культуры, новых подходов к управлению и организации производства.

3. Механизмы стимулирования инновационной деятельности. Речь идет в первую очередь о создании благоприятных налоговых условий для осуществления инновационной деятельности. Однако нормы Налогового Кодекса РМ, регулирующие налогообложение операций, связанных с инновациями, требуют доработок, которые необходимо ускорить путем принятия закона

- создания благоприятных условий инновационной деятельности посредством внесения соответствующих изменений в законодательство о налогах и сборах;
- совершенствования законодательства, регулирующего инвестиционную деятельность;
- доработки гражданского законодательства о защите интеллектуальной собственности в инновационной сфере.

Чтобы внедрить инновации и новые технологии в Республике Молдова необходимо преодолеть много трудностей[2]:

- отсутствие надлежащей инфраструктуры инновационного процесса;
- невостребованность инноваций со стороны правительственных и ведомственных структур;
- недостаточные бюджетные расходы на научно-техническую сферу;
- отсутствие и недооценка венчурного и фондового механизмов;
- избыточные административные барьеры для выхода отечественных инновационных компаний на зарубежные рынки;
- непрофессионализм в области инноваций
- отсутствие системы подготовки кадров для инновационной экономики и квалифицированного инновационного менеджмента;
- слабое стимулирование развития инновационной системы: негосударственного финансирования инновационной деятельности,
- отсутствие комплексного законодательного обеспечения инновационной деятельности.

Инновационное развитие республики Молдова должно осуществляться в соответствии с развивающимися научными направлениями в мире, которые обеспечивают качественный прорыв в развитии человечества. К ним относятся исследования в области охраны окружающей среды, нанотехнологий и новых нанокompозитных материалов, фармацевтики, геной инженерии и информационных технологий. При этом необходимо уделить первостепенное внимание таким мероприятиям, как:

- развитию новых фундаментальных исследований на стыке научных дисциплин, которое приведет к созданию принципиально новых материалов. Устранение дублирования дорогостоящих научных исследований, ускорение диффузий технологий;
- формированию новых национальных технологических систем (созданию принципиально новых товаров и их продвижению на определенные рынки;
- расширению емкости и углублению диверсификации (увеличение числа производств и номенклатуры товаров, услуг, производимых отдельными предприятиями в новых для них сферах рынка) сбыта для данной продукции (для расширения разнообразия технологически новой продукции).

Для закрепления позитивных тенденций в инновационном развитии (коренного технологического обновления и перевооружения и увеличения доли отечественной высокотехнологической продукции на мировом рынке) необходимо:

1. Обеспечить экономические, инфраструктурные и институциональные предпосылки перехода к инновационной модели развития, в том числе дальнейшее развитие технопарков наряду с другими инновационными структурами.

2. Создать новые технологические уклады, которые бы обеспечили выход на внутренний и внешний рынок с инновационной продукцией; реализация конкурентных преимуществ Молдовы в инновационной сфере.
3. Применять систему льгот по налогу на прибыль при условии его использования на инновационные инвестиции.
4. Постепенно увеличить объем государственных расходов на научные исследования.

Институты развития инновационной деятельности в Молдове могут реально существовать только при самом активном участии государства, поскольку оно формирует законы, нормы, правила. Это объясняется тем, что на сегодняшний день отсутствует поддержка в инновационном развитии как со стороны венчурных фондов (отсутствует даже закон об их функционировании), так и каких-либо «бизнес – ангелов». Венчурные фонды не создаются из-за слабо функционирующего фондового рынка и неотработанного механизма грамотного вложения больших средств, находящихся в обороте у населения.

В республике разрабатывается проект по созданию при АИТТ инвестиционного фонда для микрокредитования инновационных проектов. В качестве источников финансирования будут задействованы средства, получаемые от иностранных и местных инвесторов, грантов, спонсорской помощи, доходов от реализованных инноваций.

Библиография

1. Percinschi N. Развитие новых инновационных структур в Молдове. Fourth Edition of International scientific Conference „Economic growth in conditions of internationalization”, 3-4 sept., 2009, Ch.:IEFS, 2009, p.464-468.
2. Перчинская Н.П. Инновационное развитие экономики Молдова: миф или реальность? ж-л «Инновации» №10(144), 2010, с.56-59.
3. Перчинская Н.П. Инновационное развитие экономики Молдова: миф или реальность? ж-л «Инновации» №10(144), 2010, с.56-59.
3. <http://www.aitt.md/node/136> -сайт Агенства по инновациям и трансферу технологий

ŞANSELE DE EXPORT PE PIAȚA SUA A VINULUI MOLDOVENESC

**Diana RUSU (CASAPU),
drd., Institute of Economy, Finance and Statistics**

Abstract. During the last few years the U.S. became the largest market in the world of wine. All the countries want to obtain a share of it. One of the most recent participants on the market is the Republic of Moldova. The U.S. wine market exhibits a huge absorption capacity of the wines produced in different countries. Analysing the trends in U.S. foreign penetration of wines can be highlighted three types of strategies to promote wine: gradual, combined and offensive. The last one offers Moldovan wine producers the possibility to launch business activities in states with a large percentage of immigrants from former Soviet Republics who know these brands and have confidence in the quality of Moldovan wine. It is a fact that a large part of the U.S. population does not know that Moldova is a country with traditions of winemaking. Due to this fact, Moldovan exporters will need additional resources to promote Moldovan wine in the regions populated exclusively by Americans.

Pe parcursul a ultimelor 30 de ani s-a produs globalizarea pieței mondiale a vinului. Tendința în cauză a început să se evidențieze la mijlocul anilor 70 cind s-au făcut apariția producătorii de vinuri californieni. Pînă atunci piața vinului purta mai mult un caracter regional. Ca regula vinurile producatorilor europeni cu renume din Franța, Spania, Italia si Germania erau comercializate în interiorul Europei sau exportate în America de Nord.

Globalizarea are atît aspecte pozitive cit si negative. Un element pozitiv este

creșterea competiției între producătorii din diferite regiuni ale globului și aducerea prețurilor la niveluri competitive. S-a intensificat schimbul de tehnologii în domeniul viti-vinicol.

Pe de altă parte ea șterge granițele între tradițiile de cultivare ale viței de vie, de producere și consum a vinului. Are loc o omogenizare a produsului ceea ce devine un fenomen negativ.

Situația curentă de pe piața vinului se caracterizează prin existența unui număr foarte mare de producători și prin internaționalizarea denumirilor de vinuri.

În ultima vreme s-a produs o explozie a consumului pe piețele din Asia de Sud Est. Așa țări ca Japonia, China, Korea de Sud au devenit în ultimii doi, trei ani consumatori importanți de vinuri datorită creșterii influenței culturii europene.

Uniunea Europeană și Statele Unite au încheiat un acord referitor la comercializarea vinului, care va proteja unele dintre cele mai renumite marci europene, precum sherry, madeira și champagne, potrivit unui comunicat al Executivului comunitar. Acordul semnat la Londra, care reprezintă prima din cele două faze ale unui tratat bilateral, pune capăt unei dispute vechi de 20 de ani asupra producției și denumirii vinurilor între cei mai mari doi parteneri comerciali din lume. Potrivit înțelegerii, utilizarea denumirilor de vinuri europene de către producătorii din Statele Unite, unde sunt considerate semi-generice, va fi limitată. Autoritățile americane vor scuti exporturile Uniunii Europene de noi solicitări de certificare, pentru a facilita comerțul între cele două părți. De-a lungul timpului, principalul factor care bloca acordul a fost disputa asupra marcilor protejate semi-generice Champagne, Chablis, sherry, și diferite tipuri de porto, printre care “tawny”, “ruby” și “vintage”.

La rândul său, Uniunea Europeană va permite importurile unor vinuri din Statele Unite obținute prin metode interzise în Europa, cum ar fi adaosul de apă, concentrate de arome de fructe și anumiți acizi, precum și utilizarea unor fragmente de lemn pentru aroma, care înlocuiește stocarea în butoaie de stejar.

Pentru producătorii comunitari, Statele Unite reprezintă cea mai mare piață de export, evaluată la peste două miliarde de euro (2,38 de miliarde dolari), și circa 40% din exporturile de vin ale Uniunii, în funcție de volum. Exporturile Statelor Unite în Europa au avansat la rândul lor în ultimii ani, reprezentând o cincime din venituri.

Anul acesta SUA au devenit cea mai mare piață de vinuri din lume și fiecare țară producătoare de vinuri vrea să obțină o cotă din ea. Una dintre cele mai recente este Republica Moldova.

Piața vinicolă a Statelor Unite ale Americii dă dovadă de o capacitate enormă de absorbție a vinurilor produse în alte țări, precum sunt cele din Australia, Chile, Argentina, Africa de Sud, Franța, Italia, Noua Zelandă, Bulgaria, Georgia și România. Vinurile străine ocupă circa o treime din piața americană de vinuri. Cu o populație de peste 311 de mln de oameni, o capacitatea de procurare înaltă în comparație cu mai multe țări din Occident, și cu o tendință pronunțată de a da preferință consumului de vinuri în comparație cu alte băuturi alcoolice, piața americană are potențialul de a absorbi vinurile moldovenești.

Analizând tendințele de pătrundere a vinurilor străine pe SUA, pot fi evidențiate trei tipuri de strategii de promovare a vinului străin: treptată, ofensivă și combinată.

Strategia treptată constă în creșterea graduală a livrărilor de produse vinicole folosind rețelele existente en-gros, în special cele specializate în aprovizionarea barurilor, restaurantelor etc. Produsele de calitate și livrate la un preț rezonabil au toate șansele să fie comercializate pe piața americană. Această strategie permite producătorilor de vinuri să pătrundă pe piața americană în mod individual și să evite cheltuieli deseori exagerate pentru marketing și promovarea propriilor produse în condițiile unei piețe noi și necunoscute.

Strategia ofensivă presupune conjugarea eforturilor și capacităților unui grup de producători, care ar putea apărea pe piața americană cu brandul „vin moldovenesc”. Aceasta strategie va necesita din start cheltuieli relativ mari pentru o campanie publicitară expansivă astfel încât să creeze premisele comercializării unui volum destul de mare de vinuri moldovenești la nivel național.

Strategia combinată reduce riscurile unei apariții în forță pe piața americană a producției vinicole moldovenești prin extinderea treptată a sferei de comercializare a acestora și utilizării publicității locale pe măsura afirmării vinurilor moldovenești în localitatea, statul respectiv. Din acest motiv strategia de pătrundere treptată pare mai rațională și mai puțin riscantă în primul rând din punct de vedere financiar.

Mai mult ca atât, strategia combinată oferă producătorilor de vinuri moldovenești posibilitatea de a lansa activitatea comercială în statele cu un procent suficient de mare de imigranți din fostele republici sovietice care cunosc brandurile respective și au încredere în calitatea producției moldovenești. Faptul că o mare parte a populației din SUA nu cunoaște că Republica Moldova, este o țară cu tradiții de producere a vinului, exportatorii moldoveni vor avea nevoie de resurse suplimentare pentru a promova vinul moldovenesc în regiunile populate în exclusivitate de americani.

Fiecare din aceste strategii presupune reevaluarea capacităților și potențialului de care dispune fiecare producător în parte sau un grup de producători de băuturi alcoolice, precum și identificarea statului interesat în promovarea producției moldovenești pe noile piețe internaționale. Strategiile sus menționate se referă la comercializarea propriu-zisă a producției vinicole moldovenești, dar nu și la participarea în cadrul târgurilor, expozițiilor, care evident au un rol mai curînd tactic de stabilire a contactelor utile în SUA și, într-o anumită măsură, a folosi aceste participări în campania publicitară și de promovare a producției.

Unul din cele mai complicate aspecte ale acestui business în SUA constă în complexitatea cadrului juridic în sectorul importului de vinuri pe piața americană. Aceasta se referă în special la necesitatea de a respecta legislația federală și a celor 50 de state în parte. La nivel federal, importul este reglementat prin lege și supravegheat de către următoarele agenții guvernamentale americane: Biroul pentru Comerț și Taxe pe Băuturi Alcoolice și Tutun al Departamentului de Stat al Trezoreriei (TTB), Administrația pentru Produse Alimentare și Farmaceutice, Departamentul Agriculturii, Departamentul Comerțului, Departamentul Transportului și Serviciul Vamal. De asemenea, fiecare din state este o unitate administrativ-politică cu legile sale, cu autoritatea vamală și alte instituții care reglementează activitățile comerciale. În Statele Unite ale Americii activează actualmente cîteva mii de firme importatoare de vinuri, din acest motiv identificarea timpurie a celui mai adecvat importator cu o idee clară referitor la specificul producției vinicole moldovenești este cel mai important. Anume acest importator va asigura distribuirea eficientă a vinurilor pe piața americană. Identificarea importatorilor și partenerilor potențiali din SUA poate fi realizată și în cadrul participării la expoziții și târgurile comerciale care anual sunt organizate în SUA: Boston Wine Expoși Washington DC, International Food and Wine Festival, precum și Annual Virginia Wine and Craft Festival. Un efect dublu ar avea organizarea unei prezentări în cadrul unui Festival de vin moldovenesc în ajunul unei expoziții anuale americane de vinuri.

De ce Republica Moldova dorește să-și extindă sansele de export a vinului pe piața SUA?

În oricare țară a lumii această întrebare ar fi una firească. Ne dorim noi ca vinul nostru să țină piept concurenței din partea unei extrem de variate game de produse care sunt reprezentate în cantități enorme pe piața americană? Pe lângă vinurile tradiționale franceze, italiene, spaniole și germane, în ultimii cincisprezece ani și-au făcut apariția aici și au cucerit mari segmente de piață vinurile din Australia, Chile, Argentina, Africa

de Sud, Noua Zeelanda. Nu trebuie de uitat și de vecinii nostri din estul Europei cum ar fi România, Bulgaria și Macedonia. În ultimii ani a dat puțin din coate ca să-și facă prezența și Georgia. Și desigur un loc aparte îl ocupă vinurile americane, care în prezent se poziționează după calitate și calități gustative nu departe de vinurile franceze și italiene. Uneori ni se reproșează ca prețul de 1 USD - 1,10 USD oferit de americani nu compensează toate cheltuielile cu tratarea și îmbutelierea vinului în corespundere cu cerințele cumpărătorilor din SUA care la momentul de față sunt cu mult mai mari decât cele ale cumpărătorilor din Rusia. După opinia unora să vinzi vinul în Rusia chiar și puțin mai ieftin este mai convenabil. Da, este mai convenabil deoarece producătorului nostru i se pare că indiferent ce nu ar turna în sticlă va fi cumpărat de ruși. Prin aceasta i se i-au durerile de cap cu controlul calității vinului, căutarea materialelor auxiliare (sticla calitativă de 0,75 l, dopuri din plută, eticheta cu design original ș. a.), garantarea unor livrări neîntrerupte și a unor prețuri stabile pe parcursul a unei perioade mari de timp. Situația are tendințe de schimbare și pe piața rusă cu pătrunderea vinurilor ieftine franceze și spaniole (uneori de calitate cu mult mai inferioară decât cele moldovenești) ambalate frumos și cu inscripția “Produce of France” sau “Produce of Spain”. Realitatea este că am pierdut deja unele poziții în segmentul pieței vinurilor seci de masă în favoarea vinurilor din aceste țări. Ne mai ținem în segmentul vinurilor tari cu conținut sporit de zahăr și al băuturilor alcoolice tari tip divin (cogniac). Dar pentru cât timp? Piața rusă a devenit deja pretentioasă și ea. Și atunci nu ne mai ajută reputația cistigată pe vremuri și bunele relații personale. Reputația se fortifică permanent cu fapte concrete.

Care ar fi beneficiile de la exportul vinului în SUA pentru industria vinicolă a Moldovei?

1. Vinurile noastre vor fi puse în condiții de concurență reală ceea ce va duce inevitabil la creșterea calității lor, îmbunătățirea permanentă a ambalajului, nemaivorbind de obținerea unor avantaje pentru întreprindere. Cu alte cuvinte dacă vom fi în stare să organizăm livrări neîntrerupte de vinuri pe parcursul a doi - trei ani cel puțin de la 2 sau 3 întreprinderi, putem considera că am trecut botezul luptei.
2. Ținând cont că piața americană variază cu oscilații mai mari decât piețele europene, întreprinderile noastre vor dezvolta o capacitate de adaptare rapidă la condițiile schimbătoare ale mediului. Produsele noastre vor deveni mai flexibile la cerințele cumpărătorilor.
3. Vom căpăta noi surse de venituri pentru bugetul statului, știind că industria vinicolă în prezent este una din sursele lui principale.
4. Ne vom promova ca țară producătoare de vinuri cu tradiții de secole, nume ce nu se cucerește decât prin acțiuni concrete.

Pozițiile puternice și cele slabe ale vinului moldovenesc pe piața americană:

Înainte de a pătrunde pe o piață străină și mai ales pe așa o piață cum este cea americană trebuie de văzut ce putem propune cumpărătorilor de acolo și cum am putea face față concurenței acerbe din partea altor producători de vinuri. Deci se cere o mică analiză a avantajelor ce le are Moldova în prezent:

1. Moldova, spre deosebire de alte republici foste sovietice producătoare de vin, de exemplu Georgia, posedă plantații întinse de soiuri europene cum ar fi: Chardonnay, Sauvignon Blanc, Riesling, Cabernet, Merlot, Pinot Noir. Vinurile cu aceiași denumire sunt cele mai răspândite pe piața americană. Practic, este imposibil de introdus un vin cu denumire autohtonă, mai ales dacă ea nu sună frumos în limba engleză. Aceasta este problema cu care s-au ciocnit exportatorii din Georgia. De menționat că aproape toate vinurile ce sunt importate din America Latină și Australia, dar și cele locale au denumiri romantice, unele chiar “à la française”.

2. Prețul vinului la noi, considerînd costurile pentru forța de muncă este cu mult mai mic decît sa zicem cel australian sau chilian. Prin urmare putem intra pe piață la prețuri puțin mai mici decît ale concurenților. Pe parcurs, cu ridicarea calității și perfecționarea ambalajului acestea pot fi ridicate. Este vorbitor exemplul Italiei, care la început, cu vre-o 30 de ani în urmă vindea vinurile sale la prețuri derizorii de 0,9 - 1 USD pe sticlă, iar acum se află cu vinurile sale pe a doua poziție după Franța.
3. Piața vinului în SUA este o piață tînă. În majoritate ea este compusă din indivizi care sub influența tradițiilor din lumea veche (adică Europa) ce persista în ultima perioadă în SUA trec de la consumul de bere la cel de vin. De aceea și preferințele lor sunt un pic bizare. Acestei categorii le sunt pe plac vinurile tinere, cu aromă de fructe și gust leger. Gama dată de vinuri din fericire poate fi produsă în cantități mari la noi. Vinurile noastre au șansa să își găsească consumatorii fideli.
4. Vinurile americane au devenit prea scumpe pentru unii consumatori autohtoni. Aceasta se datorează atât recoltei și tendințelor de scumpire a mărfurilor produse în SUA datorită creșterii cheltuielilor cu forța de muncă. Vinurile din California, Washington acu cîțiva ani accesibile unei pătri largi de consumatori au trecut în categoria vinurilor de o calitate mai superioară. Cei care nu-si mai pot permite aceste vinuri trec la consumul vinurilor de import. Vinurile noastre ar putea atrage cumpărători și din categoria dată.

Cu toate aceste avantaje, sunt o mulțime de aspecte ale activității întreprinderilor atât la nivel local cît și la nivel de stat care încurcă desfășurării cu succes a acestora din urmă pe plan internațional. Dintre punctele vulnerabile ale furnizorilor de vinuri din Moldova pot fi menționate:

1. Lipsa de experiență minimă a managementului întreprinderii în promovarea vînzărilor pe piețele internaționale. De asemenea, există problema procurării materialelor auxiliare.
2. Majoritatea întreprinderilor duc lipsă de fonduri circulante. Dar pentru a exporta vin îmbuteliat este nevoie de sticlă calitativă, etichetă atragătoare, dopuri rezistente, capsule.
3. O problemă cu care s-au confruntat mulți importatori străini cumpărînd vin din Moldova este lipsa livrărilor constante și calitatea invariabilă a vinurilor. Să admitem situația: se livrează prima partidă de vin cumparatorului din SUA. Vinul se bucură de succes și este vîndut într-un timp foarte scurt. Importatorul bucuros se grabeste cu următoarea comandă. Următoarea partidă trimisă e un vin de calitate mai proastă și cu întîrziere de o lună sau îî spune ca vinul s-a terminat. Ce îi rămîne de făcut importatorului care a cheltuit o grămadă de bani pentru publicitatea denumirii de marcă? Aceasta este un motiv serios de ce nu sunt stabilite pînă în prezent relații de lungă durată cu țara noastră. Am atins aici o altă problemă care nu ține numai de comerțul cu vinuri, este vorba de onestitatea în afaceri.

Deja de mai bine de 10 ani vorbim despre existența șanselor reale de a ne afirma pe piața din SUA. Totul depinde de noi, de capacitățile echipei manageriale din Moldova, lucrul acestora în restructurarea și dezvoltarea industriei vinicole. Pentru a vinde vinul în America este necesar de a ști cum lucrează diferite elemente ale lanțului producător - cumparator și anume care sunt comisioanele importatorilor, brokerilor, engroșiștilor și detailiștilor, legile federale, cele locale și impozitele în fiecare stat și multe, multe alte aspecte ale pieței în diferite state.

Pe piața vinului activează următoarele tipuri de agenți: firme importatoare, firme brokeri, firme distribuitoare și rețele de desfacere (supermarket-uri, magazine de stat

(acolo unde comerțul cu băuturi alcoolice este reglementat de stat) restaurante, baruri). Dacă stăm și calculăm toate impozitele, comisioanele și marjele plătite diferitor agenți comerciali, nu ne mai mirăm de ce o sticlă de vin cumpărată la noi cu 1 dolar se vinde în SUA cu 4-5 dolari. În acest preț sunt incluse pe lângă cheltuielile de transport maritim și cele portuare, taxa vamală, stocarea în depozitul importatorului, plata pentru analizele de laborator, comisionul pentru firma ce a făcut procedurile vamale, comisionul brokerului, depozitarea în port, transportul de la depozitul importatorului la cel al distribuitorului, stocarea în depozitul distribuitorului, comisionul distribuitorului, comisionul detailistului, s.a.

În opinia mea, la moment, piața vinului din Republica Moldova este nițel dezorganizată, iar una dintre cauze este reprezentată de faptul că strategiile de marketing sunt incoerente sau realizate într-un mod neprofesionist. Probabil obiectivul principal al vinărilor ar trebui să fie construirea unei politici de marketing fiabile. Îmi mai pun speranță și în producătorii mici și mijlocii care au făcut eforturi mari din 2009 până în prezent. Calitatea vinurilor a crescut, deși vinurile sunt încă supraevaluate. Această situație se bazează pe lipsa culturii vinului și pe faptul că, deocamdată, cetățenii Republicii Moldova nu își pot da seama dacă un vin își merită sau nu banii. Sunt oameni care apreciază un vin în mod deosebit, numai că în momentul în care îl degustă în paralel cu altul mai bun.

Fiind o țară cu o îndelungă tradiție viti-vinicolă, Moldova a produs din totdeauna vinuri dintre cele mai bune. Adevărul este că am rămas tare în urmă. Lumea din jurul nostru se modernizează, apar noi regiuni vinicole, apar noi tendințe. La noi toate schimbările viu cu un tempo foarte lent. Avem vinuri bune, nu foarte multe, dar sunt, pacat că vânzările sunt puține. Trebuie să diversificăm, să creăm noi percepții, să surprindem consumatorii autohtoni și cei internaționali. Până acum produsele vinicole moldovenești sunt importate în 25 de state americane. Vinurile moldovenești pot fi găsite pe rafturile magazinelor specializate în comercializarea băuturilor alcoolice din SUA, în special, produse ale companiilor Casa Basc, lia, Bostovan, Dionysos Mereni, Lion Gri. În condițiile unei competiții destul de dure pe piața vinicolă a SUA, produsele autohtone au pătruns inițial pe un segment concret al pieței locale, la consumatori care cunosc „brandurile” noastre tradiționale, adică cetățeni ai Moldovei sau fostei URSS care locuiesc compact în SUA. Sperăm că treptat și gradual, acestea se vor extinde în celelalte regiuni ale continentului American.

Bibliografia:

1. Evaluarea Situației Curente a Sectorului Vinicol al Republicii Moldova în Scopul Elaborării Strategiei lui de Dezvoltare, USAID, CEED, August 2007
2. <http://www.camib.com/market/worldwine.htm>
3. <http://mfa.sites.mfa.gov.md/gae/ghid.sua.html>
4. <http://www.camib.com/market/uswine.htm>
5. www.vinul.md
6. www.vinul.ro
7. www.vinifera.md
8. <http://sergiugalusca.unimedia.md>

EVOLUȚIA ȘI PERSPECTIVELE TURISMULUI CULTURAL ÎN RELAȚIILE ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Corina GRIBINCEA,
cercetător științific stagiar, IEFS

Abstract. Present article contain data on international cultural tourism, the notions, definitions and tourism trend development at national and international level. The author presents SWOT analysis results of the field, indicating cultural values that can be exploited in world market, also marketing problems in exploring cultural and historical potential of Moldova.

Turismul cultural apare și se dezvoltă mai mult în antichitate, iar în evul mediu sub formă de pelerinaj. Principalul factor care determină practicarea turismului cultural în Europa îl constituie numărul mare de obiective de proveniență antropică, nivelul de trai ridicat al populației europene cât și tradițiile existente în domeniul activității turistice, care se reflectă în calitatea deosebită a serviciilor turistice. Încă din antichitate apar primele mențiuni privind voiaje în operele geografului Strabon, descrierile lăsate de Marco Polo, Arthur Young sau ale lui Henri Monfreid care au implicat preocupări viitoare privind practicarea călătoriei. Fenomenul de masă în turism apare la sfârșitul secolului al XIX-lea. Turismul este privit ca creator de beneficii și este definit de Jan Medecin [7] ca: "activitate din timpul liber care constă în a voiaja sau locui departe de locul de reședință, pentru distracție, odihnă, îmbogățirea experienței și culturii, datorită cunoașterii unor noi aspecte umane și a unor peisaje necunoscute".

Noțiunea modernă a turismului cultural presupune activitatea de organizare a vizitării monumentelor de artă, cultură și a altor realizări ale activității umane. Turismul cultural este individualizat ca un tip distinct de turism ca urmare a motivației care îl generează: acest tip de turism a suscitat întotdeauna curiozitatea, dorința de cunoaștere și admirația umană. Autorii C. Iașu și I. Muntele [4] afirmă, că antichitatea a inventat toate marile forme actuale de turism, iar turismul cultural în forma actuală își are începuturile tot atunci. Autorii P. Cocean și B. Negoescu [3] disting trei perioade în evoluția fenomenului turistic:

1. etapa turismului incipient, care, din punct de vedere istoric, se suprapune antichității;

2. etapa pseudo-turistică, suprapusă evului mediu timpuriu și mijlociu;

3. etapa turismului modern și contemporan.

Tendințele majore care au fost observate în ceea ce privește turismul cultural sunt: a) interacțiunea între cultură și turism, ce reprezintă un factor cheie pentru dezvoltarea durabilă și dialogurile interculturale;

b) moștenirea culturală, ce reprezintă expresia identității oamenilor, a teritoriului, istoriei, tradițiilor și civilizației;

Potrivit unui studiu al Comisiei Europene [11] 20% dintre vizitele din Europa au motivație culturală, iar 60% dintre turiștii europeni sunt într-adevăr interesați în descoperiri culturale. În afara de creșterea susținută a cererii turistice globale, interna și internațională, există și alți factori ca: turistul modern este în căutare de diferite experiențe culturale, iar autoritățile locale privesc turismul ca pe o sursă de venit și oportunități economice. Se consideră, că turismul cultural este în plină dezvoltare. Organizația Mondială a Turismului [14] estimează o creștere anuală de 10-15% a călătoriilor de interes cultural, în contextul unei creșteri medii totale de 4-5% a industriei turistice în general. Turismul cultural este asociat cu turismul urban, datorită concentrării atracțiilor turistice în orașe, iar investițiile în infrastructura regiunilor urbane au un impact direct asupra economiei care conduc la o îmbunătățire a nivelului de trai. Responsabilitățile globale economice și energetice, în imaginea calatorului vor

continua să modeleze turismul cultural în anul 2011-2012. Conform datelor Agenției de Dezvoltare Turistică din Franța (ATOUT) [6] se consideră, că nu se vor schimba destinațiile turismului cultural, se va pleda pentru vizitarea artei europene, de exemplu, muzeul metropolitan și Smithsonian, vizitarea muzeelor din Paris, Londra sau Madrid.

Analiza demonstrează, că tendințele tradiționale și revoluționare în turismul cultural modern se extind spre micro-regiuni, ce oferă farmecele specifice locale și vor avea țință de nișă piețele turismului cultural generatoare. Aceast fapt este datorat lipsei de autenticitate și costurilor extrem de ridicate a țărilor tradițional turistice ca: Franța, Italia, Spania, iar Londra, Paris, Madrid, Viena sau Roma vor fi înlocuite cu ofertele Siciliei, Toulousei, Andalusiei, Cataloniei și oraselele apropiate de Salzburg. Dacă turismul cultural în Statele Unite ale Americii din anii '80 sec.XX se caracteriza prin cheltuieli mari și foarte mari a călătorilor naționali, atunci în anii '90 caracterul cheltuielilor s-a schimbat în sens contrar. Comparațiile (fig.1) arată o trecere de la evadare la îmbogățire. Tendințe justificative, care influențează piața turismului cultural în SUA sunt: 1.nivelul crescând al educației consumatorilor de servicii turistice, care este factorul decisiv în participarea culturală, ponderea adulților americani cu educație universitară fiind în creștere de la 15% la 30%; 2.îmbătrânirea populației, exprimată în primul rând în solvabilitatea consumatorilor - cei cu vârsta între 45 și 65 au veniturile cele mai mari pentru a le cheltui în activitățile culturale și de voiaj; 3. rolul crescând al femeilor –consumatori de turism, care conform datelor statistice participă în activități culturale mult mai mult ca bărbații; femeile detin și puterea financiară, sunt pe poziții de conducere și, foarte important, sunt cele care decid despre activitățile copiilor și vacanțelor lor.

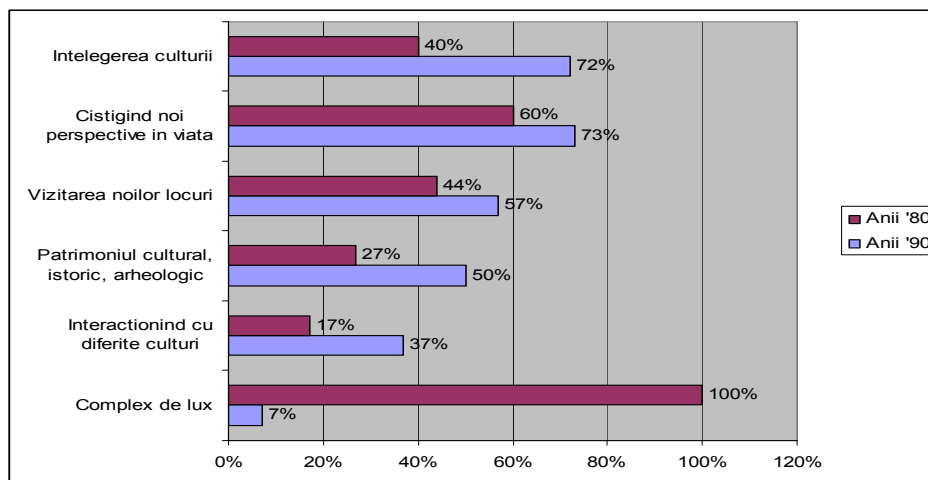


Fig 1. Turismul cultural în Statele Unite ale Americii caracterizat anii '80-'90

Sursa: [5]

Turismul cultural ca domeniu de activitate economică poate deveni profitabil numai în condiții de consum mare de timp, efort managerial și resurse financiare. Practica țărilor cu experiență în acest domeniu arată, că turistii “culturali” cheltuie mai mulți bani decît în vacanțe, sunt predispuși pentru a fi cazați în hoteluri de lux, de a face cumpărături scumpe, petrec mai mult timp decît în vacanțele lor.

Turismul cultural reprezintă un domeniu foarte sensibil la inovații tehnologice și chiar inovații manageriale, ce oferă noi posibilități în crearea produsului propriu prin tehnicile ingineresti (engineering). Tehnologiile avansate ale lumii virtuale, se consideră, vor atrage foarte multi călători, care vor dori să exploreze diferite culturi în timpul istoric. Rețelele sociale ale site-urilor de partajare video și foto vor continua extinderea informației la destinații îndepărtate, crescînd interesul pentru a explora noi zone

geografice a turismului cultural. Tehnologiile mobile, combinate cu datele geospatiale disponibile prin intermediul iPhone sau alte aplicații mobile, vor permite călătorilor să-și construiască propriile trasee culturale și limitarea intermediarilor. Un exemplu excelent în acest sens este acordul între UNESCO și Google Earth din decembrie 2009 în ceea ce privește promovarea celor 19 site-uri ale Patrimoniului Mondial (World Heritage), precum și acordul din martie 2010 la completarea proiectului Roma Reborn sau Google maps sau alte proiecte similare, ce se propun întru ajutorarea călătorilor de a-și crea propriile itinerarii. Acordul cu Google, de asemenea, a devenit unul dintre instrumentele majore de sensibilizare cu privire la Convenția UNESCO a Patrimoniului Mondial, adoptat în anul 1972, care asigură protecția site-urilor patrimoniului mondial și a fost ratificată de 187 state. În viitor, UNESCO și Google doresc să coopereze împreună pentru a oferi acces on-line prin intermediul Google Maps, YouTube și Google Earth și a prezenta alte locuri, cum ar fi rezervațiile biosferei, Atlasul limbilor pe cale de dispariție sau elementele de patrimoniu imaterial [8]. În tab.1 sunt prezentate tendințele culturale pentru anul 2010, formulate de National Geographic Traveler în urma unui studiu comparat.

Rezistent la orice tip de crize pare să fie turismul creativ și cultural. În anul 2009 ediția “50 Tours of a Lifetime” de National Geographic prezintă 22 calatorii. Destinațiile emergente sunt predominante și conduc pe cele mai exotice. Turismul creativ deasemenea are un loc important, fiind adesea abordat cu alte activități, de exemplu de voluntariat, voyaj cultural. Cererea de experiențe autentice și “de depășire a așteptărilor”, destinații personalizate, individualizate cu o asigurare responsabilă și date flexibile de voyaj [15], asigură schimbări nu doar a geografiei turismului cultural, dar și a relațiilor vizitatorilor comunităților locale, iar o serie de agenții mici de voyaj satisfac mai bine așteptările călătorilor.

Tabelul 1. Tendințele culturale pentru anul 2010, formulate de National Geographic Traveler

Criteriul	National Geographic	Tendințe culturale
Turismul cultural crescând*	32	*
Destinații emergente	28	*
Turismul creativ	8	*
Eco și turismul responsabil	39	*
Mici tur-operatori	33	*
Destinații	50	10

*Mentionat în Cultural Realms 2010 -Tendințele turismului cultural; unele din calatorii în National Geographic sunt din turismul cultural sau creativ, dar sunt clasificate în alta categorie. În editia 2009 a “50 tururi din durata vietii” –aceste calatorii erau aproape 300% în creștere. Chiar dacă sunt clasificate ca “cultural” în editia 2010, oricum prezinta o creștere de 100%.

Sursa: [2]

În acest context, trebuie să menționăm, că Republica Moldova dispunând de un bogat patrimoniu cultural, ar putea cu succes dezvolta direcțiile moderne ale turismului cultural și valorifica astfel mult mai intensiv potențialul său turistic. În prezent sunt identificate 140 de monumente ale patrimoniului cultural, care pot fi incluse în circuitul turistic cultural. O diversitate de atracții pentru turiști oferă vestigiile fortificațiilor medievale, diverse complexe arheologice, în primul rând, Orheiul Vechi, mănăstirile rupestre, conacele boierești și casele țărănești. În capitala țării există exemple reprezentative ale arhitecturii locale din secolele XIX și XX, capabile să trezească interesul turiștilor. În Republica Moldova funcționează 87 de muzee, ele având rarități și bogate colecții de exponate. Un punct atractiv al produsului turistic național îl constituie varietatea culturilor din diverse zone ale țării. Republica Moldova prezintă un amalgam de naționalități și culturi, de tradiții, limbi vorbite, folclor, bucătărie etc., există circa

880 de grupuri folclorice, o bună parte din ele reflectând tradițiile specifice regiunii și originii lor [12], ce ar putea fi abordate ca un instrument important de diversificare a segmentelor de consumatori de servicii turistice și permite o nouă abordare în marketarea pieței turistice naționale. În acest sens am putea menționa un singur instrument folosit de autoritățile din domeniu- calendarul anual al manifestărilor culturale organizate de către Centrul Național de Creație Populară sub egida Ministerului Culturii al Republicii Moldova, în care sunt incluse expoziții, târguri, și care prezintă practic unică importanță în dezvoltarea și continuarea relațiilor economice internaționale, promovarea exporturilor țării, ce ar implica efectiv creșterea veniturilor și a numărului turiștilor pentru turismul cultural și adițional, cel comercial-expozițional [10].

Colaborarea R.Moldova cu alte țări prin intermediul proiectelor internaționale, Moldova se axează pe participarea în Proiectul-Pilot „Reabilitarea patrimoniului cultural al orașelor istorice”, durata proiectului fiind 2009-2012, care reflectă răspândirea largă de identificare a rolului culturii, patrimoniului, protecția mediului și planificării urbane, ca elemente conexe a metodei ample de dezvoltare a unei comunități democratice. Un alt program este „Programul cultural 2007-2013 al Uniunii Europene”, programul a fost instituit pentru a pune în valoare spațiul cultural comun european, bazat pe un patrimoniu cultural comun. Atingerea acestui obiectiv se realizează prin activități de cooperare între operatori culturali din țările participante la program, în vederea încurajării dezvoltării cetățeniei europene. Programul Operațional Comun ENPI CBC România-Ucraina-Moldova 2007-2013, stabilește cadrul de cooperare transfrontalieră în contextul Politicii Europene de Vecinătate. Un alt important document în dezvoltarea turismului cultural este “Strategia de dezvoltare durabilă a turismului în Republica Moldova în anii 2003-2015”, nr. 1065 din 02.09.2003, care are drept scop crearea unei baze adecvate pentru dezvoltarea turismului intern și internațional în Republica Moldova într-un mod integrat, echilibrat și durabil, astfel încât să aducă beneficii culturale și socioeconomice considerabile țării și comunităților ei [13].

În Moldova turismul cultural înseamnă multă teorie (de idei, proiecte, strategii, documente) și în același timp puțină acțiune practică. Unica sursă de date statistice, care conține informație parțială despre acest domeniu prezintă raportul „Analiza activității teatral-concertistice pe anul 2009”, alte date sunt lipsă și, deci, nu pot fi analizate decât din date recoltate prin alte metode neobiective, ceea ce cauzează netransparență totală în ceea ce privește această activitate economică importantă și imposibilitatea gestiunii corecte a domeniului la orice nivel.

În tabelul 2 sunt prezentate datele privind cheltuielile publice culturale la nivelul Guvernului pentru anul 2009.

Tabelul 2. Cheltuielile publice culturale la nivelul Guvernului, în mil lei și mil euro, 2009

La nivel de Guvern	Cheltuieli totale, în milioane MDL	Cheltuieli totale, în milioane EUR	Pondere în total, %
Stat	184.7	11.5	62.0
Local	113.1	7.0	38.0
Total	297.8	18.5	100.0

Sursa: [1]

În tabelul 3 sunt prezentate datele privind ratele de participare culturală, pentru anii 2000, 2004-2009.

Tabelul 3. Ratele de participare culturală, anii 2000, 2004-2009

Teatre si concerte	367 700	726 400 214.4	700 213 214.1	620 600 182.9	640 200 188.8	640 200 188.8	605 000 182.8
Muzee	416 700	589 400 174.0	593 396 174.6	540 100 159.3	542 400 160.0	542 400 160.0	531 000 159.1
Librarii	9 200 000	9 862 000 2 910.9	9 863 730 2 911.3	9 800 700 2 891.1	9 780 500 2 884.5	9 780 500 2 884.5	7 210 240 2 840.1

Sursa: [1]

Camera de Comerț și Industrie din Moldova prezintă datele privind domeniul turismului cultural prin activitatea Direcției Tîrguri și Expoziții a Camerei de Comerț și Industrie din Moldova incluzând următoarele direcții (domenii): organizarea expozițiilor tematice în republică; organizarea expozițiilor naționale cu genericul MOLDOVA PREZINTĂ peste hotare; organizarea standurilor colective și individuale la expoziții din țară și de peste hotare, etc. [9]. O alta inițiativă de colaborare orinetață spre dezvoltarea turismului prezinta lucrările Atelierului regional de lucru pentru țările CSI și Georgia "Dezvoltarea sistemelor naționale de statistică a turismului: provocări și bune practici", când prima dată Republica Moldova a găzduit un eveniment din domeniul statisticii turismului de o asemenea amploare, obiectivul atelierului de lucru constituind ajutarea țărilor participante în consolidarea capacității lor în domeniul statisticii turismului prin instruirea acestora și prin consilierea lor în organizarea și îmbunătățirea programelor naționale privind statistica turismului în funcție de specificul țării, etc.

În tabelul 4 sunt prezentate rezultatele analizei-SWOT, efectuate de autor, cu determinarea aspectelor problematice cu care se confruntă turismul cultural, legate de infrastructura de acces la siturile arheologice, monumentele de arhitectură, învechită și insuficientă, lipsa spațiilor de parcare dotate cu puncte de informare și promovare a obiectivului cultural, etc.

Tabelul 4. Analiza-SWOT a domeniului turismului cultural în R.Moldova

Puncte tari	Puncte slabe	Oportunitati	Amenintari
-bogăția patrimoniului cultural material și imaterial al Moldovei; -multiculturalitatea spațiului moldovenesc; -existenta unei rețele de structuri turistice cu funcțiuni de primire în toate orașele importante din Moldova respectiv în principalele regiuni etnografice; -existenta unor personalități pe plan mondial în ceea ce privește cultura – Eugeniu Doga, Maria Bieșu; -avantaj competitiv din punct de vedere al turismului cultural în comparație cu principalele destinații din regiune.	-lipsa obiectivelor turistice incluse în lista patrimoniului mondial UNESCO; -nivelul de pregătire destul de redus al ghizilor din turismul cultural (circuite în mod special) și al ghizilor de la diferite obiective turistice; -neperceperea obiectivului turistic ca o sursă financiară suplimentară nici de gestionării acestora și nici de comunitatea locală; -marketingul obiectivelor turistice culturale este redus mai ales la nivel regional/local ceea ce determina o necunoaștere a valorii acestora.	-programele culturale și de finanțare ale Ministerului Culturii; -creșterea numărului de turiști/vizitatori care au ca motivație diferite forme de turism cultural; -diversificarea ofertei de specialitate prin includerea unor obiective turistice reprezentative pentru dezvoltarea spirituală a unei națiuni – monumente paleocreștine, biserici rupestre; -programele de finanțare LEADER și INTERREG pentru turism și cultură.	-concurența pe plan internațional – biserici de lemn există și în România, Ucraina; -biserici fortificate există și în Slovenia; -urbanizarea populației rurale cu implicații directe în pierderea patrimoniului cultural imaterial; -dezvoltarea economică mai slabă a Moldovei comparativ cu țările din regiune; -dezvoltarea transportului tip charter în capitalele țărilor din Europa Centrală și de Est și mai puțin la Chisinau.

Sursa: Elaborat de autor

În urma analizei domeniului turismului cultural se identifică o varietate de nevoi pentru continuarea cercetărilor pe direcțiile analiză detaliată a imaginii piețelor interne și internaționale de turism cultural, inclusiv a numărului de turiști, datelor demografice despre turiști, tipuri de locații culturale vizitate, motivațiile și cheltuielile; a informațiilor privind evoluarea turismului cultural în timp. Studiul prezentat în materialul dat al domeniului a arătat lipsa datelor relevante și sistematice privind principalele aspecte ale activităților din sector, ce ar permite de a face analizele tendințelor cât mai obiective și cu valoare practică reală. Astfel de informații vor fi utile pentru: dezvoltarea planurilor de marketing și de business-cazuri; măsurarea succesului unor specifice inițiative de promovare a turismului cultural; stabilirea eficienței măsurilor de realizare a obiectivelor de promovare comunitară mai largă de cunoștințe din domeniul propus.

Patrimoniul cultural își are valoarea în îndeminarea și arta umană, care reprezintă capodopere de o anumită perioadă, un cadru de viață ajustat la perioade din istorie și condiționate de poziția socială a utilizatorilor săi. Patrimoniul cultural oferă o influență pozitivă asupra patrimoniului turistic, și vice versa, reduce impactul negativ a turismului asupra localnicilor într-un anumit areal, reprezentând un mediu modern în care turismul și factorii economici sunt activi caracterizați de o instabilitate înaltă și de schimbări dinamice care afectează condițiile afacerilor externe și care nu pot fi controlate de către unități micro-organizaționale, dar trebuie identificate și adaptate pentru a supraviețui. O strategie de marketing în turism ar putea fi valorificarea structurilor patrimoniului cultural, iar managementul patrimoniului cultural ar trebui să fie promovarea. Activitatea –cheie în acest sens este modernizarea prin aplicarea inovațiilor tehnologice, dar și înțelegerea că coexistența patrimoniului cultural în viața contemporană este determinată de un sistem de dezvoltare durabilă.

Bibliografie

1. "Compendium of Cultural Policies and Trends in Europe, 12th edition", Consiliul European, 2011
2. Cultural Realms, a Vizantia Enterprises Company, 2009
3. P. Cocean, Gh. Vlăsceanu, B. Negoescu, Geografia generală a turismului, Editura Meteor Press, 2002
4. I. Iașu, C., Muntele, I., Geografie turismului, concepte, metode și forme de manifestare spațio-temporale, Editura Sedcom Libris, Iași, 2003.
5. Lou Harris Poll pentru Revista Travel&Leisure, 1990
6. www.atout-france.fr
7. www.bie-paris.org
8. www.business.un.org
9. www.chamber.md
10. www.creatie-populara.md
11. www.ec.europa.eu
12. www.fondulculturii.wordpress.com
13. www.mc.gov.md
14. www.unwto.org
15. www.travel.nationalgeographic.com

CONTRIBUȚIA FIRMEI INTERNATIONALE LA EVOLUȚIA ECONOMIEI GLOBALE

Alina-Valentina DIN,
Drd.ec., Universitatea „Lucian Blaga” Sibiu
Iustin DEJANU,
Drd.ing.ec., Universitatea de Științe Agronomice și Medicină Veterinară București
Constantin NICOLESCU,
Dr.ec., Consiliul Județean Argeș

Abstract: Conquered by market, intoxicated by television, sports or internet, globalised world lives at the same time against the background of a general crisis of meanings of life, of a global cultural and educational disaster, making up a concerning, but certain, symptom of the transformation of future society into a barbaric one. Traditional culture of societies is fading away or changes to show and merchandise (McDonald's). Humanist culture is more and more eliminated by the invading technical science and transformed into pseudoscience. World or globalised human beings, revolving only around an economic focus, are on the verge of becoming atomised human beings, living only for production and consumption purposes, devoid of culture, politics, meaning, conscience, religion and transcendence. This is probably the last stage in the evolution of humanity or the "last man"

Introducere

Dacă în urmă cu câțiva ani termenul de globalizare era folosit destul de rar, mai ales în cadrul reuniunilor științifice, astăzi este întâlnit tot mai des în întreaga lume, acolo unde politicieni, economiști, militari și oameni de cultură și nu numai, își exprimă opiniile cu privire la lumea în care trăim, dar mai ales, față de perspectivele ei de evoluție.

Chiar și răspandirea atât de rapidă a termenului de „globalizare” stă marturie că în lume se petrece ceva nou¹. Globalizarea a condus la redefinirea universului corporațiilor, considerate de adepții globalizării drept structuri autoritare alternative, care le concurează tot mai mult și chiar cu succes pe cele statale în determinarea direcției economiei politice globale. Raportul de intercondiționalitate între globalizare și noii actori s-a accentuat continuu. Pe de o parte, globalizarea a fost aceea care a deschis drumul dezvoltării corporațiilor în postura de lideri, pe de altă parte, acestea din urmă au potențat procesul de globalizare a piețelor. Globalizarea este totodată și cea care dictează corporațiilor deciziile strategice, pornind de la strategiile de internaționalizare până la cele globale.

Modalitățile de răspuns ale corporațiilor la provocările globalizării sunt extrem de diversificate, internaționalizarea afacerilor depășind stadiul incipient de export-import, de bunuri și servicii între state cu o viteză fără precedent. Fluxul de investiții străine directe prin care companiile transnaționale urmăresc să își însușească proprietatea sau controlul activelor care au aparținut inițial actorilor naționali este motivul principal pentru care determinarea naționalității unei astfel de entități economice internaționale și-a pierdut din relevanță.

Firmele internaționale - evoluția economiei globale

Contextul global, imprimat mediului investițional din diferite spații concurențiale integrate sau după caz, dispersate, necesită tot mai mult, fructificarea interdependențelor emergente manifestate în cadrul complexului relațional dintre guverne, structuri și entități organizaționale și alte grupări ale societății civile.

Mai mult decât atât, substanța responsabilității sociale a corporațiilor multinaționale tinde să devină principalul „mentor” în studiul dinamicii procesului de globalizare a

¹ Afirmatia apartine Prof.univ.dr. Cristian Troncota

economiei mondiale, aspect configurat în ipostaza comportamentului companiilor și deopotrivă, al impactului acestora asupra națiunilor de implantare. Eventualele divergențe impuse trendului clar delimitat al responsabilității sociale a corporațiilor multinaționale prin asimilarea unor curente contradictorii orientării performante a standardelor sociale. În sensul receptării unor tradiții filantropice drept simbolul programelor de asistență socială avansate de executivul marilor corporații, precum: Rockefeller, Carnegie, Ford în Statele Unite ale Americii sau Cadbury în Europa, nu fac altceva decât să asigure o controversă nejustificată în termenii semnificației contribuțiilor aduse pentru susținerea anumitor cauze sociale și care fac adesea, obiectul unor beneficii substanțiale vizualizate în forma deductibilității fiscale și a îmbunătățirii continue a imaginii corporative.

După cel de-al doilea Război Mondial, o nouă ordine economică internațională a fost creată și penetrarea granițelor statale de către fluxurile comerciale internaționale a crescut, în timp ce tarifele și barierele vamale au început să fie considerate obstacole la libertatea mondială a comerțului, din perspective statelor dar și a activităților corporațiilor transnaționale¹. În 1947, Carta de la Havana rezultat al Conferinței pe probleme de comerț de la Havana, care încerca să acrediteze ideea unei organizații internaționale de comerț, nu a fost ratificată de toate statele participante, proiectul organizației eșuând. Aceeași Conferință însă a inițiat lucrările preparatorii pentru Acordul General asupra Tarifelor și Comerțului, iar la multilaterale de a crea instrumente juridice pentru adaptarea strategiilor naționale economice la noile tendințe de internaționalizare a comerțului cu mărfuri.

După 1945 și distrugerea sistemului colonialist, caracterul omogen al societății internaționale a dispărut² iar companiile transnaționale au devenit prezente importante pe plan internațional, alături de state care au rămas subiecte originare de drept internațional, precum și de alți actori: organizații interguvernamentale, non-guvernamentale.

Astfel, procesul de eterogenizarea societății internaționale a reprezentat materializarea impactului asupra statelor și reglementărilor naționale, pe care l-au avut fluxurile transnaționale de capitaluri, bunuri și servicii. Companiile transnaționale, ca actori globali își impun, folosind aceste forțe economice transnaționale, strategiile, scopurile și armele lor proprii de organizare și funcționare, care alături de deciziile organelor de conducere ale societății-mamă, contravin de multe ori intereselor statului - gazdă. Pentru a rezista expansiunii economice transfrontaliere statele sunt nevoite, de multe ori în cadrul politicii lor de atragere a investițiilor directe, să realizeze concesiuni în detrimentul economiilor naționale cu riscul de a crea în acest mod o tensiune între interesul economic național și interesele marilor firme transnaționale, pentru a rezista caracterului economic transfrontalier al interdependențelor globale. Reducând barierele schimburilor comerciale prin înțelegeri bilaterale sau multilaterale, statele au creat implicit pentru companiile transnaționale piețe largi de desfacere și oportunități pentru ca acești actori să se dezvolte și să își adapteze scopurile lor economice private la exigențele unei economii globale în care actorii decidenți nu mai sunt statele. La începutul secolului XXI companiile transnaționale sunt considerate ca una dintre cele mai mari provocări pentru actuala ordine internațională economică. Potrivit experților, 90% dintre acestea sunt plasate în țările dezvoltate din triada strategică: USA, Japonia., Uniunea Europeană³ și dețin piețe specializate precum industria de mașini, industriile de

¹ Raluca Miga Besteliu - "International Public Law" Editra All. 1998. p. 35

² Serge Sur - "Les relations internationales", tchrestien, Paris 1995, p. 3.

³ <http://www.inm-lex.ro/file.php?FileID=1395>, art., Aparitia, dezvoltarea companiilor transnaționale și rolul lor într-o ordine globală.

cercetare și chimie sau industria de petrol. Unii autori precum Martin Carnoy¹ consideră că deciziile companiilor transnaționale influențează într-o măsură mare economiile naționale, intenționând să neglijeze conformarea cu politicile comerciale ale statelor. În ultima decadă a secolului XX puterea economică a acestor companii a sporit la peste 50%. procesul de concentrare al capitalurilor înregistrând între 1997-1998 cel mai înalt nivel.

Companiile de talie internațională exercită un rol esențial în sectoare specifice ale activității economice, precum²: sectorul bancar și financiar, în care companiile transnaționale sau cele internaționale își constituie adevărate monopoluri pe sistemul bancar mondial, cu investiții directe străine. Primele 100 de bănci dețin peste 4500 agenții, sucursale, filiale, dominând piața financiară în procent de 75-80%; în comerțul internațional, companiile de talie mondială își impun produsele pe toate piețele naționale, peste 50% din comerțul global cu bunuri fiind controlat de ele. La fel se întâmplă cu manipularea nivelurilor de transfer a prețurilor în comerțul intern al agențiilor, filialelor și sucursalelor acelorași companii; în domeniul tehnologic - contribuie la creșterea nivelului tehnologic de dezvoltare a statului gazdă: în domeniul resurselor umane și al logisticii - contribuie la creșterea resurselor financiare, tehnologice, de management și la dezvoltarea numărului locurilor de muncă; în sectorul serviciilor, în special în cel hotelier, bancar, al industriei de transport; în problemele legate de mediu, prin reducerea emisiunilor poluante sau prin influențarea adoptării unor legislații mai puțin restrictive față de investițiile poluante; în domeniul politic, ca o consecință a importanței lor pentru producția și exporturile statului gazdă și al statului de origine al societății-mamă; în plan juridic, ca un subiect de drept controversat, considerat de unii autori ca un adevărat subiect de drept internațional dotat cu personalitate juridică internațională, participând la codificarea dreptului transnațional ca parte a dreptului internațional și văzut de alții ca un subiect de drept intern, supus legislației naționale a statului de origine sau al statului-gazdă.

Principial, corporațiile multinaționale se fac responsabile de ansamblul consecințelor ce pot fi receptate în mediile de implantare ca efect direct sau deopotrivă, indirect, al exercițiului operațiunilor investiționale, resimțite în forma unor posibile externalități ce exercită impact semnificativ asupra tuturor elementelor sistemice de natură socială. Totuși, manifestarea propriu-zisă a responsabilității sociale corporative, în termenii interdependențelor sociale avansate, comportă intensități ascendente în situația apariției unor efecte externe negative, ce depășesc limitele unor clarificări legale în domeniile de referință investițională și deci operațională. Asemenea ipostaze conjuncturale pot genera astfel, efecte sociale multiple, care la rândul lor, nu fac altceva decât să sporească bugetul alocat internaționalizării costurilor rezultate din activitățile corporative efectele externe, de orientare socială produse asupra unei comunități în care o anumită corporație multinațională decide să-și restrângă o mare parte din activitățile operaționale desfășurate anterior, reacția colectivităților locale fiind deja bine cunoscută: tentativa de blocare a proceselor de producție, distribuția unor curente de opinie adverse, de natură să sporească deficitele investiționale anterioare și totodată, să minimizeze uneori, imaginea corporației și a produselor sale în plan național sau chiar, regional, etc.. Se poate conchide astfel, că ansamblul operațiunilor industriale cu impact social asupra comunităților de implantare, comportă valențe diversificate în sens și acțiune, derivate și reunite în forma unor norme și instrumente ce pot exercita modelări

¹ Martin Carnoy- *New Global Economy in Information Era*. The Pennsylvania State University Press. 1993. apud art. cit în loc. Cit:

² Constantin Moisuc- art. *Global Problems of the World Economy* în „*World Economy*”. Editura Fundației România de Măine, București, 2001. pp. 200-202.

succesive în comportamentul de consum al clientelei locale și implicit, în imaginea produselor fabricate în plan regional, de corporațiile multinaționale rezidente¹. Responsabilitatea socială a corporațiilor multinaționale comportă valențe fluctuante din însuși mecanismul de ajustare structurală a politicilor și strategiilor de implantare, utilizate în acord cu emergența așteptărilor sociale și noile standarde legale, în așa fel încât să se realizeze o minimalizare a impactului exercitat asupra funcționalității relațiilor de comerț tradiționale și totodată, să se obțină rezultatele scontate în noua țară gazdă.

Internaționalizarea afacerilor a devenit un imperativ al progresului și evoluției mediului economic, devenind o caracteristică esențială a epocii contemporane, care a determinat o creștere fără precedent a rolului marketingului internațional. Conducerile firmelor acordă puțină atenție comerțului exterior atunci când piața internă este suficient de mare și abundentă în ocazii favorabile.

Acțiunea pe piața internă este mult mai comodă, oferind un grad mare de siguranță, în timp ce abordarea piețelor externe comportă un grad foarte înalt de risc, datorită multitudinii de elemente necunoscute și necontrolabile cu care se confruntă firmele. Managerii nu sunt nevoiți să învețe limbi străine, să lucreze cu valute necunoscute a căror valoare se modifică mereu, să facă fața unor schimbări politice sau legislative neprevăzute sau să-și adapteze produsele în funcție de nevoile sau așteptările diferiților consumatori.

Cu toate acestea, ca urmare a procesului de globalizare și schimbărilor rapide care au loc în lumea afacerilor, firmele nu-și mai pot permite să ignore piețele externe. Lumea contemporană a afacerilor se află într-un permanent proces de schimbare, iar firmele, pentru a supraviețui trebuie să se adapteze.

Creșterea dependenței statelor lumii de bunurile și serviciile produse de flecare dintre ele a determinat sporirea interesului firmelor pentru extinderea activității la nivel internațional. Importanța piețelor externe este cu atât mai mare cu cât majoritatea firmelor sunt angrenate într-un proces de dezvoltare, care le obligă să găsească noi ocazii de afaceri în alte țări pe măsura ce piețele interne se maturizează.

Odată cu liberalizarea comerțului internațional, firmele se confruntă în țările de origine cu o concurență străină tot mai puternică. Ele trebuie fie să-și creeze acele capacități care să le permită să facă față atacurilor lansate de concurența pe piața internă, fie să valorifice ocaziile de afaceri pe piețele externe. Dar companiile care operează deja la nivelul unor industrii globale nu mai au decât varianta internaționalizării operațiunilor lor. În plus, timpul și distanțele se scurtează tot mai mult pe măsura apariției unor mijloace financiare, de comunicare și de transport rapide.

Astăzi mai mult ca oricând o firmă trebuie să caute să obțină un avantaj diferențial atât pe piața internă, cât și pe cea externă unde-și desfășoară activitatea.

Procesul de globalizare rapidă a activității firmelor din întreaga lume obligă agenții economici naționali care operează în industriile globale să acționeze rapid înainte ca ușa de la intrarea pe piața globală să se închidă.

Necesitatea supraviețuirii firmelor, în condițiile maturizării piețelor interne, le obligă să găsească noi oportunități de afaceri în alte țări. Pe măsură ce a crescut gradul de liberalizare al comerțului internațional, concomitent cu accentuarea globalizării, firmele se confruntă chiar pe propriile piețe cu o concurență străină tot mai puternică, căreia trebuie să-i facă față fie prin înfruntarea directă, prin abordarea unor strategii foarte ofensive, atunci când mijloacele financiare o permit, fie prin valorificarea altor ocazii de afaceri ivite pe piețele externe.

În ultimele decenii, pentru un număr din ce în ce mai mare de întreprinderi,

¹ <http://www.un.org-partners-business-davos.html>, Annan, Kofi, A compact for the new century, New York: United Nations, 1999

internaționalizarea a devenit în același timp mai necesară și relativ mai ușoară decât era înainte. Ea este mai necesară în special în domeniul economiilor de scară, când o întreprindere nu poate fi competitivă decât dacă prin internaționalizarea afacerilor sau mondializarea activităților, ea poate atinge o dimensiune critică. Este cazul, de exemplu pentru industria aeronautică, de automobile, chimică, electronică, informatică și de asemenea, din ce în ce mai mult pentru bunurile de larg consum.

Internaționalizarea a devenit mai ușoară, fiind facilitată de acțiunea a diverși factori tehnologici, politici sau culturali, cum ar fi: dezvoltarea mijloacelor de transport și comunicație pe distanțe lungi (faxul, e-mail, Internet etc); diminuarea piedicilor din calea circulației mărfurilor și a comerțului internațional, în special în zonele de liber schimb; tendința reducerii diferențelor dintre țări, din punct de vedere al modului de producție și al obiceiurilor de consum.

Numeroase produse și servicii au depășit granițele culturale, fiind comercializate în întreaga lume fără a avea nevoie de adaptări (ex: automobilele, mașini-unelte, aparate electrocasnice, Coca-Cola, preparatele fast-food, muzica rock etc).

Firmele care nu doresc să părăsească piața internă din motive de siguranță, ratează nu numai șansa pătrunderii lor pe piața externă, dar riscă chiar să-și piardă propria piață, datorită concurenței acerbe la care sunt supuse atât de firmele interne, cât mai ales de firmele străine care pătrund pe piața sa de globalizare rapidă a activității firmelor din întreaga lume obligă agenții economici naționali care operează în industriile globale să acționeze rapid, înainte ca ușa de la intrarea pe piața globală să se închidă.

Concluzii

Atâta timp cât lumea are concomitent înțelesuri tehnice și politice, grupuri diferite vor avea istorii diferite ale globalizării. În termenii generali folosiți în economie și economia politică este o istorie a creșterii comerțului interstatal bazat pe instituții stabile ce autorizează firme din diferite state să schimbe mai ușor bunuri. Termenul de liberalizare a dus la creșterea specializării țărilor în exporturi și la presiuni care să termine cu tarifele protecționiste și a altor bariere în fața comerțului.

Există un aer de scepticism față de procesele economice globale și de optimism față de posibilitățile de control ale economiei internaționale și față de viabilitatea strategiilor politice naționale. Un efect deosebit de important al conceptului de globalizare a fost paralizarea strategiilor naționale de reformă radicală, fiind privite ca imposibil de realizat din punct de vedere rațional și al evoluțiilor piețelor internaționale.

Bibliografie

1. Badulescu Daniel - Globalizarea și impactul acesteia asupra sistemului bancar, Oradea, 2007, p. 10;
2. Besteliu Raluca Miga - "International Public Law" Editra All. 1998, p. 35
3. Carnoy Martin - New Global Economy in Information Era. The Pennsylvania State University Press. 1993. apud art. cit în loc. Cit:
4. Frunzeti Teodor, -Globalizarea securității, Editura Militara, București, 2006, p. 2 Lubbers Moisuc Constantin - art. Global Problems of the World Economy în „World Economy”. Editura Fundației România de Măine, București, 2001. pp. 200-202.
5. Sur Serge - "Les relations internationale", tchrestien, Paris 1995, p. 3.
6. [http://www.inm-lex.ro/file.php?FileID=1395,art.,Aparitia,dezvoltarea-companiilor transnaționale și rolul lor într-o ordine globală.](http://www.inm-lex.ro/file.php?FileID=1395,art.,Aparitia,dezvoltarea-companiilor%20transnaționale%20și%20rolul%20lor%20într-o%20ordine%20globală.)
7. <http://www.un.org-partners-business-davos.html>, Annan, Kofi, A compact for the new century, New York: United Nations, 1999

DIALOGUL DINTRE ÎMM ȘI ORGANELE ADMINISTRAȚIEI PUBLICE ÎN OPINIA ANTREPRENORILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA

Elena ACULAI,
Dr.econ.,conf. cercet.,IEFS
Victoria CLIPA,
Drd., cercetător șt., IEFS

Abstract. The dialog between public authorities and the business plays an important role in promoting an enabling environment for SME's development. The Governments that listen to the private sector are more susceptible to promote economic reforms. On the other part, entrepreneurs that understand the measures that the Government try to realize through the policies they are implementing are more perceptible to support them. Therefore, the dialog represents for the public and private sector the best way to establish the right priorities and to promote their common interests. In this paper was analyzed the problems of the dialog between SMEs and public authorities in the Republic of Moldova. There was argued the importance of the dialog for both parties and the premise for its development. Also there was identified the SMEs interest in the dialog. This article is based on the results of the research carried out at the Institute of Economy, Finance and Statistics, with the active participation of the authors. The study is based on the questionnaire and interviews with entrepreneurs, conducted in 2011.

Introducere

Dialogul public-privat joacă un rol important în promovarea unui mediu eficient pentru dezvoltarea IMM-urilor. Guvernele care ascultă sectorul privat sunt mult mai susceptibile să promoveze reforme economice. Pe de altă parte, antreprenorii care înțeleg ceea ce Guvernul încearcă să realizeze sunt mai predispuși să sprijine aceste reforme. Prin urmare, dialogul reprezintă cea mai bună posibilitate pentru sectorul public și privat de a stabili corect prioritățile și pentru a sprijini interesele comune. Întrunirea acestora în mod regulat sporește încrederea și înțelegerea între părți, precum și între sectoare. În același timp, lipsa de comunicare poate condiționa neînțelegere, care, la rândul său, sporește neîncrederea. Non-cooperarea conduce la ineficiență, care inhibă creșterea economică, investițiile și reducerea sărăciei.

Dialogul între sectorul public și privat nu este un concept nou, în unele țări, acesta devenind o preocupare importantă a sectorului public încă cu decenii în urmă. Dialogul public-privat se poate realiza în diferite modalități: formal sau informal; poate avea un spectru larg sau axat pe problematici specifice. Dialogul poate fi inițiat de către autoritățile publice atunci când se schițează anumite politici, strategii, acte normative, sau inițiatori pot deveni sectorul privat, confruntându-se cu anumite bariere sau dorind să promoveze schimbări în vederea îmbunătățirii mediului de afaceri. Uneori acesta poate include doar unii reprezentanți ai sectorului privat, alții reprezentanți ai sindicatelor, patronatelor sau grupuri ale societății civile. În general, pentru obținerea unei eficiențe maxime în procesul de reformare acesta trebuie să aibă loc la toate nivele: local, regional, central.

O privire de ansamblu asupra mediului de afaceri în Republica Moldova

Având în vedere condițiile nefavorabile pentru dezvoltarea antreprenoriatului, precum și problemele legate de implementarea reformelor economice inițiate de Guvern, în Republica Moldova există o necesitate critică de dezvoltare a dialogului între sectorul privat și organele administrației publice (OAP).

Pe parcursul ultimilor ani au fost înregistrate un număr de progrese în vederea facilitării mediului de afaceri în Republica Moldova: reducerea timpului și a numărului de proceduri pentru înregistrarea unei afaceri, mai mult decât lansarea unui serviciu de înregistrare a companiilor în termeni de urgență; reducerea poverii fiscale prin introducerea taxei zero pentru venitul corporativ nedistribuit, începând cu anul 2008;

reducerea timpului de onregistrare a proprietății e.a. On pofida acestor realizrri, mediul național de afaceri continuie sr se confrunte cu numeroase constrangeri. Conform studiilor elaborate de diverse organizații internaționale asupra calității mediului de afaceri ei a nivelului competitivității on economiile lumii – Banca Mondialr „Doing Business 2011”[9], Forumul Economic Mondial „Global Competitiveness Report 2011-2012”[8], The Heritage Foundation „2011 Index of Economic Freedom”[10]– principalele constrangeri cu care se confruntr sfera de afaceri on Republica Moldova sunt accesul la finanțare, obținerea autorizațiilor de construcții, protecția investitorilor, presiunea fiscalr determinatr de costurile salariale mari de angajare a forței de muncr, necorespunderea nivelului de calificare a forței de muncr cucerințele angajatorilor, reglementarea activității de comerț exterior e.t.c.

De asemenea, conform unui sondaj realizat de Asociația Antreprenorilor ei Angajatorilor din Moldova,impedimente majore cu care se confruntr antreprenorii, sunt legislația imperfectr, corupția ei instabilitatea politicr – fapte confirmate ei de Raportul Global al Competitivității 2011-2012. Conform aceleiaei studiu, o barierr importantr este ei informarea insuficientr a antreprenorilor despre business ei economie, antreprenorii declarondr principala sursr de noi cunoștințe o constituierelațiile personale ei discuțiile cu rudele ei prietenii,on timp ce Internetul, Televiziune, Presa ei Radioul au un rol secund.[2]

Conjunctura acestor circumstanțe defectuoase stagnează nemijlocit progresul întreprinderilor și determină performanța redusă a activității economico-financiară a acestora. Un argument în acest sens pot fi considerate următoarele constatări: conform evidenței statistice, 60% din totalul întreprinderilor activează în pierdere; în jur de 65% din întreprinderi sunt concentrate într-un singur municipiu – Chișinău; nivelul redus al atractivității economiei naționale pentru investitorii străini, principalul indicator în acest sens fiind volumul redus al ISD pe cap de locuitor -794,2USD (2010); performanțele reduse ale comerțului exterior ș.a.

În vederea eliminării constrângerilor existente în calea mediului de afaceri devine tot mai importantă construirea unui dialog între sectorul de afaceri și Guvern, reprezentat prin autoritățile publice locale și centrale, pentru elaborarea,implementarea și monitorizarea unui cadru eficient de reglementare a mediului de afaceri.

Organizația pentru Cooperare Economică și Dezvoltare în studiul său „Dialogul Public-Privat în țările în curs de dezvoltare:oportunități, riscuri și precondiții,,definește dialogul public –privat ca reprezentând toate formele de interacțiune între stat și sectorul privat privind elaborarea politicilor publice – îmbunătățirea mediului de afaceri, politicilor economice pe termen scurt, strategiilor de dezvoltare pe termen mediu și lung, reglementarea sectorului ș.a.[5]

Strategiile și programele Guvernului ca o precondiție pentru dezvoltarea dialogului dintre business și Guvern

Pentru Republica Moldova, ca și pentru multe alte țări în curs de dezvoltare și tranziție, conceptul de dialog public-privateste unul relativ nou. În țarănu există un cadru juridic care să reglementeze direct acest concept, totuși el face obiectulunei serii de acte normative de importanță națională.

Ținând cont de importanța implicării tuturor părților interesate în elaborarea și monitorizarea legilor, politicilor și strategiilor,dar mai cu seamă a celor ce vizează reglementarea mediului de afaceri, dezvoltarea dialogului dintre autoritățile publice și sectorul privat reprezintă unul dintre obiectivele strategice ale Programului de activitate al Guvernului Republicii Moldova[6] și una dintre direcțiile principale de acțiune ale Programului de stat de susținere a dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2009-2011[7].

De asemenea, în vederea asigurării transparenței decizionale a autorităților publice prin implicarea sectorului privat și a întregii societăți civile în luarea deciziilor și elaborarea actelor normative a fost adoptată Legea Nr. 235 cu privire la principiile de bază de reglementare a activității de întreprinzător din 20.07.2006 [4].

În vederea eficientizării cadrului de reglementare, pentru ca acesta să fie în concordanță cu bunele practici internaționale și să reprezinte un stimulent al mediului de afaceri, a fost adoptată H.G.Nr. 104 din 01.02.2007 cu privire la aprobarea Strategiei de reformă a cadrului dereglementare de stat a activității de întreprinzător [3], care, de asemenea, pune accentul pe intensificarea dialogului public-privat în scopul stimulării antreprenoriatului.

În pofida existenței prevederilor privind importanța dialogului în strategii și diferite acte normative, procesul de consolidare a acestuia se desfășoară foarte lent. În același timp, ar fi incorect să afirmăm că în prezent acesta nu există. Are loc cooperarea tripartidă între Guvern, partonate și sindicate. Există exemple de discuții comune între reprezentanții sectorului privat și ai OAP privind problemele actuale ale antreprenoriatului. Cu precădere, pe lângă OAP sunt create grupuri de experți sau consilii consultative, incluzând reprezentanții sectorului privat; în vederea elaborării proiectelor de acte normative, care reglementează mediul de afaceri, de asemenea, sunt create grupuri de lucru cu participarea antreprenorilor. Cu toate acestea, dialogul care există în prezent nu-i satisface nici pe antreprenori, nici pe reprezentanții OAP.

Metodologia de cercetare

În anul curent, 2011, Institutul de Economie, Finanțe și Statistică a elaborat un studiu orientat spre analiza procesului de dialog dintre IMM-uri și OAP. Cercetarea are la bază anchetarea antreprenorilor și desfășurarea interviurilor cu managerii întreprinderilor, reprezentanții asociațiilor de afaceri, conducătorii și specialiștii OAP, colaboratorii din sfera științei, participanții în diferite proiecte pentru dezvoltarea și susținerea businessului. Anchetele au fost completate de 107 antreprenori, care activează în regiunile de centru, nord și sud ale țării, mun. Chișinău și UTA Găgăuzia. Anchetele au fost realizate cu sprijinul Ministerului Economiei; rezultatele sondajului au fost prelucrate cu ajutorul programului SPSS. La interviu au participat 15 persoane. Proiectul este în prezent la etapa de finalizare.

Importanța dialogului între IMM-uri și OAP, bariere și măsuri pentru îmbunătățirea acestuia în Republica Moldova

Analiza rezultatelor anchetelor și interviurilor cu antreprenorii au demonstrat că punctele lor de vedere cu privire la importanța dialogului cu autoritățile, sunt ambigui. Privind în ansamblu, marea majoritate a IMM-urilor (93,5% din respondenți) consideră important desfășurarea dialogului în prezent; numai 1,1% din respondenți nu privesc dialogul ca un factor important pentru dezvoltarea afacerilor; 5,4% au fost indeciși.

Unii antreprenori care au completat chestionarul au indicat că au participat la anumite forme de dialog cu OAP - mese rotunde și forumuri; în cadrul comisiilor, grupurilor de lucru și de experți pe lângă OAP; alte reuniuni periodice desfășurate privind problemele mediului de afaceri; în cadrul dezbaterilor la televiziune și în internet; au utilizat liniile telefonice fierbinți ale OAP. În același timp, răspunsurile antreprenorilor au demonstrat că întreprinderile lor nu sunt implicate activ în dialog.

Una dintre cauzele implicării slabe a IMM-urilor în dialog, în opinia noastră, este consolidarea insuficientă a businessului în Republica Moldova. Pentru IMM-uri, dialogul cu OAP, practic, întotdeauna se desfășoară prin intermediul asociațiilor de afaceri. Cu toate acestea, numai 17,9% din respondenți sunt membri ai asociațiilor de afaceri. Voința slabă sau incapacitatea IMM-urilor de a se reuni în asociații pentru a-și

atinge obiectivele comune a fost reflectată și în studiile noastre precedente. Întreprinderile nu văd rostul în unirea eforturilor, considerînd că ei au capacitatea de a se descurca de sine stătător cu problemele cu care se confruntă. Altă parte a întrebării – calitatea serviciilor oferite de către asociațiile de afaceri. Potrivit rezultatelor sondajului, mai puțin de jumătate din antreprenori (45,2%), angajați într-un dialog prin intermediul unei asociații de business, consideră că aceasta reprezintă eficient interesele lor. Drept rezultat, în țară activează intens un număr nesemnificativ de asociații de afaceri, care reprezintă IMM-urile. Aceasta crează impedimente pentru construirea dialogului, întrucît Guvernului și altor OAP le lipsește parteneri pentru dialog, care cunosc bine problemele principalelor grupuri de IMM-uri, capabile să reprezinte, apere și să lobeze civilizat interesele businessului.

În interviu au fost aduse cîteva exemple particulare de participare a întreprinderilor și asociațiilor la dialog. A fost evidențiat cazul, cînd asociația de afaceri a încercat să depășească presiunea exercitată de către reprezentanții unor OAP în relațiile cu întreprinderile dintr-un anumit sector. Cu toate acestea, nu s-a reușit apărarea civilizată a intereselor membrilor săi. Atunci întreprinzătorii „au depășit problemele apărute, acționînd individual și în mod neformal”, adică utilizînd relațiile personale sau recurgînd la darea de mită.

Principalele cauze a lipsei de voință din partea întreprinderilor de a participa la dialogul cu OAP pot fi considerate lipsa de încredere între parteneri și neînțelegerea intereselor comune. Astfel, în anchete printre măsurile necesare pentru stimularea dialogului, întreprinzătorii, cel mai des, au menționat necesitatea consolidării încrederii reciproce a întreprinzătorilor și OAP (19,4% din respondenți), precum și importanța identificării intereselor comune ale acestora (17,8%). Principalele măsuri care, în opinia întreprinzătorilor, sunt necesare pentru dezvoltarea dialogului sunt reprezentate în Tabelul 1.

Tabelul1. Măsurile necesare pentru dezvoltarea dialogului dintre sectorul privat și OAP

Măsurile	%
Consolidarea credibilității reciproce dintre mediul de afaceri și autorități	19,4
Identificarea intereselor comune ale antreprenorilor și ale reprezentanților organelor de administrare publică	17,8
Asigurarea transparenței activității, ce ține de adoptarea și punerea în aplicare a deciziilor administrative de către organele de administrare publică	14,9
Susținerea de către stat a activității asociațiilor de afaceri, a consolidării comunității de afaceri	13,3
Dezvoltarea activității antreprenorilor în vederea protejării și promovării intereselor acestora	11,7
Adoptarea actelor legislative, ce reglementează procesul dialogului	9,5
Popularizarea exemplelor pozitive/cazurilor de succes privind soluționarea problemelor prin intermediul dialogului	8,6
Perfecționarea altor instrumente de dialog	4,8

Sursa: rezultatele anchetei efectuate de către IEFIS

În interviu au fost enunțate și alte bariere în desfășurarea dialogului, printre care – instabilitatea politică; orientarea fiscală a funcționarilor publici în oferirea serviciilor sectorului privat și inspectarea întreprinderilor; caracterul vag al măsurilor Guvernului, prevăzute în actele normative și strategice, care influențează slab situația reală a mediului de afaceri.

Caracterizînd gradul de cointeresare a ambelor părți în dialog, respondenții au menționat că partea cea mai cointereseată în dialog este businessul. Mai concret, pentru interesul în dialog a întreprinzătorilor s-au pronunțat 76,5% din respondenți, pentru interesul autorităților locale – 60,2%, pentru interesul OAP – 50% din respondenți (Figura 1).

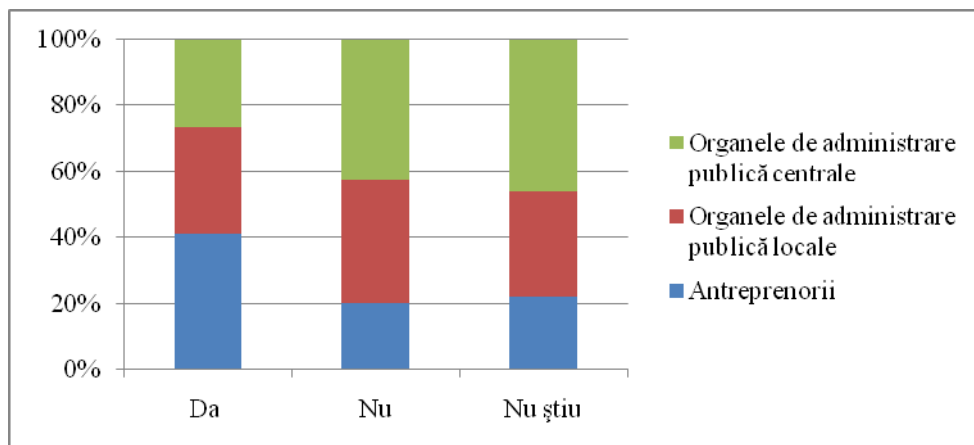


Figura 1. Cointeresarea antreprenorilor și a reprezentanților OAP locale și centrale

Sursa: elaborat în baza rezultatelor chestionarului efectuat de către IEFS

Funcționarii OAP, în interviu, din contra, au vorbit despre pasivitatea antreprenorilor și lipsa dorinței acestora de a participa la dialog. Astfel, între ambele părți încă există o lipsă a înțelegerii a intereselor acestora, subapreciindu-le. Aceasta dovedește încă o dată necesitatea consolidării dialogului dintre autoritățile publice și antreprenori.

Concluzii

Este incontestabilă necesitatea dezvoltării dialogului între sectorul privat și OAP, fără de care este practic imposibilă îmbunătățirea mediului de afaceri. Cu toate acestea, dialogul existent în prezent este foarte limitat și evoluează lent.

În prezent există anumite precondiții pentru dezvoltarea dialogului. În multe documente ale Guvernului se declară necesitatea dialogului și se prevăd măsuri pentru consolidarea acestuia. O parte din antreprenori, de asemenea, conștientizează importanța consolidării dialogului public-privat.

Cu toate că marea majoritate a întreprinzătorilor din sectorul IMM recunosc importanța dialogului, în realitate ei nu manifestă un interes activ de a participa la acesta.

O condiție importantă pentru realizarea unui dialog constructiv este unirea întreprinderilor în asociații de business, capabile să reprezinte diferite categorii ale IMM-urilor, să le apere și să le lobeze interesele.

Întreprinzătorii consideră ca fiind măsuri importante pentru stimularea dialogului: sporirea încrederii între parteneri și conștientizarea intereselor comune de către ambele părți.

Dezvoltarea dialogului între antreprenori și OAP va contribui nu numai la creșterea economică, dar va exercita și o influență psihologică pozitivă asupra întreprinzătorilor și relațiilor lor cu OAP la toate nivelele.

Bibliografie

1. 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 intermediar, Institutul de Economie, Finanțe și Statistică (IEFS), Chișinău, 2011
2. Asociația antreprenorilor și angajatorilor din Moldova a expus rezultatele anchetării reprezentanților întreprinderilor mici și medii, disponibil la <http://newsmoldova.md/economics/20110215/188836112.html> (12.09.2011)
3. H.G.Nr. 104 din 01.02.2007cu privire la aprobarea Strategiei de reformă a cadrului dereglementare de stat a activității de întreprinzător publicat în Monitorul Oficial Nr. 021, art Nr: 131, din 16.02.2007

4. Legea Nr. 235 din 20.07.2006 cu privire la principiile de bază de reglementare a activității de întreprinzător publicat la data de 11.08.2006 în Monitorul Oficial Nr. 126-130, art Nr: 627
5. Pinaud Nicolas, Dialogul Public-Privat în țările în curs de dezvoltare: oportunități, riscuri și precondiții, OECD 2007
6. Programul de activitate al Guvernului Republicii Moldova. Integrarea Europeană: Libertate, Deomocrație, Bunăstare 2011-2014, Chișinău, 2011 disponibil la <http://www.gov.md/doc.php?l=ro&idc=445&id=3729> (12.09.2011)
7. Programul de stat de susținere a dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2009-2011 disponibil la <http://www.mec.gov.md/sector/241/994> (12.09.2011)
8. Schwab Klaus, The Global Competitiveness Report 2011-2012, World Economic Forum, Geneva 2011, disponibil la http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf (12.09.2011)
9. World Bank, Doing Business Report 2011 in Moldova: Making a difference for entrepreneurs, disponibil la <http://www.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing%20business/documents/profiles/country/db11/mda.pdf> (12.09.2011)
10. 2011 Index of Economic Freedom, disponibil la <http://www.heritage.org/index/ranking> (12.09.2011)

UNELE ASPECTE ALE ASIGURĂRII SECURITĂȚII ECONOMICE A REPUBLICII MOLDOVA CA PRECONDIȚIE A GESTIUNII DEZVOLTĂRII DURABILE ÎN CONTEXTUL ECONOMIEI MONDIALE ACTUALE

Victoria TROFIMOV, Simion MoRaru**,
Petru UNCU***, Victoria MORARU****,
*dr., conf.univ., UCCM, **dr., conf.univ., UCCM,
doctorand, USM, *masterand, UCCM*

The authors of the article entitled "Some problems of economic safety maintenance of the Republic of Moldova on actual stage" try to analyze some major components on national economic safety in the modern international environment, at the moment, when the Republic of Moldova passes a long, difficult and complicated period. Poverty, immigration of population, all regions of Moldova in recession, dependence of the internal consumption of population from the import and financial system from the external credits and debts there are only some aspects of the problem, which constitute serious threats for further durable development.

Introducere. Un stat este veritabil suveran doar atunci când exercită suveranitatea exclusivă asupra teritoriului de care dispune, prin care se înțelege spațiul geografic ce este alcătuit din sol, subsol, ape și coloana aeriană de deasupra solului și apelor. Dar nu mai puțin important este cât de bine gestionează statul economia țării și la ce nivel poate să asigure un trai decent populației sale. Anume aceste trei componente de bază constituie fundamentul dezvoltării durabile, tot mai mult influențate de contextul internațional al economiei mondiale contemporane.

Conform interpretărilor contemporane, securitatea națională (national safety) reprezintă o asemenea stare a lucrurilor, când interesele vitale ale persoanelor societății și a statului sunt protejate și apărute de amenințări și primejdii interne și externe. Securitatea națională este compusă dintr-un cumul de componente, care în totalitatea lor formează această categorie și în speță componentele: militară, politică, economică, socială, alimentară, energetică, ecologică, informațională, etc. Toate aceste componente constituie elemente importante pentru asigurarea unei durabilități a economiei țării, în contextul intensificării proceselor integraționiste în economia mondială.

Teze și concepții discutate. Implementarea efectivă a legislației țării, crearea mecanismelor organizaționale de drept, care asigură înrădăcinarea în viață a actelor normative, determinarea statului de drept a subiecților de relații ce asigură securitatea pentru fiecare sector sau component, precum și responsabilitatea lor pentru respectarea actelor normative și a securității în domeniul său, implementarea a unui sistem de culegere a informației și analiza ei privind sursele posibile de perturbații a securității,

precum și consecințele acestora, în caz de realizare a amenințărilor, modul de lichidare în timpul oportun a activității ilegale care subminează securitatea națională într-un domeniu sau altul; toți acești factori și instrumente asigură securitatea unei țări în ansamblu.

Securitatea economică a unui stat¹ este o parte a securității naționale în ansamblu și formează fundamentul material al acestuia din urmă. În esență, securitatea economică națională înseamnă crearea și susținerea la nivel național a condițiilor necesare și suficiente, care asigură o dezvoltare stabilă ascendentă a economiei la nivel național simultan cu soluționarea problemelor sociale, ecologice, de sănătate, cultură, învățământ, precum și a altor componente vitale pentru țară. Altfel fiind spus, securitatea economică este o astfel de stare a economiei și a funcționalității instituțiilor puterii care garantat asigură apărarea intereselor economice naționale față de posibilele amenințări interne sau externe.

Ramurile care în totalitatea lor formează o economie națională a unui stat devin părți componente ale securității economice ale acestei țări. De aceea în literatură se evidențiază securitatea industrială, alimentară, de transport, energetică, ecologică, informațională, financiară etc. Fiecare din aceste părți integrante ce formează securitatea economică națională a unui stat prezintă interes și are o semnificație deosebită. Însă autorii acestui material sunt determinați să precute numai unele aspecte ale securității economice în Republica Moldova.

Obiectivele securității economice este economia țării în ansamblu, precum și părțile ei componente: zăcămintele subterane, fondul funciar al țării, fondul forestier, resursele acvatice și hidraulice, sectorul productiv și neproductiv, rezerve materiale și stocuri, fonduri neproductive cu destinație social-culturală, avere imobiliară, resursele umane, sistemul financiar-bancar, proprietatea intelectuală, experiența poporului care de asemenea devine o formă a acumulată bogăției, într-un cuvânt, totalitatea valorilor materiale create și acumulate prin muncă de populația țării, precum și valorile spirituale de care dispune țara la o etapă anumită.

Amenințări la securitatea economică a țării sunt determinate de factori, evenimente, fenomene interne și/sau externe, care au impact negativ profund și de lungă durată ireversibil asupra dezvoltării economiei naționale. Semnificative sunt nu atât factorii sau evenimentele în sine ci dimensiunea lor dincolo de limită, mărimea externă, nivel maximal a lor, după care în economie se pornesc distorsiuni, iar inactivitatea economică socială și politică devine ireversibilă. Nivelul maximal a acestor fenomene negative nu este constant și depinde de un cumul de factori și circumstanțe și, în primul rând, de nivelul de dezvoltare a țării, conjuncturii economice și financiare internaționale, structurii economiei naționale a diversității exporturilor, balanța comercială și balanța de plăți, gradul de îndatorare internă și externă a statului etc.

Pentru a evita amenințări la securitatea economică a țării statul întreprinde măsuri adecvate și în primul rând efectuează monitorizarea factorilor, proceselor care pot deteriora securitatea economică, determină nivelul lor maximal admis după care pot începe efecte negative ireversibile, întreprinde măsuri necesare ce contracarează amenințările la adresa securității economice naționale.

Securitatea economică a unui stat se determină prin intermediul unor indicatori printre care menționăm: creșterea stabilă a PIB, de un sector real economic cu o structură dezvoltată ce asigură cu bunuri materiale și servicii vitale necesare pentru îndestularea consumului intern, un potențial concurențial semnificativ și stabil a

¹ Securitatea economică internațională constă în a crea și asigura funcționalitatea nemijlocită a relațiilor economice internaționale. Având la bază activității economice inter-statale principiile dreptului internațional, interacțiunea economiilor naționale fundamentează dezvoltare stabilă a economiei mondiale în ansamblu și prin aceasta asigură securitatea economiei la nivel mondial.

mărfurilor și serviciilor autohtone pe piață externă, nivel înalt și calitativ a vieții populației, ritmuri joase de inflație stabilitate valutară, balanță comercială pozitivă, nivel redus a șomajului, dezvoltare uniformă pe întreg teritoriul țării etc.

În afară de indicatori, în literatură de specialitate se evidențiază parametri, care de asemenea determină securitatea economică a unei țări. Printre ei succint remarcăm:

- capacitatea economică a țării de a asigura o reproducere largită a forțelor de producție și a relațiilor de producție;
- țara dispune de ramuri și subramuri, capacități de producție ce sunt vitale pentru funcționarea statului în condiții normale și extreme, independent de relațiile economice externe;
- țara este familiarizată cu un nivel decent de viață stabil a populației, reproduce constant cantități suficiente de produse alimentare conform normelor de consum stabilite, la prețuri acceptabile pentru majoritatea populației ce-i permite să mențină un mod de viață sănătos și activ. Recoltele anuale de grâne sunt suficiente pentru consumul intern pe o perioadă de un an și două luni ceea ce înseamnă, conform normelor stabilite de FAO, că țara este în siguranță alimentară și dispune de posibilități de export de grâu;
- populația are acces la școlarizare, studii superioare, deservire medicală, spațiu locativ, căldură, apă potabilă, transport, informație etc. Pragul sărăciei într-o asemenea țară nu poate depăși doar câteva procente din populație, iar linia de sărăcie relativă determină coșul minimal de consum, care în Germania Federală atinge 40% din veniturile medii ale populației, în Italia – 50%, în Portugalia – 60%. La acest capitol se cere a fi remarcat faptul, că la mijlocul anilor '90, conform evaluării Băncii Mondiale, 70% din populația Republicii Moldova conviețuiau în sărăcie, din care 60% - în sărăcie absolută. Conform prognozei de atunci, dacă Republica Moldova se dezvoltă cu un ritm de creștere a PIB de 7% anual, spre 2007 fiecare al patrulea cetățean al Republicii Moldova ar fi continuat să trăiască în sărăcie. După cum se știe, Republica Moldova nici pe departe nu a reușit să obțină un ritm stabil de creștere de 7% anual al PIB;
- un stat cu o economie înalt dezvoltată nu exportă materie primă, ci produsele din prelucrarea acestei materii și prin aceasta își formează un comerț exterior efectiv asigurând o gamă largă de mărfuri la export. Mărfurile autohtone asigură consumul strategic intern și totodată sunt concurențiale pe piața externă. Dacă cota mărfurilor din import în consumul intern, atinge 30% și mai mult, țara devine strategic dependentă de import. Nu este greu de constatat că și la acest capitol securitatea economică a Republicii Moldova este periclitată.

În literatura de specialitate sunt evidențiate în jur de 20 de indici-limită, praguri care permit o comasurare relativă, dar corectă a amenințărilor la adresa securității economice naționale. Evaluarea cifrică a criteriilor determină valori cantitative limita după care țara începe să-și piardă securitatea economică. Căderea PIB-ului la nivelul limita critică de 30-40% comparativ cu perioada anterioară după care începe descompunerea industriei în economia națională a țării date.

La rândul său, deindustrializarea economiei naționale într-un stat înseamnă că securitatea economică a acestei țări este vădit subminată, iar repercusiunile social-politice pot fi dezastruoase. Fără a comenta doar evidențiem că în 1994 PIB a căzut brusc cu 30,9% față de 1993, iar în 1995 PIB în Republica Moldova a căzut până la 39%, față de nivelul atins în 1990. Tocmai în 1997 PIB pentru prima dată a crescut cu 1,6% în comparație cu 1996, însă cota industriei, care a intrat într-o destrămare ireversibilă, în produsul intern brut a început să cadă. Republica Moldova dintr-o țară industrial-agrară a început să se transforme într-o țară agrar-industrială.

O amenințare immanentă la adresa securității economice a unei țări o constituie dezvoltarea neuniformă, disproporțională, dezechilibrată a regiunilor, raioanelor și localităților în țara dată.

Disparitățile economice existente între regiunile unei țări, practic înseamnă că în această țară s-au creat zone defavorizate în rezultatul unor dezechilibre istorice, politice, geografice, economice, sociale. Dacă nu se întreprind măsuri pentru diminuarea dezechilibrelor regionale, aceste disproporții vor crește fără precedente din cauza că businessul actual caută să-și desfășoare activitatea în regiuni cu infrastructură eficientă, ce asigură calitate în serviciile bancare, telecomunicații, de transport, de desfacere a mărfurilor cu angajați bine pregătiți și cu management modern. La rândul său, aceasta contribuie la dezvoltarea în continuare și perfecționarea infrastructurii, folosirii la capacitate a potențialului productiv a spațiului construit, dezvoltarea sistemului de sănătate, învățământ, a culturii, menținerea ordinii de drept în societate etc. Creșterea disabilităților între regiunile țării la rândul său amenință menținerea țării într-un spațiu militaro-politic și social-economic unic. Disparitățile între fostele regiuni ale statului federal Iugoslavia au adus la conflictul militaro-etnic și la descompunerea statului în mai multe state, și, poate mai elocventă este recentă descompunere a Sudanului în două state.

Din potențialul economic total al Republicii Moldova, 80% este plasat în Chișinău, în care locuiesc doar 22% din populația țării. Este vădită disproporționalitatea repartizării forțelor de producție pe teritoriul țării, ce vizează direct nu numai diferite (adesea inadmisibile), nivele de șomaj, ci și o depopularizare a multor localități rurale, din cauza migrației interne în căutarea unui loc de lucru, menținerea unei economiei anemice pentru cea mai mare parte a teritoriului țării, nemaivorbind de potențialul economic nerealizat, cauzat de disparitățile economice regionale.

Numai în anul 2010 țara a fost părăsită de zeci de mii de cetățeni, mulți din ei plecând cu întreaga familie. Cu aceste emigrări masive a populației apte de muncă, Republica Moldova a pierdut reputația de țară ce dispune de forța de muncă calificată și ieftină. Acest factor a fost până nu demult un punct atractiv pentru investițiile străine. Iar pentru o dezvoltare uniformă a regiunilor din Republica Moldova în primul rând sunt necesare investiții externe și interne (de care până ce nu dispunem), dar și de un set de indici la nivel regional care ar permite o analiză socio-economică profundă pentru fiecare regiune aparte cu scopul de lichidare a discrepanțelor.

În unele țări la nivel regional se folosesc un număr semnificativ de indici printre care coeficientul știutorilor de carte, cota copiilor de vârstă școlară care sunt antrenați în școală, numărul de persoane la 10 mii de locuitori cu studii superioare, nivelul șomajului, corelația dintre numărul de șomeri și necesitatea în forțe de muncă, migrația populației pentru a-și găsi locuri de muncă, corelația între diferite pături sociale ale populației cu diferite niveluri de venituri, nivelul delictelor la 100 mii de locuitori, nivelul sărăciei, foametei între copii și femei gravide, cota femeilor gravide la vârsta de 15-24 ani bolnave de SIDA, nivelul mediului ambiant ș.a.

Sistemul financiar național ca parte componentă a economiei naționale practic formează un sistem cardio-vascular a acestei economii. Unii specialiști determină securitatea financiară a unui stat în sens îngust și anume în condițiile când rezervele valutare acumulate îi permit să efectueze importuri de mărfuri și servicii în timp de 3 luni consecutive, fără a recurge la împrumuturi externe, iar volumul lunar de import rămâne a fi unul normal, de obicei efectuat de această țară.

În sens larg se consideră că securitatea financiară este determinată de nivelul redus a deficitului bugetar, de deficitul balanței comerciale, balanței de plăți, de stabilitatea prețurilor și respectiv rata scăzută a inflației, prin crearea unor fluxuri financiare și sisteme de decontări stabile, menținerea unei stabilități în sistemul bancar,

a marjelor de fluctuație a valutei naționale, grad înalt de siguranță a depozitelor bancare, rezerve valutare semnificative corelat cu potențialul de import de mărfuri și servicii, piață financiară și piață de titluri dezvoltată, iar datoria externă nu trebuie să depășească 60% din PIB.

Cu excepția unui an, în anii '90 balanța comercială și balanța de plăți a Republicii Moldova au fost negative, respectiv și bugetul țării a fost negativ. Însă începând cu 1995, în bugetul Republicii Moldova se creează un deficit, încât țara devine dependentă de resursele financiare oferite de FMI, BM, BERD, de bănci comerciale străine. În perioada 1998-2002 Republica Moldova a intrat într-o stare de insolvabilitate tehnică permanentă, ceea ce a consemnat pierderea credibilității externe și scăderea rating-ului țării (sovereign risk) de la (BB-) în 1998 la (DD) în 2002. Pentru a nu intra în incapacitate de plată, țara a fost nevoită să recurgă la restructurări și la noi împrumuturi. Evoluția economică nefavorabilă în anii '90 a adus la acumulări a datoriilor externe în valoare de 1,9 milrd dolari SUA în 2001, ceea ce constituia 12,6% din PIB al țării, nivel mult mai înalt decât media pe categoria țărilor în dezvoltare, adică datoria devenise peste limita admisă. Plățile venite la scadență în 2002 alcătuiau 220 mil dolari SUA, ceea ce constituia circa 75% din veniturile bugetului de stat.

În asemenea condiții numai noile restructurări și împrumuturi au permis că Republica Moldova să evite incapacitatea de plată. Practic, însă, țara a intrat în mileniul trei cu un buget aproape defunct. Dacă în anii '90 Republica Moldova devenise o țară cu economie în tranziție, începând cu 2000 țara stabil poartă calificativul drept cea mai săracă din Europa, conform evaluărilor determinate de Fitch Rating.

În perioada 2001-2010 ritmurile de creștere a PIB au fost medii (cu excepția lui 2009, când PIB a scăzut cu 6% în termeni reali). În 2010 PIB a revenit și a crescut cu 6,9%¹, iar în primele 6 luni ale anului curent (date preliminare) cu 7,5% (locul III în Europa după Turcia și Georgia). Pe parcursul anilor economia Republicii Moldova s-a dezvoltat lent, fără rezultate remarcabile, bugetul a rămas deficitar, iar în 2010 deficitul a fost redus la 2,5% din PIB (1,8 milrd lei). Rata medie anuală a inflației până în 2009 a constituit 12%, iar în 2010 – 8%. Republica rămâne preponderent agrară, vulnerabilă la șocurile politice și economice negative, cu un deficit comercial constant, dependentă de Federația Rusă, cu care mai are și divergențe din cauza separatismului din Transnistria. În țara s-a înrădăcinat un nivel sporit de sărăcie. Datoria externă totală a Republicii Moldova la 31.12.2010 a constituit 4778,7 mil USD, din care 1348,7 mil USD reprezintă datoria publică și public garantată, iar 3429,9 mil USD – datoria privată negarantată de stat. Soldul datoriilor de stat externe s-a majorat cu 44,3% în comparație cu soldul din 01.01.2010. Împrumuturile au depășit rambursările de împrumuturi externe cu circa 166 mil USD. Cota datoriei garantate de stat în PIB în 2010 a constituit 77%.

Indicele datoriei externe pe cap de locuitor, ce prezintă gradul de îndatorare a unui locuitor, în mediu a constituit 1339 dolari sut². Conform criteriilor stabilite de Banca Mondială valoarea deservirii a datoriilor externe raportat la suma exporturilor nu trebuie să depășească 20-25%. În 2010 Republica Moldova s-a încadrat în acești parametri – coeficientul de deservire a datoriilor externe fiind de 20%.

Republica Moldova constant se găsește în vizorul Agenției internaționale de evaluare financiară, care a confirmat ratingul țării pentru angajamentele externe. Aceste ratinguri din 2005, 2007 și din 2009 constata incapacitatea aproape absolută a Republicii Moldova de a obține noi împrumuturi din cauza datoriilor mari și a situației

¹ Banca Națională a Moldovei. Raport anual 2010 www.bnm.md.

² Calculat reieșind din datoria externă a RM de 4778,7 mln USD raportat la 3,567. 512 – numărul de populație. Conform datelor FMI acest indice pentru RM în 2010 este de 1,113 dolari SUA (Sursa http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP%nominal_per_capita).

economice foarte dificile. Cu toate acestea, Republica Moldova continua să deservească dobânzile la creditele externe noi. Nici așteptările nu sunt foarte îmbucurătoare. Pentru perioada 2012-2014 FMI prognozează pentru Republica Moldova o creștere a datoriilor externe până la 6,3 mlrd dolari SUA în 2014¹.

Concluzii. Cele menționate mai sus ne permit să concluzionăm că Republica Moldova rămâne a fi o țară în tranziție, supusă unor vulnerabilități economice (în majoritatea lor obiective) privind securitatea sa economică, inclusiv volumul împrumuturilor financiare externe. Totuși, quantumul acestora o plasează în grupul țărilor cu datorii externe medii. Ne permitem să estimăm că amenințările la securitatea economică a Republicii Moldova ar începe să diminueze doar pe măsură ce economia țării va recurge la ritmuri sporite de creștere, ceea ce ar putea deschide noi oportunități pentru dezvoltarea durabilă, cu efecte benefice pentru populația țării, principalul din care ar fi diminuarea proceselor emigraționiste și valorizarea potențialului uman autohton în spațiul economic național.

Bibliografie selectivă:

1. World Economic and Social Survey 1995, 1999, 2000, 2005, 2009, Tables A25, 33;
2. „The Global Economic Crises: Systemic Failures and Multilateral Remedies”. UNCTAD Secretariat TASK FORCE on Systemic Issues and Economic Cooperation United Nations New York and Geneva 2009.
3. www.bns.md - Rapoarte anuale și informații operative
4. www.statistica.md - Rapoarte anuale și informații operative
5. www.eco.md - Rapoarte anuale și informații operative
6. www.finante.org.md - Rapoarte anuale și informații operative

DESPRE EFICIENȚA ENERGETICĂ A CLĂDIRILOR

Iulian CODREANU,
Drd. Ing. Universitatea din Petrosani, Romania

Abstract: Energy used in building operation is intended to achieve a healthy and comfortable indoor environment, that warming in the cold season, hot during cooling, lighting and ventilation. In the run energy-crisis, during which environmental quality assurance facilities was only problem was unanimously accepted the idea of direct relationship between energy consumption and indoor environmental quality, which meant that an increase in energy consumption automatically leads to increased indoor environmental quality general and especially comfort and vice versa, reducing energy consumption results in lower conditions of life and comfort. It was recognized even inevitable conflict between low energy and healthy and comfortable indoor environment.

Principalul rol al unei clădiri este de a asigura ocupanților un mediu sănătos, plăcut și confortabil, cât mai puțin dependent de condițiile exterioare, în special meteorologice și acustice.

Exigențele actuale referitoare la acest aspect, sunt mult mai restrictive decât cele acceptate în perioade istorice anterioare datorită modificărilor survenite în natura și complexitatea acțiunilor (exterioare și interioare) ce se exercită asupra clădirilor, pe de o parte și datorită evoluției cerințelor utilizatorilor, pe de altă parte

Satisfacerea acestor exigențe, legată direct de consumul de energie, este la fel de importantă ca și a celor de siguranță și stabilitate la acțiuni mecanice, aspectul arhitectural-estetic sau încadrarea în mediu.

Energia utilizată în exploatarea clădirilor este destinată realizării unui mediu

¹ Sursa: Estimările Fondului Monetar Internațional <http://en.wikipedia.org/wiki/IFM>.

interior sănătos și confortabil, respectiv încălzirii în perioada rece a anului, răcirii în perioada caldă, iluminatului și ventilării. În perioada premergătoare declanșării crizei energetice, perioadă în care asigurarea calității mediului constituia exclusiv problema instalațiilor, era unanim acceptată ideea privind relația directă între consumul energetic și calitatea mediului interior, ceea ce însemna că o creștere a consumului energetic conduce automat la creșterea calității mediului interior în general și a confortului în special și invers, reducerea consumului energetic are drept consecință condiții inferioare de viață și de confort. Era recunoscut chiar un conflict ineluctabil între consumul energetic redus și un mediu interior sănătos și confortabil.

Cercetările orientate în direcția identificării unor strategii și mijloace de rezolvare a problemelor energetice și mai recent a celor de mediu, în cadrul generos oferit de conceptul dezvoltării durabile, au demonstrat că printr-o abordare interdisciplinară, multicriterială a concepției clădirilor, este pe deplin posibilă o bună calitate arhitecturală, un mediu interior agreabil, confortabil și sănătos și un consum de energie redus.

Aceste atribute definesc o clădire eficientă energetic.

O analiză complexă a relației consum de energie – calitatea mediului interior, la clădiri de locuit și administrative a fost realizată în cadrul Proiectului european HOPE (Health Optimization Protocol for Energy efficient Buildings), realizat cu 14 participanți din 12 țări europene, în perioada 2002 – 2005 /1/. Au fost investigate mai mult de 160 de clădiri din sectorul de locuințe și administrativ, jumătate dintre acestea prezentând un consum de energie relativ redus. Investigația a constatat dintr-o inspecție generală, o discuție cu administratorul clădirii, și chestionare distribuite ocupanților.

Rezultatele obținute au infirmat în bună măsură teza referitoare la relația de proporționalitate directă între consumul energetic și calitatea mediului interior, permițând încadrarea clădirilor care au format obiectul investigației în 4 categorii:

- clădiri cu consum energetic ridicat și o calitate corespunzătoare a mediului interior;
- clădiri cu consum energetic ridicat și calitate scăzută a mediului interior;
- clădiri cu consum energetic redus și calitate necorespunzătoare a mediului interior;
- clădiri cu consum energetic redus și o bună calitate a mediului.

Astfel, s-a constatat că energia consumată nu depinde numai de valoarea temperaturii interioare, de rigorile climatului și de rata ventilării ci într-o măsură chiar mai mare de soluțiile arhitecturale și constructive și de modul de exploatare. S-a înregistrat un procentaj ridicat de insatisfacție sau chiar simptome ale SBS în clădiri în care se consumă o mare cantitate de energie pentru ventilare mecanică dar nu se acordă atenție umidității, gradului de ocupare sau protecției la zgomot. Și invers, clădiri cu consum de energie redus, ventilate natural, prezintă un mediu interior sănătos și confortabil.

Strategii și mijloace de realizare a mediului interior sănătos și confortabil cu consumuri reduse de energie

Reducerea consumurilor energetice necesare unui mediu interior sănătos și confortabil poate fi obținută prin aplicarea unor măsuri pasive, asociate unor consumuri energetice minime, integrate în concepția arhitecturală și constructivă a clădirii. De exemplu, instalațiile de ventilare mecanică sau de climatizare, care corect concepute și exploatate ar putea contribui la asigurarea unui mediu sănătos și confortabil, se încadrează în categoria măsurilor active, pe când protecția termică sau ventilarea controlată sunt măsuri active.

În general, măsurile de asigurare a confortului termic cu consumuri reduse, cu anumite excepții, contribuie (sau nu afectează) calitatea aerului.

Una din măsurile care intervine în satisfacerea ambelor categorii de exigențe, în

anumite situații în mod contradictoriu, este ventilarea, care redusă sub un anumit nivel în scopul economisirii energiei, devine insuficientă din punct de vedere a calității aerului sau a riscului de condens.

Izolarea termică a anvelopei

Presupune utilizarea rațională în alcătuirea anvelopei unei clădiri, a unor materiale ce împiedică transmiterea căldurii interior-exterior, iarna, exterior-interior, vara.

Materialele folosite în mod curent pentru izolare termică au conductivitate termică și densitate reduse, sunt de natură organică sau anorganică și se prezintă sub formă de plăci, blocuri, saltele etc. Proprietățile lor și domeniile de aplicabilitate sunt în general bine cunoscute, ca și soluțiile constructive în a căror alcătuire sunt incluse: structuri omogene ușoare, structuri stratificate compacte, structuri ventilate, acoperișuri verzi, pereți cu izolație transparentă etc.:

Există însă materiale cu proprietăți termice superioare, mai puțin cunoscute, în curs de introducere în practica curentă:

- materiale izolante sub formă de straturi subțiri asociate cu folii reflectante, care au rolul de a reflecta radiația infraroșie și deci de a suprima transferul de căldură prin radiație;
- materiale izolante sub vid obținute prin evacuarea aerului dintr-un suport fibros sau celular ambalat într-o foaie etanșă; printre acestea nanogelul de siliciu prezintă proprietăți speciale, fiind mai puțin conductiv decât aerul la presiune normală;

Eficiența izolației termice presupune continuitatea sa pe întreaga suprafață a anvelopei. Orice discontinuitate fizică sau geometrică generează o punte termică caracterizată prin pierderi de căldură suplimentare și risc de condens și inconfort. Aceste punți termice trebuie evitate pe cât posibil sau tratate de o manieră corespunzătoare atunci când nu pot fi evitate.

Forma și orientarea clădirii

Suprafața de contact între clădire și mediul exterior influențează atât pierderile cât și aporturile de căldură. O suprafață exterioară cât mai mică sporește eficiența termoizolării, indicele de compactitate fiind unul din parametrii importanți în stabilirea indicatorilor energetici.

Suprafețele vitrate corect dimensionate și orientate contribuie la reducerea pierderilor de căldură și valorificarea aporturilor solare

Orientarea judicioasă în raport cu vânturile dominante și punctele cardinale este importantă pentru controlul infiltrațiilor de aer și pentru asigurarea unui traseu convenabil de circulație a aerului pe timpul verii în scopul climatizării spațiilor.

Inerția și masa termică

Inerția termică reprezintă capacitatea clădirii de a menține o temperatură interioară cât mai apropiată de valoarea medie exterioară în absența unei surse de încălzire sau răcire. Aceasta reflectă capacitatea anvelopei și a elementelor de compartimentare de a amortiza și defaza în timp oscilațiile temperaturii exterioare și ale fluxurilor generate de radiația solară și aporturile din utilizare.

Inerția termică are două componente:

- inerția de transmisie care se referă la elementele opace, este dată capacitatea de amortizare și defazaj a acestora și intervine în raport cu variația temperaturii și ale fluxurilor exterioare;
- inerția de absorbție se referă la elementele care vin în contact cu aerul interior și intervine în raport cu fluxurile energetice ce traversează suprafețele vitrate sau rezultă din procesul de utilizare.



Fig. 1 Tipuri de izolații

Inerția mare, obținută prin dispunerea straturilor cu masă mare spre interior este adecvată regimului de încălzire continuu. Regimul de încălzire discontinuu reclamă o inerție redusă care să faciliteze încălzirea sau răcirea rapidă. Aceasta se obține prin plasarea spre interior a stratului izolant sau prin placarea suprafețelor interioare cu un strat subțire de material termoizolant asociat cu un strat subțire de material ușor cum ar fi lambriuri din lemn, material plastic sau gips carton.

Ventilarea

Rolul ventilării este complex, constând atât în reîmprospătarea aerului, prin evacuarea aerului interior viciat și înlocuirea cu aer proaspăt, cât și în asigurarea confortului, în special în condiții de vară. Cerințele de economisire a energiei, precum și neajunsurile de alt ordin legate de ventilarea mecanică și mai ales de condiționarea aerului, au determinat o reorientare spre ventilarea naturală controlată, nu numai în cazul locuințelor ci și a clădirilor publice, multietajate. Literatura de specialitate prezintă numeroase exemple de clădiri publice, multietajate, noi sau reabilite, la care ventilarea se realizează pe cale naturală (fig. 2). S-au dezvoltat sisteme care accentuează efectul de coș prin valorificarea unor elemente arhitecturale de tip curte interioară sau atrium sau utilizează rațional energia solară și presiunea vântului (fațade active, fațade double – peau)

Avantajele climatice ale solului

Masa termică importantă a solului determină o atenuare progresivă a variațiilor diurne și anuale ale temperaturii aerului exterior cu adâncimea, însoțită de o defazare în timp. Acestea pot fi valorificate la realizarea construcțiilor subterane sau parțial îngropate, la concepția și realizarea sistemelor de stocare sezonieră a energiei solare precum și a unor sisteme de preîncălzire/prerăcire a aerului proaspăt introdus în clădiri prin procesul de ventilare.

Valorificarea energiei solare

Sistemele pasive de valorificare a energiei solare constând în spații de tip seră, pereți cu efect de seră, fațade solare de diverse tipuri etc., au pătruns în vocabularul de bază al arhitecturii contemporane. Funcționarea lor se bazează pe efectul de seră, inerția termică, circulația aerului prin convecție termică naturală. Un nivel de dezvoltare superior îl constituie introducerea panourilor fotovoltaice integrate în fațade de mare performanță.

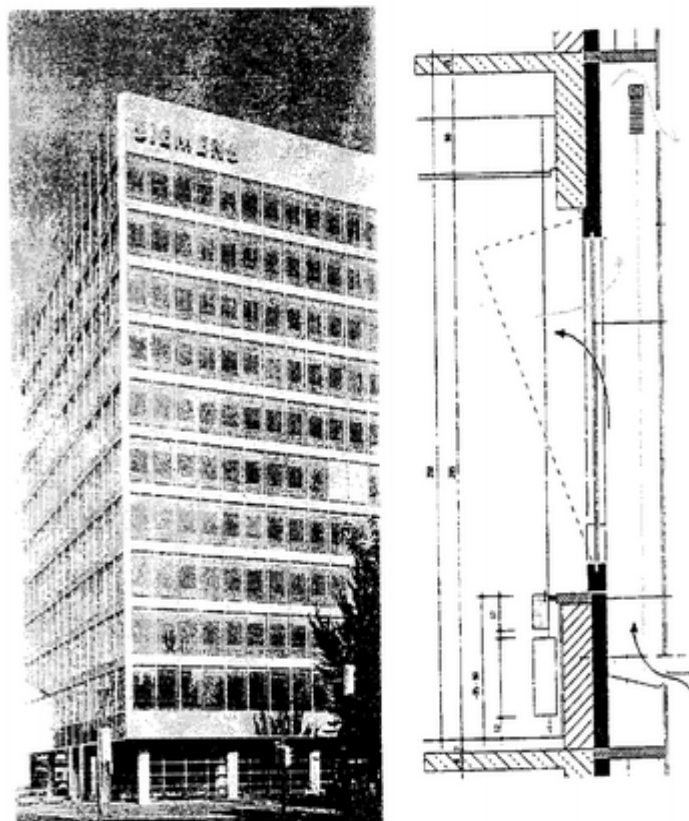


**Fig. 2 Ventilarea naturală a clădirilor înalte cu fațadă dublă
(Sediul Siemens, Dortmund)**

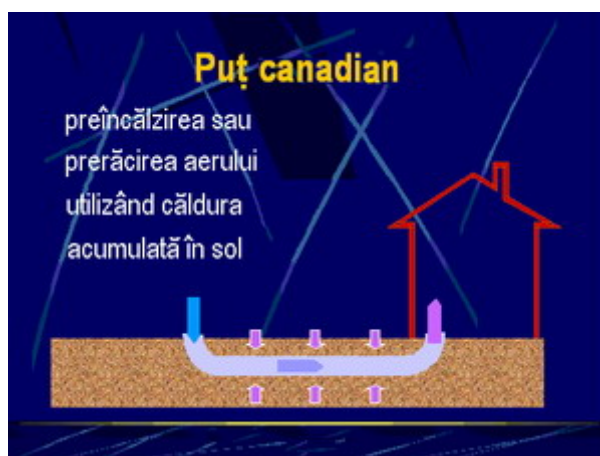


Fig. 3 Preîncălzirea/prerăcirea aerului la trecerea prin sol

Valorificarea acestor principii a avut ca rezultat elaborarea unor soluții și sisteme complexe bazate pe cumulara mai multor efecte și integrarea în concepția arhitecturală generală. Sistemele pasive de valorificare a energiei solare asociate cu

sisteme de preluare a căldurii din aerul viciat, de condiționate a aerului prin folosirea unor schimbătoare de căldură sol – aer, sau sisteme evaporative de răcire pentru condiții de vară conduc la importante economii de energie în cadrul unor clădiri ecologice, cu reale calități de adaptare la fluctuațiile parametrilor mediului exterior.

Progresele tehnologice în domeniul materialelor și produselor de construcții oferă proiectanților soluții tehnice complexe, cu eficiență ridicată cum sunt: termoizolațiile transparente, geamuri termoizolante cu proprietăți optic selective, fațade active implicate în ventilarea spațiilor, suprafețe fotovoltaice etc.

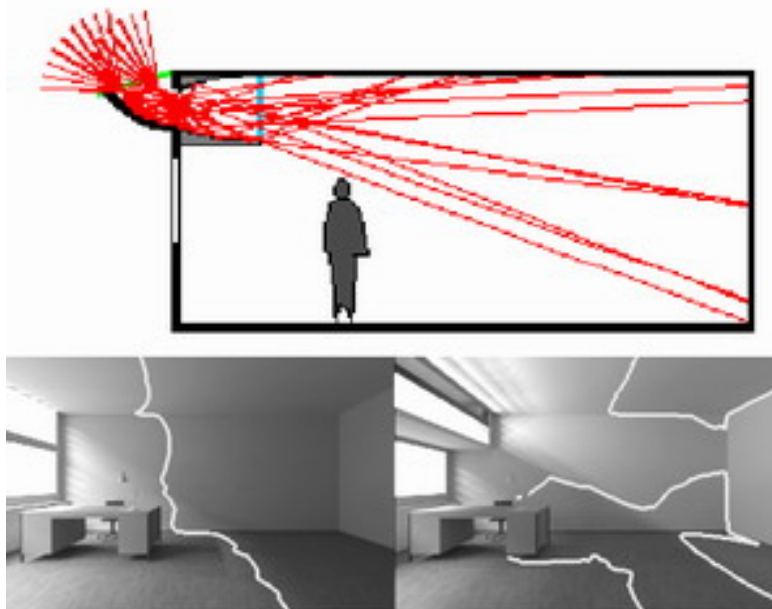


Fig. 4 Sisteme de eficientizare a iluminatului natural

Reducerea energiei pentru iluminat

Reducerea cantității de energie pentru iluminat implică prelungirea duratei de utilizare a luminii de zi, ceea ce se obține în special prin măsuri de ordin arhitectural: adoptarea formei și dimensiunilor optime pentru ferestre, evitarea obstrucționării ferestrelor de către copaci, instalații sau clădiri, colorarea suprafețelor opuse ferestrelor în nuanțe deschise, reflectorizante, evazarea golului de fereastră spre exterior pentru a mări suprafața de cer vizibil. Amplasarea în dreptul ferestrelor a unor sisteme anidolice, constituite din oglinzi cu o anumită formă și construcție, cu rolul de concentrare și dirijare a fascicolului luminos spre zone mai puțin luminate ale încăperii, într-o anumită perioadă a zilei. În felul acesta se obține o uniformizarea iluminatului și o scurtare a duratei de utilizare a luminii artificiale.

Bibliografie

1. Roulet C.-A., Ostra B., Foradini F., Cox Ch. - Designing healthy, comfortable and energy efficient buildings: lessons from enquiries within the European HOPE Project. CISBAT 2005
2. Roulet C.-A. - Sante et qualite de l'environnement interieur dans les batiments, Presses Polytechniques et Universitaires Romandes, Lausanne, 2003
3. Bliuc I., Rotberg R., Dumitrescu L. - Simulation and performance analysis of hygrothermal behaviour of buildings in transient regime, Proceedings of the International Conference "PBE 2004: Performance Based Engineering for 21st Century", Ed. Cermi Iasi, 2004, ISBN 973-667-063-5, pag. 43-48
4. De Wilde P., ș.a. - A strategy to provide computational support for selection of energy saving building components. A VII-a Conferință Internațională IBPSA, Rio de Janeiro, 2001
5. Mansoury Y., Allard F. ș.a - Conceptual implementation of natural ventilation strategy. AVIII- a Conferință Internațională IBPSA, Eindhoven, Netherlands, 2003
6. * * Asigurarea calității mediului interior cu consumuri energetice minime – atribut al arhitecturii durabile. Grant CNCSIS 2004-2006

ASPECTE ALE POLITICILOR DE PERSONAL ÎN CADRUL ÎNTREPRINDERII

Irina CRISTIAN,
Drd., cercetător științific, Institutul de Economie, Finanțe și Statistică

Abstract. Human resources policies is a key issue very important and always present to ensure competitiveness and success of any enterprise. These must be disseminated and explained to all those who are responsible for their implementation.

“În noua societate informațională
caitalul uman a înlocuit capitalul financiar,
ca resursă strategică.”
NAISBITT și ABURDENE

Pentru a-și putea realiza obiectivele, întreprinderile în general, organizațiile și firmele în special, indiferent de natura și mărimea lor, au fost și sunt obligate tot mai mult să facă față unor provocări de natură să le solicite capacitatea de a-și asigura și menține succesul competițional prin anticiparea evoluțiilor contextuale.

De aceea, o problemă a cărei dezvoltare condiționează în mare măsură dezvoltarea și utilizarea națională a resurselor umane constă în introducerea în cadrul întreprinderii a unor comportamente manageriale orientate sistematic spre obiective pe termen lung.

În aceste condiții, în conceperea și fundamentarea activităților din domeniul resurselor umane, un rol deosebit de important îl au strategiile și politicile de personal, care nu reprezintă un scop în sine, ci se impun, tot mai multe, drept componente esențiale ale managementului resurselor umane și modalități manageriale majore de profesionalizare a acestuia.

Politicile în domeniul resurselor umane reprezintă o problemă-cheie deosebit de importantă și mereu actuală pentru asigurarea competitivității și succesului oricărei întreprinderi.

Lipsa unor politici de personal cu obiective clare, concrete, cu o bază reală și legală sau promovarea unor politici „false”, neadecvate și fără acoperire în rezultatele obținute nu pot constitui premise pentru asigurarea competitivității sau succesului unei întreprinderi în general și al unei firme în special.

În aceste condiții, specialiștii în domeniul resurselor umane au rolul de a defini, elabora și propune o politică de resurse umane care, odată acceptată, trebuie să devină sau să servească ca punct de referință pentru elaborarea programelor, sau procedurilor de personal, precum și a deciziilor în acest domeniu, decizii care, după cum se știe, operaționalizează politica respectivă.[1]

Având în vedere această problematică, unii specialiști în domeniul resurselor umane, ca, de exemplu, Michael Armstrong, evidențiază necesitatea unor delimitări sau precizări ale aporturilor, sau intercondiționărilor între politicile de personal și obiectivele, strategiile și procedurile de personal (fig. nr. 1).

Fiind necesară o delimitare dar totodată o interdependență a procedurilor de personal și pentru a fi mai pe înțeles, în continuare voi încerca să definesc obiectivele, strategiile și politicile de personal.

Obiectivele de personal definesc, sintetizează sau exprimă într-o formă concretă scopurile avute în vedere. Ele reprezintă caracteristicile cantitative sau calitative ale scopurilor urmărite. Obiectivele de personal constituie, totodată, criterii pentru evaluarea activității viitoare în domeniul resurselor umane.

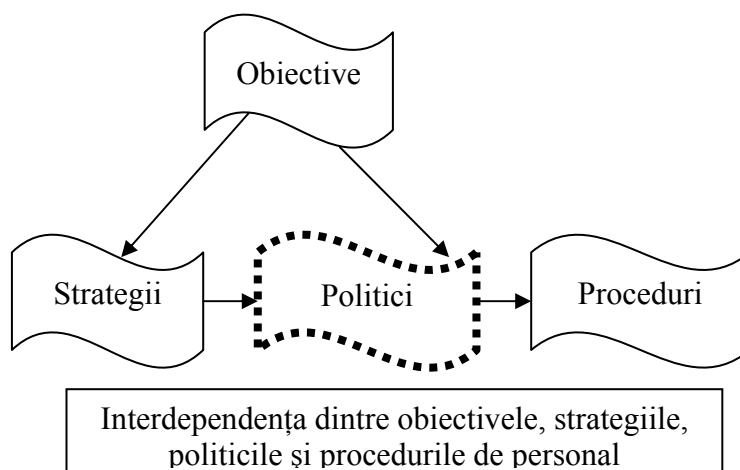


Figura nr. 1

Iar strategiile de personal descriu, în mod explicit și implicit, direcțiile de urmat, modalitățile sau căile de realizare a unor scopuri bine precizate, specificate sub formă de obiective.

Strategiile de personal, care vizează perioade viitoare în domeniul resurselor umane, servesc drept fundament pentru elaborarea politicilor de personal care, la rândul lor, susțin realizarea strategiilor de personal în fiecare din principalele domenii ale managementului resurselor umane.

Pe când politicile de personal, cu un orizont mai redus, au un grad de detaliere mai pronunțat și cuprind unele elemente suplimentare, în special cu caracter operațional, ceea ce înseamnă că politicile nu reprezintă simple concretizări ale strategiilor de personal.

De asemenea, politicile de personal joacă un rol deosebit de important în definirea contractului psihologic care reflectă, de fapt, ce vor și ce așteaptă angajații și patronii unii de la alții.[2]

După cum se poate observa (fig. nr. 1), obiectivele de personal conduc atât la strategii, cât și la politici de personal, însă acestea din urmă oferă mijloacele de implementare a strategiilor.

Politicile în domeniul resurselor umane se modifică continuu datorită schimbărilor contextuale, astfel încât acestea să fie cât mai realiste și mai mobilizatoare, să valorifice schimbările din cultura întreprinderii și să favorizeze un comportament organizațional eficient.

Nu trebuie neglijată „dimensiunea europeană” a managementului resurselor umane, deoarece aceasta va exercita o influență importantă asupra politicilor de personal în următorii ani.

La rândul lor, politicile de personal servesc drept puncte de referință în dezvoltarea practicilor de personal sau în elaborarea deciziilor necesare și se concretizează în programe sau proceduri specifice "domeniului resurselor umane care permit implementarea politicilor respective.

În ceea ce privește definirea politicilor de personal, nu există un punct de vedere oficial unanim acceptat, care să întrunească consensul specialiștilor în domeniu, în literatura de specialitate existând diferite formulări atribuite politicilor de personal, ca, de exemplu:

- definesc modul în care organizația își îndeplinește responsabilitatea ei socială față de angajați și descrie atitudinea întreprinderii față de aceștia;
- sunt o expresie a valorilor și convingerilor întreprinderii în legătură cu funcțiunea de resurse umane;

- exprimă declarații generale ale filosofiei întreprinderii și ale valorilor acesteia, reprezentând un ansamblu de concepții și comportamente specifice rezolvării problemelor majore din domeniul resurselor umane;
- arată clar obiectivele urmărite în principalele domenii ale activității de personal, fiind însoțite de regulile și procedurile necesare aplicării;
- redau ansamblul de atitudini, de orientări și de direcții majore privind practicile manageriale deja consimțite în domeniul recrutării, menținerii și dezvoltării resurselor umane;
- exprimă intențiile pe termen lung a întreprinderii, în legătură cu modul în care intenționează să-și conducă relațiile cu angajații;
- reprezintă măsurile adoptate de întreprinderii în modul de organizare și utilizare a resurselor umane;
- vizează atingerea scopurilor și stabilesc liniile directoare în domeniul personalului;
- expresie a orientărilor sau direcțiilor urmărite, adică, ghid de acțiune pentru toți aceia care își asumă responsabilități manageriale în domeniul resurselor umane.[2]

Parcurgând și analizând diferitele definiții prezentate, se poate constata că, deși sunt juste și conforme cu realitatea, definiții autori nu și-au propus să dea definiții definitive și absolut riguroase ale politicilor din domeniul resurselor umane, ci doar unele definiții de lucru cu caracter operațional necesare pentru a evita apariția de confuzii, precum și pentru a evidenția concepția lor asupra acestei problematice.

De asemenea, trebuie menționat că definițiile prezentate nu conțin elemente contradictorii, ci se completează reciproc, iar autorii, definind politicile de personal, acordă o deosebită importanță filosofiei firmei și sistemelor de valori instituționale și individuale.

În acest sens, Peters și Waterman aduc în prim-plan un adevăr desprins din cercetările lor, legat de necesitatea ca întreprinderile să înțeleagă și să-și stabilească sistemele de valori reflectate în coduri etice care să orienteze comportamentele individuale și organizaționale. Având în vedere sistemele de valori instituționale și personale, se apreciază, de asemenea, că, deși idealurile de dreptate socială și bunăstare sunt importante, iar conceptul de responsabilitate socială este un principiu etic fundamental în managementul resurselor umane, este destul de greu ca politicile de personal să exprime astfel de concepte deoarece, după cum menționează Sodler și Barry, „organizațiile în general și firmele în special sunt înființate pentru a îndeplini obiectivele specifice stabilite și nu pentru a satisface necesitățile membrilor lor”. [3]

După cum menționează unii specialiști în domeniu, ca, de exemplu, M. Kubr, R. C. Appleby și L. Bélanger, pentru ca politicile de personal să-și atingă obiectivele, să răspundă cât mai bine scopurilor și să poată fi aplicate cu adevărat, este necesar ca acestea să îndeplinească o serie de cerințe:

- să fie în concordanță cu obiectivele, strategiile și politicile generale ale întreprinderii;
- să reflecte și să susțină valorile întreprinderii referitoare la modul în care trebuie tratați oamenii;
- să acopere domeniile de activitate cele mai importante ale funcțiunii de personal;
- să conțină prevederi care să asigure transmiterea și înțelegerea politicilor stabilite la nivelul întreprinderii;
- să aibă o bază reală și legală, și să fie în concordanță cu legislația în domeniu, și cu prevederile contractului colectiv de muncă;

- să fie clar definite, iar persoanele care urmează să le aplice trebuie să participe activ la procesul de elaborare a lor;
- să fie redactate și comunicate, de preferință în scris, asigurându-se astfel o mai mare uniformitate în interpretarea conținutului, precum și posibilitatea de a se recurge la textul scris atunci când anumite elemente scapă memoriei;
- politicile de personal specifice domeniului trebuie să fie corelate și să se sprijine reciproc;
- să fie cât mai transparentă și să atragă un număr cât mai mare de angajați sau de manageri la conceperea, elaborarea și transpunerea lor în practică, astfel constituind rezultatul negocierilor explicite sau implicite. [3]

Data fiind importanța politicilor de personal, practica managerială în domeniul resurselor umane dovedește că asemenea politici există cu siguranță în orice întreprindere, chiar dacă acestea nu sunt exprimate formal sau explicit. În numeroase situații însă, politicile de personal există, implicit, ca o atitudine a managerilor față de subordonații lor, precum și ca o filosofie a întreprinderii exprimată prin modul în care sunt abordate problemele de personal sau prin felul în care aceasta își tratează angajații.

Prin urmare, politicile de personal sunt determinate de valorile de bază ale întreprinderii, care, la rândul lor, influențează cultura acesteia. Valorile respective însă, chiar în situația în care sunt împărtășite sau acceptate, acționează ca un sistem informal care semnifică și ceea ce întreprinderea, la rândul ei, așteaptă de la membrii săi.

Când managerii unei întreprinderii sunt întrebați dacă există politici în domeniul resurselor umane, aceștia răspund mai întâi afirmativ, pentru ca, după aceea, să dovedească o anumită ezitare, îndeosebi când trebuie să descrie natura și conținutul politicilor respective.

De aceea, fără a cădea într-un formalism limitat, numeroși specialiști în domeniu văd în formularea scrisă, explicită, a politicilor de personal, precum și în difuzarea și explicarea acestora o serie de avantaje, ca, de exemplu:

- asigură transparența și clarifică atitudinea organizației față de membrii săi, respectul autorității față de individ, iar managerii știu precis ce poziții să adopte;
- garantează tratarea corectă și echitabilă a angajaților prin raportarea la un text scris;
- asigură uniformitatea necesară în interpretarea conținutului diferitelor politici de personal etc.

Deși avantajele formulării în scris a politicilor de personal sunt evidente, această practică managerială poate avea, în opinia unor autori, și anumite dezavantaje dintre care amintim, îndeosebi, pe acela referitor la faptul că forma scrisă a politicilor de personal este adesea percepută ca o limitare a libertății de acțiune. [1]

Politicile de personal sunt elaborate, de obicei, atunci când apar probleme mai serioase, iar în întreprinderii în care există sindicate, unele obiective ale politicilor de personal se regăsesc în clauzele convențiilor sau contractele colective de muncă, care, în multe situații, acoperă aspecte importante ale managementului resurselor umane.

În elaborarea sau reformularea politicilor din domeniul resurselor umane se parcurg, de regulă, următoarele etape principale:

- înțelegerea culturii întreprinderii și a valorilor acesteia împărtășite sau acceptate;
- analiza politicilor de personal existente, formale și informale, explicite și implicite, scrise și nescrise;
- analiza influențelor externe, deoarece politicile de personal sunt supuse legislației muncii și codurilor oficiale de practici emise de organisme sau instituții profesionale de profil;

- consultarea managerilor, culegerea și prelucrarea opiniilor acestora privind politicile de personal;
- obținerea și prelucrarea opiniilor angajaților, și reprezentanților sindicali privind politicile de personal;
- elaborarea politicilor de personal pe baza rezultatelor obținute în urma prelucrării și analizei datelor, și informațiilor culese.

După aprobarea politicilor de personal, managerii se angajează să sprijine aplicarea corespunzătoare a acestora, astfel încât deciziile de personal, care operaționalizează politicile respective, să fie percepute ca aparținând responsabilității generale a întreprinderii și nu diverselor compartimente funcționale.

De asemenea, politicile de personal trebuie să fie difuzate și explicate tuturor acelor care sunt responsabili pentru aplicarea lor.

Aplicarea politicilor de personal implică, totodată, o supraveghere permanentă din partea managerilor de personal pentru ca aceștia să poată evalua în orice moment eficacitatea politicilor respective. De asemenea, este necesar să se cunoască bine aspectele și relațiile complexe implicate în procesul de schimbare, precum și modul în care trebuie să fie abordate diverse situații pentru ca oamenii să fie ajutați și să facă față schimbării.

Totodată, întreprinderile și oamenii trebuie să fie pregătiți și capabili să se schimbe pentru a face față și a prospera într-un mediu în care se află în permanență schimbare.

Bibliografia

- Mureșanu D. “Managementul resurselor umane”, Ed. Independența Economică, Pitești 2001, pg. 480-484.
- Manolescu A. “Managementul resurselor umane” ed. A IV-a, Ed. Economică, București 1997, pg. 56-62.
- Charpentier P., Deroz X., ș.a. “Organizarea și gestiunea întreprinderii”, Ed. Economică, București 2002, pg. 89-97.

ASPECTE ALE GLOBALIZĂRII COMPANIILOR PETROLIERE

***Sebastian GHERLAGIU,
Drd.ing., Universitatea din Petrosani, Romania***

Abstract: The main way of achieving the goals of globalization is the fusion of companies. Over the years, major oil companies were particularly active in the line of globalization, both in extraction and processing of crude oil and the distribution and sale in retail shop. Acute need for companies to consolidate a highly volatile market caused a wave of mergers in the oil industry, which began in 1999 and continues today. Creating oil companies, acting both in the upstream site and downstream of the site, offers the possibility of obtaining a profit of whatever tendency that record oil prices and its derivatives.

La momentul actual există rafinării în peste 120 de țări dar, în marea lor majoritate, aceste țări dispun de capacități modeste de prelucrare. Faptul că un număr de numai 3 țări, respectiv S.U.A., Rusia și Japonia, cumulează circa 1/3 din total, iar ocupantelor primelor 10 locuri în ierarhia mondială le revine o pondere de circa 55%, scoate pregnant în evidență nivelul ridicat al gradului de concentrare a capacităților mondiale de producție.

Principala cale de realizare a obiectivelor globalizării o constituie megafuziunile companiilor. De-a lungul anilor, companiile petroliere majore au fost deosebit de active pe linia globalizării, atât în domeniul extracției și prelucrării țițeiului, cât și în cel al distribuției și desfacerii cu amănuntul a produselor. Nevoia acută a companiilor de a se consolida pe o piață extrem de volatilă a determinat un val de fuziuni în industria

petrolului, care au început în anul 1999 și continuă și în prezent. Crearea de companii petroliere, care acționează atât în domeniul upstream-ului, cât și al downstream-ului, oferă posibilitatea obținerii unui profit grupului, indiferent de tendința pe care o înregistrează prețul țițeiului și al derivatelor sale. Cele mai importante megafuziuni s-au realizat între companiile “Exxon” și “Mobil” (ambele din S.U.A.) și, respectiv între “B.P.” (Anglia) și “Amoco” (S.U.A.). De asemenea, din fuziunea companiilor americane “Chevron Corporation” și “Texaco Inc.”, care a avut loc pe data de 9 octombrie 2001, a rezultat “ChevronTexaco Corporation”. În urma asocierii companiei olandeze “Royal Dutch Petroleum Company” cu compania engleză “Shell Transport & Trading Company”, în anul 1907, a rezultat holdingul “Royal Dutch Shell”. În luna iulie 2003, grupurile petroliere rusești “Iukos” și “Sibneft” au fuzionat. Astfel, s-a format noul grup “IukosSibneft”, principal producător de petrol din Rusia, cu o dimensiune ce îi permite să înfrunte concurența gigantilor occidentali. Alte fuziuni importante de companii petroliere sunt: “Shell - Texaco” (din fuziunea celor doi giganti rezultând două noi companii care poartă numele de “Equillon Enterprises L.L.C.” și “Motiva Enterprises L.L.C.”), “Diamond 66” (formată în urma cumpărării firmei “Phillips Petroleum” de către compania “Ultramar Diamond Shamrock”), “Total - Petrofina” (formată prin fuziunea firmelor “Total” din Franța și “Petrofina” din Belgia).

Concentrările de capital în industria petrolului continuă atât prin fuzionări de corporații, cât și prin cumpărări de active. Vechile companii petroliere recurg azi la fuziuni, consolidări și concentrare pe activitățile principale, renunțând la operațiunile nepetroliere la care apelaseră în perioada prețurilor ridicate la petrol. Astfel, ele caută să-și întărească rolul istoric, căutând noi aranjamente de cooperare cu țările exportatoare de petrol. De asemenea, s-au realizat alianțe între gigantice companii de gaz și petrol care operează în zona Mării Caspice, Franța (“Gazprom” și “Elf”), Italia, în vederea realizării unor proiecte concrete privind construcția de conducte și exploatarea unor mari depozite de combustibil.

Restructurarea a permis, în țările industrializate, creșterea substanțială a gradului de utilizare a capacităților de distilare primară, companiile petroliere majore obținând performanțele cele mai bune pe această linie și fiind singurele capabile să mobilizeze fondurile uriașe necesare eficientizării acestui sector.

În tabelul următor voi evidenția evoluția distribuției pe regiuni a capacităților mondiale de distilare primară, în milioane tone/an la sfârșitul anilor 1980, 1990 și respectiv 2001, precum și ponderea (în %) comparativă a acestora în anii 1980, respectiv în 2001, calculată pe baza datelor extrase din anuarul I.E.A. – Oil Information, ediția 2001.

Tabelul 1. Evoluția distribuției pe regiuni a capacităților mondiale de distilare primară

Regiunea	Milioane tone/an la sfârșitul anului:			Pondere (in %)	
	1980	1990	2001	1980	2001
Total mondial, din care:	40185,5	3703,0	4049,5	100,0	100,0
Europa	1145,5	817,5	829,6	28,5	20,5
Fosta URSS	570,0	615,0	488,0	14,2	12,0
America de Nord	1098,0	958,0	1004,0	27,3	24,8
Zona Caraibelor 1	127,0	92,5	84,5	3,2	2,1
America Centrala si de Sud	216,0	213,0	238,5	5,4	5,9
Orientul Mijlociu	168,5	251,0	296,5	4,2	7,3
Asia/Pacific	608,0	612,5	956,5	15,1	23,6
Africa	85,5	143,5	152,0	2,1	3,8

Sursa: Anuarul I.E.A. - Oil Information, Editia 2001.

1 Cuprinde insulele din Marea Caraibelor unde se afla rafinarii si depozite de stocare sub administrarea preponderenta a companiilor petroliere americane.

Pe fondul globalizării pieței petroliere și a internaționalizării producției și tehnologiilor, atât în țările dezvoltate, cât și în celelalte grupe de țări va continua orientarea pregnantă către produsele albe și combustibili curați din punct de vedere ecologic.

Ultimii cincisprezece ani au fost pentru companiile internaționale care acționează în industria petrolului (upstream și downstream) mai slabi decât în oricare alt sector al industriei. Conjunctura economică din anii 1997-1998, care a condus la prețuri deosebit de scăzute ale țițeiului și în consecință ale produselor petroliere pe piața internațională, a avut un impact important asupra acestei stări de lucruri. Ca urmare a acestei situații, în perioada ce a urmat, ca și în prezent, sub presiunea investitorilor instituționali, companiile de petrol încearcă mult mai hotărât să-și îmbunătățească performanțele economice și, în acest sens, caută să intre pe noi piețe, precum și să pună în mișcare piețe tradiționale care în ultima perioadă au stagnat (cum ar fi S.U.A. și Europa).

O cale mai directă de creștere a performanțelor economice practică de companiile internaționale este cea de reducere accentuată a costurilor. Fuziunea marilor companii, raționalizarea sistemelor de producție și reducerea numărului personalului operațional reprezintă principala cale de reducere a costurilor. De exemplu, s-a estimat că prin fuziunea marilor companii “Exxon” și “Mobil” se vor face economii anuale de circa 2,8 miliarde de dolari, iar din totalul de 123.000 locuri de muncă existente în momentul fuziunii vor fi reduse circa 9.000. Menționez că “Exxon - Mobil” este cea mai mare corporație din lume în momentul de față, din toate domeniile de activitate, nu numai din industria petrolului.

Pentru dezvoltarea durabilă energia reprezintă, în același timp, o soluție, facilitând progresul, dar și o problemă, deoarece este cauza majoră a poluării și a altor prejudicii aduse sănătății oamenilor și mediului. Tocmai de aceea, în domeniul energiei omenirea a trecut, în secolul al XIX-lea, de la lemn la cărbune, în secolul al XX-lea de la cărbune la petrol, în prezent fiind în pragul tranziției către sursele alternative de energie (eoliană, solară, geotermală, hidroenergia etc.).

Acestea au început să fie folosite pe scară largă abia în anii 1970 - 1980, când S.U.A. au adoptat mai multe programe destinate să încurajeze folosirea lor. În anul 2002, la Summit-ul de la Johannesburg, una din direcțiile de acțiune ce a fost formulată în scopul măririi ponderii de regenerare în producția și consumul de energie o reprezintă dezvoltarea și răspândirea tehnologiilor de producere a energiei regenerabile.

Astăzi, mai mult de 80% din totalul aprovizionării cu energie primară a lumii este asigurat de combustibili fosili precum cărbune, petrol și gaze naturale. Formele de energie tradițională sunt combustibilul lemnos și turba, deșeurile din recolte și biogazul (bălegarul). Pentru unele țări intră în discuție hidroenergia, precum și energia obținută în centrale atomoelectrice. Se mai folosesc energia eoliană, cea solară și geotermalismul (1%), în condițiile în care s-a renunțat la gazele combustibile produse de biomasă, dar nu și la folosirea lemnului (în mediul rural, tăierile pentru astfel de necesități ajungând la 25% din resursele energetice).

În anul 2015, cererea de energie în lume este proiectată să ajungă la aproape 562 cvadrilioane (10¹⁵) unități britanice termice (B.T.U.). Între 1995 și 2015 se așteaptă un spor total în cererea de energie de aproape 200 cvadrilioane B.T.U., care s-ar potrivi cu consumul mondial de energie înregistrat în 1970, chiar înainte de criza de energie din 1973. Două treimi din creșterea totală de energie se va produce în dezvoltarea economiilor în tranziție, o mare parte a acestei creșteri fiind concentrată în Asia. Creșterea de energie în țările dezvoltate din Asia este proiectată să atingă media de

4,2%, comparativ cu 1,3% pentru economiile industrializate (Tabelul 2.). Cererea pentru toate sursele de energie cu excepția energiei nucleare este proiectată să crească (Tabel 3.). Din 2015, folosirea petrolului este de așteptat să întrecă 100 milioane barili pe zi, o rată de consum cu 50% mai mare decât în 1995. Consumul mondial de cărbune este proiectat să întrecă 7,3 bilioane de tone din 2015 în comparație cu 5,1 miliarde tone în 1995.

Creșterea în consumul cărbunelui va fi concentrată regional, producându-se în cea mai mare parte în India și China. Consumul de gaz natural se așteaptă să aibă cel mai înalt nivel de creștere printre combustibilii fosili, de 3,2% pe an, întrecând rata privitoare la petrol și la cărbune. În 2015, doar circa 8% din creșterea proiectată în cererea de energie va fi deservită de surse de combustibil nonfosil. De fapt, partea de combustibil nonfosil (comercială) a consumului de energie din lume este în declin de la 15% la 12% pentru perioada proiectată. Astfel, în 2015, este posibil ca emisiile de carbon în lume să crească la circa 3,7 miliarde tone sau 61% peste nivelul din anul 1990. Convenția de Schimbare a climatului din anul 1992 angajează toți semnatarii să caute să dezvolte politici care să modereze sau să stabilizeze emisiile de carbon. Deși toate țările dezvoltate au putut să obțină stabilizarea emisiilor lor la nivelul anului 1990, emisiile globale de carbon din lume ar fi totuși în creștere la peste 2,5 miliarde de tone dincolo de anul 2015.

În ceea ce privește România, aceasta poate depăși impasul energetic în care se află. Astfel, având în vedere rezervele încă neexplorate de cărbune, sectorul de cărbune poate reveni ca un factor cheie în producția de energie, alături de energia nucleară și potențialul hidroenergetic al țării noastre. Pe termen lung însă, soluția o reprezintă orientarea pregnantă către energiile alternative.

**Tabelul 2. Consumul mondial de energie pe regiuni, 1970 - 2015
în cvadrilioane B.T.U.**

Anul	1995	2010	2015	Procentul anual de schimbare	
Regiunea	Energie consumată în cvadrilioane B.T.U.			1970-1995	1995-2015
Tări industrializate	200,2	248,7	260,8	1,6	1,3
Statele Unite	90,6	107,9	11,9	1,2	1,0
Tări dezvoltate	112,6	194,4	226,2	5,2	3,5
Asia	69,6	134,7	159,1	5,4	4,2
Europa de Est și fosta URSS	52,1	70,5	75,0	1,1	1,8
Consum mondial	364,9	513,6	561,9	2,3	2,2

Nota: E posibil ca totalurile sumelor să nu fie egal cu suma componentelor datorită rotunjirilor independente. Cifrele date nu includ combustibilii noncomerciali asemenea biomasei.

1 CVADRILION BTU = 1.054 EJ

Sursa:***World Energy Council, Energy for tomorrow's, New York, 1997.

**Tabelul 3. Consumul mondial de energie pe combustibili, 1970 - 2015 în
cvadrilioane B.T.U.**

Anul	1995	2010	2015	Procentul anual de schimbare	
Sursa energiei	Energie consumată în cvadrilioane B.T.U.			1970-1995	1995-2015
Petrol	141,1	194,8	213,4	1,5	2,1
Gaz natural	77,7	129,0	144,7	3,1	3,2
Cărbune	93,1	122,7	134,7	1,8	1,9
Nucleară	23,3	25,0	22,8	13,9	-0,1
Regenerabili	29,7	42,1	46,3	3,6	2,3
Total	364,9	513,6	561,9	2,3	2,2

Nota: E posibil ca totalurile să nu fie egale cu suma componentelor datorită rotunjirilor independente.

Sursa:***World Energy Council, Energy for tomorrow's, New York, 1997.

Tranziția către un sistem de energie durabil cere ca partea de energie regenerabilă să crească continuu. Tocmai de aceea, este necesar ca fiecare stat să acorde, atât în prezent cât și în viitor, o susținere financiară concentrată în special pe o politică de taxare fiscală orientată spre stimularea producătorilor și care, în același timp, să permită consumatorilor să cumpere la același preț (sau la un preț mai mic) energia obținută din surse alternative. După anul 2020, regenerabilii combinați cu un sistem al tehnologiilor noi pot să contribuie la o extindere considerabilă a cerințelor de energie. Un raport al Grupului pentru Mediu și Dezvoltare de Energie Solară (Johansson 1992) propune ca, prin folosirea tehnologiei deja existente pe piață sau în stadiu avansat de testare ingineresc, sursele de energie regenerabile la mijlocul secolului XXI ar putea conta ca 60% din piața electricității și 40% din piața pentru combustibilii folosiți direct. În ceea ce privește industria energetică, dezvoltarea durabilă presupune următoarele obiective: reorientarea tehnologiilor de producere a energiei și punerea sub control a riscurilor acestora, conservarea și sporirea bazei de resurse, reducerea emisiei de monoxid de carbon, dezvoltarea resurselor regenerabile etc. În anul 2004, din energiile obținute din surse regenerabile în S.U.A., 55% proveneau din sursa hidrolică, 38% din biomasă, inclusiv deșeuri solide municipale, 5% din sursa geotermală, 1% din sursa solară și 0,5% din sursa eoliană. Energia regenerabilă este cea derivată dintr-un spectru larg de resurse, toate având capacitatea de a se reînnoi și pot fi utilizate pentru generarea de energie electrică în toate sectoarele de activitate, pentru generarea de energie termică necesară proceselor industriale și încălzirii locuințelor, pentru producerea de combustibili necesari transporturilor. Legislația românească, prin intermediul H.G. nr. 443/2003, stabilește ca surse regenerabile de energie, următoarele: energia eoliană, solară, geotermală, a valurilor, a mareelor, energia hidro, biomasa, gazul de fermentare a deșeurilor, gazul de fermentare a nămolurilor din instalațiile de epurare a apelor uzate și biogazul. Utilizarea eficientă a energiei și valorificarea pe scară largă a surselor regenerabile de energie permit reducerea consumurilor de energie și resurse energetice primare, cu efecte benefice asupra dezvoltării economice și sociale. De asemenea, contribuie la conservarea resurselor naturale și reducerea impactului activităților economice asupra mediului, prin diminuarea emisiilor de gaze cu efect de seră.

Problemele de mediu asociate cu folosirea pe scară largă a combustibililor fosili și nucleari și problemele privind sustenabilitatea sunt, de asemenea, probleme sociale ivite din curente actuale în utilizarea energiei. Acum, când cele mai accesibile surse de petrol și gaze sunt pe cale de a fi epuizate, combustibilii fiind transportați în jurul lumii de la un număr mic de suprafețe de producție majoră, majoritatea națiunilor industrializate au devenit dependente de aprovizionarea de la națiunile producătoare, în particular petrol din Orientul Mijlociu, fiind foarte vulnerabile la ruptura acestor aprovizionări. Această vulnerabilitate și dependență a constituit un factor major, modelând politica lumii și a rezultat o serie de crize economice și politice majore. Toate tipurile de energie au un potențial impact asupra mediului (aer, apă, sol sau pământ, natură și viață sălbatică sau peisaj), la scări diverse (la nivel global sau regional, iar unele la nivel local), în toate fazele din ciclul lor de folosire, de la extracție, continuând cu procesarea și terminând cu utilizarea. Multe din aceste probleme se datorează utilizării pe scară largă a combustibilului fosil. Astfel, impactul arderii combustibililor fosili asupra aerului se regăsește în schimbarea globală a climei și ploile acide și conduc la efecte globale sau transfrontaliere. Ploile acide pot să producă daune asupra vieții instalațiilor, afectează serios creșterea pădurilor, erodează clădirile și corodează obiectele metalice. În plus, gazele de seră, emisiile de dioxid de sulf și oxizi de azot, care sunt cauza ploilor acide, emisiile de particule materiale contribuie, de asemenea, la înrăutățirea calității aerului. Cea mai importantă sursă a oxizilor de azot o constituie arderea combustibilului, în timp ce sursele principale ale compușilor organici volatili o

constituie atât arderea combustibilului, cât și emisiile de gaze din motoarele vehiculelor. Alte influențe ale arderii combustibilului fosil în mediul local include influențele microclimatice, ca generarea de ceață, micșorarea intensității luminii soarelui etc. și sunt rezultatele cantităților mari de abur ale apei de răcire din turnurile instalațiilor energetice.

Energia provenită din centralele atomice nu contribuie la efectul de seră sau la ploile acide, întrucât nu emite noxe însă, nu poate răspunde decât la o parte din nevoile legate de energie deoarece, în prezent, marea majoritate a sistemelor de încălzire centrală, a mașinilor și avioanelor funcționează cu combustibili fosili. Hidroenergia a fost cel mai mult folosită din toate sursele de energie regenerabile deși, în ultimul timp, punerea în aplicare a unor programe hidroenergetice din țări în curs de dezvoltare a fost temporizată din motive financiare și sociale, sau ecologice. Este utilizat numai o mică parte din potențialul hidroenergetic din țările în curs de dezvoltare: 5% în Africa, 8% în America Latină, 9% în Asia. China a captat circa 10% din potențialul său exploatabil care este cel mai mare din lume, în timp ce în țările industrializate se folosește o parte mai mare a potențialului hidroenergetic - 26% în țările membre ale Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică și 52% în S.U.A.

România s-a aliniat la standardele Uniunii Europene, în ceea ce privește piața de energie electrică. Prin H.G. nr. 1892/4 noiembrie 2004 privind stabilirea sistemului de promovare a producerii energiei electrice din surse regenerabile de energie, a fost implementată piața de certificate verzi. Astfel, la mijlocul lunii noiembrie 2005, operatorul Pieței de Energie Electrică din România (OPCOM) a lansat primele tranzacții de certificate verzi, ceea ce atestă faptul că țara noastră are o piață a energiei produsă din surse regenerabile, precum energia eoliană și cea solară. Din cele 24 de platforme tehnologice care se vor derula cu Uniunea Europeană, una are în vedere sursele fotovoltaice, un domeniu pentru care exista finanțare. Energia regenerabilă deține, în țara noastră, în prezent, datorită hidrocentralelor, o pondere de 30% în totalul producției de electricitate, iar diferența trebuie completată cu alte tipuri de resurse regenerabile, cum sunt centralele eoliene. Energia astfel produsă va fi scumpă, dar va fi integral preluată în sistem.

Congresul Mondial al Energiei desfășurat la Sydney, în Australia, în anul 2004, a avut drept concluzie principală aceea că sistemele energetice durabile sunt realizabile, în contextul asigurării accesului la energie în condiții acceptabile, precum și a siguranței furnizării energiei, evitându-se, în același timp, impactul negativ asupra mediului, care ar compromite dezvoltarea socială și economică viitoare. Toate opțiunile energetice, atât cele convenționale pe bază de cărbune, petrol, gaze naturale etc., cât și sursele regenerabile de energie, cu accent pe creșterea eficienței energetice trebuie considerate deschise, fiecare dintre ele fiind supusă unui anumit grad de incertitudine, fapt pentru care nu ne putem dispensa de nici una dintre ele. Diversitatea resurselor energetice constituie principiul de bază al unui sistem robust, deși combinația optimă va fi diferită, în funcție de condițiile locale.

Bibliografie:

1. Angelescu, C. (coord). Opțiuni strategice de dezvoltare a economiei românești. Editura ASE, București, 2004.
2. Camasoiu, C. (coord). Economia și sfidarea naturii. Editura Economica, București, 1994
3. Cheng, W. C., Kim, G., Zhao, X., Rajagopalan, K., Ziebarth, M.S., Pereira, C.J. Environmental Fluid Catalytic Technology. Catal. Rev. – Sci. Eng., 1998
4. Cristu, A.A. Protecția mediului – obiectiv prioritar al industriei petroliere și Unele aspecte privind externalitățile în industria petrolieră. Comunicările celui de al șaselea Simpozion internațional “Investițiile și Relansarea Economică”, București, 27 și 28 mai 2005, publicate în “Investiții, Cunoaștere, Eficiență”, vol.II, Eficon Press, București, 2005
5. Ilie, A.G., Murzakova, A. Considerații generale privind piața mondială a petrolului, Editura ASE, București, 2003

6. Miller, R.B., Macris, A., Gentry, A.R. Petroleum Technology Quarterly, Spring, 2001
7. Papatulica, M. Industria mondiala de rafinare a titeiului. Tribuna Economica nr. 37, 2003
8. Wilson, W.F. Environmental Technology for oil and gas industry. Chapter. 13, june 1995

IMPLICAȚIILE ECONOMICE ALE CAPTĂRII ȘI STOCĂRII CO₂

Oana ROTEA,
Drd.ing., Universitatea din Petroșani, România

Abstract: The paper presents the necessity and technologies to capture and then to storage the CO₂ to stabilize the concentration of greenhouse gases. The most used technologies are postcombustion, oxy-combustion, pre-combustion. Because storage of CO₂ in hydrosphere and biosphere is limited and over filled so that the only way for storage is geosphere wich presents a low risk and high capacity storage.

Industria energetica, industria chimica, metalurgia, fabricarea cimentului, transporturile, arderea deșeurilor, sunt cele mai importante surse de emisie a gazelor cu efect de seră care contribuie la încălzirea globală. În prezent, la nivel global sunt emise în atmosfera 22 mld. tone de CO₂, din care 8 mld. tone provin din arderea carbunelui. Sistemul energetic bazat pe carbune este responsabil în mare parte de emisiile poluante. În același timp, însă rămânem dependenți de carbune în următorii ani: carbunele este mai ieftin și la îndemână. Nigel Yaxley, fost președinte al asociației Euracoal, spune că sursa de energie cu cea mai rapidă creștere la nivel mondial rămâne carbunele. Drept urmare, tehnologiile care să permită extragerea și exploatarea curată a carbunelui sunt indispensabile: “Captarea și stocarea carbonului trebuie să fie parte din soluția de reducere a emisiilor”.

Uniunea Europeană a adoptat obiective ambițioase de reducere a emisiilor de gaze cu efect de seră, care nu pot fi îndeplinite fără o reducere semnificativă a emisiilor de CO₂ produse prin utilizarea combustibililor fosili. Aceasta reducere este posibilă din punct de vedere tehnic și prin aplicarea a trei tipuri de măsuri:

- îmbunătățirea eficienței energetice;
- utilizarea surselor de energie regenerabile;
- captarea și stocarea bioxidului de carbon emis în mod curent.

Eficiența energetică și sursele regenerabile de energie reprezintă, pe termen lung, cele mai durabile soluții atât pentru siguranța aprovizionării cu energie cât și pentru conservarea climatului. Se preconizează că Uniunea Europeană trebuie să reducă cu 8 % emisiile de gaze cu efect de seră în perioada 2008 – 2012, iar pe termen lung, emisiile de gaze cu efect de seră trebuie să fie reduse cu aproximativ 70 %, comparativ cu anul 1990. Tintele stabilite nu pot fi realizate fără captarea și stocarea dioxidului de carbon în formațiuni geologice.

Tehnologii preconizate de captare a dioxidului de carbon

Captarea și stocarea de CO₂ este o măsură care împiedică eliberarea în atmosfera bioxidului de carbon rezultat din arderea combustibililor fosili. Deoarece bioxidul de carbon este un gaz cu efect de seră important, Grupul interguvernamental de experți în evoluția climei (IPCC) consideră că tehnologia captării și stocării CO₂ ar putea contribui la limitarea emisiilor de gaze cu efect de seră cu 15÷55%, prin urmare la combaterea schimbărilor climatice.

În multe țări se realizează cercetări intense pentru studiul unor noi și promițătoare concepte privind îmbunătățirea tehnologiilor existente în scopul reducerii costurilor și a energiei consumate în procesul de captare.

Potrivit IPCC, există trei tehnologii de captarea a dioxidului de carbon:

- tehnologia pre-combustiei;
- tehnologia oxi-combustiei;
- tehnologia post-combustiei.

Tehnologia pre-combustiei

Aceasta consta în transformarea prin gazeificare a unui combustibil bogat în carbon (carbune sau derivati petrolieri) într-un gaz sintetic constituit din monoxid de carbon și hidrogen. Sunt necesare mai multe etape de transformare și purificare a gazului astfel obținut, îndepărtarea CO₂ și obținerea unui flux de hidrogen pur ce poate fi ars într-o centrală cu ciclu combinat. Cu toate că gazeificarea este un proces industrial bine cunoscut, producerea energiei electrice din hidrogen la scară industrială și integrarea mai multor tehnologii complexe similare cu cele utilizate în industria petrochimică, acest procedeu necesită perfecționare. Tehnologia nu poate fi utilizată în centralele termoelectrice existente, are un cost investițional ridicat, este dificilă de pus în aplicare și prezintă un grad ridicat de risc.

Tehnologia oxi-combustiei

Metoda oxi – combustiei consta în arderea combustibililor în oxigen în loc de aer. Produsele rezultate din această ardere sunt în principal apă și CO₂, care sunt ușor de captat la sfârșitul procesului prin condensarea vaporilor de apă rezultati din ardere. Metoda de captare prezintă un dezavantaj foarte important: procesul de separare a oxigenului din aer necesită multă energie reducând astfel eficiența globală a instalațiilor.

Tehnologia post-combustie

Post-combustia este astăzi cea mai avansată tehnologie și poate fi adaptată cu ușurință la capacitățile mari instalate în centralele electrice pe bază de carbune. Aceasta consta în separarea CO₂ din gazele de ardere utilizând un solvent (amina sau amoniac racit). Ultimele rezultate ale cercetărilor arată că metoda de captare cu amoniac racit poate îndepărta până la 90 % din CO₂ reținut în gazele de ardere. Tehnologia poate fi aplicată atât la centralele pe carbune cât și la centralele pe gaze combustibile sau la alte instalații staționare de mare capacitate. Îmbogățirea în oxigen a aerului de combustie poate conduce la ameliorarea acestei tehnologii.

Deși există unele tehnologii adecvate, captarea CO₂ nu a fost încă optimizată pentru aplicarea pe scară largă la centralele termoelectrice. În multe țări se realizează cercetări intense pentru studiul unor noi concepte și pentru îmbunătățirea tehnologiilor existente.

Stocarea dioxidului de carbon

După ce CO₂ a fost captat poate fi stocat sau reutilizat. Reutilizarea consta în folosirea acestuia ca resursă la fabricarea bauturilor răcoritoare sau în sere, pentru a ajuta la creșterea plantelor. Deoarece piața reutilizării CO₂ este în prezent redusă, majoritatea CO₂ extras trebuie să fie stocat.

Cercetătorii în domeniul schimbărilor climatice au constatat că pădurile constituie mijlocul natural cel mai performant de stocare a CO₂ pe lungi perioade de timp, dar cantitatea stocată scade de la an la an datorită în special defrisărilor masive. A doua cale naturală de stocare a dioxidului de carbon o reprezintă oceanul planetar. În urma cercetărilor realizate la nivel mondial oamenii de știință au constatat recent o scădere a cantității de CO₂ absorbită de oceane. Această scădere este cauzată de amestecarea apei de la suprafață cu cea din adâncuri care conține o cantitate mult mai mare de dioxid de carbon produs în urma eutrofizării fitoplanctonului marin. Excedentul dioxidului de carbon adus din strâfunduri de către valurile puternice conduce la scăderea capacității oceanului de absorbție a CO₂.

Soluția imediată de stocare a excedentului de dioxid de carbon produs de activitățile antropogene recomandată de IPCC consta în stocarea geologică. Depozitare geologică se face prin injectare sub mare presiune a CO₂ la adâncimi mai mari de 0,8

km, în rocile adânci și stabile în care se găsesc nenumarați pori mici care atrag fluidele naturale. Odată injectat, gazul va fi prins în pori rocilor iar cu timpul se va combina chimic cu rocile din jur formând minerale stabile.

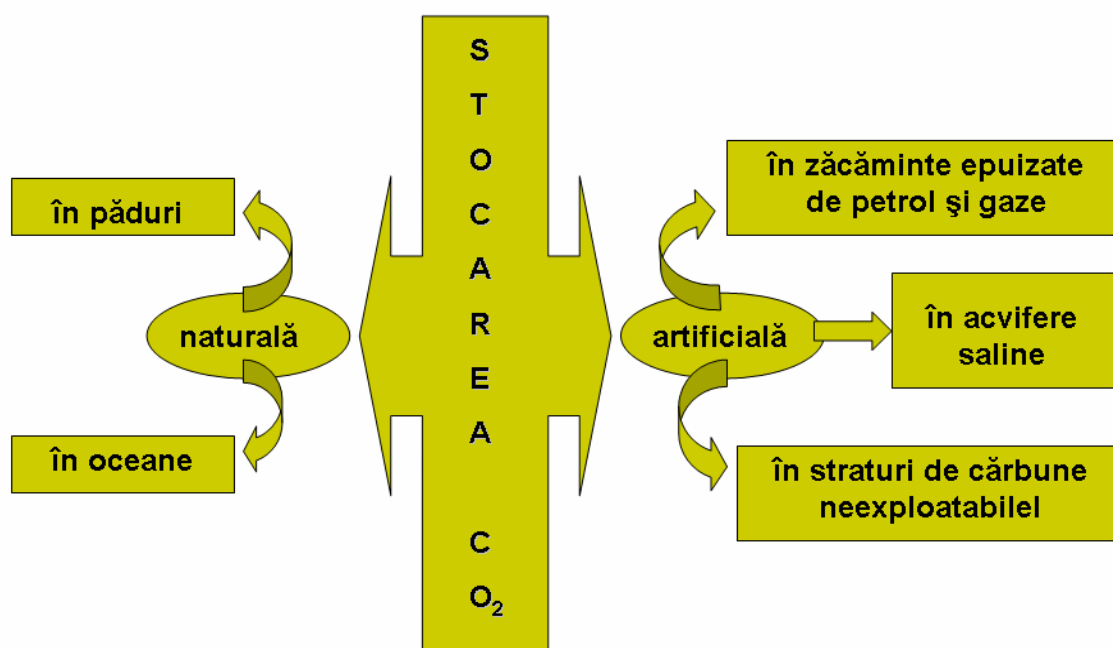


Fig. 1. Caile de stocare a dioxidului de carbon.

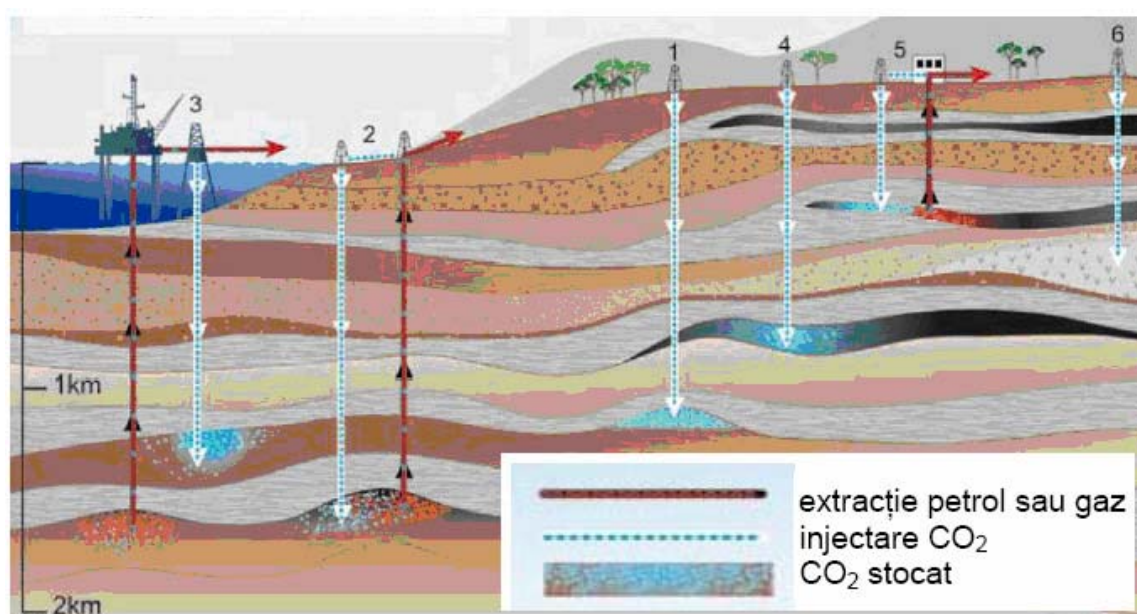


Fig. 2. Modalități de stocare geologică a CO2.

Tabelul 1. Capacitatea globală de stocare a dioxidului de carbon.

Stocare CO2	Capacitate globală	
	Gt CO2	Procente din emisiile totale din perioada 2000-2050
Rezervoare epuizate de petrol sau gaz natural	920	45%
Straturi de carbune neexploatabile	>15	>1%
Acvifere saline adânci	400-10000	20-500%

Zacamintele de petrol sau gaze, care în general au fost bine cercetate, sunt considerate a fi depozite sigure pentru stocarea CO₂ deoarece aceste zacaminte au conținut petrol, gaze și uneori CO₂ timp de milioane de ani. Injectarea CO₂ în unele dintre aceste zacaminte ar conduce la o producție suplimentară de petrol/gaze. Veniturile provenite din petrolul/gazele extrase suplimentar ar compensa parțial cheltuielile cu stocarea CO₂.

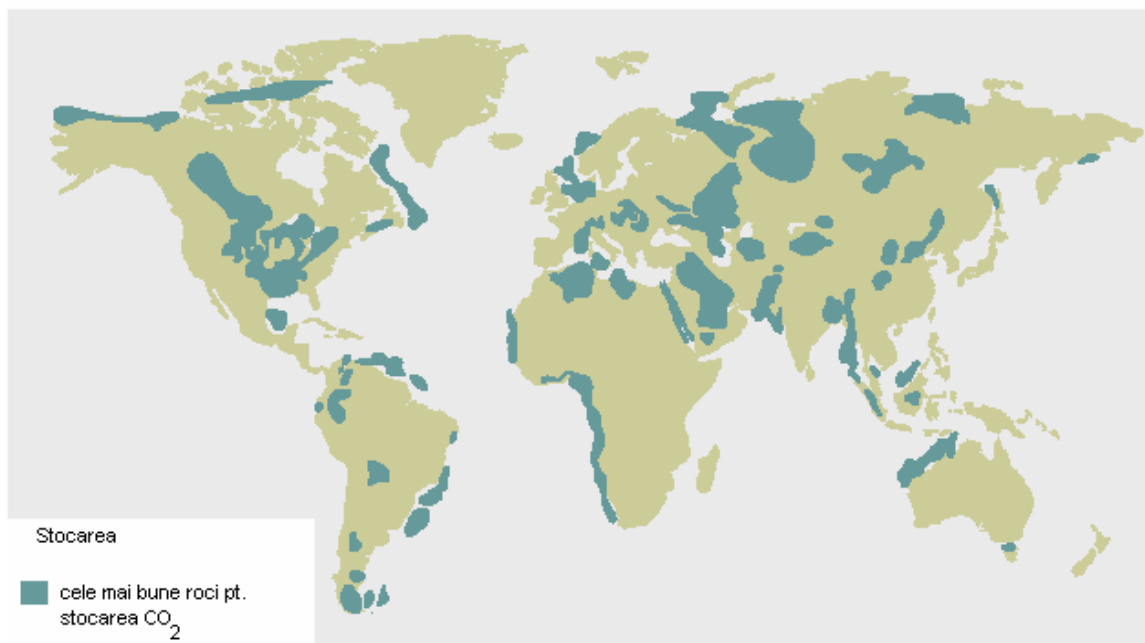


Fig.2. Zonele cu cele mai bune roci pentru stocarea CO₂.

Recuperare secundară cu CO₂, a fost aplicată în SUA câțiva ani, dar nu în scopul stocării CO₂, ci pentru a crește producția de petrol. În Canada, injecția de gaz acid (un produs rezidual obținut din rafinarea gazelor naturale, ce constă în principal din CO₂ și H₂S) în zacamintele de petrol/gaze și în acvifere saline adânci se practică de mai mulți ani.

Acviferele saline adânci oferă un potențial enorm de stocare. Ele sunt prezente în cele mai multe țări, deseori în apropierea surselor de CO₂ și au o capacitate de stocare ridicată. Injectarea de CO₂ în aceste formațiuni este similară injectiei în zacamintele de petrol sau gaze. În straturile subterane de carbuni care nu pot fi exploatate se injectează CO₂ și s-a demonstrat că acesta se „atașează” de carbune mai bine decât metanul, eliberându-l pe acesta. Proiectul norvegian Sleipner, primul proiect comercial de injectie a CO₂ în cadrul căruia se introduc anual circa 1 milion de tone de CO₂ într-un acvifer situat sub Marea Nordului, demonstrează că CO₂ poate fi efectiv stocat în cantități mari.

România are un potențial geologic foarte bun pentru captarea și stocarea dioxidului de carbon în zacamintele de petrol și gaz epuizate și în acviferele saline. Se estimează capacitățile de stocare a carbonului: 18,5 Gigatone în acvifere saline și 4 Gigatone în zacamintele de petrol epuizate. Proiectele românești de stocare – captare a CO₂ vizează două situri care îndeplinesc condițiile de capacitate și de etanșeitate și anume Tataru și Ghercești – Malu Mare, destinate pentru instalații energetice de mare putere (> 300 MW) ca: Rovinari - bloc nou 500 MW (lignit), Craiova SE Isalnita - bloc nou 500 MW (lignit), Termoelectrica - EON - ENEL Braila 800 MW (uile), RAAN Romag – Termo 2x600MW (uile), Electrocentrale Deva 500 MW (uile).

România dispune de capacități importante de stocare geologice a CO₂ în

zacamintele subterane de titei si gaze naturale aflate într-un grad avansat de epuizare. Sunt necesare studii urgente de evaluare a conditiilor de eligibilitate a siturilor potientiale, în vederea implementarii unor proiecte demonstrative cu sprijin U.E.

Studiile recente apreciaza ca marirea eficientei energetice si dezvoltarea utilizarii resurselor regenerabile de energie nu sunt masuri suficiente pentru stabilizarea concentratiei de CO₂ în atmosfera si stoparea încălzirii globale. Din acest motiv devine necesara captarea si stocarea CO₂.

În prezent se dezvolta trei metode de captare a CO₂ generat din procesele de ardere: postcombustia, oxi-combustia si pre-combustia. Desi post-combustia reprezinta tehnologia de captare cea mai dezvoltata sunt necesare înca cercetari pentru perfectionarea acestei metode.

Bibliografie

1. Benson, S. - Status and current issues in geologic storage of carbon dioxide. Presentation at the 7th International Conference on Greenhouse Gas Control Technologies, 5-9 September, Vancouver, Canada, 2004.
2. Borla, M. – Studii privind captarea si stocarea CO₂ în vederea prevenirii fenomenului de încălzire globala. Teza de disertație. Conducator stiintific Biris Ioan, U.T.C. – N. 2009, Cluj – Napoca.
3. Constantin, C., Tomescu, C., Mircea, I. - Captarea si stocarea CO₂ – Obligatii legislative în perspectiva imediata. Forumul regional al energiei – FOREN 2008, Neptun.
4. Curry, T., D.M. Reiner, S. Ansolabehere, and H. Herzog. - How aware is the public of carbon capture and storage? Paper presented at the 7th International Conference on Greenhouse Gas Control Technologies, 5-9 September, Vancouver, Canada, 2004.
5. Deac, Cristina, Biris, I. - Controlul arderii combustibililor în instalații industriale. În: stiinta si inginerie. Vol.9.Ed. AGIR,Bucuresti,, 2006, pp. 369-374.

PRINCIPIILE CREĂRII UNUI SERVICIU PUBLIC DESCENTRALIZAT ÎN ROMÂNIA

***Maria Carmen ANDRUȘCA,
dr. în economie, Constanța, România***

Abstract. The author presents in the paper the material that reflect the results of dedicated research and development departments to improve current management of the work of public servants from local administration in city hall. There were analyzed the rationalization through various methods and were summarized the efficiency of specific tasks as are: simplification and doubling. There were suggested concrete recommendations for implementation by decentralized efficient public officials' service.

Datorită unei analize sistematizate a sarcinilor administrației publice locale, a corelării și adaptării lor conform criteriilor corespunzătoare, este posibilă o eficientizare a modalităților de organizare, la fel și a metodelor ce s-ar putea utiliza în scopul creării unui serviciu public descentralizat după principiile unui management rațional în cadrul structurilor autonome locale. În acest sens, stabilind unele afinități ale viziunii noastre cu cea a lui Roland Drago, menționăm următoarele criterii propuse de el [4, p. 255; 7, p. 107]: criteriul activităților paralele, cel al simplificării, criteriul raționalizării, al randamentului sau eficienței și, în fine, cel al utilității și valorii sociale. Reieșind din particularitățile fiecărui criteriu, apare posibilitatea de a stabili impactul acestora asupra creării unui serviciu descentralizat.

Astfel, prin intermediul raționalizării poate fi efectuată o repartizare a eficiență sarcinilor specifice fiecărui caz apelând la două metode: cea de simplificare și cea de dublare.

Simplificarea sarcinilor reprezintă pe fonul clasificării lui Drago înlăturarea și combaterea „supraaglomerării” din structura și activitatea administrației publice.

Conform opiniei sale, ea trebuie realizată corespunzător cu realitățile în administrația publică a țării, deoarece cazul contrar va duce la consecințe grave. Astfel, la implementarea acestui criteriu în cadrul structurilor autonome, se poate obține o realizare mai eficientă a sarcinilor serviciului public descentralizat prin atribuirea lor sistematizată în condițiile unui time-management adecvat pentru fiecare funcționar aparte și ale unei planificări de prestare a serviciilor.

Din considerentele principiilor democratice ale egalității și dreptății, și, bineînțeles, apropierea primăriei de cetățean și de soluționarea problemelor sale, comunitatea este cea care apreciază utilitatea activității primăriei și, în mod indirect, avem curajul să spunem că ar trebui s-o subordoneze acestui scop pentru a beneficia de un serviciu eficient raționalizat.

De fapt, criteriul raționalizării, orientat spre anumite mecanisme, privește, în esență, spre creșterea eficienței autorității de administrație publică locală. Astfel, prin simplificarea și dublarea sarcinilor, se urmărește direcția creșterii operativității primăriei, a eficienței conducerii și executării sarcinilor, a gestionării resurselor umane din primărie ca utilizare, număr și disponibilizare în diferite sectoare de activitate.

Luând în considerație importanța resurselor umane în activitatea primăriei, menționăm că o administrare eficientă este direct proporțională cu comportamentul acestora adaptat realist la sarcinile fixate de administrație. În acest sens, nu putem nega aspectele raționale ale alegerii, mai ales, în ceea ce privește procesul decizional în cadrul ierarhiei scopurilor.

Integrarea comportamentului uman este un mijloc de adaptare a administrației publice cu sarcinile atribuite, în această situație stabilindu-se relații mijloc-scop. În acest sens, este foarte importantă raționalizarea scopurilor contradictorii, utilitatea lor ca mijloace ale unor scopuri mai îndepărtate sau mai largi. În unele situații, scopurile se pot amplifica prin intermediul altor scopuri. Respectiv, sarcinile, care necesită mai multe resurse temporale, financiare și materiale, pot fi realizate iterat în baza executării altor sarcini. Aceasta conduce la aranjarea scopurilor într-o ierarhie. Fiecare sarcină de realizat este un scop pentru sarcinile de la nivelul inferior și, în același timp, un mijloc de realizare pentru cele de la nivelul superior.

Această structură ierarhizată a sarcinilor/scopurilor permite, în opinia noastră, integrarea și consecutivitatea comportamentului funcționarilor publici în primărie. Privind lucrurile prin această prismă, putem stabili, că la fiecare iterație realitatea este recepționată și analizată de fiecare nivel ierarhic în dependență de un anumit set de valori corespunzător treptelor.

Cu regret, în comportamentul real al funcționarilor din primărie, însă, nu se poate atinge un grad înalt de integrare conștientă. În legătură cu diversitatea motivării personalului, nu poate fi stabilită o singură ramificație a sarcinilor. Se întâmplă deseori că repartizarea sarcinilor nu ia o formă bine conturată, ci doar o aglomerare de elemente slab și incomplet legate. Astfel, integrarea lor devine iterat mai complicată pe măsura creșterii nivelului ierarhic. Din această cauză, scopurile finale ajung să fie incomplet atinse.

În concluzie, putem spune că organizarea în funcție de scop este aranjarea structurală a primăriei paralel cu sistemul de mijloace și scopuri, presupuse de realizarea sarcinilor sale, adică și aranjarea funcțional-operațională.

În acest sens, sarcinile urmează să fie realizate prin alegerea unei anumite alternative comportamentale prin înțelepciunea alegerii, luarea rațională a deciziilor prin intermediul comparării mijloacelor alternative în vederea realizării sarcinilor.

Un aspect al raționalizării în procesul de luare a deciziilor este și determinarea consecințelor fiecărei strategii alternative. O sarcină a raționalizării este selectarea prin analiză, din toate consecințele posibile, a unui grup de consecințe corelate cu fiecare

decizie luată de către funcționarul public, care își formează expectanțe pentru viitoarele consecințe, bazate pe relații empirice cunoscute și pe informația despre circumstanțe. Pentru perfecționarea raționalizării situației, funcționarul ar trebui să aibă la dispoziție descrierea completă a consecințelor fiecărei decizii adoptate de el, descriere ce i-ar da posibilitate să compare fiecare detaliu al acțiunilor ulterioare pe porțiuni limitate de timp și de spațiu efectuând referințe și la ansamblul de valori sociale ale serviciului public. Cunoașterea consecințelor dă o posibilitate unică, consecventă fiecărei alterative comportamentale, nu contează de care tip – obiectivă sau subiectivă, conștientă sau deliberată, privind structura administrativă sau individuală.

În procesul de realizare a sarcinilor trebuie de luat în cont și factorul temporal, mai ales în cazul deciziilor irevocabile, care creează o nouă situație și influențează o decizie ce urmează. În ordinea respectivă de idei, o mare atenție merită caracterul de limitare temporală a strategiilor, cel puțin este de neconceput raționalitatea în comportament a acestui aspect. Aprecierea justă a alternativelor de către funcționarii publici la fiecare moment este o condiție necesară a raționalității pentru realizarea unui serviciu public autonom eficient.

Realizarea fiecărei sarcini necesită timp și numai o gestiune eficientă a timpului permite evitarea irosirii timpului și realizarea în termenii fixați a scopurilor. În cazurile activității în primărie, se întâmplă des că sarcinile nu sunt îndeplinite în timp util. În cele mai multe cazuri – din cauza amânărilor. Rapoartele ajung prea târziu la nivelul superior ierarhic pentru a putea fi utile în procesul de luare a deciziilor. În acest sens, se propune impunerea zilnică a unei anumite perioade de timp pentru realizarea unei sarcini.

Delegarea ineficientă are la fel consecințele sale negative. Un manager dintr-o structură de administrare publică cu adevărat competent ar trebui să purceadă la delegarea din sarcinile sale subordonaților, economisind în așa mod timp pentru lucruri mai importante și motivând, pe de altă parte, personalul prin creșterea responsabilității și sporirea atribuțiilor și a importanței.

La fel ca și sistematizarea propriului proces de lucru, trebuie să fie sistematizată și derularea ședințelor la care participă funcționarii unei primării. O ședință poate fi considerată eficientă numai dacă este bine întocmită la timp, dacă este destinată rezolvării unei probleme concrete și dacă a convocat persoanele care au ceva de spus.

Fiecare din sarcinile atribuite funcționarilor are o anumită valoare și pentru funcționarii publici. În scopul creării serviciului eficient, este foarte important de stabilit o listă de priorități respectând o oarecare ierarhie. Ecarisajul sarcinilor, în acest sens, poate fi efectuat după clasificarea lor în importante și urgente, importante, urgente, și alte sarcini adiționale.

Astfel, prin compararea permanentă a situației reale cu cea proiectată, prin analiza minuțioasă a punctelor forte și celor slabe, o evaluare permanentă în paralel a activității cu lista de priorități întocmită și cu strategiile elaborate, este posibilă o eficientizare a realizării de către funcționarii publici a serviciului public raționalizat.

Pentru o analiză adecvată a situației este nevoie, însă, de informație veridică, care se furnizează funcționarilor prin comunicare și este considerată drept premisă decizională. Realizarea unui serviciu public implică comunicarea în cadrul grupului, care determină, în consecință, comportamentul funcționarului.

Comunicarea în cadrul primăriei poate fi privită sub două aspecte: în unele circumstanțe este vorba de ordine, în altele – de sfaturi și relații interpersonale colegiale, având în vedere totodată și circuitul pe verticală și orizontală al informației. Consecințele comportamentului comun dau posibilitatea determinării modelului de comportament interpersonal-competitiv sau cooperativ.

Cunoștințele și informația ce țin de luarea deciziilor joacă rolul hotărâtor în orice

punct și la orice nivel în primărie. În unele cazuri, poate fi vorba și de acumularea cunoștințelor în procesul de muncă. Altădată, acestea depind de alte decizii deja luate.

O soluție aparent simplă ar putea fi delegarea luării deciziilor acelor funcționari, care dispun de informația necesară și de competența respectivă. Ar trebui de luat în cont și situația, când informația utilă pentru o decizie este partajată mai multor funcționari. Pentru eficientizarea prestării serviciilor este nevoie de un proces de comunicare fructuoasă, ca să poată fi transmisă informația de la sursele ei la centrele decizionale. Acest proces ar putea da o nuanță de centralizare a serviciului public. De aceea, este foarte importantă motivarea personalului din primărie în scopul provocării funcționarilor spre autoperfecționare, ce are drept consecință cercetarea de informații noi și o comunicare mai strânsă pentru a putea lua o decizie individuală eficientă la nivel executiv fără separarea deciziei de acțiune, costisitoare de timp și forță de muncă.

Spre deosebire de comunicarea formală (prin scrisori, note, comunicări orale, registre, rapoarte, manuale), cea neformală poate fi utilizată uneori pentru atingerea unor scopuri personale. Rivalitatea dintre funcționari, exprimată uneori printr-o furnizare de informație eronată sau în mod întârziat, provoacă animozitatea relațiilor sociale și duce la devieri de la activitatea planificată în vederea atingerii scopului general. După noi, în acest sens, este important de evidențiat momentul, când fiecare funcționar ajunge la clipa luării deciziei, având la dispoziție o informație privind problema. Exercițarea oricărei influențe din interiorul și exteriorul primăriei poate schimba radical procesul de îndeplinire a sarcinilor administrative. Eliminarea influenței negative, după părerea noastră, ar micșora orice pierdere de resurse pe parcursul materializării scopurilor și, în general, a executării activității întregii structuri autonome locale.

Până la urmă, pregătirea profesională și transmiterea cunoștințelor acumulate și altor funcționari prin training-uri este o alternativă benefică de comunicare și stabilire a unei atmosfere colegiale favorabile. Această pregătire ar permite un grad mai mare de descentralizare a procesului de luare a deciziilor prin competența adecvată.

Pentru gestiunea tuturor acestor fenomene este nevoie, însă, de un control administrativ adecvat. Însăși administrația publică necesită supunere față de multiple forme de control [6, p.203] care să mențină desfășurarea activității conform cerințelor și nevoilor comunității în cadrul căreia este organizată.

În asemenea circumstanțe, este vădit faptul, că, în scopul eficientizării, controlul trebuie investigat sub două aspecte: ca execuție nemijlocită în conformitate cu legea din exteriorul și interiorul primăriei, și ca manifestare a autorității managerilor publici.

În esență, controlul asupra administrației publice este realizat asupra funcționării serviciilor publice prin monitorizarea aplicării legislației de către structura administrativă autonomă la nivel de conducere și de execuție, prin eliminarea abuzurilor funcționarilor publici și respectarea drepturilor și libertăților membrilor comunității în care activează. Astfel, am putea atribui controlului administrativ un caracter intern. Aceasta presupune exercitarea lui de către funcționarii publici cu funcții de conducere din interiorul primăriei asupra celor din subordinea lor.

Prin aceste forme de control apare posibilitatea de autoreglare a acțiunilor administrative din interiorul structurilor autonome. Din aceste considerente, spunem cu fermitate, că controlul administrativ intern este o componentă indispensabilă a procesului de administrație și constă în verificarea subdiviziunilor administrative și a funcționarilor primăriei pentru înlăturarea deficiențelor și prevenirea lor.

Controlul ierarhic este exercitat, de regulă, din oficiu la cererea celorlalte organe situate ierarhic mai sus. În opinia noastră, acest tip permite controlul din punct de vedere al respectării legislației și din punct de vedere al oportunităților de îndrumare a subordonatului, mai ales în cazul apariției unor modificări de acte.

Controlul de supraveghere generală a administrației publice din România

prevede ca autoritate publică executivă Guvernul, în virtutea prerogativei constituționale de „exercitare a conducerii generale a administrației publice”. [1, art. 102, alin. (1)] Acest drept de control se exercită de autoritatea publică executivă în mod direct sau indirect prin structurile proprii din cadrul aparatului guvernamental sau prin organele de specialitate direct subordonate, de exemplu, exercitarea atribuțiilor de către Autoritatea Națională de Control [3; 2], ale Ministerului Administrației Publice și Internelor, precum și ale prefectului ca reprezentant al Guvernului în județe.

Controlul specializat este exercitat de către organele specializate din subordinea directă a Guvernului român în domeniile și sectoarele financiar, sanitar, protecția muncii, comerț etc., atât la nivel central, cât și local.

Controlul de tutelă administrativă privește modul de organizare și funcționare a administrației publice locale la nivel de descentralizare. Prin aceasta înțelegem, că aplicarea principiului descentralizării nu presupune o autonomie totală, ci parțială. Astfel, nu putem vorbi despre o dependență a colectivităților față stat, ci doar de o supraveghere a activității lor.

Având în vedere acest tip de control și control de legalitate prin care am putea scoate în evidență rolul prefectului ca autoritate de tutelă administrativă, care reprezintă Guvernul la nivel local și îndeplinește în numele lui toate drepturile și obligațiile specifice în condițiile legii. Așadar, vedem că rolul primarului este predominant în ceea ce privește supravegherea activității autorităților administrației publice locale, exercitându-și prerogativele în condițiile descentralizării.

Până la urmă, controlul este componentă fundamentală în cadrul structurii generale a primăriei și, respectiv, implică și niște metode de exercitare a lui, care îl clasifică în felul următor:

- prealabil/concomitent/posterior activităților supuse controlului;
- prevăzut/nescontat;
- parțial/integral;
- la fața locului / pe dosare.

Indiferent, însă, de modul desfășurării (unilateral/contradictoriu, liber/dirijat de norme, de o persoană/echipă) și metodele administrative alese, controlul trebuie exercitat în strictă conformitate cu forma acestuia pentru a obține cu adevărat un serviciu public descentralizat eficient în primărie, realizându-se, astfel, unitatea de scop și activitate a oricărei structuri de administrație publică locală.

Aplicarea acestor sancțiuni ar spori asigurarea acceptării autorității la diferite niveluri de către funcționari în cadrul primăriei. Astfel, am obține o cale informală de control administrativ la nivel local care implică abilitățile personale ale funcționarilor în prestarea serviciilor publice comunității în care activează structura de administrație publică locală.

Eficiența proceselor manageriale din domeniul instituțiilor publice este determinată de calitatea funcționarilor publici, iar prestația profesională a acestora depinde hotărâtor de cunoașterea și aplicarea managementului public. Aceasta presupune posibilitatea înțelegerii particularităților cu care se identifică, analiza structurilor organizaționale din sectorul public, cunoașterea relațiilor care există între componentele acestora, a rolului fiecărui element în cadrul întregului, a competențelor, sarcinilor și responsabilităților ce revin funcționarilor din administrația publică..

Eficiența managerială în sectorul public depinde, fără îndoială, de abilitatea și profesionalismul reprezentanților managementului public de a crea un sistem de management public autonom, fundamentat pe o viziune comună asupra rolului fiecărei componente a sistemului, ca parte a unui întreg bine definit. Deși, aparent primele două principii se exclud reciproc, se poate afirma cu certitudine confirmată de practică faptul, că fiecare are un conținut distinct și clar delimitat.

Principiul perfecționării continue ca principiu al managementului public constă în abordarea într-o dinamică permanentă a sistemului de management public, în funcție de schimbările apărute în mediul intern și internațional dar și în sistemul de interese publice generale și specifice.

Principiul administrării eficiente constă în realizarea, prin intermediul proceselor și relațiilor de management din sectorul public, a gestionării eficiente a tuturor categoriilor de resurse atrase și destinate realizării obiectivelor previzionate astfel, încât să se poată respecta o concordanță esențială și necesară între nivelul performanțelor economice și sociale obținute în instituțiile publice de titularii posturilor și funcțiilor publice de conducere, și de execuție, și cheltuiala cu care acestea sunt oferite.

Potrivit acestui principiu, este necesară acceptarea unui raționament economic elementar referitor la cheltuiala percepută pentru întreținerea sistemului de management public, prin care se asigură realizarea intereselor generale ca urmare a serviciilor publice furnizate. În ceea ce privește managementul public, respectarea acestui principiu implică proiectarea și combinarea tuturor proceselor și relațiilor manageriale astfel, încât să se obțină maximizarea gradului de satisfacere a nevoilor sociale prin serviciile publice oferite în condițiile minimizării costului atras, ca urmare a unei gestionări corespunzătoare a tuturor categoriilor de resurse antrenate.

Deși autoritatea este puterea de a lua decizii care ghidează acțiunile altcuiva, ea este o relație între doi indivizi – superior și subaltern – și implică, respectiv, două modele comportamentale: model comportamental al superiorului, care implică o afirmație imperativă, și cel al subalternului, guvernat de o decizie nedefinită de a urma alternativa comportamentală aleasă pentru el de superior.

Bibliografie

1. Constituția României, republicată, Capitolul V, revizuită prin Legea nr. 429/2003, aprobată prin referendumul național din 18-19 octombrie 2003, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 767/31 octombrie 2003.
2. Hotărârea Guvernului nr. 745/2003 privind organizarea și funcționarea Autorității Naționale de Control, Publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 496/9.07.2003.
3. Ordonanța de Urgență a Guvernului României nr. 64 din 29 iunie 2003, publicată în Monitorul Oficial al României nr. 464 din 29 iunie 2003, Hotărârea Parlamentului României nr.16 din 19 iunie 2003.
4. Drago R., Goyard C. Etudes critique des missions de l'administration. În Traite de science administrative. Paris, La Haye: Mouton&Co, 1996.
5. Iorgovan A. Tratat de drept administrativ. Curs universitar. București: ALLBECK, 2001. Vol. II. Ediția a III-a.
6. Negoită A. Drept administrativ și știința administrației. București: Atheneum, 1991.
7. Oroveanu M.T. Introducere în știința administrației. București: 1994.

INTERNAȚIONALIZAREA ACTIVITĂȚII FIRMELOR, REPERCUSIUNE A FENOMENULUI GLOBALIZĂRII ECONOMICE

Flaviu MEGHISAN,
Lect. Univ. Dr., Universitatea din Pitești
Alina-Valentina DIN,
Drd.ec., Universitatea „Lucian Blaga” Sibiu

Abstract: From a management point of view, globalisation is a marketing or strategy term referring to the creation of international markets for consumption goods characterised by similar needs and tastes of clients, thus succeeding in selling, for instance, the same cars or soaps or food products by similar advertising campaigns to people belonging to different cultures. Such usage is in contrast with the internationalisation describing the activities of multinational companies or with financial instruments, good or products destined only for local markets. Nevertheless, as long as the world has technical and

political meanings attached at the same time, various groups shall have different backgrounds in terms of globalisation. Moreover, general terms used in economy and political economy render evident a history of development of inter-State trade based on stable institutions that authorise companies from various States to exchange goods more easily.

The term liberalisation has led to an increasing number of countries specialised in exports and to procedures undertaken in order to put an end to protectionist tariffs and to other barriers against trade.

Introducere

Un aspect definitoriu al evoluției mediului de afaceri la nivel mondial, în a doua jumătate a secolului al XX-lea este tendința de trecere de la internaționalizare la globalizarea vieții economice. Această tendință se înscrie într-un proces istoric multiseclar, care s-a desfășurat progresiv, dar și cu discontinuități și reculuri, în domeniul relațiilor comerciale (expansiunea comerțului mondial), al investițiilor în străinătate (internaționalizarea producției), al structurilor organizaționale de afaceri (internaționalizarea firmei). Sub presiunea unui complex de forțe de natură economică, tehnologică și politică, procesul internaționalizării intră într-o nouă etapă, cea a emergenței unei economii globale, întemeiată pe un sistem de interdependențe transnaționale în comerț, producție și în domeniul financiar.

Pe măsura dezvoltării sale, firma tinde să depășească limitele locale, naționale și regionale ale mediului de afaceri, să-și extindă activitatea în spațiul economic global, a cărui formare este posibilă prin chiar mișcarea înspre exterior a firmei. La baza acestui proces stă expansionismul imanent al forțelor pieței, tendința acestora de a invada mediul înconjurător, „nemarketizat” și a-l include într-un sistem economic bazat pe mecanismul pieței.

FACTORI ȘI FORME ALE EXPANSIUNII INTERNAȚIONALE A FIRMELOR

Internaționalizarea este un proces obiectiv care se realizează, în principiu, în mod gradual, prin parcurgerea mai multor stadii, care definesc tot atâtea tipuri de firme cu activitate internațională și exprimă motivații specifice ale participării la piața mondială. Internaționalizarea a fost definită, aparent tautologic, drept „un proces de creștere a implicării firmei în operațiuni internaționale”¹. Printre factorii care determină expansiunea internațională a firmei sunt considerați următorii: piața de bază matură sau în scădere; rata mai bună a profitului; prețuri mai bune; distribuție mai ieftină, etc; capacitatea excedentară; concurență locală intensă; competitori străini și locali; strategia de creștere a companiei; piața locală limitată; oportunități de creștere pe alte piețe (asocieri, licențiere, rețele de distribuție, etc). Formele prin care se realizează extinderea internațională a firmei sunt considerate, în mod succint următoarele: exportul, asocierea (Joint Venture), licențierea, franciza, alianțele, investițiile directe (ex. Green-field).

Decizia de pătrundere pe piețele internaționale poate fi generată de motive multiple¹:

- necesitatea de a riposta la creșterea concurenței pe piețele naționale;
- identificarea unor oportunități de afaceri foarte profitabile;
- clienții societății care se deplasează în străinătate pot solicita servicii internațională, etc. Pot exista și riscuri, ce trebuie luate în considerație. Ele pot fi sistematizate astfel: datoria externă a țării în care se investește; guvernele instabile; problemele de schimb valutar; restricțiile impuse de guvern la accesul pe piață al firmelor străine și birocrăția; tarifele și alte bariere comerciale: corupția - oficialitățile din unele țări iau mită în schimbul cooperării, încredințând o afacere mai degrabă celui care dă mai mult decât celui care are motive bine întemeiate să o ceară. Managerilor americani li se interzice, printr-un act aprobat în 1977, să dea mită, în timp ce

¹ Peter J. Buckley, Pervez Ghauri, The Internationalization of the Firm, contact Thomson Learning, 1999. p. 156

concurenți din alte țări operează fără o asemenea interdicție; pirateria tehnologică; costul de producție ridicat și adaptarea costisitoare a sistemului de comunicație. O serie de factori au fost constatați pentru a explica dezvoltarea relațiilor comerciale internaționale în perioada contemporană: progresul tehnic; triumful liberalismului - performanțele economice obținute de țările occidentale prin promovarea economiei de piață și în contrast, falimentul economiei de comandă la sfârșitul anilor 1980, au reprezentat un argument hotărâtor pentru liberalism, ca politică și doctrină economică; procesele de integrare economică regională-exemplul cel mai clar îl reprezintă integrarea țărilor din Europa în cadrul Uniunii Europene.

Înlăturarea barierelor comerciale nu este un scop în sine, ci o modalitate de extindere și adâncire a pieței.

Internaționalizarea serviciilor are propriile sale caracteristici care o diferențiază de cea a bunurilor, în sectorul terțiar, comerțul transfrontalier are un caracter specific. Mai precis, acesta constă în contacte între oameni și companii, localizați în țări diferite. Internaționalizarea serviciilor nu gravitează în jurul vânzării aceluiași produs în locuri diferite, ci constă, mai degrabă, în furnizarea unor servicii diferite prin intermediul modalităților de producție și de organizare globale.

STRATEGII DE EXTINDERE A FIRMELOR, LA NIVEL INTERNAȚIONAL

Strategiile de internaționalizare constituie o componentă a politicii elaborate de majoritatea firmelor de distribuție din cadrul țărilor membre ale Uniunii Europene. De mult timp, distribuitorii au depășit granițele pieței interne. Franța a devenit o interfață între nordul și sudul continentului, pe piața ei existând operatori din Regatul Unit, Germania și țările din Benelux, iar firmele franceze se extind în țările mediteraneene. Distribuitorii germani au câștigat poziții importante în țările vecine, în nișe de piață în care au o bogată experiență în vânzarea mărfurilor alimentare în sistem „discount” (ALDI – de ex), magazine specializate pentru computere (MICROLAND) și mari magazine pentru aparatură electronică și electrică (HZPER-MEDIA). Totodată, două treimi din investițiile firmelor de distribuție britanice au fost realizate în SUA.¹ Numeroase firme tind să prefere o anumită modalitate de acces pe piața externă. Unele aleg exportul, datorită riscurilor minime pe care le implică acesta, altele pot alege licența, iar altele vor prefera investiția directă. În funcție de prevalența tendințelor de autonomie sau de integrare s-au materializat și diferitele tipuri sau forme de strategii expansioniste ale corporațiilor: strategia internațională; strategia multinațională; strategia globală; strategia transnațională.

Această clasificare s-a făcut în funcție de următoarele criterii:

- Exercițarea presiunilor economice (în termenii costurilor);
- Exercițarea presiunilor de adaptare la condițiile locale.

Strategia internațională² este o caracteristică a firmelor mari, precum: Pfizer, McDonalds. IBM, Procter&Gamble. Majoritatea firmelor care s-au internaționalizat în anii 1950, 1960 intră în această categorie (de exemplu, P&G deține facilități de producție pe toate piețele mai importante, din afara Statelor Unite). Se concentrează în principal, pe crearea și exploatarea unor inovații la scară mondială și se limitează la a exploata inovațiile din țara gazdă pentru a-și dezvolta poziții competitive pe piețele externe.

¹ www.biblioteca.ase.ro, art. Evoluții și tendințe în distribuția comercială a bunurilor de consum final în țările Uniunii Europene;

² Imemational - conform Dicționarului Explicativ al Române - care are loc între mai multe națiuni, care angajează sau privește mai multe țări. privitor la raporturile dintre națiuni, la care participă reprezentanții mai multor state: care are o importanță ce depășește granițele unei singure țări;

Strategia multinațională¹ se bazează în principal pe una dintre diferențele naționale, pentru a atinge cea mai mare parte a obiectivelor strategice ale companiei. În această categorie se includ firme precum Unilever, ICI Philips, Nestle. Firmele care urmăresc o strategie multinațională, sunt orientate spre maxima adaptare la piețele locale și încearcă să își întărească eficiența economică în primul rând, concentrându-se pe dimensiunea veniturilor, în general, pe diferențierea produselor și serviciilor companiei în funcție de preferințele diferite ale consumatorilor vizati, de caracteristicile industriei locale și de politica comercială a statelor gazdă. Această strategie determină de cele mai multe ori dependența companiilor de inovații locale, pentru nevoile locale, precum și nevoia de adaptare la filială nu doar la nevoile și preferințele de consum ale pieței ci și la resursele existente local.

3. Strategia globală² include companiile care depind în mare măsură de obținerea unei eficiențe globale, pentru atingerea costului și poziției calitative a produsului. În această categorie se înscriu firme ca Toyota, Canon, Komatsu, Matsushita, Motorola. Concentrarea producției într-o singură țară, pentru a beneficia de economiile de scară globală, poate avea ca rezultat și creșterea fluxurilor de produse interțări, ceea ce se traduce printr-un risc mai înalt de intervenție politică, mai ales la nivelul țărilor importatoare. În mod similar, companiile care își concentrează activitatea de cercetare și dezvoltare, pe motive de eficiență globală, își descoperă destul de curând incapacitatea de a beneficia de progresul tehnic, din alte țări decât cele de origine, sau de a folosi inovațiile create în filialele lor din străinătate, în operațiile lor din restul lumii.

Concentrarea, cel mai adesea prin centralizare a activităților ca cercetarea și dezvoltarea, sau producția, expun companiile transnaționale care apelează la această strategie la riscuri valutare ridicate. Firmele care urmăresc o strategie globală se concentrează în principal pe creșterea profitabilității prin obținerea unei reduceri semnificative a costului.

Activitățile de producție, de marketing, de cercetare și dezvoltare ale companiilor globale sunt concentrate în câteva locații favorabile. Companiile globale nu încearcă să își adapteze produsele sau strategia de marketing la nevoile piețelor locale întrucât această adaptare presupune și o creștere a costurilor cu producții mai mici și mai diferențiate, precum și cu multiplicarea funcțiilor. De aceea, firmele globale preferă să ofere peste tot în lume un produs standardizat, obținând astfel maximum de beneficii din economii de scară. Avantajul de cost astfel câștigat poate fi apoi folosit pentru a susține o strategie de vânzare la prețuri reduse. În concluzie, această strategie trebuie aleasă atunci când nevoia de adaptare la piață este minimă și presiunea reducerii costului este maximă.

4. Strategia transnațională³ realizează o combinație a celorlalte strategii urmărind dezvoltarea eficienței, a flexibilității și a efectelor de învățare simultan. Când vorbim de categoria companiilor transnaționale, vorbim de tipuri de societăți cu scop lucrativ, având sediile principale de decizie într-un stat. Centrul efectiv, real de decizie în alt stat și o mulțime de agenții secundare dispersate pe teritoriul mai multor state, astfel încât este practic, dificil pentru statul a cărui naționalitate o are compania transnațională respectivă de a controla și de a aplica legislația sa acestor agenții.

Strategiile de extindere pe piețele internaționale depind într-o bună măsură de natura procesului de prestare a serviciului. Astfel, pentru serviciile care presupun

¹ Multinațional - conform Dicționarului Explicativ al Limbii Române - referitor la acțiuni, ia care participă mai multe națiuni;

² Global - conform Dicționarului Explicativ al Limbii Române - care ia în considerație toate elementele unui ansamblu, care rezultă prin însumarea tuturor elementelor de același fel.

³ Transnațional - Conform Dicționarului Explicativ al Limbii Române - care depășește granițele naționale;

prezența fizică a clientului, în momentul prestării lor, putem întâlni trei opțiuni de extindere:

A. Exportul conceptului de prestare a serviciului - poate avea drept obiectiv atragerea unor noi clienți sau chiar schimbarea locației de consum pentru clienții proprii. Această abordare este comună lanțurilor de restaurante, (ex. McDonald's, sau Starbucks Cafe). lanțurilor hoteliere, firmelor de rent-a-car. etc. O asemenea strategie reprezintă adeseori o amenințare pentru firmele locale, dar poate să contribuie și la creșterea calității serviciilor acestora¹.

B. Importul de consumatori - este prezent îndeosebi în sectorul turistic prin fluxurile de incoming⁴, în acest sens, renumite stațiuni din Austria sau Elveția, atrag cu preponderență turiști străini (germani, britanici, etc), în timp ce tot mai multe clinici de înfrumusețare sau chiar stomatologice din România își bazează activitatea pe importul de turiști.

C. Transportul clienților către noi locații - este o strategie proprie serviciilor de transport de pasageri, materializată prin deschiderea unor noi rute sau destinații.

Pentru serviciile bazate pe informații, care includ două categorii majore - serviciile care vizează condiția intelectuală a clientului (informare, educație-învățământ, distracție) și servicii de procesare a informațiilor (bancare, asigurări) - distribuția internațională se poate realiza prin următoarele căi: exportul serviciului către o firmă locală²; importul de consumatori³; transformarea serviciului într-un bun material și exportul lui⁴; exportul informațiilor prin intermediul telecomunicațiilor⁵. Dacă o firmă a ales piața pe care urmează să se extindă, va trebui să stabilească modalitatea cea mai eficientă de acces. Principala modalitate de acces pe o piață externă este exportul.

Licențierea reprezintă o modalitate simplă de implicare a producătorului pe piața internațională. Licențiarul, respectiv proprietarul unui drept de proprietate industrială, permite unei firme străine folosirea procesului de fabricație, a mărcii de comerț, a brevetului, a secretului comercial sau a oricărui bun de valoare, în schimbul unei taxe sau redevențe. Licențiarul are, astfel, posibilitatea de a penetra pe piața externă, în condiții de risc minime, iar licențiatul beneficiază de experiența de producție, de un produs binecunoscut sau de un nume fără a fi nevoit să pornească totul de la zero. Coca - Cola se bazează în politica sa de marketing internațional pe încheierea contractelor de licență.

Societățile se pot lansa pe piețele externe și pe alte căi cum ar fi contractul de management. În cadrul acestuia, o firmă încredințează unei alte firme conducerea unui hotel, unui aeroport sau a unei alte instituții în străinătate, în schimbul plății unei taxe. În acest caz, firma nu mai exportă un produs, ci un serviciu. Contractul de management este o metodă de acces pe piața externă care presupune un risc scăzut și un profit imediat.

Un rol important în extinderea firmelor pe plan internațional, îl are geostrategia. Conferind o importanță majoră geografiei în cadrul alegerilor strategice, geostrategia corespunde unei metode de acțiune în spațiu. Geostrategia este fondată pe studiul influenței determinărilor geografice asupra strategiei. Din această perspectivă, geografia este unul dintre vectorii conduitei „războiului economic”. Astfel, geostrategia

¹ Cel mai bun exemplu în acest sens este McDonald's, care pe unele piețe a determinat o creștere a consumului, a concurenței și a calității serviciilor de alimentație tip fast-food.

² Turism receptor;

³ De exemplu un film de la Hollywood, distribuit oriunde în lume. un curs creat într-o universitate și oferit are predare într-o altă țară. o carte tradusă și distribuită pe o altă piață decât cea de proveniență, etc;

⁴ Cum este cazul studenților care studiază în universități străine, sau a turiștilor care vin special să vizioneze 3 piesă pe Broadway, ori realizează operațiuni bancare la o bancă străină;

⁵ Ca exemplu poate fi dată realizarea transferului serviciilor muzicale, prin imprimarea pe CD sau casete, sau 3 emisiunilor de televiziune, etc.

întreprinderii servește la anticiparea și construirea „scenariilor de luptă” în funcție de datele geografice și economice. Câmpul de luptă este locul de confruntare între firmele concurente, ceea ce induce o anumită tipologie a pieței confruntărilor, dar și a resurselor productive și logistice. În elaborarea strategiei concurențiale trebuie luate în considerare trei elemente: clientela, întreprinderea însăși și concurența.

Fiecare dintre aceste elemente este o entitate, cu obiective și interese specifice, iar împreună formează triumghiul strategic. O strategie de succes este aceea în care gradul de adecvare între întreprindere și nevoile clienților este mai mare decât cel al concurenței. În fapt, strategia constă în devansarea concurenților, ținând cont de avantajele concurențiale relative pentru a satisface mai bine nevoile clientelei.

Economia mondială a cunoscut mutații profunde în ultimele cinci decenii, cu efecte majore asupra mediului internațional de afaceri, al cărui grad de turbulență s-a centrat îndeosebi începând cu anii 1990. Noile provocări lansate managementului firmelor a condus la conștientizarea necesității și importanței strategiei pentru asigurarea supraviețuirii, performanței și perenității lor. Multiplele direcții care au însoțit gândirea "strategică încă de la început nu au constituit decât o reacție la transformările pe care corporațiile le-au traversat, îndeosebi în ceea ce privește procesul internaționalizării lor care a dat naștere unor modele variate de acțiune. Competiția a căpătat o intensitate extremă, actorii au ieșit complet din anonimat și conferă regulilor jocului un caracter global, nu doar sectorial ci și intersectorial, datorită dezvoltării fără precedent a noilor tehnologii care au demolat granițele dintre sectoare, atât de bine prezervate până în anii '80.

Astfel, corporații gigant alcătuiesc astăzi ceea ce se poate numi „oligopolul global”¹, extinzându-și continuu domeniul de activitate, intrând în alianțe strategice cu competitorii lor direcți și stabilind în acest mod noi rețele de oligopoluri. Globalizarea a condus la redefinirea universului corporațiilor, considerate de adepții globalizării drept structuri autoritare alternative, care le concurează tot mai mult și chiar cu succes pe cele statale în determinarea direcției economiei politice globale.

Concluzii

Strategiile firmelor și, în consecință schimburile internaționale, se lovesc de diverse inegalități, conducând la dominația anumitor poli puternici: inegalitatea resurselor materiale și energetice, a mâinii de lucru (preț, calitate), a costurilor de producție, inegalități sociale și de capital, de puteri politice, de forțe militare și de nivel tehnic, aceste inegalități reprezintă sursa reflecției strategice și încercarea de a alege mijloace strategice pertinente. De fapt, caracterul combinator al acestor inegalități va permite decidentului să elaboreze scenarii de dezvoltare ale întreprinderii, de localizare a activităților pentru a răspunde cerinței de diversificare sau de concentrare, într-o optică de globalizare.

O parte din caracteristici cu internaționalizarea este deseori interschimbabilă, chiar dacă unii preferă să folosească termenul de globalizare pentru lărgirea găurilor din granițele naționale sau statale.

O consecință a globalizării economice este îmbunătățirea relațiilor dintre dezvoltatorii aceleiași industrii din diferite părți ale lumii (globalizarea unei industrii), dar și o erodare a suveranității naționale asupra sferei economice.

Bibliografie

1. Ioan I., Ica Jr. -art. Globalizarea- mutatii si provocari,p.489
2. Badalan E.,Zaharescu L.,- Sisteme globale de securitate curs, Editura C.T.E.A, Bucuresti, p. 97
3. Postelnicu Gh, Postelnicu C., - Globalizarea economiei, Editura Economica, Bucuresti 2000,p. 16-56.
4. Lubbers R., Koorevaar J., -The Dynamic of Globalization, Tilburg University,1998,p.1;

¹ Gh. Postelnicu. C. Postelnicu. Globalizarea economică. Editura Economică, 2000, p. 56

5. Preda Marian,- Politica sociala romaneasca intre saracie si globalizare, Editura Polirom, Bucuresti, 2002,
6. Frederick Teulon, -La Nouvelle economie mondiale, Presses Universitaires de France, Paris, 1993.
7. Report on Consolidation in a Financial Sector, Group of Ten, BRI,2001, p.34,
8. Buckley J. Peter, Ghauri Pervez,- The Internationalization of the Firm,contact Thomson Learning, 1999. p. 156
9. www.biblioteca.ase.ro, art. Evoluții și tendințe în distribuția comercială a bunurilor de consum final în țările Uniunii Europene.

ELITES IN TRANSITION – A SPECIFIC APPROACH ON METHODOLOGY

Ion Voicu SUCALĂ

Associate Professor, Technical University of Cluj-Napoca, Romania

It is widely accepted that the former communist elite had transformed itself in the new capitalist elite in post-communist countries. A lot of papers described how the former communist managers became the leaders of new market economy, e.g. Soulsby & Clark (1996), Kryshstanovskaya & White (1996), Higley et al. (1996) or Lee (2009). As Higley et al. (1996) noticed "the elites who operated the communist regimes largely survived those regimes' collapse. Their survival was greater in the economic and administrative than in the political realm, and it was more pronounced among 'deputies' than among top leaders." The Romanian experience is also significant. But less known is the process of developing the power and influence during the communist regime. So the main research question of the paper is focused on the appropriate methodology to investigate how the communist elite (or a part of it) were selected during the decades of communism.

1. Introduction

As many authors observed transition societies from communism to capitalism offer unique settings for social research. Eastern Europe "became a 'living laboratory' in organizational transformation within a context of profound institutional change" (Child and Czegledy, 1996, pp. 167). The number of papers focused on communist organizational system, on informal networks developed in communist countries or on the communist regime influence on the transition to capitalism is consistent. Usually, the researches tend to be limited at a singles country study case. Also they tend to be focused on the post 1989 period, eventually with some reflections on the influence of the communist regime. This influence is often used for explaining current differences among two or more countries.

The number of researches investigating Romania is quite small. It can be noticed that Romania was not included in most of researches (e.g. the cross-national comparative study of elite recruitment in postcommunist Eastern Europe published by Theory and Society in 1995 or the papers published in the special issue of Organization Studies on 'Managerial Learning in the Transformation of Eastern Europe' in 1996).

But not only the transition process offers opportunities for social research. The 'communisation' process that took place in organizations can do this as well. The analysis of the personnel files will be relevant in describing the elite selection process along the whole period of communism. The empirical findings that could be identified through this research could be "conducive to theory development" (Soulsby & Clark, 2007). If revolution means in essence a matter of elite change (Pareto, 1935), and if the 1989 events in communist East of Europe could be labeled as a revolution, this study focused on the post-communist organizational elite will bring useful insights.

2. Romanian communism – from origins to the demise

Until the Second World War Romania was an Eastern Europe country, at the Orient gates, but closed to the Western civilisation. In this period, about 75 percent of Romanian political elite were graduates from Western European universities (Iacob and

Gavrilovici, 2006). After 1945 Romania was “abandoned” in the zone of influence of the Soviet Union. A new elite was formed “copying in spirit and shape the Soviet elites, and approved by Moscow” (Iacob and Gavrilovici, 2006).

Before 1989 Romania was, under Ceausescu, one of most ‘orthodox’ communist countries. Like any other country from Soviet sphere, Romanian regime was “hierarchical, centralized and autocratic” (Soulsby and Clark, 1996). The main principle of communism was the sub-ordination of the individual to the working class objectives.

As in other communist countries, the elite had an institutionalized character. The communist leaders were legitimized only by the membership in the Communist Party power structures. With the same argument, the same political elite determined the strategies, the objectives and they planned in every detail all Romanian organizations. Organizations were result of the work of many people, but a few people controlled them once created – those few people were the Communist Party leaders or they were appointed by the Communist Party. They controlled the organizations in an authoritarian and visible way in order to assure the fulfillment of the communist program. In fact, as Gelb (1981) observed in the Soviet Union, the working class was dominated by the elite of professional managers and bureaucrats. As Clarke noticed (2004), the management style of the Soviet enterprise was “authoritarian paternalist” with a manager having absolute authority, and with “a rigidly hierarchical formal structure.”

3. Management in communist Romania

The country development led to a higher level of complexity in most activities. So an elite of professionals emerged at the top levels of all organizations. The Romanian academic and scientific elite were eliminated in the first two decades after 1945. Until the seventies the new political/professional elite was educated mainly in the Soviet Union. Starting with the seventies, Romanian universities begun to produce greater number of graduates (especially in engineering and technology) to respond to the objectives of development set by the Communist Party. The elite educated in the Soviet Union was attached more to the communist ideology than to the profession, but things begun to slightly change for the young people educated in Romania in the seventies and the eighties. At a certain point, two elite categories could be distinguished in the Romanian communist society.

In the last decades of communism, the Romanian managers like almost all Eastern European managers, become “highly versed in taking entrepreneurial initiatives and making informal personal arrangements” (Child & Czegledy, 1996). More than that, a very good knowledge of the country’s cultural and institutional environment characterize managers formed in the communist period.

4. Management after 1989

As other authors already showed (e.g. Hollinshead and Michailova, 2001), in the first decade of post-communism, like Albania, Bulgaria, former Yugoslavian republics or former USSR states, Romania was less successful in achievement of economic stability. Considered by Higley et al. (1996) among the less successful cases, in the first decade on transition Romania experienced a “stop-go transformation” (Hunya, 1998) characterized by a considerable state influence in the economy, weak commitment to reforms and lack of public trust in public institutions. In a period of counter position between shock therapy and gradualism, the former being considered “a value in its own right”, while the latter “was equated with timidity and unwillingness to change” (Csaba, 2009), Romanian elite opted for a slow reformism, usually under external pressures.

5. Research method – how to investigate?

The theoretical framework proposed to develop a research methodology is elite theory. There are three arguments for this choice. First, the communist society was officially 'elite driven'. In fact, the whole society was structured to respond to the power need of working class, represented by the Communist Party. In all communist countries, based on coercion, the entire social and economic control was concentrated in the hands of the communist parties (Klicperova et al., 1997). As Russell (1938) noticed the dependency of power on organizations, almost all organizations were designed or re-designed to respond to the Communist Party objectives. As a result, in 1989 all Romanian society structure was highly centralized (Soulsby and Clark, 1996). Second, legitimacy is an important issue in this analysis. Ideological legitimacy was the key argument for dominating the whole Romanian society by the Communist Party. But professional and managerial competences had gained a growing importance in the last two decades of the communist regime. Those competences became a source of legitimacy. This kind of legitimacy assured the survival in important positions for most of the managers after 1989 events. Last but not least, access to elite membership was strictly controlled during the communist regime. Numerous gatekeepers existed and controlled the process of access in the Romanian communist elite. The research findings showed that a significant part of the gatekeepers continued to exist and to control after the demise of the communist regime.

The objective can be reached by analysis of the personnel archive of a selected industrial organization along four decades of communism. During communist period the personnel department played an extremely important role in the management process. A detailed file was kept for every employee and the recorded details regarded: social background, education, professional track, Communist Party membership etc. This individual files were extremely important in taking decisions not only in organizational context – selection, promotion etc, but in political career as well. The archives were stored inside of the organizations until 1990, and after the falling of the communism they were sent to National Archives of Romania – an institution subordinated to Ministry of Administration and Interior. The access to the archives is granted for research purposes.

The suggested research technique will be document analysis. The analysis will be focused on the personnel files of the middle and top management employees of selected industrial organizations. According with the standard content of the files, a research instrument will be developed. The analysis will be made along four decades. The result will also provide the possibility to relate with the broader political context. In addition interviews will be made with employees from different levels that experienced the organization in the last two decades of communism.

6. Concluding remarks

The professional part of the Romanian communist elite played an important role in the country's transition to capitalism. In spite of the strong contestation they faced in 1990, they won influence and power based on factors generated by the communism. They weren't adepts by the communist ideology, in fact in the last decade of the communist regime they compete with the political leaders. On the other hand, they weren't the capitalist apostles or the free market advocates. They just took advantage of an unique combination of circumstances. The factors mentioned below together with the in-existence of competition led to the important role played by these communist organizational elite. They controlled the Romanian economy for almost a decade after the demise of communism.

The analysis of the personnel archive of communist organizations can be helpful

in order to understand the process of selection of the professional communist elite. The detailed files were created for every employee during the communist regime. The analysis of the personnel files will be relevant in describing the elite selection process along the whole period of communism.

7. References

1. Chiaburu, D.S., “Managing organizational change in transition economies.” *Journal of Organizational Change Management*, 19(6): 738 – 746, 2006
2. Child, J., and Czegledy, A.P., “Managerial Learning in the Transformation of Eastern Europe: Some Key Issues.” *Organization Studies*, 17(2): 167 – 179, 1996
3. Clark, S., “A very Soviet form of capitalism? The management of holding companies in Russia.” *Post-Communist Economies*, 16(4): 405 – 422, 2004
4. Csaba, L., “From Sovietology to neo-institutionalism.” *Post-Communist Economies*, 21(4): 393 – 398, 2009
5. Gavrilovici, O. and G. Iacob, “Romania and the Western World from the 1800s.” *Journal of Organizational Change Management*, 19(6): 696 – 704, 2006
6. Gelb, M., “Roots of Soviet Industrial Management 1917 – 1941.” *Review of Radical Political Economics*, 13: 55 – 66, 1981
7. Higley, J., J. Kullberg, and J. Pakulski, “The Persistence of Postcommunist Elites.” *Journal of Democracy*, 7.2: 133 – 147, 1996
8. Hunya, G., “Romania 1990-2002: Stop-go transformation.” *Post-Communist Economies*, 10(2): 241 – 258, 1998
9. Klicperova, M., I. K. Feierabend, and C. R. Hofstetter, “In the Search for a Post-Communist Syndrome: A Theoretical Framework and Empirical Assessment.” *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 7: 39 – 52, 1997
10. Kryshchanovskaya, O., and S. White, “From Soviet Nomenklatura to Russian Elite.” *Europe-Asia Studies*, 48(5): 711 – 733, 1996
11. Lazarev, V., “Economics of one-party state: promotion incentives and support for the Soviet regime.” *Comparative Economic Studies*, 47(2): 346 – 363, 2005
12. Ledeneva, A., *Russia’s economy of favours: Blat, networking, and informal exchanges*. New York: Cambridge University Press, 1998
13. Lee, C., “Towards a Professional Civil Service in Post-Transition Romania.” *Public Administration and Development*, 29: 274 – 288, 2009
14. Malle, S., “Soviet legacies in post-Soviet Russia: insights from crisis management.” *Post-Communist Economies*, 21(3): 249 – 282, 2009
15. Mills, C.W., *The power elite*. New York: Oxford University Press, 1956
16. Pareto, V., *The mind and society: A treatise on general sociology*. New York: Dover, 1935
17. Russell, B., *Power: A new social analysis*. New York: Norton, 1938
18. Soulsby, A., and E. Clark, “The Emergence of Post-Communist Management in the Czech Republic.” *Organization Studies*, 17(2): 227-247, 1996
19. Sucală, V. I., and S. Kostina, “Elites on transition: post-communist experience.” Paper presented at The 6th International Critical Management Studies Conference, Warwick Business School, UK, 2009

NECESITATEA REFORMĂRII POLITICII INOVAȚIONALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

***Rodica CRUDU,
dr., lect.univ., ASEM***

The economic globalization have ghanged the global economic order, generating new challenges and opportunities. In order to enhance the economic growth, countries have adopted different policies that changed its priorities from fundamental science, new industrial technologies to innovations and societal needs. In the situation when remmitances could not feed on long-run the economic growth in Republic of Moldova, we need a new paradigm for development based on investments, innovation and competitiveness.

Într-un timp foarte scurt, globalizarea economică a schimbat ordinea economică mondială, generând noi provocări, dar totodată și noi posibilități. Republica Moldova nu poate fi competitivă în acest nou context, decât cu condiția să devină mai inovatoare și să răspundă mai eficient necesităților și preferințelor consumatorilor. În condițiile în care remitențele și drept rezultat consumul, nu sunt în stare să alimenteze, pe termen lung, creșterea economică a Republicii Moldova, avem nevoie de o nouă paradigmă de dezvoltare care presupune o creștere inteligentă bazată pe investiții, inovații și competitivitate.

În decursul celor 20 de ani de reforma în Republica Moldova, politicile de stat au suferit o metamorfoză esențială: prioritățile au evoluat gradual de la știința fundamentală și necesitățile militare la tehnologii cheie și industriale. În prezent, se conturează o nouă etapă, accentul fiind pus pe inovații și necesitățile societale în ansamblu. În particular, aceasta este și paradigma de dezvoltare pe care se bazează Strategia de la Lisabona a UE.

Politica inovațională în Republica Moldova a fost concepută inițialmente după modelul de cercetare și inovare de tip sovietic, în care Academia de Științe a Moldovei (AȘM) avea drepturi politice extinse [7]. De-a lungul timpului, aceasta suferă o serie de reforme. În 1992 (30 octombrie) s-a adoptat un nou statut al AȘM prin care se stabilea că aceasta reprezintă „o instituție de stat, cel mai înalt for științific din țară” și este responsabilă pentru realizarea și coordonarea în limitele competenței sale a politicii în domeniul cercetărilor fundamentale. La 29 iulie 1999, a fost adoptată legea nr. 557 privind politica de stat în sfera cercetare-dezvoltare, care, mai târziu, a fost diagnosticată cu câteva „scăpări” ce vizau posibilitatea cofinanțării de stat a activităților de cercetare-dezvoltare desfășurate de întreprinderi și modalitatea de finanțare a cercetărilor în instituțiile de învățământ superior. Având în vedere aceste neajunsuri, precum și rolul politicului în acest sens, legea din 1999 nu a reușit să atingă scopul propus de autorități („stimularea dezvoltării sferei cercetare - dezvoltare prin diversificarea tipurilor de proprietate și formelor juridice de organizare ale subiecților cercetării-dezvoltării”). Astfel în 2004, politica de stat în domeniul cercetare-dezvoltare a fost fundamental revizuită, legile anterioare au fost abrogate și a fost adoptat, prin legea nr. 259 din 15 iulie 2004, Codul cu privire la știință și inovare prin care AȘM a redevenit autoritatea principală responsabilă de toate etapele, componentele politicii (elaborare, implementare, monitorizare, raportare) și de determinarea a priorităților de cercetare.

În 2010, conform ultimului raport INSEAD, Global Innovation Index 2010-2011: Accelerating Growth and Development, Republica Moldova se clasează ca al 39-lea cel mai inovator stat din cele 125 de state luate în calcul, al 4-lea cel mai inovator stat în curs de dezvoltare și al doilea cel mai inovator stat din grupul țărilor cu venit mic spre mediu (după China) [3]. Progresul țării noastre în topul acestui indice este uimitor: a avansat cu 77 de poziții față de anul 2009 (poziția 116) și cu 43 poziții față de 2008 (poziția 82) [3] (în 2010, Moldova nu a prezentat date pentru a fi inclusă în clasament).

Sistemul inovațional este unul complicat, existând relații non-lineare dintre indicatorii de intrare și cei de ieșire. Măsurarea capacității inovatoare a fiecărui stat în lume prin Indicele Global de Inovare (IGI)(Global Innovation Index) este calculată ca media a indicatorilor de intrare (inputs) și de ieșire (outputs) luați în calcul. Indicatorii de intrare și de ieșire, la rândul lor sunt grupați în câțiva piloni precum este reprezentat în figura 1.

În vederea determinării problemelor cu care se confruntă sistemul inovațional în Republica Moldova, identificarea potențialelor soluții ale acestor probleme, precum și delimitarea punctelor forte ale acestuia, în continuare recurgem la analiza fiecărui sub indicator inclus în calcularea IGI.

ANALIZA INDICATORILOR DE INTRARE (INPUTS)

Grupul 1 de indicatori (Instituții) se referă la mediul politic al țării (stabilitatea politică, eficiența guvernării, libertatea presei), mediul regulator (calitatea reglementării, statutul de drept și rigiditatea ocupării forței de muncă) și mediul de afaceri (timpul și costul necesar pentru începerea unei afaceri și marimea impozitelor). În ceea ce privește mediul politic și regulatoriu al țării, Republica Moldova ocupa poziții rezervate, ținând cont de instabilitatea politică existentă în țară (poziția 78) și reforma continuă a sistemului de reglementare a activităților de CD și inovare relatat anterior (locul 91).

Totodată, menționăm că Republica Moldova nu dispune actualmente de o strategie de dezvoltare a cercetării - inovării care să stabilească în mod clar scopurile pe care le are țara noastră în acest sens și care ar fi pârgurile de realizare a scopurilor propuse. Ori, provocările legate de dezvoltarea vertiginoasă a tehnologiilor și științei la scară globală, precum și tendința de integrare europeană impun Moldovei o altfel de strategie care să reprezinte o cale de adaptare la tendințele globale și europene nemijlocit (să asigure o compatibilitate cu Strategia de la Lisabona a UE). Conform AȘM, acest proces va fi demarat în viitorul apropiat și are drept obiectiv elaborarea Strategiei de dezvoltare a cercetării-inovării din Republica Moldova până în 2020 [9].

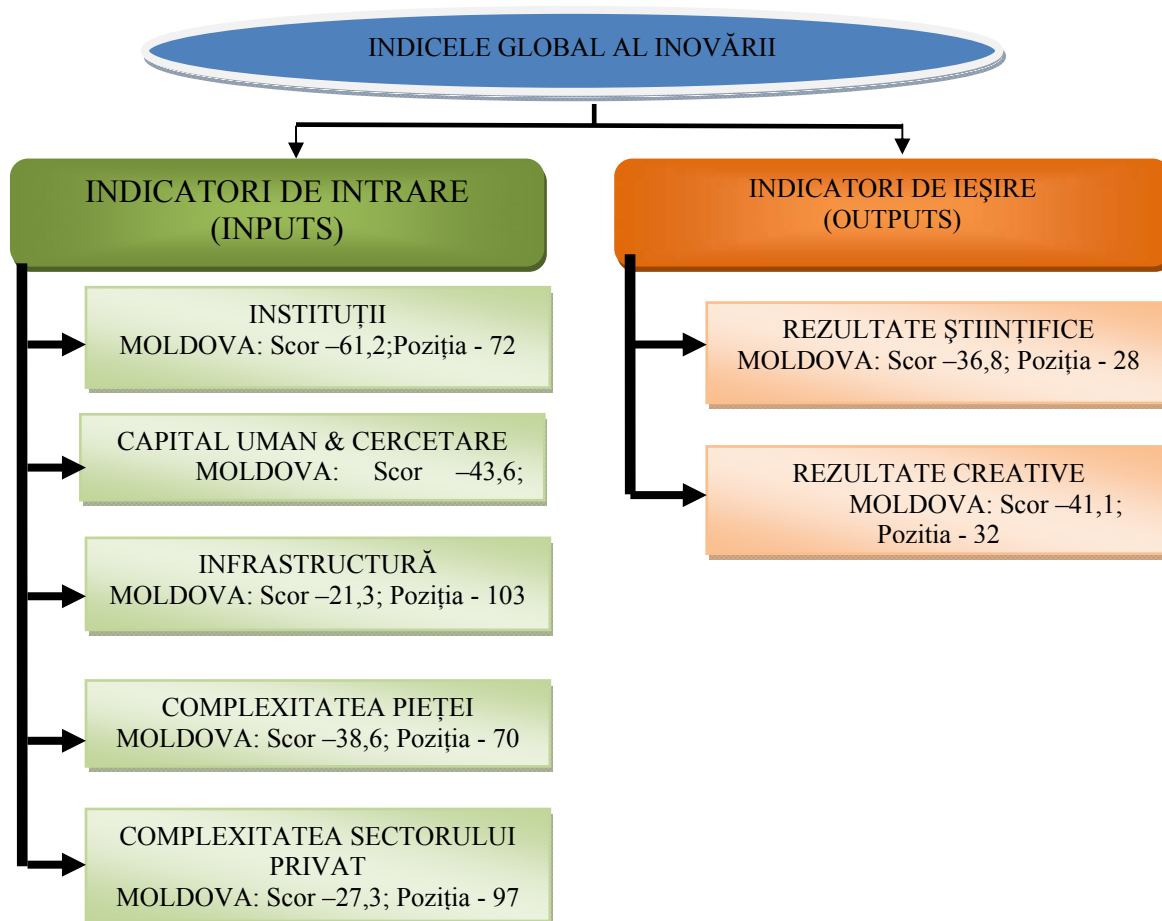


Figura 1. Structura Indicelui Global al Inovării și locul Republicii Moldova la fiecare componentă în 2011

Sursa: Elaborată de autor în baza [3].

Pe de altă parte, reducerea timpului, costului și procedurii de începere a unei afaceri în Republica Moldova a determinat poziționarea țării noastre pe locul 24 și avansarea în clasamentul general al acestui grup de indicatori de la poziția 95 în 2009 la poziția 72 în 2011.

Al 2-lea grup de indicatori (Capital Uman și Cercetare) ia în calcul sistemul educațional primar, învățământul superior și activitatea de CD (numărul de cercetători, cheltuieli pentru C&D, calitatea instituțiilor de cercetare).

Conform raportului INSEAD (2011) [3], Republica Moldova cheltuie suficient de mulți bani pentru învățământul primar în general și raportat la fiecare elev, ocupând poziții de vârf (1). În evaluarea sistemului educațional superior al Republicii Moldova, rata de înrolare a abiturienților este evaluată de către UNESCO [8] la cota de 38,7%, plasând țara noastră pe locul 57 în lume. Numărul absolvenților în științele exacte (matematică, științe și tehnologie) și inginerie sunt cei mai importanți pentru sfera CD. Pe parcursul perioadei de tranziție, Republica Moldova a suferit un declin drastic al înrolării la aceste specialități care au devenit neatractive pentru studenți. Chiar dacă situația s-a redresat moderat din 2005, ponderea absolvenților în științe exacte și inginerie, majorandu-se cu 1 p.p. pe parcursul a cinci ani, Moldova se poziționează foarte rău în comparație cu țările din Europa Centrală (Figura 2), inclusiv în raport cu Romania (care este de fapt liderul între UE-12), dar și cu țările baltice.

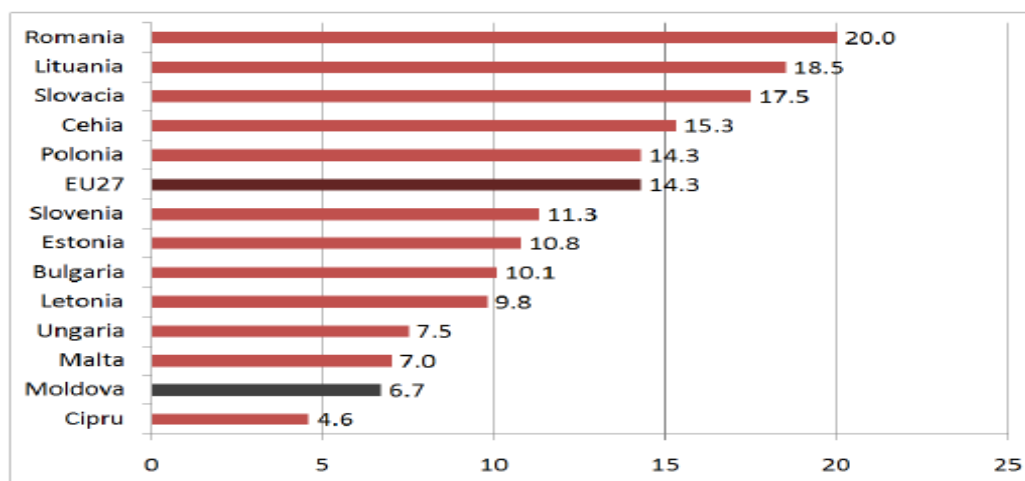


Figura 2. Absolvenți în științe exacte per 1000 populație de vârstă 20-29 de ani, anul 2009

Sursa: EUROSTAT pentru țările UE, BNS pentru Moldova

În general, Moldova se încadrează în nivelul așteptat de cheltuieli în sfera CDI pentru nivelul de PIB per capita (poziția 51). După reducerea drastică de la sfârșitul primului deceniu al tranziției, când cheltuielile pentru cercetare au fost reduse practic în jumătate, din anul 2000 acestea au început să crească lent, cu o majorare semnificativă în 2005, astfel încât în 2008 să atingă 0.69% din PIB. În context internațional, Republica Moldova, pe de o parte, rămâne în urma liderilor la capitolul cheltuieli pentru cercetare – inovare, pe de altă parte, argumentul că pentru dezvoltarea economică durabilă statele trebuie să aloce cel puțin 1% din PIB sau 3% (la nivelul UE) pentru sfera C&D nu este foarte convingător. În realitate, conform Maloney W. și Rodriguez – Claire A. [5, p.68], nivelul optimal de investiții în sfera CD depinde foarte mult de structura economiei respective: cu cât mai sofisticată este economia din punct de vedere a produselor și serviciilor, cu atât mai înalt este și nivelul de finanțare a sferei CD.

Totodată, menționăm faptul că drept pondere în PIB, Republica Moldova (0,6% în 2009) este comparabilă cu mai multe țări membre a Uniunii Europene (UE), ba chiar se apropie de media europeană (0,65%). De asemenea, considerăm oportun de menționat faptul că o sumă impunătoare de resurse financiare străine în sistemul de cercetare - inovare din Republica Moldova parvin din granturi individuale și proiecte bilaterale instituționale. Potrivit președintelui AȘM, GH. Duca, acest volum de resurse

străine totalizează cca 20 milioane Euro, ceea ce ar reprezenta 18 % din volumul de finanțare bugetară pe perioada anilor 2005-2010 [2].

Grupul nr. 3 al indicatorilor de intrare (Infrastructura) face referință la tehnologiile informaționale și de comunicații (TIC), energie și infrastructura generală. Într-o lume în care schimbările sunt foarte rapide și esențiale, accesul și utilizarea TIC joacă un rol important în acumularea de cunoștințe și informație extrem de importante pentru a ține pasul acestor schimbări. În acest sens, Republica Moldova înregistrează rezultate sub mediu, fiind poziționată pe locul 71 din cele 125 de state luate în calculul IGI. Conform Uniunii Internaționale a Telecomunicațiilor și Ministerului Tehnologiei Informaționale și a Comunicațiilor din Republica Moldova, cca 1/3 din populația sunt conectați la telefonie fixă, cca. 89 la sută din populație utilizează telefonul mobil și 40% sunt online (Tabelul 1).

Comparativ cu țările UE, Republica Moldova rămâne cu mult în urma performanțelor chiar și celor mai codășe țări membre, diferența dintre acestea fiind mai mult decât dublă în cazul utilizării internetului în bandă largă fixă.

Tabelul 1. Principalii indicatori de access și utilizare TIC în Moldova, 2010

Indicatori	Moldova	Bulgaria	Cehia	Letonia	Lituania	Slovacia	Slovenia	Romania	Polonia	Ungaria
Rata de penetrare a telefoniei fixe per 100 locuitori, %	32,5	29,36	20,95	23,63	22,08	20,12	45,01	20,94	24,69	29,82
Rata de penetrare a telefoniei mobile per 100 locuitori, %	88,59	141,2	136,6	102,4	147,2	108,5	104,5	114,7	120,2	120,3
Utilizatori Internet per 100 locuitori, %	40,00	46,26	68,82	68,4	62,12	79,42	70,0	39,93	62,32	65,27
Utilizatori Internet în bandă largă mobilă, %	15,30	140,3	136,6	33,87	5,85	27,08	29,91	17,41	30,97	120,3
Utilizatori Internet în bandă largă fixă, %	7,53	14,7	14,66	19,31	20,58	16,06	24,39	13,96	13,18	19,59
Gospodării cu computer, %	37,00	35,07	64,06	62,78	59,23	72,18	70,46	47,89	69,02	66,41
Gospodării cu acces Internet, %	27,0	30,1	60,5	59,8	60,6	67,5	68,1	42,2	63,4	60,5

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor [4]

Grupul Nr. 4 al indicatorilor de intrare (Complexitatea pieței) vizează situația creditelor, investițiilor și a comerțului și concurenței. La acest grup, Republica Moldova se plasează pe poziția 70 în creștere cu 38 de poziții față de anul 2009, cele mai slabe rezultate înregistrându-le la creditare și dezvoltarea pieței financiare (poziția 104).

Ultimul grup al indicatorilor de intrare (Complexitatea sectorului C&D privat) reflectă numărul lucrătorilor științifici, colaborare în C&D și absorbția cunoștințelor (suma comisioanelor și plăților de redevență pentru obținerea licențelor, importurile de TIC, fluxurile nete de investiții străine directe).

Începând cu 2001 în Moldova s-a înregistrat o creștere a ocupării în domenii intensive din punct de vedere tehnologic și al cunoștințelor, însă ponderea rămâne foarte mică în comparație cu țările UE și care, de fapt, este consecința directă a înrolării joase la specialitățile științelor exacte în învățământul terțiar. Deși numărul de personal în sfera moldovenească de CD a crescut din 2007 până la 2009, ponderea acestora în populația ocupată este foarte mică (0.42% în 2008 față de media UE 1.64%). În același timp, în țările europene circa 57% din personal în CD activează în sectorul public

(guvernamental și universități), iar 43% sunt personalul implicat în diviziunile de CD ale companiilor și o pondere foarte mică în sectorul privat nonprofit.

În Republica Moldova, sectorul privat este desconsiderat în sfera C&D și inovare: în Codul cu privire la știință și inovare se specifică că „statul elaborează, împreună cu comunitatea științifică, politica în sfera științei și inovării” (articolul 55, paragraful 3) și că „politica de stat în sfera științei și inovării se realizează de comunitatea științifică în persoana Academiei de Științe, în conformitate cu politica economică, financiară și tehnico-științifică” (paragraful 6). De asemenea, așa cum menționam anterior, sectorul privat este „privat” de finanțarea de stat a activităților CD. Deci, concluzia rolul sectorului privat în elaborarea unei strategii de dezvoltare a sectorului de CD și inovare este subminat, precum este exclus și interesul sectorului privat pentru rezultatele procesului de CD sau că activități inovatoare pot avea loc și în sectorul privat. Mai mult, absența finanțării private și nicidecum volumul redus al finanțării publice este factorul care explică decalajul Moldovei în ceea ce privește ponderea cheltuielilor totale raportate pentru CD în PIB în raport cu țările europene, dar și nu numai. Prin urmare, accesul sectorului privat la resurse publice pentru cercetare și dezvoltare este foarte important.

Totodată, dorim să menționăm faptul că țara noastră a înregistrat un progres considerabil în indicele colaborării internaționale (procentul de publicații cu autori din mai mult decât o țară): de la 48,2% în 2001 la 75,9% în 2009.

ANALIZA INDICATORILOR DE IEȘIRE (OUTPUTS)

Grupul de indicatori „Rezultate științifice” ia în calcul astfel de indicatori precum: crearea de cunoștințe (brevete de invenție ale rezidenților, numărul de articole și publicații științifice etc.); impactul cunoștințelor (creșterea productivității, cheltuieli pentru elaborarea TIC etc.) și difuzarea cunoștințelor. Performanțele obținute de Republica Moldova la acest grup de indicatori sunt de-a dreptul impresionante: țara noastră ascendează în 2010 cu 91 de poziții față de anul 2008, ocupând poziția 28. Realizările ce au permis evoluția atât de rapidă a Republicii Moldova în acest clasament sunt expuse în continuare.

Datele privind cererile de brevet, înaintate de rezidenții Republicii Moldova către Agenția de Stat pentru Proprietate Intelectuală (AGEPI), arată o realizare cantitativă relativ impresionantă, în comparație cu numărul populației și dimensiunea economiei. Costurile reduse de înregistrare a brevetelor în țară, explică în mare parte numărul mare de cereri de brevet în Republica Moldova. La sfârșitul anului 2009, erau în vigoare doar 1162 de brevete (doar 31% din brevetele acordate) și doar 282 au avut o durată de peste 5 ani (7% din brevetele acordate și 24% din brevetele valabile) [1, p.60]. Ponderea scăzută a brevetelor în activele companiilor din Republica Moldova (care variază între 0,9% și 4,9%, în dependență de sector și mărimea companiei) sugerează aplicabilitatea scăzută a invențiilor înregistrate. Astfel, deși numărul de brevete solicitate și eliberate este relativ înalt în Moldova, aplicabilitatea și valoarea lor economică pare a fi limitată.

Cât privește numărul publicațiilor, Moldova este plasată pe poziția 43 (din 125 state luate în calculul IGI) după numărul de documente publicate în 2009 revistele științifice din baza de date SCI Imago [6, p.12].

Impactul cunoștințelor acumulate s-a materializat în ridicarea productivității (8,1%) ceea ce a determinat ocuparea locului 4 în clasamentul IINSEAD.

Exportul Republicii Moldova de produse tehnologice avansate, ponderea acestora în exporturile totale de bunuri industriale, s-a menținut constantă din 2005 încoace. În prezent, la acest indicator Moldova se află în urma statelor UE 12, dar depășește

majoritatea statelor CSI, cu 5% din exporturi reprezentând exporturile tehnologice avansate.

Ceilalți indicatori din acest grup nu sunt disponibili pentru Moldova, dar pentru că aceștia sunt puternic corelați între ei, concludem că Moldova nu se plasează favorabil în acest respect.

În ceea ce privește ultimul grup de indicatori de ieșire „Rezultate creative” se poate menționa doar că aceștia vizează intangibilele creative (numărul de cereri de brevet înaintate de rezidenții, numărul de cereri pentru modele de utilitate și marcă depuse de către rezidenți la Oficiul Național și a cererilor pentru marcă prin intermediul Sistemului de la Madrid, TIC și modele de organizare și business) și produsele și serviciile creative (exportul de produse și servicii creative, consumul de produse culturale, filme moldovenești produse, numărul de ziare la 1000 locuitori).

Date disponibile cu privire la acest grup de indicatori în Republica Moldova nu sunt (cu excepția numărului cererilor de brevet expusă anterior), de aceea vor fi excluși din analiza aprofundată a specificului național și comparații.

În concluzie se poate constata că scorul Republicii Moldova, ca țară cu venituri mici spre medii este admirabil. Țara noastră se plasează pe locul 25 în clasamentul regional și pe poziția 39 în clasamentul total al IGI, depășind 14 țări bogate în regiunea sa. Principalele active a Republicii Moldova sunt pe partea indicatorilor de ieșire: avem un sistem dinamic al protecției proprietății intelectuale (Moldova este inclusă în topul celor 10 țări (poziția 7) cu cei mai buni indicatori privind numărul de cereri de brevet înaintate de rezidenții Republicii Moldova către AGEPI; Numărul de cereri pentru modele de utilitate (poziția 4) și marcă (poziția 3) depuse de către rezidenți la Oficiul Național și a cererilor pentru marcă prin intermediul Sistemului de la Madrid (poziția 6); Republica Moldova înregistrează, de asemenea, o creștere puternică a productivității muncii (8,1%), ceea ce a determinat plasarea țării noastre pe poziția a 4-a, precum și a exporturilor de marfuri creative (5,8%), ocupând poziția a 5-a.

De asemenea, considerăm oportun de remarcat faptul că datorită performanțelor înregistrate de Republica Moldova, în special la capitolul indicatorilor de ieșire, țara noastră (urmată de Suedia) este prima țară europeană clasată în top 10 privind eficiența inovațiilor (poziția 5)¹.

Cheltuielile relativ înalte și în creștere în Moldova pentru sfera CD deocamdată nu au asigurat rezultate inovatoare și științifice proporționale în acest sector. Principalele cauze ar fi:

- Politica de stat în sfera științei și inovării nu este în mod adecvat evaluată. Până la moment nu există nici un raport care să evalueze progresul sau regresul Republicii Moldova de la aprobarea Codului cu privire la știință și inovare;
- În actualul sistem de organizare a sferei științei și inovării lipsește o separare clară între autoritățile responsabile de formularea, implementarea, monitorizarea și evaluarea politicilor respective;
- Amalgamul deficiențelor constatate în organizarea instituțională și administrarea sistemului;
- Republica Moldova nu dispune de o strategie de dezvoltare a sferei științei și inovării care să formuleze clar scopurile și prioritățile pe care le are țara în acest domeniu;
- Sistemul de finanțare a activității din sfera științei și inovării face o discriminare în finanțarea membrilor instituționali, de profil și afiliați;

¹ Indicele Global al Eficienței Inovațiilor (Global Innovation Efficiency Index) se calculează ca raportul dintre indicatorii de intrare și cei de ieșire.

- Subminarea rolului și desconsiderarea sectorului privat din sfera cercetare – inovare;
- Lipsa unei infrastructuri adecvate procesului inovațional;
- Lipsa unui sistem de formare a cadrelor destinate economiei inovaționale și lipsa unei gestionări inovaționale competente;
- Lipsa unui sistem de indicatori. Acordul de Parteneriat între Guvern și AȘM pentru anii 2009-2012 (Aprobat prin Hotărârea de Guvern nr. 27 din 22/01/2009), prevede că „AȘM, în comun cu Ministerele de resort, în termen de până la 1 iulie 2009, va elabora metodologia (indicatorii calitativi de performanță) de evaluare a impactului social și economic al investițiilor bugetare direcționate sferei științei și inovării asupra dezvoltării economiei naționale”. Până în prezent nu a fost elaborată o asemenea metodologie. Indicatorii care continuă să fie utilizați sunt în cea mai mare parte cantitativi și destul de superficiali.

În vederea depășirii problemelor identificate, sintetizăm următoarele recomandări:

- căutarea soluțiilor pentru condițiile-cadru nefavorabile inovării. În acest sens, considerăm necesară elaborarea unei strategii de cercetare –inovare care să stipuleze clar direcțiile prioritare ale politicii inovaționale și de transfer al tehnologiilor în țara noastră;
- conferirea conceptului de inovare un sens mai larg și creșterea rolului cercetării-inovării în procesul general de dezvoltare a țării, atât inovarea bazată pe cercetare, cât și cercetarea care vizează modelele comerciale, proiectarea, strategiile de marcă și serviciile care aduc utilizatorilor o valoare adăugată. În Republica Moldova cultura inovării este foarte slab dezvoltată. Inovarea, deși despre acest proces se vorbește mult în diverse surse, nu cuprinde toate segmentele societății. În același timp, economia Republicii Moldova încă nu are capacitatea de a absorbi eficient rezultatele științifice;
- implicarea tuturor actorilor în ciclul inovării: nu doar câteva companii specializate în tehnologii înalte sau întreprinderile mari, ci și IMM-urile din toate sectoarele, inclusiv sectorul public, economia socială și cetățenii înșiși („inovare socială”), fiecare concentrându-se pe propriile atuuri („specializare inteligentă”), în cadrul unui parteneriat. În acest sens, dezvoltarea IMM –urilor inovative prin asigurarea unor condiții favorabile de organizare și dezvoltare a activităților lor, precum și reducerea riscurilor de start-up, reprezintă un prim pas în crearea unei rețele inovaționale naționale;
- consolidarea potențialului inovațional prin creșterea motivației cercetătorilor și inovatorilor, îmbunătățirea procesului de educație prin actualizarea programelor curriculare în dependență de cererea pieței internaționale, armonizarea ofertei educaționale cu cerințele businessului;
- favorizarea cooperării transfrontaliere dintre diferiți actori, care presupune utilizarea și împărtășirea cunoștințelor din toate sursele, aceasta fiind modalitatea din ce în ce mai utilizată pentru dezvoltarea inovațiilor de succes.
- crearea unei rețele inovaționale naționale – parcuri tehnologice și științifice, incubatoare inovaționale, centre de transfer al tehnologiilor informaționale, incubatoare de afaceri, clustere științifico – inovative – precum și crearea unui mecanism de colaborare a științei, educației, inovației, producerii și finanțării;
- elaborarea unui sistem integrat de evaluare (unui set de indicatori) în vederea aprecierii capacității și performanței de inovare a companiilor autohtone

mecanism de evaluare calitativă a rezultatelor proiectelor inovaționale. Lipsesc informațiile privind nivelul activităților de inovare din companii și firme din cauza sistemului imperfect de evidența statistică și contabilă a activității de inovare și costurilor acesteia.

- elaborarea unui mecanism de finanțare a activității inovaționale, inclusiv alocarea mijloacelor bugetare și extrabugetare, a mijloacelor atrase și împrumutate;

În concluzie se poate menționa că în societatea bazată pe inovații și în mod special în creșterea inteligentă, strategiile și politicile dedicate cercetării – dezvoltării – inovării sunt considerate a fi prioritare. Pe măsură ce se depun eforturi pentru controlul deficitului public în vederea redresării finanțelor publice și pe măsură ce se constată că forța de muncă începe să se reducă, RM se confruntă cu diverse provocări ce țin de viitoarea competitivitate a țării noastre, de generarea unei noi creșteri și crearea noilor locuri de muncă, precum și modul în care va fi relansată economia Moldovei. Deci, competitivitatea Republicii Moldova, capacitatea acesteia de a crea locuri noi de muncă pentru a le înlocui pe cele pierdute cu ocazia crizei și, per ansamblu, viitorul standard de viață, depind de capacitatea țării noastre de a stimula inovarea în domeniul produselor, serviciilor, modelelor și proceselor sociale și comerciale și a implementa tehnologiile informaționale în diverse activități ale economiei naționale.

Deci, singurul răspuns este o creștere inteligentă ori o creștere economică care pune accentul prioritar pe educație și formare profesională, cercetare – dezvoltare – inovare, utilizarea tehnologiilor informaționale și de comunicații, investiții și competitivitate în toate activitățile umane în vederea abordării celor mai mari provocări cu care se confruntă societatea de astăzi. Ori aceasta creștere inteligentă poate fi atinsă printr-o "strategie inovațională" care poate să înzestreze societatea moldovenească cu un nivel sporit de competitivitate.

Bibliografie:

1. Badir Iu., Cravcenco R. Integrarea activelor nemateriale în bunurile corporative, *Intellectus* 1/2009, p.59-61.
2. Duca Gh. Sugestii privind eficientizarea managementului sferei științei și inovării. *Ziarul Săptămâna*, nr. 12 din 25.03.2011
3. INSEAD. *Global Innovation Index 2011: Accelerating Growth and Development*, 381p.
4. ITU. ITU ICT EYE 2010 (http://www.itu.int/ITU_D/ICTEYE/DisplayCountry.aspx?code=MDA#jump)
5. Maloney William and Rodriguez-Claire Andres, "Innovation shortfalls", Policy Research Working Paper 4283, World Bank, July 2007.
6. Popa A. Cercetare, Dezvoltare și Inovare în Republica Moldova: Probleme și Opțiuni. Expert-Grup. Chișinău, 2011.
7. Statutul provizoriu al Academiei de Științe a RSSM din 12 decembrie 1990, aprobat de Guvernul RSSM la Adunarea Generală a Academiei.
8. UNESCO Institute for Statistics, UIS online database (2000–10) (<http://stats.uis.unesco.org>)
9. http://asm.md/index.php?go=noutati_detalii&n=4057&new_language=0

ASPECTE ALE INTERNAȚIONALIZĂRII IMM-URILOR

Eugen ROȘCOVANU,
magistru în economie și administrarea afacerilor,
președinte al Asociației Micului Business

Abstract: Efforts are constantly emerging in the internationalization of business and special activities involving SMEs, or they have more content declaration under monopolistic tendencies aggressive internal and external. Stage jungle capitalism is inevitable, although small amounts in any political and socio-economic conditions. Imperial is always the same, always aiming high potential to create new jobs. In countries with progressive economic policies for SMEs are addressed primarily to social factor job opening. Internationalization is not certified as weather deviations, but as an ongoing

process and inevitably, some of which are characteristic of known intermittently business cycles are now called "Kondratiev waves". Many of these processes anticipated by decades the emergence of the concept with many economic aspect called "internationalization". Important is the relationship government-SME internationalization, which is manifested by projects and programs to stimulate business areas, related not only import-export of goods but also services, innovations, technologies, etc.

Economiile emergente depun permanent eforturi susținute în vederea internaționalizării businessului și presupun activități aparte pentru IMM-uri, or acestea au un conținut mai mult declarativ în virtutea tendințelor agresiv monopoliste interne, dar și externe. Imperios este mereu același lucru, care vizează întotdeauna potențialul mare de a crea noi locuri de muncă. În statele cu politici economice progresive IMM-urile sunt abordate în esență ca factor social la deschiderea de locuri de muncă. Fenomenul internaționalizării micilor afaceri nici nu este pus la îndoială atunci, când este vorba de întreprinderi comerciale din China, Japonia, care sunt asociate cu globalizarea economiei, egalată de cele mai multe ori și cu companiile transnaționale din SUA, unde, de facto, internaționalizarea micului business are starea de evoluție de un secol și mai mult. Nu este atestat fenomenul, ca devieri climaterice, ci ca un proces continuu și inevitabil, caruia îi sunt caracteristice unele intermitențe sau cicluri Kondratiev. Multe din aceste procese au anticipat cu decenii multe apariția noțiunii cu aspect economic denumită “internaționalizare”. Importantă este relația guvern-IMM-internaționalizare, care se manifestă prin proiecte și programe de stimulare a domeniului de afaceri și țin nu numai de import-export de mărfuri, ci de servicii, inovații și tehnologii etc. [1] Exemplu real este guvernul SUA, care în perioada crizei financiare recente a investit circa 20 mlrd de dolari întru menținerea micului business ca un plus la numeroasele programe, granturi, politici financiare și legislative ale Administrației Micului Business menite să susțină și să dezvolte domeniul și structurile existente. Majoritatea din acestea au fost lansate în cadrul Small Business Act (SBA) lansat cu decenii înainte de Europa, unde aceasta precizează în denumire Small Business Act for Europe. Una din componentele SBA este informarea și internaționalizarea micului business. Adoptarea Small Business Act, a legii privind micile întreprinderi pentru Europa a definit orientările și modalitățile de acțiune concretă în favoarea IMM-urilor, stabilindu-se 5 piloni principali, și anume:

- stimularea unui climat de afaceri mai productiv;
- aplicarea de instrumente eficiente întru dezvoltarea IMM-urilor;
- investirea activă în resurse umane și ridicarea gradului de ocupare a acestora;
- implicarea mai înaltă a inovării și adaptarea IMM-urilor la necesitatea de a fi competitive în concurența globală;
- stimularea internaționalizării IMM-urilor.

Perioada de după 1989, marcată de deschiderea către economia de piață a țărilor est-europene a deschis drumuri spre internaționalizarea mediului de afaceri prin depășirea limitelor locale, regionale și naționale, precum și prin abordarea globalizantă. UE în special acordă acestui proces o deosebită atenție în proiectele sale. De exemplu între 1994 și 2007 prin Programul Al-Invest orientat de Comisia Europeană (CE) spre America Latină, inclusiv țările din MERCOSUR, au fost implementate 1.000 de proiecte în 25 sectoare comerciale: agro-industrie, mediu ambiant și telecomunicații. Au participat mai mult de 87.000 de IMM-uri în activitatea Al-Invest. La debutul programului CE a investit în total 144 milioane EURO, care au produs mai mult de 500 milioane de euro de afaceri și investiții intraregionale. Actualmente este în desfășurare în aceiași regiune a globului Programul Al-Invest faza IV pe 2009-2012. Misiunea este, în esență, implicarea IMM-urilor europene în activități economice pe acest continent și, deci, prin suportul acestor economii sunt susținute IMM-urile din UE să își internaționalizeze businessul. [idem] Incontestabil este, că multe din guvernele

europene au investit multe zeci de miliarde de euro pentru a salva micul business de falimentare în perioada de criză financiară pentru a păstra locurile de muncă.

Instituțiile europene sunt preocupate de impulsivitatea internaționalizării sectorului IMM-urilor, care este generator de locuri de muncă și astfel impune recunoașterea rolului fundamental al IMM-urilor prin numeroase inițiative politice și economice: Carta europeană pentru întreprinderile mici și mijlocii, Programul pentru competitivitate și inovare - CIP, Săptămîna IMM-urilor din UE, FP7 etc, ceea ce denotă implicare într-un proces perpetuu. În UE sunt 23 milioane de întreprinderi mici și mijlocii, care asigură 70% din locurile noi de muncă, 57% din cifra totală de afaceri și 53% din valoarea adăugată.

Micul business- în UE sinonim absolut al IMM - și în R.Moldova este sectorul cel mai numeros de întreprinderi, care ar putea contribui la dezvoltarea economiei și la deschiderea de locuri de muncă. În majoritatea țărilor emergente și cele dezvoltate IMM-urile tind să dețină cea mai mare parte a P.I.B-ului. În SUA, de exemplu, constituie 55%, în România cu peste 60%. Micul business realizează marfă, servicii la prețuri mai mici decât firmele mari, manifestînd flexibilitate și adaptabilitate la cerințele și schimbările pieții. [2]

Astfel, în R.Moldova (RM) deja există o luptă de lobby din umbră a întreprinderilor mari cu sectorul micului business inclusiv și cu cel format de întreprinzători pe piața activităților în baza patentelor. Motivul este la suprafață: micii businessmani răspund operativ la preferințele și cerințele consumatorilor, fiind mobili și creativi. În esență, ar putea fi una din principalele surse de venituri ale bugetului statului. Iar stimularea internaționalizării, ridicarea barierelor birocratice din fața inițiativei private ar crea o piață dezvoltată și nu numai la import. Internaționalizarea IMM-urilor din RM poate favoriza tendințele actuale - miniaturizarea utilajului de producere, robotizarea, informatizarea, aplicarea mai activă a inovatorilor la proiecte productive. Internaționalizarea contribuie direct la ridicarea și fortificarea societății cunoașterii din proiecte aparent romantice în economie dezvoltată. În ultimă instanță, actuala tendință de lărgire a activității IMM-urilor din Moldova ar putea crea premise pentru o dezvoltare economică viabilă. Obstacol serios sunt monopolurile existente ca rezultat a viziunilor tribale, incompetența crasă a isteblismului, și prin rezumare - a nivelului marginal al dezvoltării sub aspect de indicatori neconcurențiali de productivitate a muncii, eficiență economică și protecție socială. Or, realitățile acestea nu sunt un apanaj al țării, ci mai degrabă un fenomen devenit comun, aproape că palpabil. Dar e știut, că relațiile de afaceri externe, comerțul extern în Moldova, inclusiv teritoriul basarabean, a existat din cele mai îndepărtate vremuri, ceea ce ne face să conchidem, că pentru dezvoltarea internaționalizării avem un tărîm propice, avem realmente tradiții. Sunt păstrate documente și mărturii ale călătorilor, date statistice din veacuri, unde se constată comerțul exterior al moldovenilor, care exportau producția atît în Europa, cît și în Rusia de atunci și, evident, mărturii despre import de marfă din țările proxime.

IMM-urile constituie peste 50% din toate întreprinderile de pe glob, astfel fiind încadrate atît în procesele de globalizare cît și cele de internaționalizare. Micul business contemporan din Moldova execută în mare parte comenzile în outsourcing și în Lohn parvenite din țările UE, este încadrat în elaborarea inovațiilor și implementarea lor. Tot astfel IMM-urile rămîn să fie instituțiile private, care progresează în crearea de locuri de muncă în Uniunea Europeană, statele lumii și se manifestă și în economia țării. [3]

Internaționalizarea ca noțiune a fost generată în calitate de constatare, dar și ca program viabil și necesar de dezvoltare economică cu implicarea unui cadru legal stabil și predictibil, bazat pe reducerea birocratiei și corupției. IMM-urile sunt de multe ori fundamentul viitoarelor firme mari în domeniile noi ale economiei bazate pe tehnologii performante.[4]

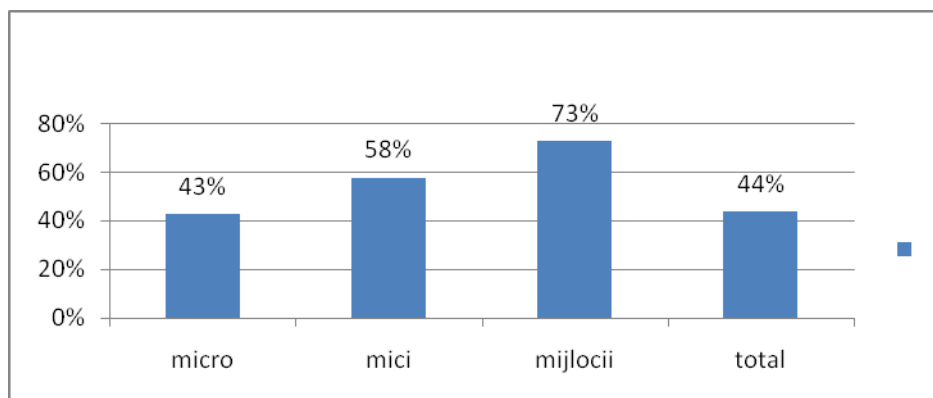
Adâncirea decalajelor economice (în prezent circa 258 de persoane din lume dețin o bogăție egală cu cea posedată de 2,5 miliarde de oameni din populația Terrei) este atât rezultatul globalizării și internaționalizării, dar și este un factor, care ar stimula internaționalizarea prin investiții străine, bineînțeles, aici cu mari dificultăți am putea implica responsabilitatea socială, care depinde de legislația statului național. În această ordine idei este necesar să ne întrebăm ce este primar: globalizarea apriori este rezultatul internaționalizării businessului sau internaționalizarea afacerilor este rezultatul globalizării. Logic ar fi prima sintagmă dat fiind conținutul cu mult mai larg al noțiunii de globalizare. Sincronizăm această afirmație și cu faptul, că însăși procesul internaționalizării are diferite abordări și i se atribuie sensuri diferite printre care unele sunt specifice și globalizării. [5]

Incontestabil, implicarea profundă a economiei R.Moldova în aceste evoluții există fie în parte benevol, fie ca jertfă pe altarul managementului și marketingului internațional agresiv și concomitent a viziunilor mioritico-manipulatorii ale fiecărei puteri executive și legislative în schimbare periodică, grație unei democrații mimate cu gap-uri de veritabile schimbări.

Din experiență amară impusă de crize cu încărcătură centrifugă R.Moldova, mai bine zis, instituțiile oficiale ale țării manifestă interes tot mai mare proceselor de internaționalizare, adaptînd legislația și programele sale cerințelor UE, dar și OMC a cărui membru a devenit din exces de zel și în detrimentul economiei emergente. Or, acestea se reduc la operațiunile export-import și posibil, că într-o perspectivă anume la transferurile de tehnologii spre țară. Parte aceste tendințe sunt impuse de instituțiile internaționale financiare de care statul depinde aproape că totalmente ori așa este concepută starea de lucruri. De exemplu, Banca Mondială: a acordat RM până în prezent asistență unui număr de peste 130 de companii din Moldova în implementarea standardelor internaționale de calitate, care au contribuit la majorarea vânzărilor și sporirea calității produselor, deci și stimulează internaționalizarea afacerilor în țară. Din cadrul proiectului dat au fost complectamente dotate cu echipament cinci laboratoare naționale de metrologie, altele trei urmînd a fi completate ulterior. Această importantă instituție mondială ne recomandă să mizăm pe exporturi și productivitate, avînd în vedere, că economia este influențată de remitențe, care au o pondere de 30% din PIB, și care au dus la creșterea consumului dar nu și a locurilor de muncă.

În esență, primul însemn al internaționalizării este comerțul, operațiunile import – export, dar cu timpul noțiunea s-a extins prin detalizarea reperelor, deși cea mai simplă noțiune referitoare la internaționalizare sună generalizator: orice activitate care are aspect internațional. Totuși, a fost extins bine argumentat conținutul noțiunii de internaționalizare anume în UE. O întreprindere mică sau mijlocie este implicată în procesul dat cînd dezvoltă diferite tipuri de relații cu partenerul străin: export, import, investiții străine directe, activitate de subcontractare sau cooperare tehnică internațională sau conlucrare tehnologică. Conform studiului efectuat în 33 de țări europene (un eșantion de 9480 de IMM-uri) 13% din IMM-urile europene au efectuat exclusiv export, iar 10% au efectuat operațiuni de import: ambii indicatori se referă la perioada anilor 2006-2008.

În graficul nr.1 este analizată cota de facto a IMM-urilor implicate în procesul de internaționalizare și care s-au afirmat ca business internaționalizat din numărul de firme implicate în proces. După cum reiese din indicatori mărimea întreprinderii implicit are mare importanță. Dacă microîntreprinderile se manifestă în proces la 43% apoi cele mijlocii la 73%, iar cele mici la 58%. Or, graficul dat elucidează deosebit de clar importanța finanțelor, resurselor umane și de producție, eficiența economică și rezistența la riscurile inevitabile, potențialul competitiv pentru o firmă în afirmarea ei pe piața internațională. [6]



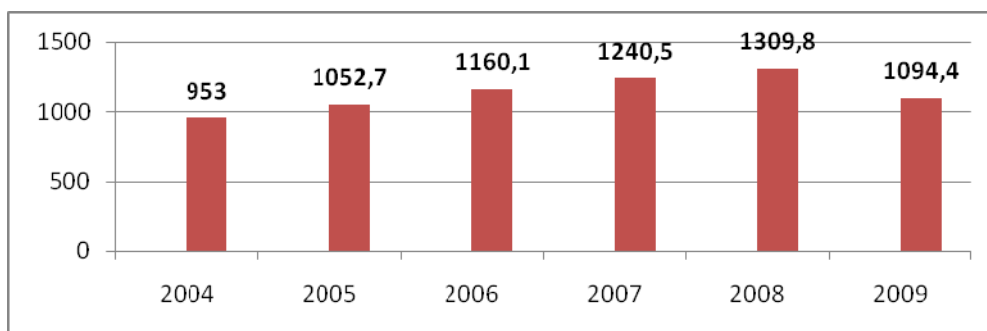
Graficul nr.1 Procentajul IMM-urilor internaționalizate în 2006-2008 (export, import, investiții, cooperare internațională, subcontractare internațională).

Sursa: Survey 2009, Internationalisation of European SMEs EIM/GDCC (N=9480). Prelucrarea autorului.

În calitate de motive ale internaționalizării sunt grupate două categorii importante: reactive, adică întreprinderea răspunde la presiunea concurenței naționale și internaționale intrate în piața internă, micșorarea vânzărilor pe piața endogenă, potențial productiv important și respectiv supraproducția, necesitatea de a intra în piața proximală; motive proactive, care incumbă întreprinderii necesitatea să beneficieze de avantajele strategice și deschiderii priorităților competitive. În acest sens doar constatăm la IMM-urile din R.Moldova pierderea câmpului de influență atât a motivelor reactive, cât și a celor proactive.[7] Cauzele sunt perene pentru țară și implacabile ca metaforă a nepotismului și intransigenței dogmatice a stării tribaliste. În același timp aspectele reglementărilor produc învioreare conceptuală ca realizare democratică și exasperare economică.

Piața internațională este vizată în mod absolut conjunctural, prin redirectionarea unor surplusuri ipotetice de producție ale IMM-urilor către exterior. În condițiile UE un stimulent puternic este și deschiderea spre câștiguri mai mari și acumulări de capital, iar pentru businessul RM operațiuni în valută. Motivele neimplicării întreprinderilor mici și mijlocii naționale în afacerile internaționale sunt determinate de mai multe cauze: bariera limbii, birocrăția națională foarte dezvoltată în crearea obstacolelor pentru concurenți fie și imaginari, mai ales cei, care sunt înafara clanului, lipsa de experiență în activitatea de pe piețele externe, abilități slab dezvoltate în afacerile internaționale, resurse materiale puține, finanțe și personal reduse, poziția bună și concepută suficientă deținută de întreprindere pe piața internă, neidentificarea unor oportunități de afaceri internaționale valide pentru întreprindere.

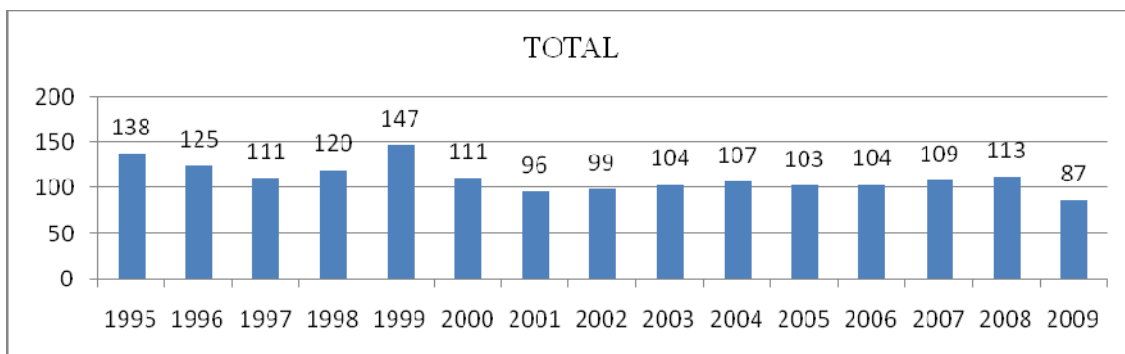
UE ca model pentru R. Moldova se află printre țările lider în ce privește internaționalizarea afacerilor. În 2009 cota (import - export) UE-27 a constituit 17%. Pentru comparație același indice SUA: 14%, iar China: 12%. (sursa: Eurostat).



Graficul nr.2. Trendul exporturilor UE-27 (extra UE, EUR 1 000 million)

Sursa: Eurostat. Prelucrarea autorului.

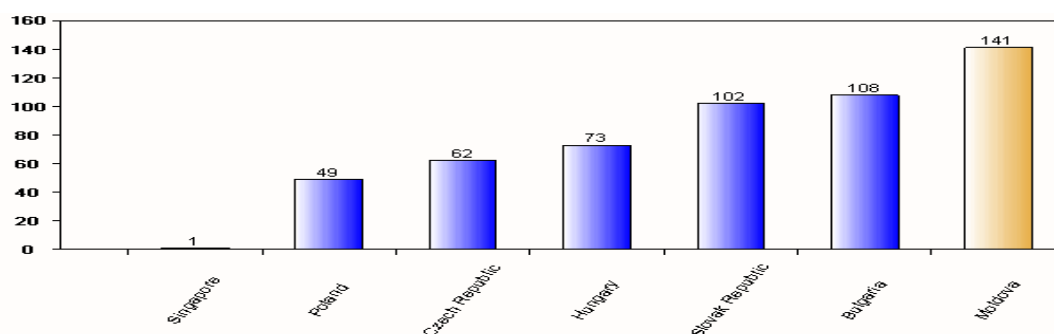
În acest grafic sunt ilustrate mărimea cifrelor afaceri în exportul mărfurilor în afara hotarelor Uniunii Europene. Evident, anul 2009 ca și majoritatea statelor din lume ne arată cădere fiind ca rezultat al valului crizei financiare. [8] Recesiunea a dus la micșorarea în UE-27 a veniturilor din taxe la 38.4% din PIB în 2009. Locomotiva economiei europene Germania cedează în export Chinei iar europenii își limitează consumul.



Graficul nr.3 Indicii valorii unitare la mărfurile exportate din R.Moldova în % față de anul precedent.

Sursa: BNS. Prelucrarea autorului.

Cu privire la graficul nr.3 este evident trendul temperat al acestei activități după criza din 1998 păstrându-se volatilitatea la nivelul 1998-2009. Elocvente sunt coincidențele depresiunii economice din 2009 ale exportului din R.Moldova și UE-27 ca fenomen (vezi graficul nr.2). Suprapunerea impune concluzia, că domeniul de afaceri al țării deja este parte componentă a procesului internaționalizării și este influențat de dinamismul globalizant în lume. Prin centrifugare economia statului ar putea, însă, să iasă totalmente din țărîm, avîndu-se în vedere și complacerea în situația celui cu mîna întinsă, prognozată de experții instituțiilor financiare mondiale încă în 2003 (20-22 ianuarie) la Conferința din Lucerne (Elveția) „Inițiativa pentru țările CSI-7”, ce nu face față deloc reformelor declarative-pompoase, dar cu subtext exclusiv manipulativ și inefficient.



Graficul nr. 4. Ratingul cu privire la comerțul exterior al R.Moldova.

Sursa: Doing Business 2011.

Or, gradul de dezvoltare a politicilor reformatorii sunt constatate de ratingul Doing Business 2011 ca fiind fără schimbare (graficul nr.4), pe locul 141 din 183 de țări, iar la startarea afacerilor vedem coborîrea indicelui cu 16 puncte. Bineînțeles, există și motive obiective în această degradare a mediului de afaceri, care pot fi acceptate, deoarece dezvoltarea IMM-urilor este ca un test al economiei și al potențialului instituțional la stimulare în business și internaționalizare în calitate de

condiție sine qua non a supraviețuirii și creării de locuri de muncă. Printre barierele principale din fața internaționalizării IMM-urilor discernate de OECD-APEC sunt în primul rând: lipsa de capital pentru finanțarea exportului, indentificarea oportunităților de afaceri internaționale, informații limitate, inabilități de comunicare cu partenerii străini, management slab în activități de internaționalizare, puțin personal pregătit în probleme de internaționalizare. [9]

CONCLUZIE: Aceste probleme ale internaționalizării reiterează în mod consistent rezultatele studiilor efectuate în domeniul activității IMM-urilor și deci pot fi concentrate pe trei platforme economice: 1. Insuficiență managerială și de abilități cerute de internaționalizare; 2. Penurie de surse financiare; 3. Lipsă de cunoștințe în domeniul piețelor străine. Este evident, că fără implicarea instituțiilor oficiale, care dispun de pîrghii și stimulente micul business din RM va continua să vegeteze fără a aduce importante favoruri societății.

Bibliografie

1. Barkema, H. G. and R. Drogendijk (2007), — Internationalising in Small, Incremental or Larger Steps, *Journal of International Business Studies*, 38, pp 1132–114.
2. Frishammar, J. and S. Andersson (2009), — The Overestimated Role of Strategic Orientations for International Performance in Smaller Firms□, *Journal of International Entrepreneurship*, 7, pp 57-77.
3. Jones, M. V. and N. E. Coviello (2005), — Internationalisation: Conceptualising an Entrepreneurial Process of Behaviour in Time□, *Journal of International Business Studies*, 36, pp 284–303.
4. Held D., Mcgreay A., Goldblatt D., Perraton J., *Transformări globale.*, Iași, Editura Polirom., pp 291-295.
5. Winch, G. and Bianchi, C. “Drivers and dynamic processes for SMEs going global” *Journal of small business enterprise development*, Vol.13, no.1, pp73-78
6. Internationalisation of European SMEs, European Union, 2010, pp. 2-7
7. Holmlund, M.; Kock, S. and Vanyuhin, V., *International small business journal* 2007, Vol. 25, pp.459
8. Key figures on Europe, 2011, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. pp.15-23
9. Final background report of the OECD-APEC joint project on "Removing barriers to SME access to international markets" OECD-APEC Global Conference, 6-8 November 2006, Athens, Greece pp.3-7

O PROBLEMĂ ECONOMICĂ ȘI SOCIALĂ – CAPTAREA ȘI STOCAREA BIOXIDULUI DE CARBON

Oana ROTEA,
Drd.ing., Universitatea din Petrosani, Romania

Abstract: Carbon capture and storage (CCS) is an emerging technology, appeared as a solution to limit harmful emissions released by burning fossil fuels. Supporters say the idea that this process will stop the spread of pollutants in the atmosphere preventing air pollution.

One of the proposed methods of CO2 capture and storage is carried out the following form: methane gas produced from offshore platforms is brought by pipeline to refineries. The refinery is isolating hydrogen and carbon dioxide. CO2 is separated by a membrane and sent back to offshore pipeline. Instead of being released into the atmosphere, carbon is stored below sea level, a few kilometers depth.

Captarea și stocarea carbonului (CSC) este o tehnologie în curs de dezvoltare, aparută ca soluție pentru limitarea emisiilor nocive eliberate prin arderea combustibililor fosili. Sustinătorii ideii spun că acest procedeu va opri răspandirea noxelor în atmosfera prevenind poluarea aerului, în timp ce detractorii protestează împotriva riscului de scurgere a depozitelor odată îngropate și nu sunt convinși de eficacitatea tehnologiei. De

asemenea, unii experti de mediu nu sunt multumiti de faptul ca aceasta tehnologie poate deturna atentia de la cautarea resurselor regenerabile de energie.

Carbonul este emis in atmosfera sub forma de CO₂ la arderea combustibililor fosili. Cele mai mari surse de CO₂ sunt centralele termice care functioneaza pe baza de carbune, gaz sau pacura. Pentru a preveni cresterea nivelului de carbon din atmosfera dioxidul de carbon poate fi captat si depozitat. Din moment ce milioane de tone de CO₂ nu pot fi pur si simplu depozitate in containere, este necesara utilizarea facilitatilor naturale de depozitare cum ar fi campurile petoliere din Marea Nordului.

Una din metodele propuse de captare si stocare CO₂ se desfasoara sub urmatoarea forma: gazul metan produs pe platformele din largul marii este adus prin conducte in rafinarii. In rafinarie se izoleaza hidrogenul si dioxidul de carbon. CO₂ este separat prin o membrana si trimis inapoi in largul marii prin conducte rezistente la coroziune. In loc sa fie eliberat in atmosfera, carbonul este depozitat sub nivelul marii, la cativa kilometri adancime (fig.1).

In prezent la nivel mondial exista 6 proiecte tip-pilot: Schwarze Pumpe, Germania – proiect pe baza de oxy-ardere (9 tone CO₂ separate si stocate pe ora) – 70 milioane euro; Otway Basin, Australia – proiect pilot de stocare cu injectare de gaze naturale; Huaneng, China – proiect pe baza de post-combustie (captare de 3,000 tone CO₂ pe an); Weyburn, Canada – injectie de CO₂ in zacaminte de petrol epuizate; Sleipner, Norvegia – stocare de CO₂ in zacaminte de gaze epuizate din Marea Nordului (1million tone pe an) – din 1996; Mountaineer, Virginia de Vest, SUA - proiect pilot combinand toate cele trei tehnici de captare (2009).

In cadrul conferintei ONU de la Copenhaga la sfarsitul anului trecut, CSC nu a fost adaugat pe lista tehnologiilor in care tarile industriale pot investi pentru a-si echilibra emisiile. Unele tari propusesera ca CSC sa fie adaugat ca Mecanism de Dezvoltare Curata, care permite tarilor bogate sa isi indeplineasca o parte din obligatiile climatice prin investitii in reducerea de emisii in tarile in curs de dezvoltare.

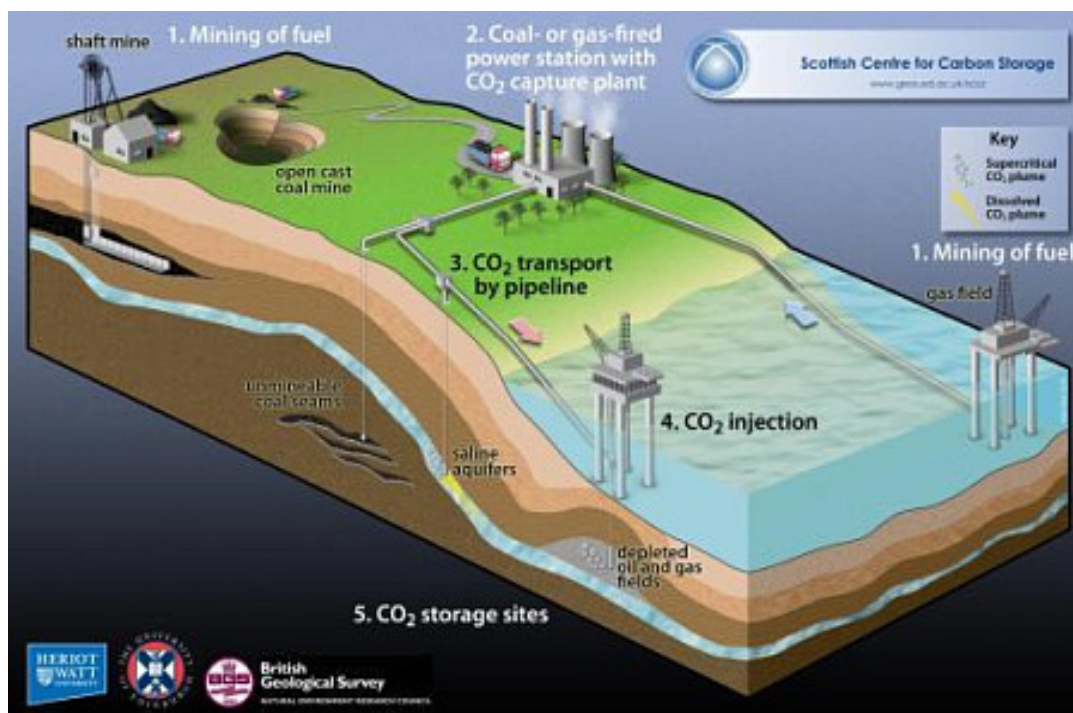


Fig.1 Prezentare procedeului de captare si stocare de CO₂ sub nivelul marii

Criticii tehnologiei CSC au recomandat efectuarea unui studiu privind riscul de scurgeri si problema raspunderii in acest caz. Grupului format i-a fost incredintata

sarcina de a formula un raport pentru a fi prezentat in cadrul urmatoarelor conferinte in Mexic in 2010 sau Africa de Sud in 2011. “Pentru a include CSC pe lista Mecanismelor de Dezvoltare Curata, fezabilitatea pe termen lung a sit-ului, precum si raspunderea in cas de scurgere atat in timpul cat si dupa incheierea proiectului, trebuie stabilite si limitele proiectului trebui definite clar”, este concluzia textului ONU.

O parte din activistii pentru protectia mediului nu sunt convinsi de o tehnologie a carei eficacitate nu a fost inca dovedita si sunt ingrijorati ca aceasta solutie va opri cercetarea in domeniul resurselor energetice regenerabile cu emisii nocive reduse.

In cadrul Consiliului European din decembrie 2009, 300 de milioane de euro au fost repartizati ca fonduri pentru CSC si alte tehnologii inovatoare in domeniul energiei regenerabile. Sumele sunt menite sa ajute Europa sa isi onoreze angajamentul luat in 2007 de a finanta 12 instalatii de CSC la scara mare pana in 2015. Acest acord, ale carui rezultate ar putea valora intre 6 si 9 miliarde de euro (in functie de pretul carbonului) va accelera dezvoltarea tehnologiei CSC in UE, care la randul ei va duce la o escaladare a tehnologiei atenuarii poluarii la nivel mondial.

La urmatorul Consiliu European, 1,05 miliarde de euro au fost alocati din cadrul Planului European pentru Recuperare Economica pentru proiecte CSC in Europa. Din acesti bani, 180 de milioane de euro vor fi investiti in proiecte demonstrative din Marea Britanie- Kingsnorth, Longannet si Hatfield.

Pentru a beneficia de aceste fonduri, un proiect trebuie sa indeplineasca urmatoarele criterii:

- ✓ sa fie capabil sa capteze cel putin 85% din CO₂ in instalatiile industriale cu putere de 300MW si sa poata transporta si depozita aceste emisii in siguranta in subteran;
- ✓ initiatorii proiectului vor semna declaratii care ii vor obliga sa publice rezultatele CSC si sa contribuie la Planul Strategic pentru Tehnologia Energiei in Europa.

Conform Centrului Scotian pentru Depozitarea Carbonului, exista opt proiecte-pilot pe teritoriul Europei: in Germania, Franta, Polonia, Spania, Italia, Olanda si Marea Britanie.

La prezentarea proiectului in fata Comisiei Europene in septembrie 2009, europarlamentarul britanic liberal-democrat Chris Davies, cel care a supravegheat proiectul, a declarat: “Este un important pas inainte. Am avut multe cuvinte frumoase despre CSC, dar abia acum s-a dat aprobarea pentru proiecte semnificative care vor ajuta la dezvoltarea tehnologiei si la scaderea costurilor. Nu vom rezolva problema incalzirii globale fara utilizarea CSC, asa ca multe lucruri depind de succesul proiectelor aprobate.”

La inceputul lunii martie 2010, Comisia Europeana a aprobat acordarea unui fond de 30,2 milioane de euro pentru un proiect de reducere a emisiilor de carbon initializat de compania ArcelorMittal in Germania. Proiectul va capta CO₂ din instalatii si va readuce emisiile din cosuri in furnale pentru a genera caldura si reduce consumul de carbune. Tehnologia folosita in acest proiect este una dintre cele patru dezvoltate sub o initiativa finantata de UE pentru a reduce emisiile sectorului de hotel cu pana la 70% pana in 2050. „Proiectul nu implica transportul si depozitarea CO₂, dar captarea CO₂ este cel mai dificil pas, din punct de vedere al tehnic, al procesului. Odata captat, este vorba doar despre valoarea economica a depozitarea a CO₂, comparata cu reutilizarea CO₂ care va determina daca CSC va fi implementat sau nu”, explica Eivind Hoff din partea Bellona Europa.

Un nou proiect de colaborare condus de Institutul German de Cercetare in Domeniul Energiei, Analize de Sisteme si Evaluarea Tehnologiei (impreuna cu parteneri din Grecia, Marea Britanie, Olanda, Norvegia si Romania) a fost lansat pentru

a putea oferi recomandari pentru strategii de comunicare menite sa corespunda unui interes public in crestere fata de CSC. Acordul populatiei pentru tehnologii inovatoare este o pre-conditie importanta pentru utilizarea lor la o scara mai mare, fapt care la randul lui este crucial pentru scaderea emisiilor de carbon in sectorul energetic din Europa si nu numai. In prezent, intelegerea publicului vis-a-vis de CSC este foarte limitata.

Datele colectate vor fi folosite pentru a informa organizatiile publice sau private responsabile cu dezvoltarea programelor informationale pentru CSC.

Norvegia este unul dintre liderii mondiali in CSC, investind atat capital financiar cat si politic in tehnologie si fiind dornic de colaborari internationale.

Gigantul norvegian al energiei StatoilHydro are deja doua proiecte functionale de depozitare:

- la Sleipner, unde din 1996 norvegienii au separat un milion de tone de CO₂ de gaz metan si l-au depozitat in formatiunea Utsira.
- la Snøhvit, unde incepand cu aprilie 2008 a inceput depozitarea la 160 km de mal cu intentia de a ajunge la o capacitate maxima de 700.000 de tone pe an.

Ministrii Energiei din Marea Britanie si Norvegia au initiat acordul Bazinului Marii Nordului in 2005 pentru a coopera in dezvoltarea principiilor pentru o infrastructura a dioxidului de carbon in Marea Nordului. Initial o intelegere bilaterala, grupului i s-au alaturat reprezentanti ai industriei si guvernelor din Olanda si Germania.

Guvernul britanic a declarat ca proiectele de CSC ar putea adauga 6,5 miliarde de lire pe an bugetului Marii Britanii si ar putea crea 100.000 de locuri de munca pana in 2030.

Zonele Yorkshire si Humber din nord-estul Angliei vor fi centrul dezvoltarii tehnologiei CSC, conform unei declaratii din partea Departamentului pentru Energie si Schimbari Climatice. Cea mai mare centrala pe baza de carbune din Anglia, centrala de la Selby detinuta de Drax Group Plc, si generatoare detinute de companii scotiene si franceze, se afla in acea regiune.

Ed Miliband, secretarul de stat pentru energie si schimbari climatice, a precizat ca cele trei obiective ale noului program de fonduri sunt: cresterea industrială, securitatea energetica si actiunea asupra schimbarilor climatice. Miliband a declarat: "CSC este o imensa oportunitate de crestere industrială pentru Marea Britanie. Avem forte de munca stabile si calificate in sectoarele necesare tehnologiei CSC si avem unele dintre cele mai bune situri de depozitare de CSC din Europa- cele de sub Marea Nordului. [...] Carbunele este cea mai abundenta sursa de energie, dar si cea mai poluanta, deci nu exista solutie pentru schimbarile climatice fara CSC. Zonele Yorkshire si Humber sunt bine plasate pentru a putea observa beneficiile slujbelor pe care investitiile in CSC le vor aduce. Pentru Marea Britanie in general, aceste beneficii pot fi estimate la 6, 5 miliarde de Euro pe an si slujbe pentru 100,000 de oameni pana in 2030". Guvernul laburist incearca astfel sa reduca rata somajului si sa stimuleze cresterea economica, in timp ce Marea Britanie iese din cea mai grava recesiune din ultimele sase decenii.

Compania Scottish & Southern a primit 6,3 milioane de lire pentru a dezvolta un proiect CCS in cadrul centralei de la Ferrybridge, Yorkshire. Constructia facilitatii de proba in valoare de 21 de milioane de lire ar trebui sa fie terminata pana in 2012, a declarat Ross Easton, reprezentant al companiei.

Un studiu publicat de Scoala Smith pentru Intreprinderi si Mediu din cadrul Universitatii Oxford- "Co-optimizarea Recuperarii Imbunatatite a Petrolului si Captarea Carbonului"- arata ca pretul petrolului va fi mai important pentru proiectele care se ocupa de CSC prin RIP, decat pretul emisiilor de carbon.

RIP este un procedeu prin care CO₂ este injectat în câmpuri petroliere la presiuni destul de mari astfel încât dioxidul de carbon să se amestece într-o oarecare proporție cu petrolul care încă se mai află în subteran. Deși o parte din CO₂ este extras împreună cu petrolul, acesta poate fi separat, recompresat și reinjectat. La finalul proiectului RIP majoritatea carbonului injectat rămâne captat sub pământ.

Raportul evidențiază factorii implicați în problema producătorului de optimizare a celor două procese CSC și RIP și include potențialele taxe pe carbon, fluctuația pretului petrolului, costurile injectării CO₂ și interacțiunile fluido-dinamice ale CO₂, apei și petrolului în interiorul rezervorului.

În România, una dintre asociațiile care se ocupă cu promovarea tehnologiei de CSC este CO₂Club. Printre partenerii grupului se numără Reteaua Europeană pentru Cercetare în Geo-Energie, Reteaua Europeană CO₂ Genonet, CO₂ Club Franța și Italia; Comitetul Național Român al Consiliului Mondial al Energiei, Asociația pentru Captarea și Stocarea CO₂.

Deși România ar putea avea o capacitate de stocare de aproape 22 de gigatone, tehnologia CSC prezintă unele riscuri - în special la transportul și stocarea gazului. De aceea, orice sit de stocare trebuie ales departe de zonele de risc seismic. Întrucât CO₂ nu este nici explozibil, nici inflamabil, este de așteptat că în cazul unei scurgeri, consecințele să fie mai mici decât în cazul gazelor naturale.

O altă acțiune de coordonare în domeniul CSC este organizația CO₂NET EAST co-finanțată de către Comunitatea Europeană până în 2009 când a trecut sub finanțarea partenerilor implicați în proiect. Principalul obiectiv al proiectului este extinderea activităților de creare a unei rețele de captare și stocare a CO₂ în noile state membre ale UE precum și în cele candidate și asociate.

Activitățile CO₂NET (Carbon Dioxide Knowledge Sharing Network) include printre altele și co-organizarea seminarului anual al CO₂Net și a două workshopuri regionale în statele recent admise în UE sau în țări candidate. De asemenea organizația este responsabilă cu informarea privind factorii implicați în tehnologia CSC și cu stabilirea de legături între țările interesate de captarea și stocarea carbonului.

Pentru realizarea proiectului a fost constituit un consorțiu de 8 instituții de cercetare și dezvoltare din noile state membre UE și țări candidate. În perioada 2009-2010 CO₂NET EAST a fost sponsorizat de Schlumberger, Statoil și Enel.

Bibliografie:

1. Biris, I., Deac Cristina. - Contributions to the increase of the eco-energetic efficiency of metallurgical furnaces for steel heating. Forumul regional al energiei – FOREN 2006, Neptun.
2. Gaus, I., Azaroual, M. & Czernichowski-Lauriol, I. - Reactive transport modelling of the impact of CO₂ injection on the clayey cap rock at Sleipner (North Sea). - Chemical Geology (in press) 2005.
3. ***DIRECTIVE C.E. privind stocarea geologică a dioxidului de carbon: 85/337/CEE; 96/61/CE; 2000/60/EC; 2001/80/CE; 2004/35/CE; 2006/12/CE și Regulamentul(CE) nr. 1013/2006.

SPECIALIZAREA ÎN CDI – ASPECT AL CREȘTERII ECONOMICE INTELIGENTE ÎN ROMÂNIA

Steliana SANDU,
PhD, Scientific Researcher 1st degree,
The Institute of National Economy, Romanian Academy
Irina ANGHEL,
PhD Student, research assistant,
The Institute of National Economy, Romanian Academy

Abstract. Highlighted as a strategic instrument towards the targets of the Lisbon 2010 and Europe 2020 strategies, RDI specialisation has been a very frequent issue in the recent literature of the field.

Many of the official European documents have also emphasized that a more functional, integrated and strong European Research Area requires worldclass European research centers, that would attract best resources for high quality research, through the mechanism of „smart specialisation”.

Various and valid arguments have been made in favor of RDI specialisation. At the same time, many authors have warned on the potential pitfalls and weaknesses associated to specialisation, that would negatively bear on the flexibility of the European RDI system, on its adaptability and proper crisis response, on the functionality of the resource distribution mechanisms and on its attractiveness for international financial resources for R&D.

Building on the literature review, the most recent hypothesis and statistical indicators, the present paper looks into the RDI specialisation in Romania, its intensity and depth, its structure and characteristics that should be taken into consideration for future policies and strategies.

1. Introducere

Înțelesă ca instrument strategic al realizării obiectivelor Strategiei Lisabona 2010 și Europa 2020, specializarea în CDI a făcut în ultimii ani obiectul a numeroase dezbateri și analize (2, 6, 7, 8, 9, 10, 14).

Consolidarea Ariei Europene a Cercetării vizează, printre altele, efectuarea cercetării științifice în centre europene de excelență de talie mondială, stimulate printr-un mecanism desemnat de sintagma specializare inteligentă („smart specialisation”).

Literatura de specialitate aduce argumente solide în favoarea specializării, atenționând totodată, asupra unor aspecte nevralgice, cu impact potențial negativ major asupra gradului de flexibilitate a sistemului CDI european, asupra capacității sale de adaptare și răspuns la situațiile de criză, asupra eficacității mecanismelor de distribuire a resurselor comunitare și a atractivității pentru resurse financiare internaționale etc (10).

2. Specializarea în CDI -pilon al realizării obiectivelor Strategiei Europa 2020

Atât în literatura de specialitate cât și în documentele europene oficiale, baza de cercetare a Europei este considerată excesiv de fragmentată. Majoritatea activităților de cercetare finanțate din fonduri publice se desfășoară, încă, între granițele naționale, proiectele de cercetare se suprapun, competiția între grupurile de cercetare este slabă iar la nivelul celor mai multe dintre ele, nu există așa numita „masă critică” pentru obținerea de rezultate de talie mondială (6, 7, 5, 9, 10, 12).

Fragmentarea spațiului european al CDI împiedică formarea de centre de excelență de talie mondială, care să atragă cele mai bune resurse într-un anumit domeniu de cercetare precum și crearea de centre gravitaționale investiționale puternice. De asemenea, atât la nivel național cât și regional, există tendința de a exploata expertiza deja acumulată în anumite domenii tradiționale în defavoarea identificării și încurajării formării de arii originale de expertiză. Aceasta conduce la uniformizarea bazelor de cunoaștere naționale, la un grad ridicat de împrăștiere a resurselor și crearea de centre

sub-optimale, fără competitivitate internațională, la risipă de resurse limitate, dublare de eforturi și reduce atracția pentru investiții internaționale în C&D (6, 5, etc).

Mobilitatea și flexibilitatea internațională din domeniul CDI favorizează procesul natural de concentrare a resurselor umane de înaltă calificare și specializare în acele locații de cercetare care să le pună în valoare. C&D de firmă caută să se dezvolte tot mai mult în proximitatea universităților puternice iar ofertanții de servicii inovative gravitează în jurul acestor întreprinderi. Câștigul celor care valorifică acest bazin de talente, idei, servicii și infrastructură care se acumulează în regiunea respectivă crește, potențând atractivitatea regiunii pentru noi capacități și investiții externe de C&D.

Dezvoltarea Ariei Europene de Cercetare pe principiul creării de centre de excelență europene puternice, care să înlocuiască sistemul actual fragmentat la nivel național și disipat pe numeroase arii științifice dar cu niveluri reduse de expertiză, reprezintă o condiție esențială pentru realizarea obiectivelor strategiei Lisabona 2020 în domeniul CDI.

În acest sens, sub inițiativa emblematică „Uniunea Inovării” (Innovation Union), se dorește aplicarea unei strategii care să creeze condițiile necesare pentru atingerea unor niveluri optime de competiție și de cooperare între centrele europene de cercetare. Prin beneficiile asociate efectului de aglomerare, acestea vor favoriza formarea de clustere de cercetare-dezvoltare și inovare de excelență, recunoscută pe plan mondial.

Procesul de clusterizare și, respectiv, de specializare comportă, în opinia specialiștilor, un risc ridicat de accentuare a decalajelor dintre regiuni și țări, prin orientarea resurselor financiare și umane – care circulă liber – către zonele economico-geografice deja specializate și cu expertiză, resurse și infrastructură dezvoltată. Zonele mai puțin dezvoltate din punctul de vedere al potențialului de cercetare și inovare, printre care și România, s-ar putea confrunta cu imposibilitatea de a-și dezvolta propriile capacități de CD. (5, 8).

În acest context, grupul „Knowledge for Growth” a lansat conceptul de „specializare inteligentă” (18), care propune diminuarea acestui risc prin crearea, cu instrumente corespunzătoare politicilor de CDI la nivel național și comunitar, a oportunității ca fiecare țară și regiune să își identifice potențialul de expertiză și originalitate, să investească într-un proces propriu de dezvoltare a unor domenii specifice de cercetare-dezvoltare.

Operaționalizată corespunzător, specializarea inteligentă este considerată soluția optimă pentru valorificarea potențialului național prin cercetare și inovare cât și pentru formarea de avantaje competitive inter-regionale. Principiul specializării inteligente reprezintă un pilon important al inițiativei europene emblematică, ”O Uniune a Inovării”, prin care se dorește o abordare strategică de optimizare a valorificării punctelor forte precum și de diminuare și eliminare a slăbiciunilor sistemului european de CDI: fragmentare excesivă, suprapunerea și dublarea eforturilor, subinvestiție, condiții - cadru nesatisfăcătoare de acces la finanțare, de încurajare a inovării și a antreprenoriatului inovativ, etc.

Opțiunea pentru specializare în CDI poate fi înțeleasă ca un răspuns la necesitatea de a prioritiza utilizarea resurselor limitate, de a identifica avantajele prin care regiunea / economia să exceleze în CDI, de acumulare a unei mase critice de cunoaștere și expertiză și de îmbunătățire a transferului intersectorial de cunoaștere. Specializarea „inteligentă” este concepută ca un proces „bottom-up”, în care principalii stakeholder-i să participe la un demers antreprenorial, fundamentat de analize SWOT, în vederea descoperirii direcțiilor de specializare în CD, care să fie complementare cu alte avantaje competitive specifice regiunii/țării respective (5, 6, 7, 8).

3. Determinanți și indicatori ai specializării CDI

Importanța economică a specializării crește pe măsură ce noua cunoaștere devine creatoare de valoare, sursă de avantaj competitiv și factor pozitiv al performanței economice și / sau sociale.

Modelele de specializare științifică și tehnologică tind să evolueze conjugat cu structurile sistemelor de C&D. Acestea depind de modelele de investiție în cercetare cât și de structurile industriale. Evoluția lor este lentă, influențată fiind de factori precum nivelul și, mai ales, direcția investițiilor, dezvoltarea tehnologică și științifică (14).

Studiile de specialitate relevă că modelele de specializare tehnologică nu se modifică substanțial pe termen scurt (14), întrucât comunitatea științifică precum și sectoarele industriale reacționează relativ lent la schimbările din mediul exterior. Paradigmele științifice și traiectoriile tehnologice rămân constante în absența unor stimuli radicali – de regulă, de natură financiară. Intensificarea sau reducerea investițiilor în C&D, dacă nu vizează un anumit sector ci domeniul S&T în ansamblul său, nu vor conduce la modificarea modelului de specializare relativă.

În ceea ce privește specializarea științifică, care ar trebui să fie o oglindă a priorităților de dezvoltare tehnologică și inovare, provocarea principală derivă din absența datelor relevante pentru niveluri de agregare de profunzime. Clasificările după obiectivele socio-economice și domeniile de cercetare se opresc, cel mult, la sub-grupe de nivel 2, ceea ce nu permite, în opinia unor autori (10), obținerea de concluzii fundamentate în ceea ce privește nivelul de specializare a eforturilor de CD.

În analiza nivelului de specializare în cercetare științifică se utilizează indicatori referitori la sursele principale de finanțare a cercetării (sectorul public, sectorul business, surse de finanțare non-profit, surse externe) și principalele sectoare de realizare a activităților de CDI (sectorul business, sectorul public, sectorul universitar și cel non-profit). Variabila cea mai frecvent utilizată este cea a numărului de publicații într-o anumită arie de cercetare științifică. Se consideră că domeniile principale de publicare reflectă prioritățile în alocarea fondurilor pentru cercetare la nivelul unei entități, regiuni sau țări, fie că acestea provin din sectorul privat sau cel public.

Analizele empirice demonstrează că specializarea științifică este determinată mai ales de intensitatea cheltuielilor publice atrase de centrele universitare și institutele de cercetare, decât de alți indicatori. Distribuția geografică a specializării științifice este influențată predominant de centrele academice.

Datele disponibile, dominate de publicațiile de limbă engleză sunt concentrate pe științele vieții. Majoritatea studiilor de cercetare asupra specializării științifice utilizează ca sursă de date- Indexul Citărilor Științifice (The Science Citation Index – SCI) furnizat de Thomson Scientific. Specialiștii menționează o serie de neajunsuri legate de predominanța articolelor din reviste de specialitate în detrimentul cărților; de concentrarea asupra domeniilor științelor naturale, medicale și ingineresti, asociată cu un grad mai redus de reprezentare a științelor socio-economice și absența artelor și științelor umaniste. De asemenea, gradul de comparabilitate internațională în ceea ce privește anumite domenii de inginerie, este limitat.

Alte variabile utilizate pentru analiza profilului și tendinței modelelor de specializare în CDI sunt GBAORD (ponderea cheltuielilor guvernamentale pentru CD în PIB), BERD (ponderea cheltuielilor sectorului privat în CD), HERD (ponderea și nivelul cheltuielilor pentru cercetarea realizată în sectorul universitar), HRST (stocul de resurse umane atrase în S&T, pe diferite niveluri de calificare, etc), etc. Informațiile disponibile referitoare la GBOARD relevă ariile tematice și activitățile de CD pe care autoritățile publice le consideră prioritare, în timp ce BERD relevă modelele de investiții în CD realizate de sectorul privat. Indicele de specializare pe baza BERD poate fi calculat și analizat pe sectoare de activitate economică.

Analiza specializării sectoriale după sursa de finanțare reprezintă un instrument important pentru analiza și îmbunătățirea politicilor de CD, în vederea creșterii eficienței și eficacității lor, prin atingerea unui nivel mai înalt de convergență și sinergie între investiția publică și cea privată. (1).

Specializarea tehnologică și științifică nu depind doar de investiția financiară ci și de resursele umane disponibile și atrase de diferitele grupe de activități S&T (cercetători, oameni de știință, ingineri, etc.), fapt ce susține relevanța analizei structurale a modelului de specializare și în funcție de structura și dinamica previzionată a stocului de resurse umane.

Altă variabilă utilizată, în anumite studii (6, 20), în calculul indicatorilor de specializare relativă în CDI este valoarea adăugată. Raportat la nivelul investiției în CDI (cu precădere BERD), valoarea adăugată rămâne un indicator de performanță relevant.

Natura complexă a problematicii specializării presupune o guvernare corespunzătoare, fundamentată, care să utilizeze instrumente de politici de CDI eficiente. Evaluarea relației dintre diferite variabile, analiza co-evoluției sau disjunției între specializarea în activitatea de cercetare-dezvoltare și modelul de specializare economică poate oferi informații valoroase pentru cei care elaborează și implementează politicile din domeniul CDI.

4. Aspecte privind specializarea în cercetare-dezvoltare în România

În publicațiile de specialitate din România nu este abordată, până în prezent, problematica specializării în cercetare-dezvoltare, deși referințe la România se găsesc în unele studii elaborate la nivel european. Un astfel de studiu a fost publicat în 2007¹, ca parte a unui proiect ERAWATCH, demarat la inițiativa IPTS și realizat de o echipă de cercetători condusă de NIFU STEP, cu participarea unor institute prestigioase ca SPRU, Logotech, Joanneum Research și FhG ISI. Aceste studii, elaborate pentru 33 țări, au avut ca scop identificarea existenței unei corelații între specializarea în cercetarea științifică și specializarea în domeniul socio-economic.

Analizele s-au efectuat pe baza corelării unor indicatori de structură din domeniul CD cu cei din domeniul economic. Astfel, s-au corelat structura diferitelor categorii de cheltuieli alocate cercetării pe domenii de cercetare sau pe priorități economico sociale sau structura pe domenii a personalului din cercetare, cu structura valorii adăugate, a forței de muncă și exportului pe ramuri și subramuri. Concluzia acelui studiu, desprinsă pe baza analizei datelor EUROSTAT din perioada 1995-2003, se referă la existența în România a unei „specializări polarizate”, în sensul coexistenței unor domenii înalt specializate cu altele aflate la polul opus.

În privința specializării științifice s-a observat o susținere a tuturor domeniilor științelor naturale (matematică, fizică, chimie, știința materialelor, inginerie) iar în cea a specializării tehnologice s-a constatat preponderența în ramurile echipamentelor de transport, echipamentelor electronice, prelucrarea lemnului etc. Nu s-a remarcat o corelație între specializarea științifică și tehnologică și specializarea pe domenii economico-sociale.

Utilizând o metodologie asemănătoare am analizat în prezentul studiu evoluția unor indicatori privind specializarea în Cercetare-dezvoltare în perioada 2004-2010, utilizând atât date Eurostat cât și date din Anuarul Statistic al României, 2010.

Cheltuielile de cercetare totale pentru cercetare-dezvoltare se regăsesc în mare parte în sectorul întreprinderilor (55, 3% în 2004 și 40,2% în 2009); în sectorul guvernamental s-au menținut aporoximativ la aceeași pondere, de circa 34%, crescând în schimb în sectorul învățământ superior, de la 10,1% în 2004 la 24,7% în 2009.

¹ Erawatch Country Specialization Reports. Country Romania. June 2006, European Communities, 2007

Din analiza alocărilor bugetare pe domenii de cercetare prioritare –pe programe-BOARD- a rezultat preponderența alocărilor pentru promovarea generală a cunoașterii, finanțată atât din fondurile generale ale universităților cât și din alte surse decât fondurile generale ale universităților (40,9% în 2004 și 23, 3% în 2009). În perioada 2004-2010, acestea au avut o tendință generală de reducere în favoarea alocărilor pentru cercetările din domeniul sănătății, agriculturii, educației, energiei, mediului. S-au redus, de asemenea, alocările pentru cercetări privind transporturile, telecomunicațiile și alte infrastructuri precum și produsele și tehnologiile industriale.

Din analiza structurii cheltuielilor de cercetare-dezvoltare din sectorul afacerilor (BERD) a rezultat o concentrare a acestora în industria prelucrătoare, la 62,27% în 2004 și 43, 59% în 2008. Au crescut, în schimb, în aceeași perioadă, alocările pentru domeniul „ gaz, electricitate și apă”și „agricultură și pescuit”. Pe ramuri ale industriei prelucrătoare, aceste cheltuieli sunt în prezent preponderente în industria autovehiculelor, domeniu în care au crescut de la 17,78% în 2004 la 26, 82% în anul 2008. Alocările pentru domeniul mașinilor și echipamentelor a scăzut substanțial, de la 17,3% la 4,49%. Ponderea cheltuielilor pentru CD din sectorul întreprinderilor, alocate domeniului prelucrării cărbunelui, rafinării petrolului, chimiei și maselor plastice, a scăzut, de asemenea, de la 27% în 2004 la 19,84% în 2008.

Cercetătorii din cercetare-dezvoltare sunt concentrați în domeniul științelor ingineresti și tehnologice (50,5% în 2004 și 37,7% în 2009). O pondere importantă o dețin, în ordine: științele naturale și exacte (17% și respectiv 17,5%), științele medicale (11,9% și respectiv 14,0%), științele umnaiste (5,9% și 10,1%) și științele agricole (5,7% și 6,7%).

Concluzii

Specializarea în cercetare-dezvoltare este considerată un pilon important al realizării obiectivelor Strategiei Europa 2020 în acest domeniu.

Promovarea și implemntarea conceptului „specializării inteligente” în România poate constitui una din soluțiile eliminării puternicei fragmentări a sistemului CDI, care rezulta și din datele prezentate, a disipării fondurilor tot mai restrictive pe multe domenii de cercetare și ar permite concentrarea pe domenii în care există o expertiză de înalt nivel, care ar putea atrage investițiile atât din sectorul de business cât și din fonduri externe.

Din analiza datelor se constată preponderența alocărilor bugetare pentru cercetări care să îmbogățească domeniul cunoașterii dar și pentru cercetarea din domeniul industrial, în care este concentrată și o pondere însemnată a cercetătorilor. Sectorul întreprinderilor contribuia în 2009 cu 34 % la finanțarea cercetării –dezvoltării, dar utiliza 40, 2%.

În condițiile unor structuri industriale tot mai fragile, a restructurării industriei, cercetarea a rămas cantonată în vechile modele, de predominanță a cercetării industriale. Ar trebui analizat foarte serios aportul pe care cercetarea industrială, susținută din fonduri publice, este corelată cu modificările de structură ale industriei și cu contribuția cercetării la susținerea unor ramuri industriale de viitor.

Bibliografie

1. Dinges, M., Berger, M., Frietsch, R., Kaloudis, A., Public versus private funded business R&D: Sector specific specialisation indices as a tool for policy analysis. Joanneum Research, WP37 2007/03, 2007
2. ERAWATCH, R&D Specialisation in Europe. Country profiles on specialization, 2006 <http://cordis.europa.eu/erawatch/index.cfm?fuseaction=reports.content&topicID=599&parentID=592>
3. European Commission, Key figures on European Business, Eurostat, 2011, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-ET-08-001/EN/KS-ET-08-001-EN.PDF
4. European Commission, Science, technology and innovation in Europe, Eurostat, 2011,
5. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-EM-08-001/EN/KS-EM-08-001-EN.PDF

6. European Commission, Europe 2020. Flagship Initiative Innovation Union, 2010
7. Foray D., Van Ark B., Smart specialization in a truly integrated research area is the key to attracting more R&D to Europe, Knowledge Economists Policy Brief no. 1, October 2007, “Knowledge for Growth” Expert Group, 2007, http://ec.europa.eu/invest-in-research/monitoring/knowledge_en.htm,
8. Foray D., Clusters in the ERA – the role of Smart Specialization, SciTechEurope 09, Brussels, 12th November 2009
9. Foray D., Smart Specialisation Strategies: How should we position ourselves in the knowledge economy?, EURADA, Committee of the Regions, EC, martie 2011, http://ec.europa.eu/research/era/publication_en.cfm
10. Giannitsis T., Kager M., Technology and Specialization: Dilemmas, Options and Risks?, Expert group “Knowledge for Growth”, may 2009
11. Pontikakis D., Kyriakou D., van Bavell R., et al, The Question of R&D Specialisation. Perspectives and policy implications, JRC Scientific and Technical Reports, European Commission, 2009
12. Pontikakis D., Larosse J., R&D specialisation: strategic intelligence in priority setting OECD TIP-RHIR Workshop: Enhancing Research Performance Through Evaluation and Priority Setting, Paris, 15 September 2008
13. Varblane U., Ukrainski K., Masso J., Is smart specialization a tool for enhancing the international competitiveness of research in CEE countries within ERA?, 2010, www.eurosfair.prd.fr/7pc/doc/1292235415_smart_specialization_varblane_urainski_masso.pdf
14. Viola P., Frietsch R., Exploring regional structural and S&T specialization: implications for policy, European Commission, European Research Area, 2009, http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/kina24049enn.pdf
15. Viola P., Bruno N., International Science&Technology Specialisation: Where does Europe stand?, Technopolis Group, European Research Area, European Commission, 2010, <http://ec.europa.eu/research/era/docs/en/4th-regional-key-figure.pdf>

CONCEPTUL MODELULUI ECONOMETRIC AL ECONOMIEI NAȚIONALE A R. MOLDOVA

Zinovia TOACĂ,
lector universitar superior, ASEM

Abstract. The elaboration of the econometric model is an iterative process that includes several steps. The model that is used to analyze and forecast the main macroeconomic indicators of the economy of the Republic of Moldova is a system of simultaneous equations; there the endogenous factors in some regression of the model can serve as exogenous factors. This leads to failure of basic assumptions of LS estimation method of each regression in part and that leads to inefficient, inconsistent and biased estimators. In the article is presented a general scheme of the macroeconometric model of the national economy and the methods that is used to overcome problems of estimating the model's regression. The process of research simplifies, if the model is divided into blocks of simultaneous equations and blocks with recursive equations.

Definirea variabilelor Un moment important în procesul de elaborare a unui model econometric este definirea variabilelor, care vor fi utilizate și clasificarea acestora în variabile exogene sau endogene. Divizarea variabilelor în endogene și exogene depinde desigur de scopul modelului elaborat, de teoria economică, care determină logica dependențelor de tipul cauză-efect, de esența variabilelor utilizate. Unele variabile exogene, ca de exemplu numărul populației explică dinamica unor indicatori economici, dar el însăși nu este un indicator care în mare măsură depinde de evoluția economică. Din această cauză în multe modele macroeconomice, utilizate pentru prognoze sau simulări economice numărul populației este un factor exogen. O altă cauză în favoarea includerii acestui factor în categoria variabilelor exogene este complexitatea prognozei numărului populației și a metodelor specifice utilizate în acest caz. Astfel pentru prognozarea numărului populației se formează un bloc independent [1, p.151], în care sunt efectuate prognoze, pot fi utilizate prognoze a instituțiilor din domeniu sau prognoze a experților.

Actual economia unei țări nu poate fi cercetată independent de evoluția economică mondială. Aceasta este oportun în cazul unei economii mici cum este R. M. Pentru o dezvoltare durabilă o astfel de economie necesită o deschidere maximă către economia mondială, care este și recomandarea actuală a BM [2, p.7]. Din această cauză în categoria variabilelor exogene au fost incluși un șir de indicatori ce caracterizează economia mondială, economia partenerilor economici principali a R.M., prețurile la resursele energetice ș.a.

Un alt principiu luat în considerație la determinarea factorilor exogeni este complexitatea de determinare a evoluției unor variabile, pentru care de obicei sunt elaborate modele separate sau sunt utilizate prognoze elaborate de structurile specializate în domeniu, ca de exemplu BNM, Ministerul de Finanțe a R.M., FMI care prezintă prognoze a cursului de schimb a leului, a mărimii agregatelor monetare, rata dobânzii. Desigur că în categoria variabilelor exogene au fost incluse remitențele, care au o influență majoră asupra evoluției economice a R. Moldova.

Conform acestor principii a fost format blocul variabilelor exogene (Fig. 1). Variabilele endogene incluse în model au fost divizate în cinci blocuri principale:

- Blocul sectorului real;
- Blocul sectorului extern;
- Blocul salariu-șomaj;
- Blocul prețurilor;
- Blocul bugetului public.

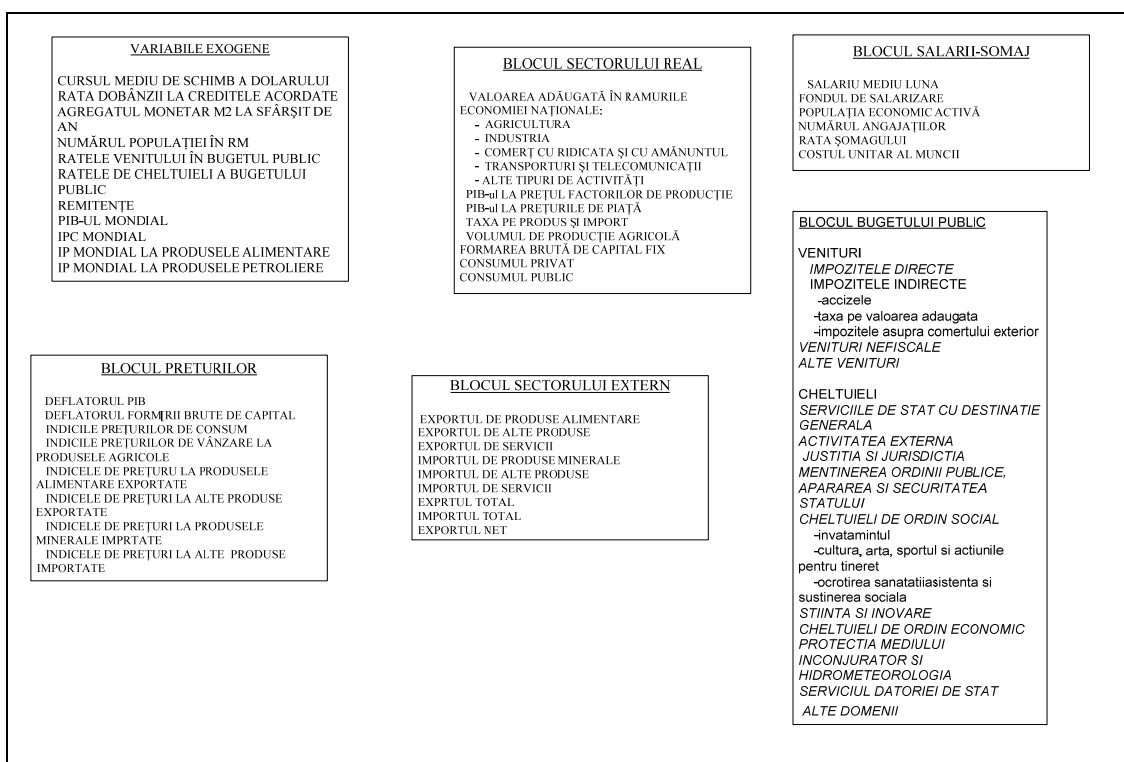


Fig.3.1 Blocurile de variabile incluse în model.

Schema generală a modelului. Următorul pas la fel de important este determinarea structurii relațiilor dintre variabilele incluse în model, care inițial a fost elaborată conform teoriei economice și specificului economiei R.M. La această etapă este important să se ia în considerație experiența internațională în modelarea macroeconometrică, părerea experților în domeniu, care este un suport semnificativ în procesul de definire a specificării modelului. În multe cazuri însă cercetarea empirică nu corespunde teoriei economice și în procesul de estimare a regresiiilor este necesar de a

modifică specificarea regresiilor, în conformitate cu rezultatul validării statistice a ipotezelor. O schemă generală de interdependențe ale variabilelor incluse în model este prezentată în figura 2. În baza acestei scheme se poate de făcut concluzia despre principalele relații dintre variabile și în baza căror metode au fost determinați indicatorii macroeconomici principali utilizați în model. Variabilele sunt incluse într-un chenar, dacă sunt endogene și într-un cerc, dacă sunt exogene. Variabila centrală în model este considerat PIB-ul, care este determinat pe categorii de resurse ca suma valorilor adăugate brute în principalele tipuri de activități:

- Agricultură, economia vânatului, silvicultură, pescuitul și piscicultura;
- Industria;
- Comerț cu ridicata și cu amănuntul;
- Transporturi și comunicații;
- Alte tipuri de activități.

PIB-ul este determinat și în funcție de cerere și componentele acesteia: consumul public și privat, exportul net, formarea brută de capital fix. Fiecare din acești indicatori sunt estimați conform regresiilor sau a unor egalități.

Indicatori economici destul de important sunt salariul mediu lunar pe economie, venitul disponibil, indicele prețurilor de consum, rata șomajului. Acești factori sunt determinați de evoluția economică, dar în același timp ei determină cererea și respectiv evoluția economică.

Prezentarea bugetului public în schemă a fost efectuată într-un mod simplist: variabilele exogene ce determină veniturile și cheltuielile bugetului public au fost comasate în două grupe: ratele veniturilor și ratele cheltuielilor. În afară de aceasta atât veniturile, cât și cheltuielile în model sunt divizate în principalele categorii, ce corespund prezentării informației statistice pe pagina WEB a Ministerului de Finanțe.

Estimarea modelului. O formă explicită a unui model econometric pentru cercetarea practică, având în vedere includerea variabilelor endogene cu lagul maxim de un an, este:

$$Y_t = AY_t + DY_{t-1} + CX_t \quad (1)$$

Inițial în baza cercetărilor teoretice, empirice și statistice au fost construite matricele A, D și C. Sunt destul de importante proprietățile acestor matrici din punct de vedere al reflectării proprietăților de cauză-efect și a feed-back-ului variabilelor economice utilizate în model. Un interes deosebit prezintă în primul rând matricele A și D. Pentru depistarea legăturilor de tip cauză-efect și a feed-back-ului, care sunt prezente în modelul econometric, este necesar de menționat una din proprietățile matricii A (matricea coeficienților factorilor endogeni).

Dacă două elemente a_{ij} și a_{ji} sunt nenule atunci se consideră că există relații directă și inversă (feedback) între variabilele Y_i și Y_j , cea ce înseamnă că unul din elemente este cauză altul efect. Astfel avem:

$$Y_j = a_{ji}Y_i + \sum_{l \neq i} a_{kl}Y_l \quad (2)$$

$$Y_i = a_{ji}Y_j + \sum_{l \neq j} a_{kl}Y_l \quad Y_i \leftrightarrow Y_j \quad (3)$$

unde a_{ij} elementele matricii A.

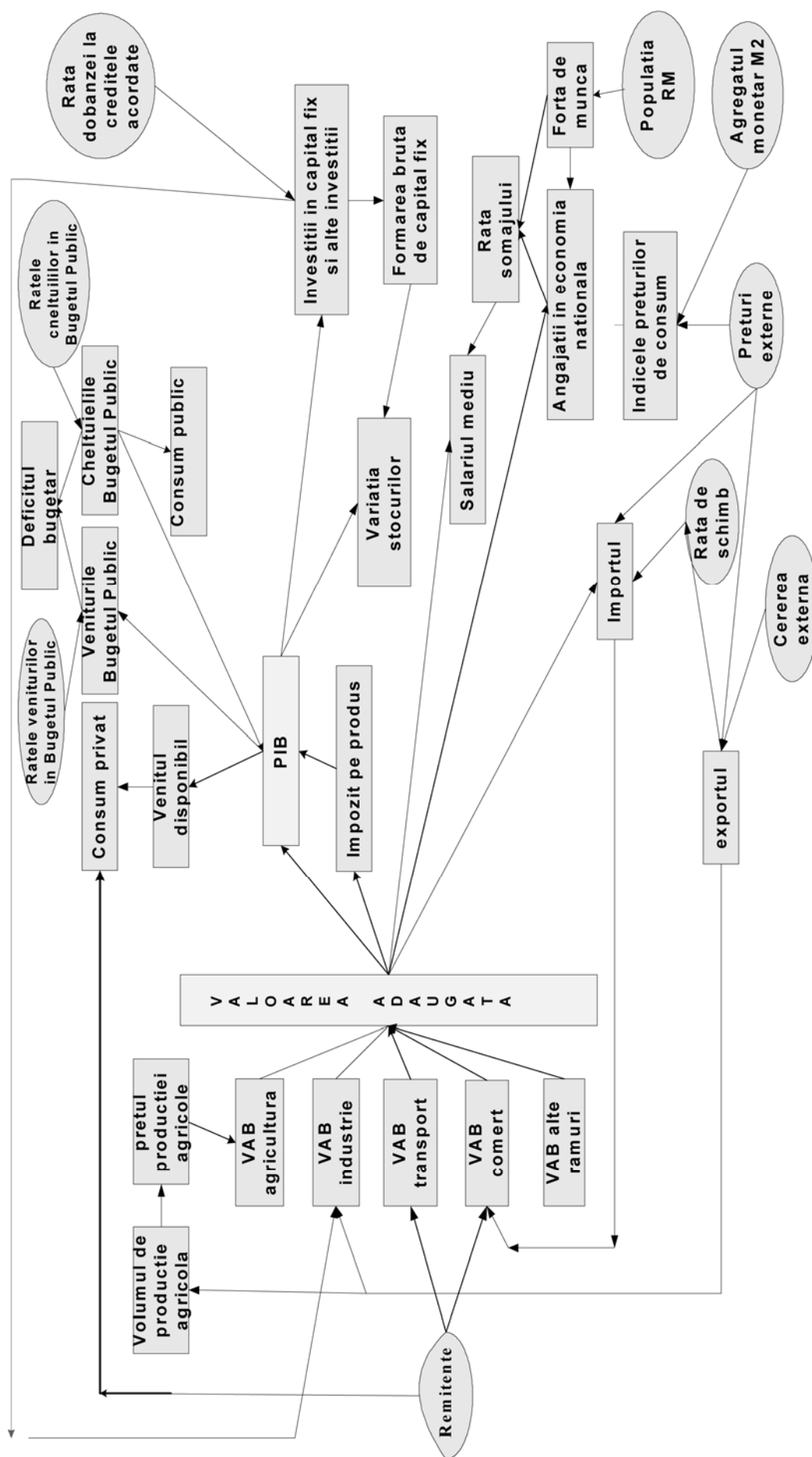


Fig.2 Diagrama modelului macroeconomic a R. Moldova

Sursa: elaborată de autor

$$Y_k = \sum_{l=1}^n a_{kl} Y_l$$

Dacă , atunci fiecare din factorii Y_l care sunt prezenți sub semnul sumei este considerat cauză, iar Y_k este considerat efect. În cazul de mai sus este o influență reciprocă, circulară, adică un feed-back. Pentru sesizarea mecanismului funcționării sistemului este necesar de a ordona elementele Y_k în așa fel încât fiecare factor din linie să fie explicat de un număr maximal de elemente aflate mai sus. Aceasta este procedura care aduce matricea A din (1) la forma cvazitriunghiulară, adică la forma în care majoritatea elementelor matricei se află sub diagonală. O astfel de ordonare ne va prezenta în formă evidentă legăturile directe și inverse dintre factorii incluși în model. Este necesar de menționat, că transformarea respectivă nu micșorează numărul de legături dintre factori, nu are de pierdut sensul economic conturat în fiecare regresie în parte, dar este o forma care facilitează evidențierea legăturilor directe și inverse în model.

Permutările efectuate ne permit în primul rând observarea dependențelor de tip cauză-efect și anume ordinea variabilelor este de fapt succesiunea dependențelor directe efectuate prin coeficienții indicați sub diagonală principală a matricei A . Coeficienții care sunt de asupra diagonalei prezintă feedback-urile [3] cuprinse în modelul econometric.

Cercetarea modelului în această formă permite depistarea blocurilor de ecuații simultane și ecuații recursive, care vor fi suport în procesul de alegere a metodelor de estimare a regresiilor.

Dacă interdependențele din sistemul economic ar fi numai de tipul cauză - efect atunci toate elementele s-ar afla sub diagonală. Astfel problema interdependențelor dintre factori este legată de recursivitatea modelului, fapt care ne permite utilizarea anumitor metode statistice în procesul de estimare. O cale care ar putea duce la un model recursiv ar fi excluderea regresiilor factorilor a căror coeficienți se află deasupra diagonalei și determinarea acestora în afara modelului, adică în transformarea acestora în factori exogeni. Această cale însă exclude prezența feedback-ului în model. O altă cale, având în vedere matricea D , este trecerea de la variabila curentă la variabila cu lag, unde mărimea acestuia este de un an. Aceasta înseamnă că variabila endogenă va trece în categoria variabilelor predeterminate. Problema care poate să apară în acest caz este păstrarea relațiilor de feed-back, care în economie au rol de reglor. În realitate modelul păstrează aceste mecanisme de reglare, dar în același timp satisface și cerințelor de recursivitate. Formal aceasta înseamnă că reglorul și subsistemul reglat nu acționează în același moment de timp, dar cu o întârziere, în cazul de față cu un an, cea ce este caracteristic pentru economie. Modificarea respectivă trebuie să aibă fundamentare atât economică, cât și econometrică.

Pentru realizarea scopului propus au fost cercetate toate regresiile, care au în calitate de factor exogen reglori (sunt deasupra diagonalei) și pentru fiecare din ele au fost estimate regresii atât cu variabile curente, cât și cu variabilele respective cu lag. În majoritatea cazurilor includerea variabilelor cu lag cel puțin nu înrăutățește calitatea estimărilor. Excepție face regresia pentru P_PROD_AGR - prețul de vânzare a producției agricole de către fermieri. În această ecuație în calitate de variabilă exogenă este variabila endogenă $PROD\_AGRR$ - volumul de producție agricolă. Estimarea cu variabila curentă dă rezultatele¹:

¹ Aici și în următoarele regresii în paranteze sub fiecare coeficient este prezentată statistica t

$$\begin{aligned} \ln(P\_PROD\_AGR) = & 16,64 - 1,0 \ln(PROD\_AGRR) + 0,14 \ln(P\_PROD\_AGRR(-1)) - 0,37 D09 \\ & (2,25) \quad (-10,7) \quad (2,13) \quad (-12,47) \\ & - 0,32 D98 + 0,98 AR(1) \\ & (-11,16) \quad (11,36) \\ R^2 = & 0,99, \quad F = 272,53, \quad DW = 1,65 \quad n = 15 \end{aligned} \quad (4)$$

Estimarea econometrică este satisfăcătoare, dar în cazul trecerii la variabila întârziată, obținem estimația:

$$\begin{aligned} \ln(P\_PROD\_AGR) = & 1,43 - 0,44 \ln(PROD\_AGRR(-1)) - 0,01 \ln(P\_PROD\_AGRR(-1)) - 0,36 D09 \\ & (0,28) \quad (-1,01) \quad (-0,06) \quad (-2,74) \\ & - 0,35 D98 + 0,88 AR(1) \\ & (-3,08) \quad (10,72) \\ R^2 = & 0,99, \quad F = 272,53, \quad DW = 1,65 \quad n = 15 \end{aligned} \quad (5)$$

Regresia obținută nu poate fi utilizată pentru prognoze și simulări. Din această cauză s-a decis de cercetat consecutivitatea de relații cauză-efect de tipul închis:

$$p\_prod\_agr \Rightarrow def\_prod\_agr \Rightarrow ex\_food\$r \Rightarrow prod\_agrr \Rightarrow p\_prod\_agr$$

În această situație obținem blocul cu ecuații simultane:

$$\begin{cases} \ln(P\_PROD\_AGR) = C(1) + C(2)\ln(PROD\_AGRR) + C(3)\ln(P\_PROD\_AGRR(-1)) + C(4)D09 + C(5)D98 \\ \ln(DEF\_PROD\_AGR) = C(5) + C(6)\ln(DEF\_PROD\_AGRR(-1)) + C(7)\ln(P\_PROD\_AGR) \\ \ln(EXP\_FOOD\$R) = C(8) + C(9)\ln(DEF\_PROD\_AGR/CPIRUSIA) \\ \ln(PROD\_AGRR) = C(10) + C(11)\ln(EXP\_FOOD\$R * 12,43) + C(12)TREND + C(13)D07 + C(14)D03 \end{cases} \quad (6)$$

În sistem avem patru variabile endogene: P_PROD_AGR, DEF_PROD_AGR – deflatorul producției agricole, EXP_FOOD\$R – exportul de produse agroalimentare, PROD_AGR, și patru variabile predeterminate: P_PROD_AGR(-1), DEF_PROD_AGR(-1), CPIRUSIA- indicele prețurilor de consum din Rusia, TREND-trendul Pentru ca estimațiile parametrilor acestor regresii să fie nedeplasate și eficiente s-a utilizat M.C.M.M.P. în două stadii:

$$\begin{aligned} \ln(P\_PROD\_AGR) = & 17,53 - 1,02 \ln(PROD\_AGRR) + 0,15 \ln(P\_PROD\_AGRR(-1)) \\ & (1,58) \quad (-10,45) \quad (2,22) \\ & - 0,37 D09 - 0,32 D98 + 0,98 AR(1) \\ & (-12,48) \quad (-11,16) \quad (23,69) \\ 1. \quad R^2 = & 0,99, \quad F = 269,84, \quad DW = 1,6 \quad n = 15 \end{aligned} \quad (7)$$

Variabile instrumentale: $\ln(EXP\_FOOD\$R(-1) * 12,43), @TREND$

$$\ln(DEF\_PROD\_AGR) = - 0,44 + 0,35 \ln(DEF\_PROD\_AGRR(-1)) + 0,76 \ln(P\_PROD\_AGR)$$

$$(-1,38) \quad (2,23) \quad (3,61)$$

$$2. \quad R^2 = 0,98, \quad F = 289,52, \quad DW = 1,69, \quad n = 15 \quad (8)$$

Variabile instrumentale: $\ln(PROD\_AGRR(-1)), \ln(EXP\_FOOD\$R(-1))$

$$\ln(EXP\_FOOD\$R) = 5,13 - 1,09 \ln(DEF\_PROD\_AGR/CPIRUSIA) + 0,75 AR(1)$$

$$(19,65) \quad (-2,61) \quad (4,18)$$

$$3. \quad R^2 = 0,9, \quad F = 57,86 \quad DW = 1,6 \quad n = 16 \quad (3.15)$$

Variabile instrumentale: $\ln(P\_PROD\_AGRR(-1)/CPIRUSIA)$

$$\ln(PROD\_AGRR) = 7,91 + 0,13 \ln(EXP\_FOOD\$R * 12,45) + 0,01 @TREND - 0,15 D03 -$$

$$(85,12) \quad (13,55) \quad (7,13) \quad (-7,85)$$

$$0,17 D07 - 0,69 AR(1)$$

$$(-8,27) \quad (-5,3)$$

$$4. \quad R^2 = 0,98, \quad F = 55,39, \quad DW = 1,79, \quad n = 16 \quad (9)$$

1 Notațiile D corespund variabilelor Dummy

Variabile instrumentale: $\ln(\text{PROD\_AGR}(-1))$ $\ln(\text{EXP\_FOOD\$R}(-1)*12.43)$.

În modelul elaborat acesta este unicul bloc, care din cauza testării statistice nu a putut fi transformat într-un bloc cu ecuații recursive. Pentru celelalte ecuații această trecere s-a soldat cu succes. Ca exemplu poate servi regresia pentru valoarea adăugată în celelalte ramuri (GDPR_OTHR):

$$\ln(\text{GDPR\_OTH}) = \underset{(21,88)}{6,42} + \underset{(2,46)}{0,3} \ln(\text{PUBEXP}/\text{DEF\_GDP}) + \underset{(12,17)}{0,21} \ln(\text{REMIT\$1}/\text{CPI} * \text{X\$A})$$
$$R^2 = 0,96, \quad F = 123,1, \quad DW = 1,68 \quad (10)$$

Deflatorul PIB-ului (DEF_GDP) este un indicator, ce caracterizează prețurile de producere, care poate avea un efect întârziat. Costurile înalte de producere în R. Moldova determină agenții economici să-și orienteze activitatea spre import chiar a celor produse pentru care nu sunt probleme cu materia primă locală. Astfel decizia de a produce în anul viitor este determinată de costurile relativ înalte din acest an, care în final fac mărfurile autohtone necompetitive.

În rezultatul modificării:

$$\ln(\text{GDPR\_OTH}) = \underset{(39,71)}{6,7} + \underset{(2,33)}{0,2} \ln(\text{PUBEXP}(-1)/\text{DEF\_GDP}(-1)) + \underset{(2,97)}{0,26} \ln(\text{REMIT\$1}/\text{CPI} * \text{X\$A})$$
$$R^2 = 0,94, \quad F = 57,94, \quad DW = 2,01 \quad (11)$$

În cazul de față cu lag a fost inclusă și variabila, ce determină cheltuielile publice (PUBEXP), care indiscutabil au un efect întârziat în deosebi când este vorba despre sectoarele de producere. În regresie au fost utilizate notațiile: REMIT\$1 – remiteri, CPI – indicele prețurilor de consum în R.M., X\$A – cursul de schimb a dolarului american în lei.

Astfel de modificări au suferit și alte regresii din model și ca rezultat constă dintr-un bloc cu ecuații simultane și un bloc cu ecuații recursive. Pentru ecuațiile din primul bloc s-a utilizat M.C.M.M.P. în două stadii, iar pentru ecuațiile din blocul doi - M.C.M.M.P.ordinară.

Bibliografie:

1. Dobrescu E. Tranziția în România. Abordări econometrice. București: Economică, 2002.
2. Moldova după criza globală: promovarea competitivității și creșterii partajate http://siteresources.worldbank.org/INTMOLDOVA/INROMANIAN/News%20and%20Events/22937898/Moldova_CEM_2011ro.pdf (accesat 22.06.2011)
3. Toacă Z. Proprietățile sistemice ale modelului macroeconomic al economiei naționale a R. Moldova. În: Simpozionul internațional al Tinerilor Cercetători din 14-15 aprilie 2011

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF MONOINDUSTRIAL REGIONS THROUGH ECONOMIC RESTRUCTURING

Vlaicu POPA, Marius EREMI, A,
University of Petrosani, Romania

Abstract: The paper present the Romanian industrial system structure, the future role of large enterprises in accordance with their privatization and restructuring.: Monoindustrial regions from Eastern and central Europe, being in transition towards market economy, represent the target of restructuring policies. The consequences of desindustrialization, make the process of transition more painful as at national level. These regions possess non utilized resources but are characterized by the lack of alternatives, due to their former status. In order to insure a sustainable development of these regions, and overcome the inherited strengths and weaknesses it is necessary to combine regional development policies with nationwide development strategies. A few aspects of these topics are treated in the paper.

Strategic decision making of enterprises is more and more important these days, since, unlike the sixties, when economic evolution had a certain stability, and development tendencies were easily identified, in the eighties and especially the nineties, it became more unstable and turbulent, being characterized by rapid and sometimes unforeseen changes, by ruptures and brutal intervention of a new variable that might modify macro-, mezzo- and micro-economic contexts in a significant measure.

The economic changes as the development of market economy and the restructuring in general of the Romanian society have led to an important change in the economic and social environment. According to the Government Strategy and the requirements of the European Commission included in the National Development Plan special attention should be granted to the development of entrepreneurship and business creation and, management skills to support new SMEs start-up and labour market as well as to the local and regional local and regional infrastructures.

In Romania, regional disparities have historical, geographical, cultural and economic roots. These disparities, especially the economic ones, have expanded during transition because, on the one hand, of substantial economic fall (at the end of 1999 GDP reached only 75% of its 1989 level), and, on the other hand, because of firms' behavior in an economic environment with very high and long term inflation.

Moreover, the transition reveals the economic weakness of poorly developed areas: the strong dependence on a single industry, poor town planning and low locality attractiveness and insufficient utilities infrastructure development. The regions with dominant rural areas are the poorest. They are strongly dependent on agriculture and lack a young adult population (since in past decades they migrated to urban areas).

Beginning in 1997, the unemployment rate increased due to the acceleration of the restructuring process in the mining, chemical and petrochemical sectors and new legislation on compensatory payments.

Over time, some areas became deprived zones, with a high unemployment concentration. These are in monoindustrial localities, with development levels below the national average and a lack of job opportunities. Thus, the unemployment rate is far above the national average rate in counties such as Hunedoara, Gorj and Valcea.

Rural areas are more affected by unemployment than urban areas. Significant disparities also exist within each Development Region.

The industrial system's structure, existing in different developed countries, is the result of successive modifications regarding production concentration and transformation of technical systems of economic agents. Thus, whereas as far as the middle seventies, modernization of developed countries' economies involved increasing the degree of concentration, beginning with the eighties, this tendency reversed, the share of small and medium size enterprises increasing, both in the US and Japan, and in Western Europe, excepting Germany, who founding its economic growth on external markets, benefited of the advantages provided by large, better placed units in the world market, due to their size and positioning of spheres.

About 40% of the European employees in industry work in enterprises as large as 10 to 499 staff; there are discrepancies between various EEC countries where this share is 38% in Germany and Great Britain, 72% in Spain, 61% in Italy. Increase of the share of small and medium size enterprises (SME) in industry in the last 15 years was due to the following: general decrease of the staff in case of large companies experiencing difficulties (and which thus entered in the category of SMEs); making subsidiaries, externalization of certain attached activities; subcontracting.

Beginning with the year 1985, small and medium enterprises have experienced a more favorable evolution than the larger ones, especially regarding number of

employees and turnover. Although small and medium enterprises usually are capable of rapidly adjusting to conjectural modifications, they are not a homogeneous whole, in the sense that they can have both the highest and the lowest profitability rates; some can be significant exporters, whereas others export nothing whatsoever. A significant number of these enterprises gravitate in the orbit of large industrial groups as suppliers, customers and particularly subcontractors. In this context, it may well be pointed out that although the number of SMEs increased, the dominant position is still held by the large ones, as far as number of employees, added value completed, export, sales, investments, publicity expenditures, training of the personnel, and research are concerned

Currently, in the condition of amplification of international economic relationships, both on global markets and in European ones, large enterprises with many employees (sometimes more than 50-00 thousand employees) and with a significant turnover, still hold a significant rank.

Basically, production concentration means groups of enterprises, vast associations of manufacturers that allow: most efficient combination of production factors and intense use of technical capital; increasing scale economies; great innovation capacity, renewal of products and technologies (since afferent financial effort cannot be sustained by dispersed economic agents); less expensive acquisition of raw materials and modern equipment (due to their position of force and larger amount of goods required); easier access to advantageous credits (due to significant collaterals); highly trained personnel (mainly by offering higher salaries); dominant position on traditional markets (due to their brand), along with conquering new internal and external markets (by publicity, advertising, dense distribution network, post-sale services).

In view of creating conditions necessary for market economy to function, countries in transition aimed at creating a competitive industrial structure by privatizing enterprises, dismantling monopolies and suppressing direct state control of managements; ensuring possibilities of manifestation of market signals and ensuring its operation by removing conditions that lead to distortion of price (so that these would become elements of reference in allocation of sources); by improving mechanisms afferent to investment financing and modifying tax systems; by incentives and discipline manifest on global market by liberalization of commerce; promoting foreign investments and adopting exchange rates that might ensure a direct link between internal and global price levels; In this sense, the initial priority aimed at macro-economic stabilization programs, by which economic agents' behavior was expected to change in the sense of those in developed countries, with a market economy. In this context, the importance and role of criteria of reference -market structure (S), behavior of the enterprise (C) and its performances (P) -in the process of industry restructuring were different along the stages of reform in case of countries in transition.

In developed countries this relationship between the state and public enterprises led to an increased efficiency in the end, the latter having in many cases financial deficiencies and difficulties in maintaining external markets in the condition of intensification of competition and involving expenses from the state budget, the only solution being privatization.

Enterprise reform is in an incipient stage, because on the one hand, economic and financial difficulties increased, and, on the other, a certain lack of authentic managerial professionalism is seen, sometimes determined by insufficient understanding and expertise, unlike in developed countries (there are still cases with the mentality to execute tasks coming from the superior bodies, moreover, there is a lack of direct confrontation with the realities of market economy).

Given the large dimension of certain enterprises and the possibility of their privatization by several share-holders, we believe that in our country too, besides enterprises controlled by their owners (principal share-holders), management control will be widely extended, with benefic implications on the behavior of the enterprises, the condition being an efficient stock market organization. Practices of developed countries show that, unlike companies controlled by owners, those having a managerial control aim at obtaining larger sales figures (but not necessarily maximizing profit) and are interested in allotting a large part of the profit to development.

REFERENCES

1. Hoel M., Global Environment Problems, Journal of Environmental Economics and Management, 1991
2. Laughunn D.J., Payne J.W., Crum R., Managerial Risk Preference for Below-Target Returns, Management Science, 1980

СИСТЕМА ТРАНСФЕРА ИНОВАЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ В РУМЫНИИ

*проф. Николай ИЛИАШ, эк. Инга ЧОАРА,
Петрошань – Румыния*

Abstract: The intensification of globalization promotes the importance of international cooperation and exchange of knowledge, the creation of powerful international scientific societies without compromising the national interests in adapting and applying new knowledge. Organization and individuals, reaching a high level of competence, are through extremely high value, because they are able to leverage resources and provide due to impact on both the academic environment and to social and economic but the whole system.

Создание и использование новых знаний является основополагающим фактором процесса повышения мирового благосостояния. Кроме того знания представляют собой важнейший элемент, определяющий уровень конкурентоспособности страны. В этой связи в государствах, особенно промышленно развитых, процесс формирования новых знаний осуществляется на систематической основе, за счёт развития разветвлённых национальных систем и международных связей.

Интенсификация процесса глобализации способствует повышению важности международного сотрудничества и обмена знаниями, созданию мощных международных научных сообществ без ущемления национальных интересов в деле адаптации и применения новых знаний.

В этих условиях сотрудничество и конкуренция, а также важность компетенций возрастают по экспоненциальной зависимости. Организации и отдельные люди, достигнув высокого уровня компетенций, представляют собой чрезвычайно высокую ценность, поскольку именно они в состоянии привлечь ресурсы и оказывать чье связи с влияние как на научную среду, так и на социально-экономическую систему в целом.

Именно это и является причиной, почему развитые страны проявляют высокую активность в деле привлечения как высококлассных учёных и инженеров, так и достижения критической исследовательской массы в стратегических областях человеческих знаний.

Интеграция в рамках ЕС усиливает давление на Румынию в области конкурентоспособности создаваемых инноваций. В этой связи ожидаемый

экономический рост мог бы поддержать вовлечение частного сектора в данную сферу. Эксперты отмечают, что поддержка на политическом уровне обязательств по выделению 1% ВВП на проведение НИОКР - важный шаг в сторону присоединения Румынии к Лиссабонской стратегии.

Считается, что RDI-система будет движущей силой развития румынского общества, основанного на знаниях, способной за счёт развития инноваций в различных областях обеспечить достаточный уровень благосостояния населения и признание на международном уровне существующего научного потенциала.

Взаимосвязь национальных потребностей в инновациях с развитием науки и технологий в мире определяется в рамках существующих исследовательских сетей, в которых межотраслевое международное сотрудничество нацелено на решение ряда специфических проблем. Брокерские центры и центры трансфера технологий и знаний в состоянии обеспечить взаимосвязь между национальными потребностями в инновациях и вариантами их удовлетворения, которые могут быть заимствованы из глобальной сети знаний.

В этой связи компании будут создавать свои собственные исследовательские или же посреднические структуры, обеспечивающие интеграцию в открытые инновационные системы и участие в центрах знаний или технологических платформах. Университеты и государственные исследовательские институты будут создавать свои собственные структуры, капитализирующие знания и обеспечивающие их превращение в инновационный продукт или услуги. Центры трансфера технологий и высокотехнологичные инкубаторы будут содействовать передаче знаний и развитию предпринимательского мастерства.

Трансфер результатов исследований, а именно превращение полученных в ходе реализации комплексных проектов патентов или ноу-хау в товары и услуги, также будет содействовать развитию инновационного процесса. Для достижения этой цели будет оказываться поддержка организации и развитию структур по трансферу технологий, в особенности в государственных институтах и университетах, которые благодаря кооперационным связям будут перманентно развиваться. Подобные центры являются ключевыми элементами, способствующими формированию научных и инновационных кластеров, та, как свидетельствует международный опыт, подобные центры не могут стать серьёзным печником дохода, но оказываемые ими услуги формируют основу для межотраслевой мобильности исследователей, использования компаниями экспериментального оборудования в университетах и исследовательских институтах, а также повышения возможностей формирования развития инновационной среды и spin-off фирм внутри этих структур.

Предпринимательство в инновационной сфере – другой важный элемент, который необходим усилить в течение 2011-2020 гг. Формирование венчурного капитала, развитие услуг инновационных инкубаторов, устранение барьеров для образования spin-off фирм, реализующих на практике результаты исследований, - вот конкретные меры реальной поддержки процесса инновационного предпринимательства.

Поддержка деятельности инкубаторов должна привести к диверсификации оказываемых услуг а центры трансфера технологий смогут привести значительный практический опыт. Для здания spin-off фирм необходимо создать благоприятные законодательные условия, поддерживающие академический и исследовательский статус вовлекаемых в такой проект людей, уменьшая тем самым риски недостижения успеха. Важный элемент инновационного процесса - сотрудничество между компаниями и компаний с исследовательскими институтами. В этой связи необходимо поддерживать инновационные сети, а также участвовать в европейских технологических платформах и разрабатывать нацио-

нальные технологические платформы в стратегически значимых сферах. Предполагается, что инвестиции в инновационную инфраструктуру будут нацелены на организацию научно-технологических парков, в особенности тех, которые поддерживаются крупными компаниями или университетами. В Румынии создано и аккредитовано 34 инновационных структур: 14 технологических и бизнес инкубаторов, 9 информационных центров в области высоких технологий, 11 центров трансфера технологий (таблица 1).

Таблица 1. Основные организации Национальной инновационной системы

Структура	Название	Вебсайт
Парламент	Комиссия по образованию, науке, молодежи и спорту (Сенат)	www.senat.ro
	Комиссия по образованию, науке, молодежи и спорту (Палата депутатов)	www.cdep.ro
Правительство	Министерство образования и исследований	www.mect.ro
	Министерство экономики и торговли	www.minind.ro
	Министерство сельского и лесного хозяйства, развития сельских регионов	www.mapam.ro
	Министерство коммуникаций и информационных технологий	www.mcti.ro
	Министерство транспорта, строительства и туризма	www.mt.ro
	Министерство труда, социальной поддержки и семьи	www.mimss.ro
	Министерство здравоохранения	www.ms.ro
	Министерство обороны	www.mapin.ro
	Румынское агентство по иностранным инвестициям	www.ainvest.ro
	Национальный регулирующий орган по коммуникациям	www.amc.ro
	Генеральная инспекция по коммуникациям и информационным технологиям (правительственное агентство)	www.igcti.ro
	Национальное агентство по малому и среднему бизнесу и сотрудничеству	www.mimmc.ro
	Национальная комиссия по прогнозированию	www.cnp.ro
	Национальный институт статистики	www.insse.ro
	Государственное управление по инвестициям и торговым маркам	www.osim.ro
	Румынское управление по защите авторских прав	www.onda.ro
	Румынская ассоциация стандартов	www.asro.ro
	Румынская ассоциация по аккредитации	www.renar.ro
	Румынское космическое агентство	www.rosa.ro
Научно-исследовательские и образовательные учреждения	Национальные научно-исследовательские институты, государственные научно-исследовательские институты, выполняющие НИОИР компании, аккредитованные Министерством образования и исследований и другими министерствами	www.mct.ro
	Национальный центр управления RDI-программами	www.cntpr.ro
	Институты, аккредитованные Министерством образования и исследований,	www.edu.ro
	Образовательные институты	www.edu.ro
	Румынская Академия Наук	www.acad.ro
	Академия медицинских наук	www.ms.ro/asm/as
Научно-промышленные центры и инновационные посредники	Академия сельского и лесного хозяйства	www.asas.ro
	Центры трансфера технологий	
	Научно-технологические парки	
	Бизнес-центры в области инноваций	
Финансовые институты	Промышленное лицензионное управление	
	Румынский банк	www.bnr.ro
	Румынский банк развития	www.brd.ro
	Румынский коммерческий банк	www.bcr.ro
	Коммерческий банк CARPATICA	www.carpatica.ro
	Capital Securities	www.ukbiz.ro/capital
	Citibank	www.citibank.com/ro
	Коммерческий банк Греции (Румыния)	www.cbg.ro
	Банк LIBRA	www.librabank.ro
	MicroBank (перешел в Румынии банк по микрофинансированию с долей участия EBRD, Commerzbank, International)	

Региональная политика развития Румынии определена в законе 151/1998, в котором изложены задачи, конституционные рамки, компетенции и специфические инструменты для продвижения региональной политики инновационного

развития. На основании этого закона существующие 42 округа сгруппированы в 8 не имеющих административного статуса регионов развития (рис. 1).

Представляют собой только территориальные единицы. Для данных образований с 2000 г. сформулирована и реализуется политика регионального развития с целью обеспечения эффективного использования финансовых и людских ресурсов, регионального управления элементами инновационной структуры, распределения по регионам развития различных инновационных институтов, принятия законодательных актов, касающихся инновационной политики.



Законодательные основы для регионального развития актуализированы принятием закона 315/28.06.2004, который призван оптимизировать функционирование структур и программ развития. В дополнение к нему принято решение правительства 9/29.07.2004, содержащее поправки и дополнения.

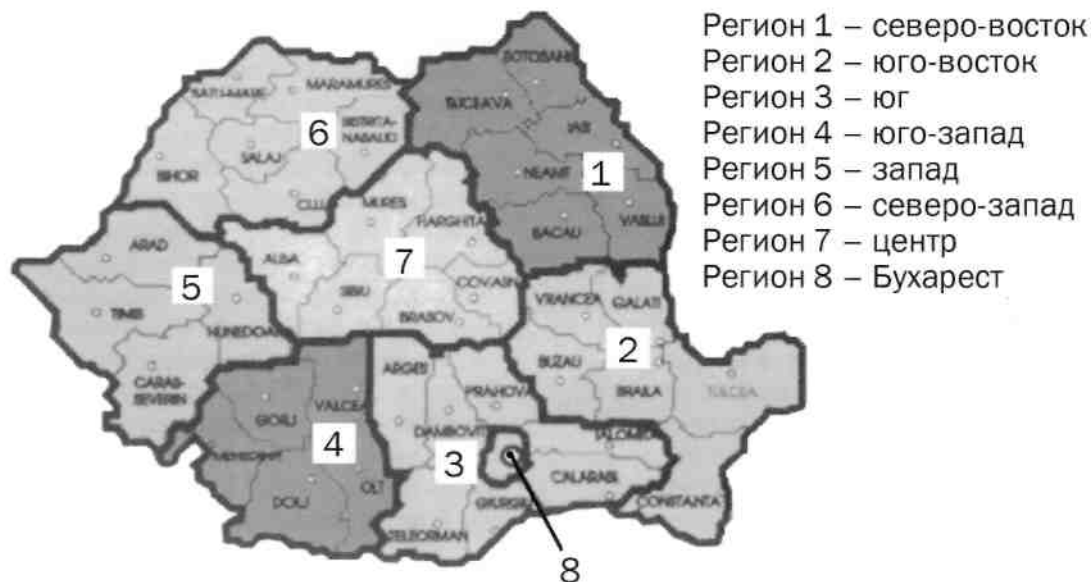


Рис. 1 Регионы развития Румынии

Список использованной литературы:

1. Ilias, N., Andras, I., Ispas, A., Cioara, I., Vlaicu-Popa M.E. - Main coordinates of the Romanian national innovation system. Revista TERO nr.74-75/2009. ISSN 1221-4183.
2. Applied Economy Group (2004), 'Towards an industrial policy based on competitive economic agglomerations – clusters (III)'. Available at www.gea.org.ro/documente/ro/clustere/instrumentedepoliticadragospislaru.pdf
3. Government of Romania (2005), National Development Plan 2007-2013. Government of Romania (2005), National Development Plan 2007-2013, December 2005. Available at: http://discutii.mfinante.ro/static/10/pnd/documente/pnd/PND_2007_2013.pdf
4. Ministry of European Integration (2006). The 2007-2013 Regional Development Plan

ОЦЕНКА СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

**В.Ю. ГРИГА, к.э.н., О.В. КРАСОВСКАЯ, к.э.н., с.н.с.,
 Центр исследований научно-технического потенциала
 и истории науки НАН Украины**

РЕЗЮМЕ. The paper deals with the issues of structural changes of Ukrainian economy, due to their close relationship with the quality of economic growth. Global structural trends show intensification of de-industrialization. Quantitatively, it could be measured by increased share of such sectors as financial sector of economy, education, health and other services in the structure of the world value added. Due to their active growth the share of world agriculture in the last 40 years decreased by 2.5 times, while the share of manufacturing decreased by 1.5 times. The dynamics of structural changes of Ukrainian economy is also consistent with the global trend of de-industrialization, and its structure is relevant to European countries. Significant predominance of agriculture and transport services is main difference. At the same time structure of the manufacturing industry in Ukraine differs from other countries. If Ukrainian industry is focused on low technology and primary (e.g. mining, basic metallurgy) industries, the European and world industry relies on high and medium technology industries. The share of construction in Ukraine is extremely low while this sector has high potential for economic growth

because any newly built facility requires a wide range of products: from low to high technology intensive (e.g. fire protection systems, digital power tools, furniture etc). Thus, we concluded about the urgent need to adjust Ukrainian economic policy towards the strengthening of structural components.

Термины «структура» и «структурные изменения» широко используются в экономических исследованиях, хотя существует несколько различных интерпретаций этих понятий. В экономической теории под структурными изменениями обычно понимают «различные механизмы производственной деятельности и различное распределение факторов производства между секторами экономики, вариацию профессий, географических регионов, видов продукции и т.д.» [1].

Зачастую понятие структурных изменений используется для анализа экономики в долгосрочной перспективе. Хотя концепция структурных изменений определяется исследователями по-разному, наиболее общее определение относится к долгосрочным и устойчивым изменениям в отраслевой структуре экономических систем [2, 3]. То есть, структурные изменения связаны с изменениями в относительной значимости различных секторов в течение длительного времени, что определяется их долей в объемах производства / добавленной стоимости или занятости. Структурный анализ изменений предполагает, что экономическая динамика "может быть изучена, сосредоточивая внимание на относительно небольшом количестве групп или видов деятельности, которые составляют экономическую систему, и таким образом формируют структуру экономики» [1].

В то же время большинство неоклассических авторов считают структурные изменения второстепенным вопросом. Если шумпертерианцы отмечают важность перемещения рабочей силы из традиционных видов деятельности (таких, как сельское хозяйство) к современной промышленности в качестве движущей силы экономического развития, то вера в эффективность распределения ресурсов на рынке, которая лежит в основе неоклассической школы, приводит к рассмотрению структурных изменений, как следствия развития рынка, а не необходимого условия для экономического роста.

Несмотря на это, эмпирические данные подтверждают актуальность вопроса об эффективности экономической структуры [4], призывая к возобновлению внимания к ее изменению. Важно отметить, что результаты библиометрических исследований касательно структурных изменений четко демонстрируют роль технологического развития в этом процессе [1]. В частности, доля статей о структурных изменениях с кодом О-ТЕСН (технологические изменения) выросла с 3,4% в 1970 году до 23,4% в 2000 году. Однако, в таком случае перед учеными-теоретиками возникает вопрос, являются ли проведенные теоретические исследования по этому вопросу адекватными для описания процессов структурных изменений в современной глобальной экономике.

Осознание необходимости структурных изменений в новых экономических условиях имеет важные последствия для развивающихся стран. Во-первых, возможность вовлечения в сегменты международных производственных подсистем отходит от теории У. Ростоу о линейной связи между этапами развития. Во-вторых, они переопределяют роль промышленной политики относительно возможностей, созданных благодаря международной мобильности капитала. В этой связи, М. Хан и С. Бланкенбург утверждают, что успешные развивающиеся страны (в частности, Малайзия), в состоянии исправить дисфункции рынка для привлечения внутренних и иностранных инвестиций в сектора с лучшими возможностями для повышения производительности [5]. Таким образом, в условиях глобализации экономики, промышленная политика должна перенести

акценты с защиты «молодых» отечественных отраслей (как это происходит при принятии стратегии импортозамещения), на улучшение интеграции и относительных позиций отечественных фирм в международных цепочках создания стоимости, то есть на переход к деятельности с более высокой добавленной стоимостью и возможностью повышения производительности.

Диверсификация и совершенство производств определены как основные движущие силы конкурентоспособности на мировом рынке для стран со средним и низким уровнем доходов. Кроме того, такие производства рассматриваются в качестве возможности для формирования сравнительных конкурентных преимуществ, в частности сегментов в международных цепочках создания стоимости и повышения технологического совершенства (технологического уровня производства), как это было в случае китайского и индийского экспорта [6].

Становление новых экономически мощных государств, как правило, обусловлено быстрой структурной трансформацией экономики, которая характеризуется переходом от первичного производства (в частности, горнодобывающая промышленность и сельское хозяйство) к перерабатывающей промышленности, а в перерабатывающей промышленности от сырьевых к более сложным технологически интенсивным видам деятельности. Вместе с урбанизацией, трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности растут быстрее, чем первичные отрасли, генерируя новые рабочие места, доходы и спрос. Накопление капитала ведет к более сложной структуре производства, а экономика постепенно переходит к высококвалифицированным и наукоемким секторам. Углубление сложности производства соответствует изменениям в доступности и качестве факторов производства, снижении операционных затрат благодаря организации более эффективной системы поставок, коммунальных услуг и нормативной базы.

С 1945 года развивающиеся страны, постепенно вступили в процесс индустриализации: их производственный сектор рос быстрее, чем добывающий сектор и сельское хозяйство. Но обобщенная модель развития (для групп стран) часто скрывает значительные различия на региональном или национальном уровне. Различные вклады факторов производства, конкретные исторические и географические условия обуславливают большое разнообразие путей развития в разных странах [7].

Так, Латинская Америка получила значительную экономическую выгоду от раннего начала индустриализации, некоторые страны начали проводить политику импортозамещения еще с 1930-х годов. Многие из них демонстрировали устойчивый экономический рост в начале 1980-х годов, после которого объемы их промышленного производства начали снижаться.

Среди азиатских стран первой начала процесс индустриализации Япония. С 1960-х годов новые индустриальные страны такие, как Республика Корея, Китайская провинция Тайвань, Гонконг и Сингапур, также пошли ее путем. В большинстве случаев эти страны резко изменили структуру своей промышленности в направлении от низкоквалифицированных к более сложным производствам.

Несколько иные тенденции наблюдаются с 1970 года. Доминирующим видом экономической деятельности становится сектор услуг, в то время как роль сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности сократилась. В какой-то степени это можно объяснить снижением относительных цен на потребительские товары, в сочетании с одновременным ростом спроса на услуги с более высокой ценовой эластичностью. Тем не менее, тенденция к деиндустриализации не может быть полностью понятной без признания роли сложных технологических и экономических преобразований, стирания различий между промышлен-

нными товарами и услугами. Взаимодействие производства и услуг, особенно бизнес-услуг, действительно становится все глубже и сложной.

Многие услуги, направленные на поддержку производства или основанные на материальных затратах и технологическисодержащих товарах, рождаются в промышленности. Причем все больше появляется сложных посреднических услуг, используемых в качестве факторов производства в других секторах экономики [8].

На нынешнем этапе глобализации, изменения в технологии и экономической политике привели к вертикальной дезинтеграции производства во многих отраслях промышленности. Структурные изменения в мировой экономике все больше связаны с функциональной и пространственной фрагментацией производства и потребления, а также их реинтеграцией с помощью торговли. Таким образом, объемы торговли промежуточными товарами выросли быстрее, чем готовой продукции [9], что в свою очередь, привело к более высокой степени взаимозависимости национальных производств и к увеличению рисков от внешних потрясений, что ярко продемонстрировал недавний глобальный экономический кризис. Модели горизонтальной специализации производства конечной продукции в настоящее время заменяются моделью вертикальной специализации в рамках различных производственных единиц, что приводит к появлению «калейдоскопических» сравнительных преимуществ, которые значительно быстрее перемещаются между странами.

Процесс деиндустриализации в развитых странах часто связывается с повышением конкурентоспособности экспорта из развивающихся стран, и новым международным разделением труда в промышленном производстве. В то же время рост экспорта таких стран обусловлен различными факторами. Так, в случае стран Латинской Америки и Африки наращивание экспорта было связано не с расширением внутреннего производства обрабатывающей промышленности и повышением технологического уровня производства, а с большей склонностью к экспорту минеральных ресурсов [10]. Кроме того, наблюдалась тенденция к перемещению ряда отраслей обрабатывающей промышленности (текстильная, швейная, производство машин, оборудования и электрических машин) к азиатским странам. Однако, сегодня уже можно наблюдать зарождение обратного процесса. В частности, мировой лидер в производстве компьютерной техники Foxconn намерен перенести часть производств в Бразилию уже в 2011 году, что вызвано неудовлетворительной работой предприятий в Китае [11]. Таким образом, актуализируется потребность участия государства в экономике с целью предотвращения процесса оттока производства из страны, или привлечение таких производств.

Основные тенденции структурной динамики заключаются в росте доли других видов деятельности, которые включают в себя финансовый сектор экономики, образование, здравоохранение и другие виды услуг. Благодаря активному росту роли таких видов деятельности, доля сельского хозяйства за последние 40 лет уменьшилась в 2,5 раза, а доля обрабатывающей промышленности сократилась в 1,5 раза. Примечательно то, что фактически неизменными остались доли оптовой, розничной торговли, гостиниц и ресторанов, а также таких услуг как транспортировка, хранение и связь (табл. 1).

Производственная структура мировой экономики резко изменилась в последние десятилетия в направлении децентрализации, которая является доминантой структурных изменений в мировой экономике. Экономическое развитие достигло той стадии, на которой не только сельское хозяйство, но и промышленный сектор рос более медленными темпами. В то же время следует

Таблица 1 – Структурная динамика мировой экономики

Отрасли	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2008
Сельское хозяйство	10,0	8,9	7,3	6,8	5,6	4,3	3,6	3,6	4,0
Промышленность	38,3	38,3	38,4	35,0	33,3	30,5	29,1	28,8	30,1
Горнодобывающая промышленность	4,0	5,5	7,1	6,3	5,2	4,3	4,5	5,5	6,2
Обрабатывающая промышленность	27,7	25,9	24,6	23,0	21,7	20,3	19,2	17,8	18,1
Строительство	6,5	6,9	6,7	5,8	6,3	5,9	5,4	5,5	5,7
Услуги	51,7	52,8	54,3	58,2	61,1	65,2	67,3	67,7	65,9
Оптовая и розничная торговля, отели и рестораны	14,6	14,5	14,3	15,1	14,5	15,4	14,8	14,3	14,2
Транспортировка, хранение и связь	6,4	6,3	6,4	6,4	6,7	6,9	7,0	6,9	6,9
Другие виды деятельности	30,7	32,0	33,6	36,7	39,9	42,8	45,5	46,4	44,8
ВСЕГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: расчеты ЮНИДО [10].

заметить, что уменьшение доли этих секторов не означает уменьшение объемов их производства. Более того, с 2005 года наблюдается обратная тенденция, а именно доля промышленного сектора и сельского хозяйства незначительно увеличилась, что можно частично объяснить недавним ростом относительных цен на сельскохозяйственные и минеральные продукты, который способствовал росту их долей в мировой добавленной стоимости. Кроме того, доли промышленности и строительства также несколько выросли.

Уменьшение доли сектора услуг в мировом производстве произошло за счет «других видов деятельности», в том числе за счет финансового посредничества и широкого круга личных и бизнес-услуг. Доля услуг по транспортировке, хранению и связи оставалась стабильной в период между 2005 и 2008 годами, в то время как роль оптовой и розничной торговли, ресторанов и отелей несколько уменьшилась.

Анализируя структурную динамику по регионам мира, которая в целом отражает деление стран по уровню экономического развития, следует отметить следующее. Африканские экономики характеризуются довольно сильной специализацией в сельском хозяйстве и горнодобывающей промышленности, что является вполне очевидно, ведь в этих странах существуют мощные запасы минерального сырья, железных руд, алмазов и т.п. Доля горнодобывающей промышленности здесь достигает 25%, причем со стабильной тенденцией к росту. Доля сельского хозяйства по сравнению со среднемировой также является весьма значительной и составляла в 2008 16,5% (против 4% в мире).

Структурные преобразования в азиатских экономиках соответствуют росту специализации в обрабатывающей промышленности и сельском хозяйстве. Однако, если доля первой остается стабильной на протяжении сорока лет, то доля сельского хозяйства уменьшилась почти в 3 раза, и в 2008 году составляла 7%. В тоже время последнее десятилетие характеризуется различными тенденциями: доля промышленности возросла с 34% до 38% в результате роста объемов производства в горнодобывающей промышленности, а также доля сельского хозяйства за последние 10 лет выросла почти на 1 процентный пункт.

Что касается Европы, большая часть валовой добавленной стоимости которой создается в достаточно развитых странах, то роль услуг в созданной добавленной стоимости, которая в течение 1970-2008 годов росла большими

темпами, увеличившись с 47% до 70%, несколько уменьшилась в последние годы в пользу горнодобывающей промышленности и строительства. В то же время, наибольшую роль в экономике Европы играет сектор услуг, доля которого в последние десять лет находится на уровне почти 70%. Доля сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности имели тенденцию к уменьшению в предыдущие десятилетия, однако сейчас стабилизировались на уровне 2 и 17% соответственно.

В Латинской Америке доля услуг в добавленной стоимости росла только до середины 90-х годов и достигла 63%. В 2008 году доля услуг уменьшилась до 60%. При этом растет доля горнодобывающей промышленности, а доля обрабатывающей промышленности продолжает снижаться. Отметим, что именно горнодобывающая промышленность в Латинской Америке создает более 10% добавленной стоимости, что почти в 2 раза превышает среднемировой и в 2,5 среднеевропейский показатель.

Страны Северной Америки, за исключением всех небольших стран, можно считать наиболее развитыми, ведь на США, Канаду и Мексику приходится более 95% ВВП Северной Америки. Экономическое развитие этих стран базируется на секторе услуг, доля которого составляет более 75%. Причем Северная Америка является единственным регионом, где процесс деиндустриализации продолжается в течение 40 лет, хотя он несколько замедлился в последние три года. Также следует отметить, что доля услуг по транспортировке, хранению и связи здесь ниже, чем средние мировые показатели.

Таким образом, агрегированные данные по структуре экономики отдельных регионов мира дают возможность оценить степень специализации и обобщенную модель экономического развития стран, формирующих каждый регион.

Анализ структуры экономики Украины (табл. 2) показал, что динамика структурных изменений украинской экономики в целом соответствует общемировой тенденции деиндустриализации, причем ее структура в большей степени соответствует европейским странам, однако с существенным преобладанием доли сельского хозяйства (8% против 2% в Европе), услуг транспортировки (12 против 7% в ЕС) и т.п.

Отметим, что роль обрабатывающей промышленности в создании валовой добавленной стоимости фактически одинакова, как в Украине, так и в ЕС. Однако, существенно отличается структура производства: если украинская промышленность ориентирована на низко технологические и первичные отрасли, то европейская и мировая промышленность (в целом) - на высокотехнологичные производства. Так, если доля производств оборудования для радио, телевидения и связи в Украине обеспечивает менее 4% ВДС обрабатывающей промышленности, то в мире этот показатель составляет более 14%.

Еще одним важным моментом, на который следует обратить внимание при разработке экономической политики, является низкая доля строительства в создании добавленной стоимости, а также отрицательная ее динамика, даже в предкризисный период, когда объемы строительства росли, как в денежном, так и натуральном выражении. Однако именно эта отрасль может подтолкнуть многие другие к развитию, ведь любой новый построенный объект требует использования различной продукции: от низко- до высокотехнологичной, например, систем противопожарной безопасности, цифрового управления энергопотреблением и тому подобное.

Таблица 2 - Структура экономики Украины по видам экономической деятельности, % добавленной стоимости, 1990-2009 гг.

Отрасли	1990	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2009
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыбное хозяйство	26	20,6	14,2	14,2	8,2	8
Промышленность	38	38,2	34,4	30,4	29	25
Обрабатывающая промышленность	37	37,2	31,4	20	20,4	17
Строительство	8	7,4	6,4	4,2	3,8	3
Оптовая и розничная торговля, отели и рестораны	6	7,2	9	13	15,4	15
Транспортировка, хранение и связь	8	8,2	14	13,4	11,4	12
Другие виды деятельности	15	18,2	22	24,8	32,6	38

Источник: составлено по данным ООН [12].

Как было отмечено, доля обрабатывающей промышленности Украины почти равна среднемировой и европейской, поэтому с целью определения уровня ее технологичности следует более детально проанализировать ее структуру. Структурные изменения в промышленности Украины заключаются в наращивании роли аграрного сектора, производства другого транспортного оборудования. На фоне этого уменьшается роль металлургической и металлообрабатывающей промышленности. Несмотря на это, доля металлургии Украины в структуре добавленной стоимости в 3-5 раз выше, чем в ЕС и странах Азии (соответственно 15,25%, 3,79% и 5,45%).

Важно то, что доля производства оборудования и аппаратуры для радио, телевидения и связи, относящаяся к высокотехнологичным производствам, в Украине существенно уступает не только странам ЕС, но странам Азии и индустриальным странам мира. Соответственно доли этой промышленности составляли в 2008 году 2,62% в Украине, 4,44% - в ЕС, 19,03% - в Азии и 27,49% - в индустриальных странах. Эти цифры также свидетельствуют, что Европа в большей степени импортирует телекоммуникационную технику (расчеты авторов по [13]).

Ярко выраженной тенденции является относительное уменьшение доли химической промышленности Украины. Так с 2000 по 2008 год она уменьшилась с 9,07 до 6,61%, тогда как в Европе и Азии наблюдался незначительный рост данной отрасли.

Отметим также, что в Украине почти в 2 раза возросла доля производства древесины и изделий из нее (кроме мебели), причем во всех других странах (ЕС, Азии и индустриальных странах) доля этой промышленности наоборот имеет тенденцию к уменьшению.

Среди позитивных моментов можно отметить рост доли высоко- и средневысокотехнологичных производств с 30% в 2000 году до 38% в 2008 году, однако этот рост почти полностью был обеспечен за счет производства транспортного оборудования, прежде всего сборки автомобилей, производства автобусов и железнодорожного транспорта, что не может являться полноценным стимулом к технологической ориентации промышленности Украины.

Несмотря на такой позитив, дальнейшие перспективы развития высокотехнологической промышленности в Украине не столь оптимистичны, исходя из анализа инвестиционных процессов. Так, согласно нашим расчетам по

данным официальной статистики активизация инвестиционных процессов началась в 2003-2004 годах, особенно в таких видах экономической деятельности, как обработка древесины и изделий из нее, производство транспортных средств и металлургическое производство, а в последние 5 лет активизировались инвестиционные процессы в нефтехимической промышленности, темпы роста которых были почти вдвое больше, чем в других отраслях.

Примечательно то, что мировой экономический кризис негативно повлиял на все отрасли промышленности, за исключением обработки древесины и производства деревянных изделий, кроме мебели. В 2009 году в основной капитал предприятий этого вида деятельности было инвестировано почти в 4 раза больше (с учетом дефлятора ВВП), чем в 2001 году, тогда как в среднем по промышленности рост составил лишь 1,3 раза.

Анализируя динамику инвестиций в основной капитал по высоко-и средне высокотехнологичными отраслями отметим, что в целом тенденция инвестирования в основной капитал соответствует общеукраинской, то есть не отвечает потребностям Украины в развитии высокотехнологичных производств и позитивных структурных изменениях. Единственным позитивным исключением из этого является производство транспортных средств, прежде всего автомобильных, доля инвестиций в основной капитал которого в производстве транспортных средств достигает 60%.

Более важным является тот факт, что доля инвестиций в основной капитал за последние пять лет не превышала 10% от стоимости основных средств в 2008 году, а в среднем с 2004 по 2009 год она составляла 8%. Причем наиболее активными опять таки были предприятия низко- и среднетехнологических видов деятельности: пищевая промышленность, металлургия, деревообрабатывающая промышленность, доля инвестиций в основной капитал которых в стоимости основных средств превышала 15%. Хотя даже в этом случае при сохранении тенденций обновление всех основных средств составит более 7 лет.

ВЫВОДЫ

В последние годы интенсифицировались исследования, посвященные структурным изменениям экономики разных стран. Структурные изменения в мировых экономиках, а именно динамика соотношения между сельским хозяйством, обрабатывающей и добывающей промышленностью, а также сектором услуг, являются разноректорными и определяются в зависимости от периода времени и типа экономики страны.

Структурная динамика украинской экономики в целом соответствует общемировым тенденциям, однако существенные различия наблюдаются в структуре промышленности, ориентированной преимущественно на низко-и среднетехнологичные производства. В то же время, позитивным моментом является тенденция к уменьшению доли металлургической промышленности в структуре добавленной стоимости и роста производства другого транспортного оборудования, к которому относится и аэрокосмическая промышленность.

Библиография:

1. Silva E. G., Teixeira A. C. Surveying structural change: Seminal contributions and a bibliometric account // Structural Change and Economic Dynamics. – №19. – 2008
2. Chenery H., Robinson S., Syrquin M. Industrialization and growth. A Comparative Study/ Published for the World Bank, Oxford University Press, 1986.
3. Syrquin M. Kuznets and Pasinetti on the study of structural transformation: Never the Twain shall meet? // Structural Change and Economic Dynamics. – V. 21. (Issue 4). – 2010.
4. Rodrik D. Industrial Development: Stylized Facts and Policies / Draft of a chapter prepared for the U.N.-DESA publication Industrial Development for the 21st Century, 2006.

5. Khan M., Blankenburg S. The Political Economy of Industrial Policy in Asia and Latin America / in Industrial Policy and Development. The Political Economy of Capabilities Accumulation. Ed. G. Dosi, M. Cimoli Oxford: Oxford University Press, 2009.
6. Industrial Development Report 2009: Breaking In and Moving Up: New Industrial Challenges for the Bottom Billion and the Middle-Income Countries. – UNIDO, 2009.
7. Szirmai A. Industrialization as an Engine of Growth in Developing Countries, 1950-2005. - UNU-MERIT Working Papers, №10, 2009.
8. Peneder M., Kaniovski S., Dachs B. What Follows Tertiarisation Structural Change and the Role of Knowledge-based Services. – WIFO Working Papers, № 146, 2001.
9. Sturgeon T., Memedovic O. Looking for Global Value Chains in Trade Statistics: Mapping Structural Change and Compressed Development in the World Economy – UNIDO, 2010.
10. Structural Change in the World Economy: Main Features and Trends / UNIDO, 2010.
11. Foxconn начнет сборку iPad в Бразилии с ноября // 3DNews: Новости Hardware. Accessible at <http://www.3dnews.ru/news/609531/>.
12. UN statistic database. Accessible at <http://unstats.un.org/unsd/snaama/resQuery.asp>.
13. UNIDO Country Statistics. Accessible at: <http://www.unido.org>

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ УКРАИНЫ

В.Е. РЕУТОВ,

*к.э.н., Крымский экономический институт КНЭУ им. Вадима Гетьмана,
Симферополь, Украина*

Резюме. Рассмотрена одна из наиболее актуальных проблем социально-экономического развития Украины – несовершенство современной государственной региональной политики, которая должна основываться на оптимизации отношений между центром и регионами, учете еврорегиональных тенденций развития государства, которое провозгласило интеграцию в Европейский Союз стратегической целью своей внешней политики. Дается ответ на вопрос, какой должна быть концепция региональной политики Украины, и то что одним из значительных ресурсов региональной политики Украины может и должно быть трансграничное сотрудничество областей и территорий с регионами соседних стран.

Мы рассматриваем трансграничное сотрудничество как инструмент двойного назначения. Природа и характер этого инструмента позволяют параллельно (в тесной взаимосвязи) решать стратегическую задачу реализации европейских устремлений Украины. Современная концепция трансграничного сотрудничества в сфере регионального развития, в первую очередь, предусматривает переосмысление представлений об административно-территориальном устройстве страны, о жителях приграничных территорий, о развитии этих территорий, свойственных им проблемах и др. Жители приграничных регионов чаще всего оказываются в достаточно невыгодном положении, испытывая на себе все тяготы ограничений, связанных с передвижением людей, товаров, идей и услуг. К тому же, находясь на периферии страны, они чувствуют традиционную невнимательность к ним со стороны центральной власти и становятся заложниками региональных диспропорций развития. Для самостоятельного же решения своих проблем у таких регионов нет ни средств, ни возможностей. Как результат, много регионов превращаются в депрессивные, отсталые территории.

На международном уровне для решения этих проблем, а также для выравнивания уровня развития европейских регионов, стирания границ, между ними, с целью создания единственной терпимой и процветающей Европы в 1980 году была принята Европейская рамочная конвенция о трансграничном сотрудничестве [6] между территориальными общинами или властями, направленная на

более тесное сотрудничество между приграничными регионами в сфере экономики, экологии, науки, культуры.

В соответствии с этой конвенцией "трансграничное сотрудничество" определяется как любые общие действия, направленные на усиление и углубление добрососедских отношений между территориальными общинами или властями, которые находятся под юрисдикцией двух или нескольких договорных сторон, и на заключение с этой целью любых необходимых соглашений или достижения договоренностей [6]. Развитие такой формы международного сотрудничества осуществляется в пределах трансграничных регионов и характеризуется соответствующими этапами развития, принципами, функциями актеров трансграничного сотрудничества.

Трансграничный регион - это территория по меньшей мере двух разных стран, которые имеют общую государственную границу, между которыми установились тесные производственные и социально-экономические связи. Об объективном процессе формирования трансграничного региона свидетельствует уровень развития разного рода связей (производственных, социально-экономических и т.д.), которые осуществляются между двумя территориями разных стран, которые имеют общую государственную границу. Согласно статистике ЕС, в Европе существует 184 региона, которые развивают приграничные связи, из них 122 - приграничные, а 58 граничат не с государствами-членами ЕС [2, с. 107]. При участии Украины сформировано шесть еврорегионов.

Трансграничному сотрудничеству на региональном уровне и формированию трансграничных регионов свойственны четыре этапа процесса развития: изучение существующих связей между партнерами, определение стратегии развития, разработка и обеспечение программ развития, мониторинг и оценка. Сотрудничество осуществляется по правительственно-региональным и регионально локальным направлениям.

В первом случае сотрудничество опирается на международные соглашения. Оно распространено там, где есть большая децентрализация управления. Регионально локальное же сотрудничество развивается достаточно спонтанно. Его движущей силой являются личные контакты с соседями, вызванные хозяйственными потребностями, а также сотрудничество в отрасли культуры [10, с.38]. Трансграничное сотрудничество осуществляется в пределах компетенции территориальных общин или властей, определенной внутренним законодательством и базируется на реализации главных принципов европейской региональной политики: *субсидиарности, децентрализации, партнерства, программирования, концентрации, и адинационализма*.

Соответствие вышеупомянутым принципам региональной политики ЕС являются необходимым условием развития основных типов трансграничных организационных форм сотрудничества как в рамках Европейского союза, так и при участии регионов стран ЕС и пограничных регионов соседних государств (в круг которых входит и Украина) [7, с. 68]. Главной формой реализации трансграничного сотрудничества и высшей формой развития трансграничных регионов в Европе является создание и развитие еврорегионов.

Еврорегионы формируются на базе пограничных хозяйственных комплексов (ПГК) соседних стран. ПГК - сложная полиструктурная система взаимоувязанных компонент (естественная среда, население и его расселение, сфера материального производства и сфера услуг), которые находятся между собой в генетической, функциональной и территориальной связи. Каждая компонента разделяется на относительно однокачественные элементы (промышленное или сельскохозяйственное предприятие, населенный пункт и тому подобное). То есть ПГК - это

хозяйственная система высокого уровня организации со сложной структурой и отношениями взаимной обусловленности между компонентами, подчиненными экономическим законам и закономерностям. Важнейшими признаками данной системы является: территориальность, целостность, структура, иерархичность и самоорганизация.

Еврорегионы, как форма пограничного сотрудничества, способствуют не только усилению и углублению добрососедских отношений между государствами, но и является своеобразным инструментом для интеграции той или другой страны в европейские структуры. Это особенно важно для Украины, как страны, которая граничит с Евросоюзом. Еврорегионы рассматриваются и как средство урегулирования возможных территориальных проблем двух государств. Они снимают напряжение в части возможных территориальных претензий. Позволяют решать проблемы, связанные с положением национальных меньшинств. Это своего рода и полигон для апробации совместимости законодательства разных стран и правовых систем.

Главным заданием еврорегионов является реализация *комплементарной (дополняющей) функции*, что также тесно связано с процессом европейской интеграции. Фактически европеизация, как процесс, приводит к изменению всей системы взаимосвязей - роли, компетенции и соотношению функций органов исполнительной власти, - модифицируется система принятия решения национальными органами власти. Именно здесь оказывается дополняющая, комплементарная функция еврорегионов.

В контексте поисков интенсивных форм кооперации на всех уровнях внутри Европейского Союза крайне важной является *функция совместимости* еврорегионов. Размер административного объединения имеет важное значение для государства и меньшей мерой это касается еврорегиона. Например, в Германии отличие между размерами регионов значительнее, чем в централизованных государствах, где административное и региональное планирование требует стандартизированных размеров объединений. В то же время регионы в децентрализуемых государствах ЕС способствуют именно уменьшению расстояния между большими и малыми государствами - членами ЕС.

В этой связи целесообразно выделить такой важен сегмент для еврорегиона, его социально-экономического и регионального планирования, как *требования самодостаточного размера*. Само реформирование может происходить на уровнях разных регионов, как, например объединение нескольких регионов, небольших по размеру, с целью приобретения самодостаточности. Ведь в целом большее внимание концентрируется на регионах, которые получили компетенцию для принятия решений соответствующую их значению и размеру. Еврорегионы могут усилить свое значение несколькими средствами, которые, например, заключаются в горизонтальной кооперации и равенстве интересов, репрезентации, ими именно жизненных интересов населения.

В процессе развития *сети связей регионов, как функции*, оказывается их способность создавать связи между собой в разных сферах на основе равноправия и партнерства, которое является очень эффективным как между регионами внутри ЕС, так и между трансграничными регионами. Именно в этом смысле очень важным является двустороннее и многостороннее межрегиональное сотрудничество с целью решения отдельных конфликтов интересов и реализации трансграничного сотрудничества на горизонтальном уровне.

Значения четвертой функции - "*импульса*" еврорегионов - заключается в первоочередной способности к ориентации и помощи в усилении общих элементов среди местного населения от развития языка, культуры, исторических

традиций, к активизации экономических традиций и интересов, что более оптимально можно осуществить именно на горизонтальном и локальном уровнях.

Подводя итог относительно вышеупомянутых функций еврорегионов, следует отметить, что эти функции нужно рассматривать лишь комплексно и в контексте определения еврорегиона как одного из ключевых механизмов развития международной экономической интеграции. Именно это утверждение является очень важным, потому что устраняет любые сомнения относительно возможного преобладания отделяющих или отцентрующих тенденций, которые могут привести к дезинтеграции или повлечь вооруженный локальный конфликт.

Кроме того, еврорегионы, как "жесткая форма" институализации трансграничных отношений, как демонстрирует практика развития подобных образований, должны быть потенциально эффективным интеграционным механизмом в решении таких проблем: укрепление взаимного доверия и безопасности, общего использования энергетических ресурсов, внедрения общей стратегии охраны окружающей среды, увеличения притока иностранного капитала, выработки общей программы пространственного развития региона, развития транспортно экспедиционной и пограничной инфраструктуры, развития общей предпринимательской и информационной инфраструктуры, эффективного использования человеческих ресурсов, путем взаимного признания их профессиональной квалификации, создания единственного рынка труда, диверсификации экономики национальных частей, решения проблем этнических меньшинств, поддержки общих местных инициатив органов местного самоуправления, неправительственных организаций, развития туризма, и др.

Вышеприведенный перечень функциональных заданий еврорегионов демонстрирует, что их назначение заключается в решении общих трансграничных проблем на местном и региональном уровнях, что полностью отвечает принципу субсидиарности, определенного Европейским Союзом одним из основных принципов реализации региональной политики. Но к сожалению, на практике часть из номинально действующих еврорегионов не использует фактор "общих трансграничных вопросов" для обоснования своей организационной институализации. Проблема заключается прежде всего в том, что эффективное функционирование еврорегионов является возможным при объективных предпосылках, а именно: общих исторических традиций территории, наличия базовой транспортной инфраструктуры, отсутствия кардинального отличия, в схемах государственного управления и местного самоуправления, сближения уровней социально-экономического развития, значительной экономической и гражданской активности населения.

К сожалению, формирование еврорегионов на постсоветском пространстве носит скорее хаотический характер. С одной стороны, практически все страны на европейской части постсоветского пространства вовлечены в участие в еврорегионах. Однако еврорегионы формируются бессистемно, без учета реальных экономических связей между участниками трансграничного взаимодействия.

Постановка трансграничных экономических проблем и выработки направлений их решения должны стать ведущим этапом еврорегионального строительства. На этом этапе уже должны быть сформированы основные цели создаваемого еврорегиона, реализация которых будет решать обнаруженные на этом же этапе трансграничные экономические проблемы. Только после этого ставится вопрос о формах трансграничного сотрудничества, через которые можно решить обнаруженные проблемы. И если среди них оказываются экономические проблемы, которые невозможно решить в рамках существующих трансграничных партнерских связей, тогда необходимо затрагивать вопрос о создании еврорегиона.

Однако в ходе еврорегионального строительства на постсоветском пространстве сложилась обратная ситуация. Практически во всех созданных еврорегионах намерения об их создании опередили формулировку целей их функционирования, поиск общих интересов. На первое место выходили общие направления трансграничного сотрудничества, такие как «развитие экономических связей», «повышения уровня жизни населения», и тому подобное

Многие эксперты особенно выделяют сильную зависимость жизнеспособности еврорегионов от источников финансирования, как правило, внешних [4, с.17]. Недостаточная действенность трансграничных образований обусловлена отсутствием реального финансирования, неопределенностью источников финансовых ресурсов, форм и приоритетов их формирования. Связано это во многом с тем, что развитие экономики стран СНГ в целом и Украины в частности в данный момент идет по пути концентрации финансовых ресурсов в больших городах, а отдаленные регионы страдают острым дефицитом средств. Бюджеты местного самоуправления хронически дефицитны. Налоговых и других поступлений едва хватает на текущее потребление. Создание и развитие институционных и инфраструктурных проектов на муниципальном уровне прекращается уже на стадии бюджетного планирования. В итоге региональные бюджеты как ресурс деятельности еврорегиона практически не воспринимается, хотя и заявляется номинально в программных документах.

Сложность вопроса о необходимости перераспределения объема полномочий между центральной и региональной властью и о передаче последним права решать вопрос пограничного сотрудничества самостоятельно заключается в том, что единственным субъектом международного права является государство. И если бы еврорегионы создавались на основе международных соглашений, тогда нормы сотрудничества между местной властью регулировались бы направленно. Но и в Западной Европе еврорегионы не создаются путем подписания международных соглашений. Решение данной проблемы заключается в передаче части полномочий региональной власти.

В Европе такая практика есть. Примером может служить опыт Германии, Швейцарии и Франции, где регионы имеют право подписывать соглашения в сфере туризма, экологии, культуры. Но вместе стоит отметить, что Украина еще не прошла процесс стабилизации и не может сравниться с этими высокоразвитыми странами. Предоставление дополнительных полномочий регионам может привести к ослаблению государства. Необходим баланс интересов в сторону усиления центральной власти. Однако в ходе административной реформы эти вопросы должны быть решены. Для того, чтобы еврорегионы развивались, центральная власть должна целеустремленно, в рамках конкретного еврорегиона предоставлять определенные права и обязанности местным органам самоуправления на осуществление необходимого объема международных экономических связей.

В этом контексте следует отметить, что экономическая составляющая формирования еврорегионов имеет принципиальное значение, поскольку охватывает вопрос финансирования проектов пограничного сотрудничества, проблемы экономического выравнивания смежных территорий, допускает общий поиск путей преодоления барьеров, которые стоят на пути участников внешнеэкономической деятельности и стимулирования процесса формирования и активизации внешнеэкономических отношений бизнес-содружеств пограничных территорий.

Определение экономической составляющей еврорегиона проводится выходя из целей его создания, соответственно, экономическая составляющая

еврорегионального строительства на постсоветском пространстве может (и должна) отличаться от экономического базиса пограничного сотрудничества территорий внутри Европейского Союза. В процессе распространения практики создания еврорегионов на постсоветское пространство стала изменяться сама их функция. Еврорегионы, создаваемые на основе пограничных районов европейских стран в период становления Европейского Союза, должны были подготовить бизнес-структуры пограничных территорий к новым условиям ведения хозяйственной деятельности. Соответственно, экономической целью еврорегионального строительства выступало создание единственного экономического пространства на территории Евросоюза и глобализация экономической активности бизнес-структур смежных территорий, создания единственного европейского бизнес-содружества.

Создание еврорегионов между пограничными районами стран Евросоюза и пограничных районов стран-претендентов на вступление в ЕС должно было способствовать сближению экономических условий, стимулировать экономическое развитие стран-претендентов на вступление. Таким образом, достигалась глобальная цель - создание единственной Европы не только в рамках политических институтов.

Украине вряд ли в ближайшем будущем будет обеспечено членство в Евросоюзе. Для этого необходима не только политическая воля участников процесса, но и реальные экономические предпосылки. Движение к единственному экономическому формату взаимоотношений Украины и Евросоюза есть, но темпы его недостаточно высоки. Имеются многочисленные противоречия - как на политической, так и в экономической сфере. Диспропорции в экономическом развитии Украины и Евросоюза в данный момент очень большие.

Исходя из приведенных предпосылок, еврорегиональное строительство в Украине должно иметь совсем другой целевой характер. Из-за отсутствия возможностей для расширения формата «Единой Европы» на Украину, в экономическом плане представляется, что целевой направленностью еврорегионов в Украине должно быть: снижение социально-экономических диспропорций между Евросоюзом и Украиной, выполнение функций посредников в экономических отношениях между Евросоюзом и Украиной с получением в связи с этим определенных экономических преференций, а также использование пограничного статуса для оздоровления и развития экономики пограничных регионов.

Основным стимулом развития еврорегионов при участии Украины становится осознание возможности реализации программ развития при поддержке европейских источников финансирования. При этом экономические задания современного еврорегионального строительства, равно как и «экономическая идеология» концепции «Европа регионов» отходят от простого прямого финансирования со стороны структурных фондов ЕС [3, с.84]. Время «деньги под проект/программу» уже прошел. Основной акцент делается на регионально ориентированные реформы в экономической сфере. Иначе говоря, финансовые ресурсы ЕС направляются не на проекты в регионе, а на смену структуры региональной экономики (приватизация, переход к «обществу услуг», развитие рынка занятости, технопарки, переподготовка кадров, межрегиональная миграция, гармонизация развития инфраструктуры, и так далее). Целью применения этих средств становится структурная перестройка экономики региона в направлении роста конкурентоспособности.

Стратегические направления усовершенствования региональной политики Украины должны предусматривать расширение полномочий региональных органов власти относительно ведения не только внешнеэкономической деятельности,

но и других форм трансграничного сотрудничества. Ведь для повышения эффективности деятельности еврорегионов следует гармонизировать правовые полномочия национальных субъектов этого сотрудничества, делегировать регионам (областям) Украины правовые и финансовые полномочия, релевантные к полномочиям субъектов сотрудничества в соседних странах.

Кроме того, опыт создания и деятельности еврорегионов в Западной Европе свидетельствует о том, что для достижения эффективного уровня работы подобных структур необходимы долгие годы гармонизации интересов их участников, отработки механизмов как трансграничного сотрудничества, так и нахождения каналов влияния на уровень национальных правительств, с целью создания благоприятного правового поля. Ведь для Украины пограничные области являются своеобразным "полигоном", на основе изучения ситуации в которых можно вносить коррективы в свою стратегию европейской интеграции, в соответствующее законодательство.

Библиография

1. Європейська інтеграційна політика: навч. Посіб. / [А.М. Поручник, В.І. Чужиков, Д.О. Ільницький, О.А. Федірко]; за аг. Ред.. д-ра екон. Наук, проф. тВ.І. Чужикова. – К.: КНЕУ, 2010. – 451 с.
2. Буковецкий М. Приграничное сотрудничество между странами Центральной Европы // Строительство новой Европы: пограничное сотрудничество в Центральной Европе / За ред. д-ра В. Гудака - Ужгород: Закарпатье, 2006. - С. 105-111.
3. Бусыгина И. М. Настоящее и будущее «Европы регионов» (проблемы европейского регионализма) // Мировая экономика и международные отношения. - №9. - 2005. - С.78-86.
4. Гудак В. Приграничное сотрудничество в Центральной Европе. Современное состояние и противоречия // Строительство новой Европы: пограничное сотрудничество в Центральной Европе / За ред. д-ра В. Гудака - Ужгород: Закарпатье, 2006. - С.10-23.
5. Динис Г.Г. Органы местного самоуправления в осуществлении трансграничного сотрудничества / Под ред. В. Яреми - Ужгород: Программа «Центр государственного и местного управления», 2005. - С. 163-168.
6. Европейская Рамочная Конвенция о трансграничном сотрудничестве между территориальными общинами или властями. - Совет Европы. - Украинский законодательный фонд - 33 с.
7. Петренко З. Приграничные регионы как новая форма международной интеграции // Экономика Украины. - 1999. - № 12. - С. 66-73.
8. Шпель Г. Классификация концепций региональной экономической политики // Местные власти и рыночная экономика. Уроки западно-европейского опыта. - С-пб.: Ин-т Евроград . - 2006. - С.46-54.
9. Cohesion in the European Union. Regional Policy and Cohesion. European Union. Cohesion Report. Fact Sheet, 1999.
10. Treaty Establishing the European Community / Basic Community Laws. - Oxford: Oxford University Press, 1999.- P.p.3-96.

ASPECTS REGARDING THE POLICY OF REGIONAL DEVELOPMENT IN EUROPEAN UNION

Dr. George TESELEANU,
Consul Onorific al Romaniei in Italia
Ec. Cristina Ileana DUMITRACHE,
Deputat, Parlamentul Romaniei

Abstract: Regional development problems constitutes in present days, one of the major issues of European Union activity. As consequence, a country which strives to the European Union member statue must integrate in the spirit of European realities, showing an outstanding interest to prepare its ground in the spirit of Union's requirements for her member's countries, developing a coherent and active regional policy. Therefore the work follows to identify the main action directions of European Union regarding the regional development policy.

The regional policy is from beginning an financial mechanism which achieve the principle of interregional solidarity and the social - economic cohesion; it has a redistributive finality, conceiving a reorientation of incomes flows from one theory to another.

So, in essence, the regional policy is the one that can make meet in the same time and space, the all three factors of development (the territory resources, human resources and capital), which are not always together in the same territory.

The issues of regional development are one of the most important preoccupation of European Union, in present. Therefore, a country which wants to became members of the European Union, it must to integrated in European spirit and reality, to give a special attention preparing its territory with aim according to the requirements of European Union.

One of the most important question which must give an answer is: why an supernatural organism like European Union to have a regional policy? Four important proofs are often offered for justified the existence of a distinct regional policy in European Union.

In the first place, European Union considers that the efficiency of states member's regional policy it must be improved by concentration all the available funds there where they are necessary, that is to say on the most unfavourable region of Europe. In the second place, European Union plays a coordination part. It can coordinate the regional policy of the states members to prevent “external” competition regarding foreign investments destinated for development projects between European countries. In the third place it is used the proof “common interest” for social unit inside of European Union; the existence of unemployment and low incomes is unacceptable.

In the last place the most important proof for a separate regional policy is “dynamic proof”, which state that regional unbalance it can became a major barrier in the way of integration.

Two reforms, in 1988 and 1992, revolutioned the structure and functions of European Union regional policy. The reform since 1988 has three objectives:

- The transformation of structural policy in an instrument whit real economic impact;
- To use multi-annual criteria in the case of planning expenses, to guarantee for states member the existence and help of Community;
- Implementation an partnership between all the active factors implicated in the application of the structural policy;

European Comission's program about implementation of Unique Accord, regards five specific objectives for Funds:

1. the development of poor regions from point of economic view;
2. the conversion of the region which is in decline;

3. to fight against long term unemployment;
4. the reduce young people unemployment;
5. to modify structures from agriculture and to develop of rural zone.

Reorganizing of the structural funds has dominated the regional policy on the community level all the 1988 year, the new decisions has been able since January 1, 1989. The new system has offered two major type of financing. The first type is about a three elements system, constituted by regional plans, System of Community Help (SCH) and operational plans. SCH is the most important part of expenses of the Structural Funds for regional problems. The second form of financing is the Community Initiatives System (CI), financed from sold of structurale Funds, after settled the SCH.

CI has as major aim to solving priority objectives like scientific research and technological development in the region, mining and syderurgic zone, diminishing the effects of Unique Market, rural zone, energetic resources and environment protection etc.

In the present, the structural adjust affect a variety of European region. The new decisions of functioning the Structural Funds has a legal base: the treaty and existing reglementations. The aim of the new reglementations was to “consolidate and improve the new structure since 1988, more often than initiated another reform with large influences”. In the present the regional policy of European Union actioned through three Structural Funds:

- European Fund for Regional Development (EFRD);
- European Fund for Social actions (EFS);
- European Fund for Guarantee the agriculture credits and Development of agricultural sector (EFGAD).

Moreover is offering supplementary assistance for the most unadvantaged state members through so/called Fund destined cohesion and Community Initiatives (financed from Structural Funds for specific sectors). Financing activity from Structural Funds has based on allocations from it to each state members for different objectives. Is obvious that economic justification for European Union regional policy is just a partial perspectives.

Since the beginning we can notice an important political dimension in opposite with those concerning concrete measures and action in the regional development strategies.

In European Union regional development of state member's strategy are included some instruments which are very important and which are changing in time from one country to another. From historical point of view we can identify a few type of regional political development instruments:

- “negative incentives” to localization in crowded area or control over the localization;
- relocated of the economic activity in national territory;
- making suitable infrastructure;
- financial incentive give to the firms.

The first instrument was aplicated in France, Paris area, and in United Kingdom, in London area. It was abandoned in '70 s. More recently it was adopted a policy of encouraging development economic activities far away from capital. This suppose help for the cover of firm replace costs and their staff. France and Greece are in the present the only states which encourage economic development outside of capital much to crowded. The importance of “economic activity reallocation in national teritory”, as an instrument of regional policy, has been diminishing in the last decade, in the same time to reduce the procent of state property over many other activities

From the others politic's instruments, the assistance for development of business

environment has got a lot of importance in the last year. For the state members of European Union is very important to obtain financing for the improvement of the business environmental condition for all the companies from a region. Such measures can be: building of infrastructure at local level, financing for informatical, educational, professional instruction, scientific research, technological development system.

The essential part of regional policy in the majority of state members is financial incentives from state to encourage firms to invest in the regions. The “package” of regional incentives gives for investments are:

- grants;
- subsidies for investments;
- reduction and exemption from taxation;
- facilities for amortization of fixed capital;
- subsidies for using and hiring of labour and facilities for transportation.

The most important incentives are the grants and especially financial grants.

The proofs for financial grants are numerous: from perspective of the one who request the help, this are so obvious and are very easy to understand them; from perspectives of Competition Directory of European Union they are the most simple way to control them. Chosing type of regional incentives is usually determinated by a series of criteria: the sector where the project will be implemented; his localization; the type of project, his dimension, viability and financial situation of the solicitant; the necessity for assistance; the impact of the project over the economic structure and over the beneficiary region; the implications of project over the place of employment. From all of this the most important criteria is the project localization. An essential preoccupation in case of incentives policy is to identify the problem – region where it must give help. For chosing this zone, the state member don’t have absolutely liberty. The region they chose must obtain the positive answer from Competition Directory of European Commision.

The FDR must to be capable to cope with task regarding local economic development through specific methods and based on real criteria.

In case the Government gives financial help through FDR the regions can create projects and programs to obtain funds. In this case it is necessary to elaborated criteria for allocated the funds.

References:

1. Puscasu Violeta, Regional Development, Economic Publishing House, Bucharest, 2000
2. Fleser Alina, The Romanian Regional Policy, in Annals Universitatis Apulensis series Oeconomica, Volume 3.

MĂSURAREA PERFORMANȚEI ÎN SECTORUL PUBLIC

***Carmen NICOLAE,
drd., România***

Abstract. One of the most important issues in public sector is performance measurement. Overall performance indicator of private activities – the profit – is not applicable to activities of public sector service delivery. To estimate the parameters of public expenditure programs and performance evaluation of public sector institutions, some methods more or less objective are needed.

O politică economică corectă depinde, în mod crucial, de o apreciere corectă a activităților care cad în sarcina statului și a celor care cad în sarcina populației. Societățile moderne au ceea ce se numește o “economie mixtă”, o economie în care unele activități sunt îndeplinite de către sectorul privat, iar altele, de către guvern, cu întrebuințarea fondurilor publice. Nu există o linie de demarcație clară între sectorul public și cel privat și nici între finanțele publice și cele private.

Un rezumat al diferențelor între sectorul public și cel privat, așa cum apar ele în societățile democratice moderne, este prezentat în tabelul 1.

Diferența fundamentală în sistemul valorilor este dictată de interesul reprezentat în fiecare sistem. Sistemul de piață se bazează pe interesul personal, ca motivație centrală a acțiunilor lor. Procesul politic încearcă să ia decizii bazate pe un interes colectiv public, mai larg decât interesul individual al unei persoane.

Tabel nr. 1. Paralelă sector privat - sector public

Sistem de piață – sector privat	Sistem democratic – sector public
Proces de schimb	Proces politic
Bunuri și servicii private	Bunuri și servicii publice
Sistem de valori economic	Sistem de valori pluralist
Interes privat	Interes public
Mână invizibilă	Mână vizibilă
Roluri economice (producător, consumator, investitor)	Roluri politice (politician, cetățean)
Suveranitatea consumatorului	Suveranitatea cetățeanului
Recompensă: profit	Recompensă: putere
Instituție majoră: afacerea	Instituție majoră: guvernarea
Principii active: eficiență, productivitate, creștere.	Principii active: justiție, echitate, dreptate

Sursa: elaborat de autor.

Una din cele mai importante probleme în sectorul public este măsurarea performanței. Indicatorul global de performanță din activitățile private, profitul, nu se aplică în cazul activităților de furnizare de servicii din sectorul public. Pentru estimarea parametrilor programelor de cheltuieli publice și pentru evaluarea performanței instituțiilor din sectorul public sunt necesare unele metode mai mult sau mai puțin obiective.

Economia poate fi definită ca fiind obținerea de input-uri de o calitate dorită la cel mai mic cost posibil. Un indice economic este cel de cost al input-urilor sau al resurselor, egal cu valoarea prognozată a costurilor.

Eficiența poate fi definită ca fiind relația dintre output-uri și resursele folosite la producerea lor. Putem utiliza cifre marginale sau medii pentru măsurarea eficienței, cum ar fi indicele de output sau cel al schimbării de output căruia îi corespunde o schimbare mică în input.

Eficacitatea se referă la un nivel administrativ al organizațiilor de resort, diferit de eficiență și economie. O organizație poate lucra economic și eficient, dar poate fi ineficace. Eficacitatea este nivelul la care pot fi atinse scopurile organizației (obiective, rezultate). Eficacitatea în sectorul public este foarte greu de evaluat, mai ales din cauza problemelor de definire a obiectivelor și de măsurare a rezultatului final. Având în vedere nivelul datelor cunoscute, în ce privește măsurarea sau evaluarea bunăstării sociale, vor exista multe sfere unde scopurile sunt greu de specificat, fiind foarte greu de identificat impactul unui program guvernamental asupra bunăstării sociale.

Calitatea serviciului poate fi definită ca fiind nivelul la care natura output-ului și furnizarea lui îndeplinesc cerințele consumatorului (societății). Calitatea serviciului reprezintă, în general, un parametru utilizat într-un sens mai restrâns decât eficacitatea, fiind întrebuintat în termenii satisfacerii directe sau indirecte a nevoilor utilizatorilor. Calitatea conține elemente, cum ar fi accesibilitatea, punctualitatea, acuratețea, nivelul de confort și amabilitatea în obținerea serviciului. Posibilele criterii de calitate pot fi împărțite în trei grupe:

a) criteriul referitor la structură, care are în vedere modul de dezvoltare a capacității organizatorice în stare să furnizeze un serviciu și să stabilească standardele administrative, politici de personal și proceduri;

b) criteriul referitor la proces, care are în vedere modul de conformare a

serviciilor furnizate cu standardele indicate, modul de menținere al standardelor de furnizare a serviciilor și modul de administrare adecvată a furnizării de servicii;

c) criteriul referitor la rezultate – care are în vedere nivelul de îndeplinire a scopurilor, modul de evitare a evenimentelor negative și satisfacția beneficiarilor în urma primirii acelor servicii.

Performanța financiară și evaluarea conformității este o examinare a tranzacțiilor financiare, a calculelor și a rapoartelor, inclusiv evaluarea conformității față de legi și reglementări. Acest lucru se numește uneori, “audit export”.

Există unele tendințe în legătură cu conceptele “noului management public” care susțin diminuarea sferei acestei forme de audit în favoarea metodei crescătoare (“ex-ante”) de contabilitate, bazată pe considerații referitoare la eficacitate).

Nu există o singură dimensiune capabilă să unifice toate nivelele de măsurare a performanței. Unele dintre aceste nivele interacționează sau se pot afla în conflict. De exemplu, creșterea calității este deseori însoțită de creșterea costurilor. Abordările curente tind să se concentreze asupra considerațiilor referitoare la eficacitate și la disciplina financiară de bază pentru indicarea conformității cu legile și reglementările relevante care au mai mult un caracter general decât unul detaliat.

Pentru a utiliza metodele cele mai noi de administrare a sectorului public, trebuie să distingem între indicatorii de output și de rezultat. Din ce în ce mai mult, se pune accentul pe rezultate, care sunt cei mai buni indicatori ai performanței unei structuri organizatorice.

Output în cazul instituțiilor de sănătate, spre exemplu, se bazează pe numărul de pacienți tratați, pe numărul zilelor de spitalizare, precum și pe alte servicii furnizate.

Rezultatele, în cazul acestor instituții, se măsoară în raport cu îmbunătățirea stării de sănătate a pacienților.

Mijloace (input) ⇔ Proces (output) ⇔ Efecte (outcome)

Preocupările la diferitele niveluri decizionale au determinat conturarea mai multor dimensiuni ale performanței (OECD, 1009), în evaluarea ei folosindu-se mai multe categorii de măsurători:

- Măsurarea economiei de resurse: obținerea de resurse de calitate, cu costuri mai mici decât cele prognozate;

- Măsurarea costurilor, a mijloacelor: măsurarea, în expresie monetară, a consumului de resurse realizat pentru furnizarea unui serviciu public;

- Măsurarea eficienței: având în vedere relația dintre rezultatul obținut și mijloacele folosite pentru a-l obține;

- Măsurarea eficacității: are în vedere capacitatea unei activități de a produce rezultatul scontat. Cuantificarea ei este dată de raportul dintre rezultatul obținut și obiectivul prevăzut la inițierea unui program.

Eficacitatea este elementul cel mai important al raportului calitate-preț.

În constituțiile europene de dată mai recentă, cum este cea a Spaniei, eficiența și eficacitatea administrației publice au fost considerate principii constituționale, alături de respectarea legii, transparență, imparțialitate.

În alte state legea administrației se referă adesea la economie, eficiență, eficacitate (cunoscute sub numele de „cele trei E-uri”).

- Măsurarea calității, care urmărește gradul de satisfacere a nevoilor consumatorilor de către serviciul public.

Această calitate a ofertei de servicii publice reprezintă o preocupare care se regăsește din ce în ce mai mult în programele de reformă a sectorului public în mai multe țări, prin care și țara noastră.

În absența unor indicatori de rezultate de apreciere a calității serviciilor administrației, analiștii pot face apel la indicatorii subiectivi precum:

- aprecierea calității activității autorităților publice;
- încrederea manifestată de populație față de administrația publică.

Performanța administrației publice poate fi determinată de o manieră subiectivă, stabilind un raport între cheltuielile pe care ea le ocazionează și calitatea subiectivă;

- Măsurarea performanței financiare: pentru servicii publice de natură economică;
- Măsurarea performanței globale.

Performanțele sectorului public nu depind doar de mijloacele utilizate, ci și de amploarea și componența grupului-țintă (pentru educație poate fi definit ca fiind populația între 5 și 19 ani; pentru sănătate acest grup este reprezentat de populația peste 65 de ani).

Experiența a arătat că nu există o singură fațetă a performanței care trebuie atinsă, deși la nivelul unei organizații publice trebuie privilegiate unele dimensiuni ale acesteia, precum eficacitatea.

Odată cu lărgirea sectorului public crește populația pentru servicii publice calitative. Acest fenomen are o influență importantă asupra managementului financiar din sectorul public. Cheltuirea banilor publici are drept scop prestarea serviciilor calitative, de performanță. Actualmente tot mai des se pune problema măsurării performanței serviciilor publice la nivelul administrațiilor locale.

Măsurarea performanțelor este o modalitate de a demonstra cât de eficient sunt utilizate resursele pentru prestarea serviciilor și atingerea scopurilor. Măsurarea performanțelor în domeniul managementului financiar contribuie la îmbunătățirea procesului bugetar, permițând luarea unor decizii obiective în ceea ce privește alocarea și redistribuirea resurselor financiare publice, reducerea costurilor și investirea fondurilor suplimentare.

Bibliografie:

1. Albu, N., Albu, C., Instrumente de management al performanței, vol. II, Editura Economică, București, 2004;
2. Amiel, Michel; Bonnet, Francis. Management de l'administration. 2e ed. Paris: De Boeck Universite, 1998;
3. Androniceanu, Armenia. Management public international. București: Editura Economica, 2000;
4. Androniceanu, Armenia. Management public. București: Editura Economica, 1999.

DEZVOLTAREA DURABILĂ – INSTRUMENTE EXPERIMENTALE DE MĂSURARE

***Drd. Ing. Vlaicu POPA, Marius EREMIA,
Universitatea din Petrosani, Romania***

Abstract: Setting targets and monitoring progress in achieving them through specific indicators are typical characteristics of a strategic management approach. The close link between objectives and monitoring indicators allow a new approach, such as strategic management, sustainable development, more planning appropriate than rigid type approach, which proved, moreover, ineffective. Development indicators to monitor progress on long-term direction objectives, is an indispensable tool for those who set strategy and policy development and information while allowing the general public about the achievements, failures or compromises made with the dynamic process of sustainable development.

Așa cum în viața de zi cu zi folosim tot felul de indicatori care să ne semnaleze o schimbare intervenită într-o stare de echilibru, de normalitate (febra, ca indicator al stării de sănătate, sau aprinderea unui led roșu ca indicator al lipsei de combustibil lichid la o mașină, de exemplu), tot așa și în știință sunt folosiți pe scară largă tot felul de indicatori care să furnizeze informații despre fenomene și domenii de interes. Informația este esențială în viața de zi cu zi, în știință și în politică, permițând evaluări precise ale unei situații concrete, în timp real, care duc apoi la luarea unor decizii.

În particular, indicatorii de dezvoltare durabilă oferă informații:

- ❖ despre stare mediului, a economiei și societății - descriu o anumită situație;
- ❖ despre slăbiciuni și potențiale probleme - atrag astfel atenția asupra problemelor care trebuie rezolvate;
- ❖ despre performanțele acțiunilor și politicilor - sunt astfel indicatori de performanță care dau măsura succesului adoptării unor măsuri și politici;
- ❖ utilă în elaborarea unor politici de dezvoltare - sunt instrumente de planificare, care ajută la selecția unei anumite politici din mulțimea de politici alternative.

În plus, indicatorii:

- ✓ ajută la clarificarea obiectivelor și a priorităților - sunt instrumente explicative, contribuie la transpunerea conceptelor dezvoltării durabile în termeni practici;
- ✓ ajută la sensibilizarea publicului larg la problematica dezvoltării durabile și a acțiunilor ce se impun pentru asigurarea acestei dezvoltări;
- ✓ ajută la identificarea discontinuităților apărute în achiziția de date și permite stabilirea unui cadru conceptual unitar pentru colecțiile de date.

În urma unor eforturi depuse pe plan internațional referitoare la dezvoltarea unor seturi de indicatori, pentru a evidențiază cadrul conceptual referitor la indicatorii de dezvoltare durabilă, dar și pentru a evidențiază tendințele și nevoile actuale în domeniu, s-au determinat ca fiind semnificative următoarele cadre conceptuale:

1. Cadrul Pressure-State-Response al OECD;
2. Cadrul Wealth of Nations Measuring, propus de Banca Mondială;
3. Indicatorii CSD ai Națiunilor Unite;
4. Barometrul dezvoltării durabile;
5. Amprenta ecologică.

În continuare vom analiza unul dintre instrumentele experimentale de măsurare a dezvoltării durabile și anume amprenta ecologică

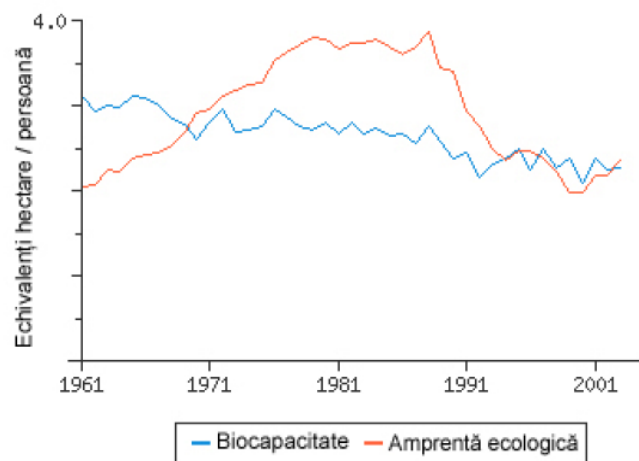
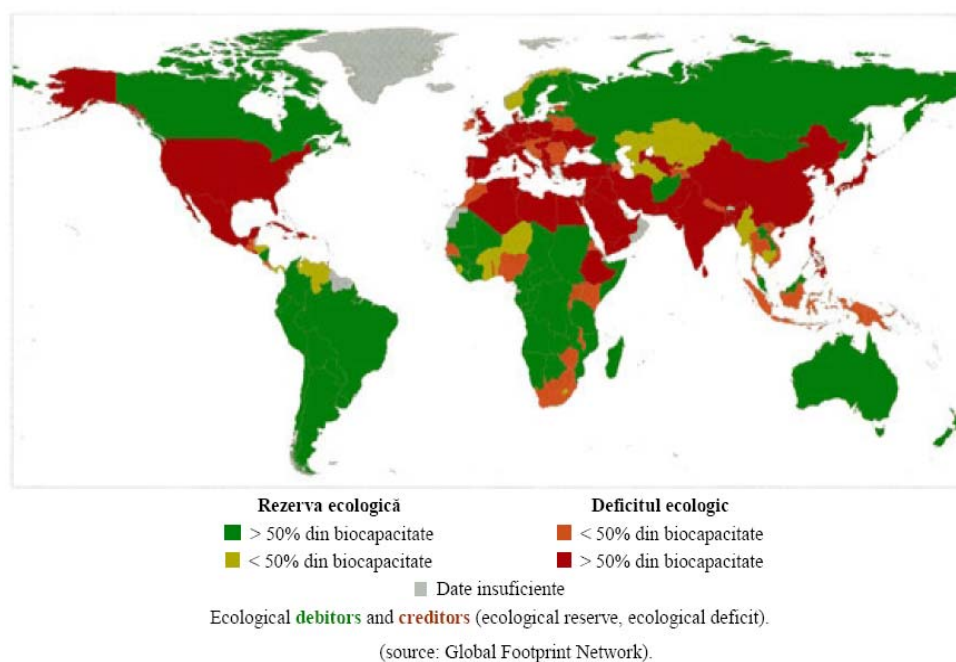
Ecological footprint - amprenta ecologică

Termenul Ecological footprint (amprenta ecologică, în traducere) este un instrument de management a resurselor care măsoară de ce suprafață de teren și de apă are nevoie o populație umană anume pentru a produce resursele pe care le consumă și pentru a absorbi deșeurile și reziduurile industriale. Pentru a putea supraviețui consumăm ceea ce ne oferă natura. Oricare din acțiunile noastre are impact asupra ecosistemului planetei. Acest lucru nu trebuie să ne îngrijoreze atâta timp cât consumul uman nu depășește puterea de regenerare a Pământului.

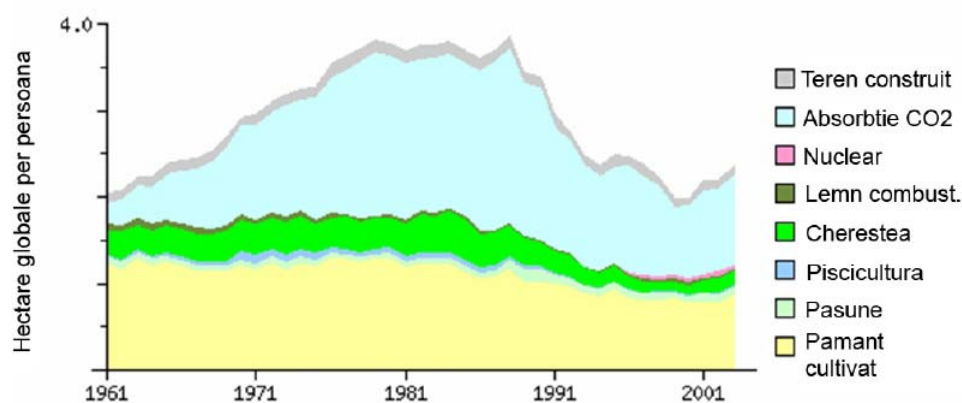
Prin măsurarea amprentei ecologice a unei populații (a unui individ, a unui oraș, a unei națiuni sau a întregii umanități) conștientizăm de fapt excedentul de consum, ceea ce poate duce la un management optim al resurselor ecologice. Amprenta ecologică permite oamenilor să ia decizii personale sau colective în sprijinul optimizării consumurilor pentru a putea menține în parametri funcționali planeta pe care o împărțim cu toții.

Amprenta ecologică este mai degrabă un instrument "contabil" care măsoară "cantitatea de natură" pe care o populație sau o țară o consumă. Valorile se echivalează în unități de suprafață. Măsurătorile se bazează pe prezumția că orice activitate umană utilizează resurse și necesită fluxuri de curățire a reziduurilor care pot fi echivate cu suprafața productivă biologic necesară îndeplinirii acestor funcții.

Se observă, la o primă vedere, atât dezechilibrul provocat de politica de industrializare forțată din anii '70, cât și revenirea la un echilibru între amprenta ecologică și biocapacitate ca urmare a evenimentelor din 1989 și a schimbărilor politice și sociale pe care le-a adus. Și tot la o primă vedere se remarcă tendința, îngrijorătoare prin constanța ei, de scădere a biocapacității la nivelul întregii țări.



a)



b)

Fig. 1. Amprenta ecologică a României: a) amprenta vs. biocapacitatea; b) amprenta pe componente

Romania: a) Ecological footprint vs. biodiversity, b) by components (built terrain, CO2 absorbption, nuclear, forest for combustion, timber, fisheries, pastures, crop field) (source: Global Footprint Network)

Indicatorii de dezvoltare durabilă au proliferat, după cum am arătat, după summitul de la Rio de Janeiro din 1992. Astfel, strategia pentru dezvoltare durabilă adoptată de Consiliul European la Gothenburg în iunie 2001 afirma explicit intenția de a monitoriza în mod regulat indicatorii de dezvoltare durabilă în vederea atingerii obiectivului fundamental "satisfacerea nevoilor generațiilor prezente fără a diminua șansele generațiilor viitoare de a-și satisface propriile nevoi".

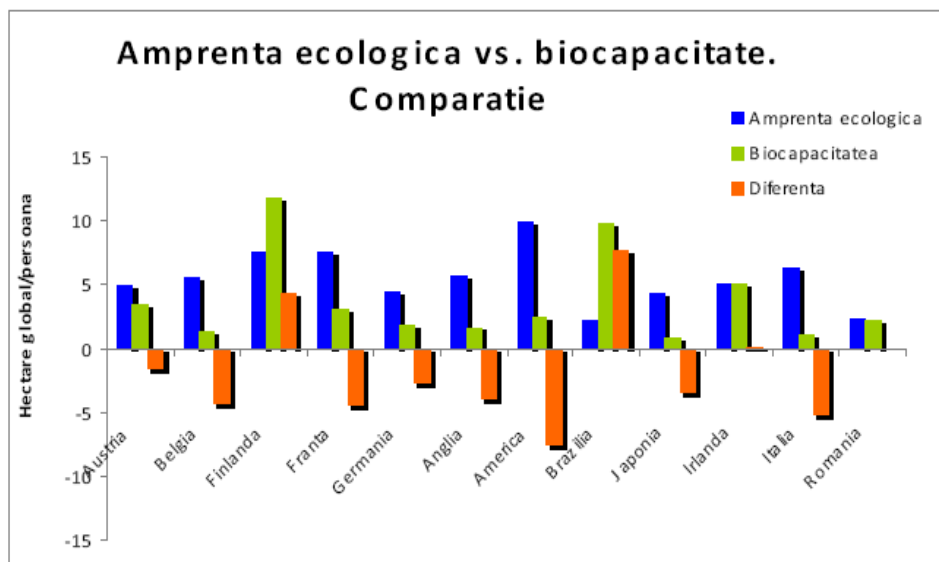


Fig.2. Amprenta ecologică și biocapacitatea; nivelul diferenței dintre cele două.
(original) Comparison between ecological footprint and biodiversity.

Stabilirea unor obiective și monitorizarea progresului în atingerea lor cu ajutorul unor indicatori specifici sunt două caracteristici tipice unei abordări manageriale strategice. Strânsa legătură dintre obiectivele stabilite și indicatorii de monitorizare permite o abordare nouă, de tipul managementului strategic în dezvoltarea durabilă, mai potrivită decât abordarea de tip planificare rigidă, care s-a dovedit, de altfel, inefficientă. Indicatorii de dezvoltare permit monitorizarea de lungă durată a progresului pe direcția atingerii obiectivelor, fiind un instrument indispensabil pentru cei ce stabilesc strategia și politicile de dezvoltare, permițând totodată și informarea publicului larg în legătură cu realizările, cu nerealizările sau compromisurile făcute în dinamica procesului de dezvoltare durabilă.

Bibliografie:

1. Adolph, B. What are innovation systems? Natural Resource Institute, Vol. 15, No. 2, pp. 175-185, 2005.
2. Allen, W. Learning for Sustainability: Sustainable Development, 2007.
3. Bejan, A., Merks, G.W. Constructal Theory of Social Dynamics, Springer Science- Business Media, New York, 2007.
4. Curaj A. "Tertiary Education and Innovation Systems Analysis-Romania" Editura Academiei Romane, 2006, ISBN 978-973-27-1365-5;
5. Dantas, E. The system of innovation approach, and its relevance to developing countries, Science and Development Network, April 2005.
6. Meadows, D. Indicators and Information Systems for Sustainable Development, Report to the Balaton Group, The Sustainability Institute, 1998.
7. Nica, P., S.P. Agachi, A. Curaj et.al., Metodologie și proceduri pentru definirea obiectivelor și priorităților strategice ale cercetării științifice și dezvoltării tehnologice naționale pe perioada 2005-2010, Edit. Economica, București, 2005.
8. Pinter, L., Hardi, P., Bartelmus, P. Sustainable Development Indicators. Proposals for a Way Forward, Winnipeg, Manitoba, 2005.

9. Wackernagel, M. and Rees, W. Our Ecological Footprint: Reducing Human Impact on the Earth, Gabriola Island, BC, New Society Publishers, 1996. Wackernagel, M. et al, Ecological Footprints of Nations. How much nature do they use – How much nature do they have? Rio +5 Study, Universidad Anahuac de Xalapa, Mexico, 1997.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ФАКТОРЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сергей Александрович ТРИГУБ,
старший преподаватель Ренийского института Днепропетровского
университета экономики и права им. Альфреда Нобеля

Аннотация. В статье рассматривается содержание внешнеэкономической деятельности предприятия с позиции влияния на экономическую и социальную среду в стране и её виды. Приведены также мотивы, внутренние и внешние факторы развития внешнеэкономической деятельности, негативные обстоятельства эффективности функционирования в этой сфере.

Annotation. The article considers the essence and types of enterprise's foreign activity concerning its influence on economic and social environment of the country. In this article we also investigate motives, external and internal factors of foreign economic activity and negative conditions of effective functioning in this area.

Ключевые понятия. Внешнеэкономические связи (ВЭС), внешнеэкономическая деятельность (ВЭД), внутренние факторы ВЭД, внешние факторы ВЭД, негативные факторы ВЭД, виды ВЭД предприятия.

Key words. Foreign economic connections, foreign economic activity, internal factors, external factors, negative factors, types of foreign economic activity of enterprise.

Постановка проблемы. В своем развитии международная экономическая деятельность проходит ряд этапов, каждый из которых предусматривает более широкую интеграцию и имеет свои особенности. Международная экономическая интеграция характеризуется взаимным сплетением экономик разных стран, проведением согласованной государственной политики, как во взаимных экономических отношениях, так и в отношениях с третьими странами.

Выход на внешний рынок самостоятельных хозяйствующих субъектов должен способствовать приспособлению экономики к системе мировых хозяйственных отношений, к формированию экономики открытого типа.

Перестройка экономических отношений на рыночных принципах сопровождается большим привлечением предприятий к внешнеэкономической деятельности.

Анализ последних исследований. Проблемы оценивания и управления рисками рассматриваются в научных трудах отечественных и иностранных ученых. Большое внимание этим вопросам предоставляли И.Т. Балабанов, Б.А. Бремер, В.В. Витлинский, В.Н. Вяткин, В.В. Глущенко, П.Г. Грабовый, В.М. Гранатуров, Р.М. Качалов, О.А. Колтун, В.В. Лукьянова, В.В. Науменко, В.С. Романов, Л.А. Савицкая, А.О. Старостина, О.Л. Устинко, Э. А. Уткин, Д.А. Фролов, Дж. Хемптон, М.В. Хохлов, В.В. Христиановский.

Изложение основного материала. В результате проведения экономических реформ во внешней сфере сформировалось два понятия: "внешнеэкономические связи" (ВЭС) и "внешнеэкономическая деятельность" (ВЭД). В отличие от ВЭС, которые представляют собой различные формы, средства и методы внешнеэкономических отношений между странами, ВЭД освещает внешнеэкономическую деятельность на уровне производственных структур (фирм, организаций, предприятий, объединений и т.д.).

Следовательно, целью статьи является рассмотрение понятия и сущности внешнеэкономической деятельности предприятия, оценка факторов которые влияют на данную деятельность и выявить мотивы её развития.

ВЭД можно определить как совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций предприятия, связанных с его выходом на внешний рынок и участием во внешнеэкономических операциях, то есть ВЭД рассматривают как один из аспектов ВЭС. Вместе с тем, это самостоятельная деятельность предприятия, которая является, с одной стороны, составной частью хозяйственной деятельности предприятия, а с другой - такой частью его деятельности, которая осуществляется на другом, международном уровне, во взаимосвязи с хозяйственными субъектами других стран[1].

Экономическая и социальная сущность внешнеэкономических связей проявляется в их значении для развития национальной экономики, в решении задач внутренней и внешней политики. Вид внешнеэкономических связей характеризуют направлением товарного потока (экспортные, импортные) или по структурному признаку. К формам связи относят торговлю, бартер, туризм, инжиниринг, франчайзинг, лизинг, информационный обмен, консалтинг и т. п.

Внешнеэкономическая деятельность отечественных предприятий определяется, прежде всего, экспортно-импортными операциями, которые могут иметь различные виды и формы. Ее отождествляют, прежде всего, с внешнеторговыми операциями, поскольку их удельный вес в общем объеме составляет около 80%. Кроме того, внешняя торговля товарами и услугами является наиболее весомой составляющей текущих операций с "внешним миром" системой национальных счетов.

Основными мотивами развития ВЭД на уровне предприятия могут быть:

1. Расширение рынка сбыта своей продукции за национальные границы с целью максимизации прибыли.
2. Закупка необходимого сырья, комплектующих изделий, новых технологий и оборудования.
3. Привлечение инжиниринговых и других услуг для нужд производства, с учетом их уникальности, более высшего качества и низких цен по сравнению с внутренним рынком.
4. Привлечение иностранных инвестиций с целью модернизации производства, укрепление экспортного потенциала и конкурентных позиций на мировых товарных рынках.
5. Участие в международном разделении труда, специализации и кооперировании производства с целью успешного развития своей экономики [2].

Стимулирующие факторы, побуждающие предприятие заниматься внешнеэкономической деятельностью, это:

- особенности развития внутреннего рынка, к которому выгоднее вкладывать капитал за рубежом. Это - насыщенность рынка товарами, усиление давления конкурентов;
- рост зависимости от посреднической торговли, особенно в вопросах качества, цен, капиталоотдачи и расширение производства; рост сборов, связанных с защитой окружающей среды; трудности соблюдения социального законодательства;
- нестабильность политического и экономического положения в стране: ухудшение инвестиционного климата, низкие темпы экономического роста;

- несовершенство национальной законодательной базы, регулирующей коммерческую деятельность. Предпринимательская среда в разных странах имеет существенные отличия. Предприниматели пытаются осуществлять свою деятельность в тех странах, которые характеризуются либеральными налоговыми и таможенными режимами;
- нестабильность национальной валюты, возможность получения прибыли в твердой иностранной валюте и компенсация колебаний валютного курса путем организации частичного производства и сбыта в соответствующих странах;
- конкуренция со стороны иностранных компаний, действующих на внутреннем рынке;
- возможность снижения риска потери дохода за счет уменьшения зависимости от внутреннего рынка и "рассеивания" его путем завоевания зарубежных рынков, в том числе решения проблемы зависимости фирмы от сезонных колебаний спроса на внутреннем рынке;
- поиск уникальных ресурсов, которых нет в собственной стране;
- выгодное географическое положение. Целью пребывания в какой-нибудь стране предприятие может выбрать ее экономически выгодное месторасположение (между континентами, между морями, на пересечениях крупных транспортных магистралей);
- возможность получения большей прибыли от лучшего использования производственных мощностей. Так, расширение рынка дает возможность загрузить имеющиеся или дополнительно созданные мощности;
- получения доступа к новейшим технологиям благодаря сотрудничеству с иностранными партнерами;
- растущий спрос потенциальных зарубежных клиентов;
- возможность приобретения на зарубежных рынках более дешевых ресурсов, диверсификация источников поставок, снижение общего риска путем их отнесения на больший объем продукции, часть из которых изготавливается на собственных зарубежных фирмах [3].

В современных условиях существенно меняется роль и место предприятия в ВЭД страны. На это влияет как характер внутренней сферы деятельности предприятия, так и внешняя среда.

Внутренняя сфера деятельного украинского предприятия определяется переходным характером экономики страны. Уже создана определенная рыночная инфраструктура, сформированы основы нормативно-правовой среды и предпринимательского климата. Однако многие элементы рынка пока еще не могут быть внедрены через обстоятельства технико-экономического, валютно-финансового, социально-политического характера.

К факторам внешней среды, влияющие на развитие ВЭД украинских предприятий можно отнести следующие:

- изменение влияния факторов времени и пространства. ВЭД, как правило, связана с преодолением больших расстояний. Высокие темпы технического прогресса в области коммуникаций и транспорта позволяют в значительной мере экономить время и средства, которые тратят на передачу информации, транспортировки товаров, перемещение людей. Достижения в области коммуникаций ускоряют взаимодействие и позволяют осуществлять более оперативный контроль над любыми международными операциями. Быстрый обмен информацией о новой продукции приводит к увеличению объемов продаж на иностранных рынках. Благодаря технологическим новшествам в транспортной сфере

появилась возможность перемещать производство из страны в страну, разделять производство компонентов или целых изделий между странами с целью оптимизации затрат;

- развитие институциональных механизмов: совершенствуется деятельность общественных институтов, инфраструктура бизнеса. Это касается, прежде всего, ликвидации торговых барьеров, создание новых и развитие существующих экономических интеграционных группировок; изменение конкуренции в мировом хозяйстве. В связи с ростом конкуренции на мировом рынке, развитием системы коммуникаций, информации, транспорта, либерализацией торговли предприятия испытывают все большее влияние международных рынков. На мировых рынках международная конкуренция характеризуется жестким обострением. В связи с этим следует иметь в виду, что украинские предприятия не имеют такой широкой государственной поддержки, как западные фирмы, а возможности экономических группировок (ЕС, НАФТА, АТЭС и др.) значительно больше, чем возможности СНГ; недостаточные ресурсные возможности большинства украинских предприятий для широкой деятельности на внешних рынках;
- недостаточные знания мировой практики и относительное отставание в эффективном использовании рыночных механизмов в ВЭД;
- высокий уровень агрессивности западных фирм, как на мировом, так и на внутреннем рынке Украины [4].

Надо подчеркнуть, что роль ВЭД как внешнего фактора экономического роста в современных условиях постоянно растет. Усиливается ее влияние на социально-экономическое развитие не только страны, но и каждого хозяйственного субъекта. ВЭД - понятие многогранное. Оно включает следующие виды деятельности:

- экспорт и импорт товаров, капиталов и рабочей силы;
- предоставление субъектами внешнеэкономической деятельности Украины услуг иностранным субъектам хозяйственной деятельности, в том числе: производственных, транспортно-экспедиционных, страховых, консультационных, маркетинговых, экспортных, посреднических, брокерских, агентских, консигнационных, управленческих, учетных, аудиторских, юридических, туристических и др., не запрещенные законами Украины;
- научная, научно-техническая, научно-производственная, производственная, учебная и другая кооперация с иностранными субъектами хозяйственной деятельности; обучение и подготовка специалистов на коммерческой основе;
- международные финансовые операции и операции с ценными бумагами в случаях, предусмотренных законами Украины;
- кредитные и расчетные операции между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности; создание субъектами внешнеэкономической деятельности банковских, кредитных и страховых учреждений за пределами Украины; создание иностранными субъектами хозяйственной деятельности указанных учреждений на территории Украины в случаях, предусмотренных законами Украины;
- совместная предпринимательская деятельность между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности, которая включает создание совместных

предприятий различных видов и форм, проведение совместных хозяйственных операций и совместное владение имуществом, как на территории Украины, так и за ее пределами;

- предпринимательская деятельность на территории Украины, связанная с предоставлением лицензий, патентов, ноу-хау, торговых марок и других нематериальных объектов собственности со стороны иностранных субъектов хозяйственной деятельности; аналогичная деятельность субъектов внешнеэкономической деятельности за пределами Украины;
- организация и осуществление деятельности в области проведения выставок, аукционов, торгов, конференций, симпозиумов, семинаров и других подобных мероприятий, которые осуществляются на коммерческой основе, с участием субъектов внешнеэкономической деятельности; организация и осуществление оптовой, консигнационной и розничной торговли на территории Украины за иностранную валюту в предусмотренных законами случаях Украины;
- товарообменные (бартерные) операции и иная деятельность, построенная на формах встречной торговли между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности;
- арендные, в том числе лизинговые операции между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности;
- операции по покупке, продаже и обмену валюты на валютных аукционах, биржах и на межбанковском валютном рынке;
- работы на контрактной основе физических лиц Украины с иностранными субъектами хозяйственной деятельности, как на территории Украины, так и за ее пределами; работы иностранных физических лиц на контрактной основе с субъектами внешнеэкономической деятельности, как на территории Украины, так и за ее пределами;
- другие виды внешнеэкономической деятельности, не запрещенные прямо и в исключительной форме законами Украины. [5]

Внешеэкономическая деятельность предприятия базируется на возможности получения экономических выгод исходя из преимуществ международного разделения труда, международных деловых отношений. Это связано с тем, что производство определенного товара, его продажи или оказания определенного вида услуг в другой стране имеет больше преимуществ, чем такая деятельность внутри страны. Таким образом, ВЭД осуществляется в той стране и с теми партнерами, которые являются самыми выгодными.

Для украинских предприятий созданы определенные условия для осуществления ВЭД: их организация имеет уведомительный, а не разрешительный характер; они самостоятельно определяют свой организационно-правовой статус, формы и методы ВЭД, а также формируют предпринимательскую стратегию, товарную, финансовую, ценовую и другую политику. Это дает предприятиям возможность комплексно и эффективно использовать свои преимущества и региона, в котором оно расположено, а также внешние факторы в виде инвестиций, новых технологий и т.д.; оперативно и с большей отдачей решать производственно-экономические, научно-технические и социальные вопросы; получать дополнительные преимущества от самостоятельной ВЭД.

В то же время существует ряд обстоятельств, которые негативно влияют на характер и эффективность функционирования предприятия. К ним следует отнести такие:

- підприємство ще дуже обмежено в своїх ринкових можливостях як всередині країни, так і за кордоном;
- державна підтримка підприємства в певній ступені носить декларативний характер;
- різні елементи ринкової економіки України розвиваються і формуються різними темпами і неадекватно мировим процесам;
- нормативно-правове регулювання діяльності підприємства, як правило, розвивається опережуючими темпами по порівнянню з іншими елементами ринкової інфраструктури;
- використання підприємцями недозволених методів конкуренції, не правових дій;
- зростання ризику банкрутства, оскільки самостійно формує політику збуту, матеріально-технічного забезпечення, валютно-фінансової, ценової і товарної політики.[6]

Висновок. Слідовательно, важливою задачею в розвитку зовнішньоекономічного комплексу країни є об'єднання виробничих і зовнішньоекономічних видів діяльності в єдину органічну, успішно функціонуючу систему. Умовинами успішного розвитку зовнішньоекономічного комплексу сьогодні є посилення і нарощування експортного потенціалу, активне участь в різних формах міжнародного спільного підприємництва, підвищення конкурентоспроможності підприємств і виробничо-господарського комплексу, розширення самостійної діяльності підприємств, фірм регіонів країни в здійсненні зовнішньоекономічної діяльності і розвиток ринкової інфраструктури.

Що стосується ВЕД підприємства, то найбільш оптимальним критерієм в ринкових умовах господарювання є оптимізація його прибутку від зовнішньоекономічної діяльності. Розв'язання питання ефективної ВЕД забезпечить рівень конкурентоспроможності підприємства, зростання економічної ефективності функціонування підприємства.

Особливо в час кризи підприємства відчувають відсутність комплексних фундаментальних досліджень, результати яких дають можливість оптимального вибору ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Список використаної літератури

1. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Підручник. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
2. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 463 с.
3. Кредісова А. І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник: 2-ге вид., випр. і доп. - К.: ВІРА-Р, 2002. - 552 с.
4. Румянцев А. П., Румянцева Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посіб. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 377 с.
5. Козик В. В., Панкова Л. А., Карпак Я. С., Григор'єв О. Ю., Босак А. О. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / За редакцією Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, І.Ю. Сіваценка.: Навчальний посібник; 2_ге вид., перероб. та доп. — Київ: Центр навчальної літератури, 2006. — 792 с.

**INDUSTRIA REPUBLICII MOLDOVA – SECTOR STRATEGIC AL
ECONOMIEI NAȚIONALE – IERI, AZI ȘI MĂINE**

Pantelemon FRĂȘÎNEANU,
doctorand, UTM,
Iulita BÎRCĂ,
cercetător științific stagiar, IEFS,
Olga PRODAN,
UTM

REZUMAT: În articolul științific dat se descrie industria Republicii Moldova, în funcție de situația ei de ieri și azi. Aici se expune esența, importanța și rolul acestui domeniu în viața social-economică a comunității. Se descrie dinamica și tendințele dezvoltării industriei, ca domeniu de bază, prin producția căruia se satisfac cerințele materiale ale indivizilor și ale societății. Și respectiv, contribuția acestei ramuri agregate la dezvoltarea socială și economică a țării. La fel se urmăresc diverse direcții de dezvoltare a ramurii date, prin rezultatele cărora se va contribui la sporirea competitivității și creșterii economice a țării.

Abstract: In the given scientific article is described the industry of Moldova according with her situation by yesterday and today. Here will expose the essence, importance and role of this area in socio-economic life of the community. Is described the dynamic and development trends of industry, as basic domain, by which production are satisfy needs of the people and society. And respectively contribution of this aggregate sector in economic and social development of the country. Also describe various directions of development of industry, results of which will contribute to enhancing competitiveness and economical growth of the country.

Omul, produs al naturii și al societății, necătând că este primit ca o ființă tridimensională, biologică, socială și rațională, nu poate exista și nu se poate dezvolta fără a-și căpăta, găsi, crea singur bunurile, care iar permite satisfacerea acestor nevoi agregate. După cum cunoaștem, natura dispune de multe elemente, însă ea nu oferă omului în mod gata bunurile necesare lui. Respectiv, ele trebuie produse, prin diverse combinații ale acestor elemente, în funcție de bunurile așteptate, care prin consum au ca scop satisfacerea anumitor nevoi. Deci, numai prin producere se exercită satisfacerea nevoilor umane, nevoile omului și ale societății. În așa fel, producerea revine ca o necesitate obiectivă în viața și activitatea omului, iar acest scop esențial al vieții se atinge numai prin interacțiunea omului și a naturii, unde subiectul de bază este omul. Deoarece numai omul, ca partea activă a acestei interacțiuni poate să-și supună natura lui, în raport cu cerințele, doleanțele lui, ce duc caracter subiectiv.

Este de constatat că, crearea bunurilor necesare indivizilor și comunității ține de latura materială a vieții omenești și în așa fel producerea, ca activitate umană, prin intermediul căreia omul își satisface nevoile sale, determină și se reflectă în sfera materială a acțiunii sociale și a oricărei economii naționale.

La ziua de azi, producerea, în dependență de tipurile de bunuri materiale, de produsele și serviciile, ce trebuie dobândite/produse; în dependență de adâncirea diviziunii muncii, include diverse genuri de activități umane productive, ramuri și domenii ale sferei materiale.

Și una din ramurile de bază ale producerii, pe lângă agricultură, transport, construcții etc., prin care omul se asigură cu diverse utilități, este industria. Deci, industria este unul din domeniile producției de bunuri materiale, unde ultima ține de necesitatea primordială a oricărei societăți. Respectiv, putem constata că, industria este acel domeniu, unde se creează o parte din bunurile materiale necesare existenței și dezvoltării indivizilor și societății.

Rolul industriei este major și se redă acest moment prin faptul că anume industria este acel domeniu ce se ocupă:

- de extracția din natură a resurselor naturale materiale (existente indiferent de voința omului);
- de obținerea materiei prime regenerabile vegetale și animale;
- de prelucrarea materiei prime, atât agricole, cât și minerale, sintetice și artificiale.

După cum observăm, industria contribuie la viața social-economică a comunității prin diverse activități specifice industriale, rezultatul final al cărora este producția industrială, redată prin diverse produse și servicii. În felul acesta, putem constata că, industria revine, în cadrul unei economii, ca un sistem industrial, ca o ramură complexă, formată din ramuri specifice, ce le unește caracterul producției obținute, și anume caracterul ei industrial. Deci, sistemul industrial acordă o parte din totalul bunurilor fabricate de ramurile sferei materiale, ce se caracterizează cu o finalitate și destinație a producției sale diferite. Respectiv, bunurile economice materiale acordate de sistemul industrial țin atât de bunurile materiale directe, de consum curent, cât și de bunurile materiale indirecte de producție.

Totuși, în primul rând, scopul și rolul acestei ramuri constă în asigurarea populației cu bunuri materiale directe, de consum personal (alimente, îmbrăcăminte, încălțăminte, obiecte de uz casnic – frigidere, televizoare, aragaze, etc.) – deoarece numai consumând omul poate produce, crea și dezvolta diverse valori ai vieții omenești.

În cel de-al doilea rând, industria asigură celelalte ramuri ale societății, inclusiv și celelalte ramuri ale sferei materiale, în scopul contribuției directe și indirecte la obținerea de bunuri de consum personal, cu diverse mijloace de producție, unde o parte esențială din producerea acestor mijloace ține de fabricarea mijloacelor de muncă (utilaje, mașini, dispozitive, scule etc.), iar o altă parte – a obiectelor de muncă (energie, materiale și fibre sintetice, materii prime minerale, materiale (mase) plastice etc.) – deoarece prin utilizarea lor se realizează satisfacerea necesităților directe ale oamenilor și respectiv, deoarece fără ele nu poate fi posibilă o dezvoltare adecvată a întregii economii naționale.

În așa fel putem admite că, industria joacă un rol de seamă față de celelalte ramuri ale sferei materiale, asigurându-le cu diverse mijloace și obiecte de muncă necesare, în funcție de specializarea activităților. Și din practica economică s-a urmărit că anume industria este ramură de bază în cadrul căreia se fabrică majoritatea mijloacelor de producție. De aici putem constata ferm că, de măsura dezvoltării acestui domeniu în ansamblu a depins, depinde și va depinde în mare măsură nivelul de consum, prosperitatea materială a populației, și nu în ultimul rând nivelul de dezvoltare economică și de cultură a țării, inclusiv a R. Moldova.

Din cele expuse este evident faptul că, anumite activități speciale intră în competența acestei ramuri, ce-i și declină esența și destinația, și de diverse activități specifice este necesar pentru a putea asigura piața cu diversitatea de bunuri și mărfuri industriale (expusă mai sus), fie de larg consum, fie de producție. Însă aceste activități, ce sunt legate prin caracterul industrial al producției, ce-o oferă pieții, nu se pot manifesta în societate în mod haotic și generalizat, fără a fi atașate la un anumit sector sau grupă industrială, specializat/tă în prestarea unui anumit tip de producție industrială. În așa fel, cadrul ramurii industriei îl formează un șir de anumite subramuri agregate și specifice [4], iar remarcate ca ramuri aparte sunt în baza unui șir de diverse dependențe, de anumite criterii de reuniune (tabelul 1).

Urmărind informația din tabelul 1, este evident că este vorba despre o ramură complexă, că industria RM este un domeniu complex al producției, bazat pe o profundă diviziune și specializare a muncii. După cum observăm, sectoarele agregate, ce declină cadrul industriei RM, sunt (1) industria prelucrătoare, (2) industria extractivă și (3) industria energetică și respectiv, fiecare prin producția sa contribuie la obținerea producției industriale totale (vezi tabelul 2).

Tabelul 1. Ramurile agregate și specifice ale industriei Republicii Moldova

Denumirea activității economice industriale			
Secțiune - X	Subsecțiune - XY	Diviziune - 00	
C		10-14	INDUSTRIA EXTRACTIVĂ
	CA	10-12	Industria extractivă de produse energetice
		10	Extracția huilei, lignitului; prepararea turbei
		11	Extracția petrolului brut și a gazelor naturale; servicii anexe extracției petrolului și gazelor naturale
		12	Extracția minereurilor radioactive
	CB	13-14	Industria extractivă de produse neenergetice
		13	Extracția minereurilor metalifere
		14	Alte ramuri ale industriei extractive
D		15-37	INDUSTRIA PRELUCRĂTOARE
	DA	15-16	Industria alimentară, a băuturilor și a tutunului
		15	Industria alimentară și a băuturilor
		16	Fabricarea produselor de tutun
	DB	17-18	Industria textilă și de confecții
		17	Fabricarea produselor textile
		18	Fabricarea de articole de îmbrăcăminte; prepararea și vopsirea blănelor
	DC	19	Producția de piei, de articole din piele și fabricarea încălțăminte
	DD	20	Prelucrarea lemnului și fabricarea articolelor din lemn
	DE	21-22	Fabricarea hârtiei și cartonului; edituri
		21	Fabricarea hârtiei și a cartonului
		22	Edituri, poligrafie și reproducerea materialelor informative
	DF	23	Cocsificarea cărbunelui, distilarea țiteiului și tratarea
	DG	24	Industria chimică
	DH	25	Producția de articole din cauciuc și din material plastic
	DI	26	Producția altor produse din minerale nemetalifere
	DJ	27-28	Industria metalurgică și prelucrarea metalelor
		27	Industria metalurgică
		28	Fabricarea produselor finite din metal, exclusiv producția de mașini și utilaje
	DK	29	Fabricarea de mașini și echipamente
	DL	30-33	Producția echipamentelor electrice și electronice
		30	Fabricarea de mijloace ale tehnicii de calcul și de birou
		31	Producția de mașini și aparate electrice
		32	Producția de echipamente și aparate pentru radio, televiziune și comunicații
		33	Producția de aparatură și instrumente medicale, de precizie, optice și producția de ceasuri
	DM	34-35	Producția mijloacelor de transport
		34	Producția mijloacelor de transport rutier
		35	Producția altor mijloace de transport
	DN	36-37	Alte activități industriale
		36	Producția de mobilier și alte activități industriale
		37	Recuperarea deșeurilor și resturilor de materiale reciclabile
E		40-41	ENERGIE ELECTRICĂ ȘI TERMICĂ, GAZE ȘI APĂ
		40	Producția și distribuția de energie electrică și termică, gaze și apă caldă
		41	Captarea, epurarea și distribuția apei

Sursa: Prelucrat de autori în baza Clasificatorului activităților din economia Moldovei (CAEM) [4].

Analizând structura ramurală a industriei, expusă în tabelul 2, observăm că ponderea esențială (cca. 80-90%) îi aparține industriei prelucrătoare, ce și este argumentat de rolul și atribuția ei pentru oameni, deoarece anume ea, totuși oferă principalele bunuri materiale necesare satisfacerii necesităților fiziologice ale indivizilor, ca hrana, îmbrăcăminte etc. și bunurile de confort, ce-I dă posibilitate

Tabelul 2. Structura producției industriale totale a Republicii Moldova în perioada 1995...2010 (producția industrială totală – 100%)

Indicatorii	Volumul indicatorilor în dinamică							
	Anii							
	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1. Industria prelucrătoare	83,6	82,1	87,5	87,0	85,3	84,3	79,8	82,6
2. Industria extractivă	0,8	0,8	1,4	2,0	2,1	2,2	1,9	1,6
3. Energie electrică și termică, gaze și apă	15,6	17,1	11,1	11,0	12,6	13,5	18,3	15,8

Sursa: Prelucrat de autori în baza informației Biroului Național de Statistică al RM.

Notă: Datele statistice ale anului 2010 sunt preliminare.

omului să-și readucă forțele fizice la energetica necesară. Și după cum am observat în tabelul 1, este diferit numărul componentelor din cadrul fiecărei subramuri agregate a industriei, și care nu poate fi influențat (desigur doar prin dezvoltarea noilor tipuri de activități), deoarece sunt reunite de o anumită dependență, și anume de caracterul economic al obiectelor muncii. Și ar fi bine de menționat, că încă pe lângă divizarea expusă în tabelul 1, fiecare activitate a industriei se mai divizează în grupe industriale sau subramuri generale și subramuri specifice și în așa fel cadrul industriei este redat de următorul număr de ramuri și subramuri, ce este expus în tabelul 3.

Tabelul 3. Numărul ramurilor și subramurilor al industriei Republicii Moldova

Activitatea industrială	Cadrul activității			
	ramuri		subramuri	
	generale	specifice	generale	specifice
1. Industria prelucrătoare	14	23	103	393
2. Industria extractivă	2	5	7	22
3. Energie electrică și termică, gaze și apă	1	2	4	12
TOTAL – INDUSTRIA	17	30	114	427

Sursa: Prelucrat de autori în baza informației Biroului Național de Statistică al RM și sursei [4].

Pentru a fi mai clară divizarea în subramuri generale și specifice ale industriei, propunem un exemplu unde va fi descrisă industria alimentară, a băuturilor și a tutunului – ca ramură generală a industriei prelucrătoare și în mod exclusiv două subramuri generale ale ei pentru a fi clar vizibilă divizarea pe subramuri specifice (vezi tabelul 4).

După cum am menționat, divizarea de bază a industriei în sectoare industriale separate se bazează pe caracterul economic al obiectelor muncii, ce sunt utilizate sau puse la fundamentul desfășurării activităților industriale, de aceea este de menționat că anume primele două componente și sunt acele sectoare de bază, adică industria extractivă și industria prelucrătoare. Însă, din importanța majoră a energiei în cadrul economiei naționale ea este evidențiată în parte și revine ca cea de-a treia componentă a industriei.

În așa fel am urmărit cadrul și structura ramurii industriei, că anume aceste activități industriale la ziua de azi asigură indivizii și societatea noastră cu bunurile materiale directe și indirecte de producție. Deci, bunurile materiale așteptate de la industrie sunt rezultatele finale utile ale acestor activități de producție desfășurate de întreprinderile industriale. Prin producția lor se contribuie la obținerea producției industriale totale, la crearea PIB-ului RM.

Pentru a urmări nivelul și măsura dezvoltării ramurii analizate, propunem în continuare indicatorul de bază/principal, ce-i caracterizează volumul de activitate, și anume volumul producției fabricate în prețuri curente (vezi tabelul 5).

Tabelul 4. Subramurile generale și specifice ale Industriei alimentare, a băuturilor și a tutunului

Secțiune	Subsecție / Ramură generală	Diviziune / Ramură specifică	Grupă / Subramură generală	Subclasă / Subramură specifică	Denumirea activității
X	XY	00	00.0	00.00.0	
D	1-14	15-37			Industria prelucrătoare
	1 - DA	15-16			Industria alimentară, a băuturilor și a tutunului
		15			Industria alimentară și a băuturilor
			15.1		Producția, prelucrarea, conservarea cărnii și a produselor din carne
				15.11.0	Producția cărnii
				15.12.0	Producția cărnii de pasăre
				15.13.0	Produse din carne, carne de pasăre și de iepure
		15.2			Prelucrarea și conservarea peștelui și a produselor din pește
		15.3			Prelucrarea și conservarea fructelor și legumelor
		15.4			Fabricarea uleiurilor și grăsimilor vegetale și animale
		15.5			Fabricarea produselor lactate
				15.51.0	Prelucrarea laptelui și fabricarea produselor lactate
				15.52.0	Fabricarea înghețatei
		15.6			Fabricarea produselor de morărit, amidonului și produse din amidon
		15.7			Fabricarea nutrețurilor gata pentru animale
		15.8			Fabricarea altor produse alimentare
		15.9			Fabricarea băuturilor
		16	16.0	16.00.0	Fabricarea produselor de tutun

Sursa: Prelucrat de autori în baza informației Biroului Național de Statistică al RM și sursei [4].

Tabelul 5. Volumul și dinamica producției industriale a RM în perioada 2000...2010

Indicatorii	Volumul indicatorilor în dinamică						
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Volumul producției în prețuri curente, mil. lei:	8167,7	20770,2	22370,7	26173,5	29988,4	22643,9	21644,5
□ Ritmul de sporire în lanț, %	-	+18,1	+7,7	+17,0	+14,6	-24,5	-4,4
□ Ritmul de creștere de bază, %	100	254,3	273,9	320,5	367,2	277,2	265,0
Industria prelucrătoare	6478,5	17627,1	18717,9	21390,3	24045,5	18080,3	17895,4
□ Ritmul de sporire în lanț, %	-	+20,2	+6,2	+14,3	+12,4	-24,8	-1,0
□ Ritmul de creștere de bază, %	100	272,1	288,9	330,2	371,2	279,1	276,2
Industria extractivă	61,6	285,8	433,9	518,4	641,5	428,7	335,4
□ Ritmul de sporire în lanț, %	-	+38,6	+51,8	+19,5	+23,7	-33,2	-21,8
□ Ritmul de creștere de bază, %	100	464,0	704,4	841,6	1041,4	695,9	544,5
Energie electrică și termică, gaze și apă	1361,2	2235,2	2367,8	3175,8	3853,4	4134,9	3413,8
□ Ritmul de sporire în lanț, %	-	+8,0	+5,9	+34,1	+21,3	7,3	-17,4
□ Ritmul de creștere de bază, %	100	164,2	173,9	233,3	283,1	303,8	250,8

Sursa: Prelucrat de autori în baza informației Biroului Național de Statistică al RM.

Analizând datele statistice din tabelul 5, observăm că valoarea producției industriale a crescut esențial față de anul de bază 2000, toți anii din dinamica analizată 2005-2010 înregistrează valori mai mari ca a valorii anului de bază, și această creștere variază între 2,54-3,67 ori, nivelul superior (3,67 ori $\Rightarrow$ 367%) aparținându-i anului 2008. Însă, după cum observăm, până în anul 2008 se urmărește o creștere liniară a valorii producției fabricate, după care vine o descreștere esențială și continuă, unde nivelul anului 2009 este mai mic decât al anului 2008 cu 89,9 p. $\rightarrow$ (277,2% – 367,2%), ca rezultat al reducerii valorii producției în lanț cu 24,5% (2009/2008), iar al anului 2010 – cu 102,2 p. $\rightarrow$ (265,0% – 367,2%), ca rezultat al reducerii în continuare a valorii

în lanț (2010/2009) cu 4,4%. În așa fel, nivelul anilor 2009 și 2010 este doar de 2,77 ori și respectiv, de 2,65 ori mai mare față de anul de bază, pe când în anul 2008 nivelul atins era de 3,67 ori.

Deci, urmărind valorile înregistrate este evidentă decăderea poziției industriei pentru anii 2009-2010 și observăm că nivelul de dezvoltare al industriei la ziua de azi a decăzut la nivelul producției anului 2005, unde valoarea producției anului 2010 este doar cu 4% mai mare ca a anului 2005 (21644,5/20770,2). Deci, rezultatele nesatisfăcătoare și negative urmărite în dezvoltarea industriei pe perioada anilor 2000-2010, sunt legate de reducerea valorii producției/volumului de activitate în anii 2009 și 2010.

După cum am menționat anterior, industria este o ramură agregată, și respectiv, producția industrială totală se formează prin sumarea valorii producției fabricate separat de toate componentele ei. În așa fel, putem constata că nivelul general de dezvoltare al industriei depinde de nivelul de dezvoltare al fiecărei componente. Deci, orice modificare (pozitivă sau negativă) în cadrul său duce la modificarea rezultatului total final.

Urmărind datele din tabelul 5, observăm că, toate sectoarele în perioada 2009-2010, cu excepția energiei în anul 2009, se caracterizează cu volume de activitate mai mici, ca anul precedent. Și acest fapt ne vorbește despre reducerea în lanț a valorii producției industriale, adică nivelul atins în anul curent este mai mic ca valoarea anului precedent → 2010 < 2009. 2009 < 2008 => 2010 < 2008. Anul 2009 înregistrează cele mai critice reduceri, valoarea producției industriei prelucrătoare s-a redus cu 24,8%, iar a industriei extractive tocmai – cu 33,2%. Însă este de menționat că, cunoscând ponderea ce-i revine industriei prelucrătoare în totalul industriei (vezi tabelul 2), reducerea urmărită putem spune că-i revine industriei. Linia tendinței de dezvoltare a industriei este asemenea cu cea a industriei prelucrătoare (vezi figura 1).

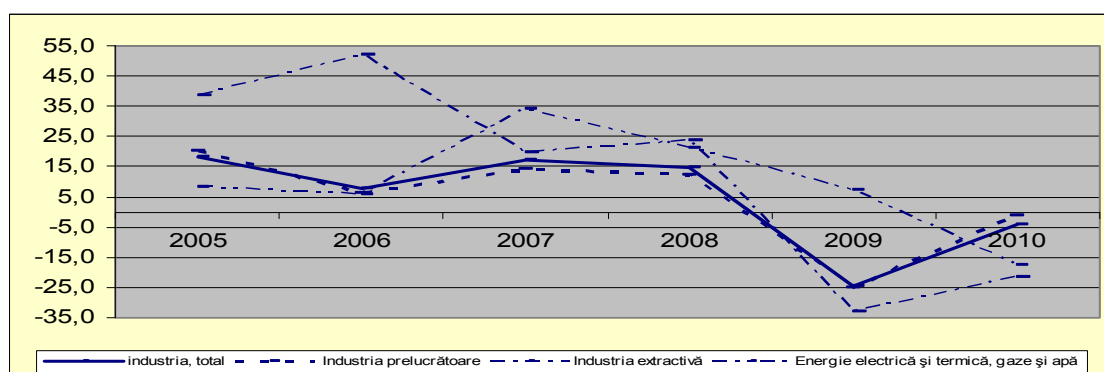


Figura 1. Evoluția ritmului de sporire în lanț a valorii producției industriale pe anii 2005-2010

Deci, din cele urmărite putem admite că, modificarea volumului de activitate al industriei prelucrătoare și este indiciul de bază al situației viitoare a ramurii industriei.

Însă trebuie de recunoscut că, valoarea producției nu este și însăși nivelul producerii, acest indicator este influențat de doi factori, de nivelul volumului fizic de producție și de nivelul prețurilor de realizare a producției. Efectiv este când creșterea volumului fizic este mai mare ca creșterea prețurilor de realizare.

Analizând informația din tabelul 6, observăm că situația nu este îmbucurătoare, iar începând cu anul 2006 tendința de creștere a volumului fizic este negativă, necâtând că în lanț se urmăresc modificări pozitive, volumul de activitate al ramurii în linii generale a fost influențat nu de creșterea nivelului de producere, dar de creșterea prețurilor. Când valoarea producției este tocmai de 2,54-3,67 ori mai mare ca valoarea

Tabelul 6. Indicii de dezvoltare a producției industriale a RM în perioada 2000...2010

Indicatorii	Volumul indicatorilor în dinamică						
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1. Indicii de dezvoltare, %:							
1.1. de bază:							
indicii volumului fizic	100	168,7	160,6	158,5	160,8	126,8	135,7
indicii prețurilor	100	150,7	170,5	202,2	228,3	218,6	195,3
indicii valorii producției	100	254,3	273,9	320,5	367,2	277,2	265,0
1.2. în lanț:							
indicii volumului fizic	*	107,8	95,2	98,7	101,5	76,9	107,0
indicii prețurilor	*	109,5	113,1	118,5	112,9	98,2	89,3
indicii valorii producției	*	118,1	107,7	117,0	114,6	75,5	95,6
Producția în prețuri comparabile, mil. lei:							
ale anului precedent	8167,7	18963,2	19773,2	22079,9	26566,1	23061,1	24229,0
ale anului de bază	8167,7	13778,9	13117,3	12945,8	13133,7	10356,6	11081,6

Sursa: Prelucrat de autori în baza informației Biroului Național de Statistică al RM.

anului de bază, volumul fizic de producție este doar de 1,26-1,68 ori mai mare, restul și esențial contribuit de prețuri. După cum am urmărit mai sus, probleme în evoluția efectivă a ramurii le înregistrează anii 2009 și 2010, și după cum observăm aceste decalaje sunt urmările reducerii esențiale a producerii în anul 2009 ($23,1\% = 76,9 - 100$) și a prețurilor în anul 2010 ($10,7\% = 89,3 - 100\%$). Este de atras atenția că, reducerea volumului de producție nu rămâne fără urme, acest fenomen se reflectă negativ față de alți indicatori economici, contribuie la creșterea costurilor și cheltuielilor, la diminuarea indicatorilor eficienței producției și a muncii, și respectiv la diminuarea contribuției în crearea PIB-ului (tabelul 7).

Tabelul 7. Indicatorii principali* ai industriei Republicii Moldova în perioada 1995...2009

Indicatorii	Volumul indicatorilor						
	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
1. Profit (+), pierderi (-) până la impozitare, mil. lei	+382,1	+70,7	+238,6	+471,6	+2991,5	+5049	-933,4
2. Indicii productivității muncii în lanț, %	*	112,3	110,0	100,2	102,7	109,0	90,2
3. Contribuția industriei în PIB, %:	25	16,3	19	14,7	14,2	13,9	13,0
Industria prelucrătoare	23	14,2	16	12,5	11,8	11,3	10,5
Industria extractivă	0,2	0,2	0,2	0,5	0,5	0,5	0,4
Energie electrică și termică, gaze și apă	1,8	1,9	2,7	1,7	1,9	2,1	2,1

Sursa: Elaborat de autori în baza informației Biroului Național de Statistică al RM.

Notă: * - cuprind datele de activitate a întreprinderilor mari și a întreprinderilor individuale.

După cum vedem, este evident faptul influenței reducerii valorii și volumului de producție asupra rezultatelor economico-financiare a ramurii și reflectării negative asupra nivelului de contribuție în crearea PIB. Iar reducerea esențială din anul 2009 a condus la înregistrarea unui nivel negativ a eficienței producerii ($-4,1\%$) și o reducere esențială a productivității muncii (cu 10%). După cum observăm, în funcție de rezultate finale cantitative urmărite în activitatea ramurii, s-a redus contribuția industriei a crearea PIB-ului, la ziua de azi ponderea ei s-a redus cca. de 2 ori față de anul 1995 și vinovatul sector este industria prelucrătoare, dar și din analiza efectuată, în RM se reduce sfera bunurilor și crește cea a serviciilor.

Însă, necătând la aceasta, utilitatea manifestării industriei în viața social-economică a țării nu se pune discuției, iar asigurarea unor rezultate sporite, efective și eficiente ține de deciziile luate de agenții economici în procesul desfășurării activităților economice; de cunoașterea în esență din partea lor a mecanismelor pieții contemporane și manipulării efective cu ele; de măsura cooperării și integrării agenților economici; de

susținerea din partea statului a agenților economici prin diverse politici și reforme economice adecvate, dar am vrea să atenționăm că este necesar și de un control respectiv al lor din partea statului, deoarece este de reamintit că în jocul lor sunt implicate resursele economice sociale, ce necesită utilizare rațională, efectivă și eficientă și de la care se așteaptă un randament înalt.

În final, este să constatăm că, Industria este totuși o formă esențială de dobândire a unor anumite bunuri necesare existenței omului în lumea contemporană și civilizată; este un domeniu principal al economiei naționale, bazat pe activități practice umane, rolul cărui constă în crearea bunurilor materiale necesare vieții omului și manifestarea cărui ține de o importanță strategică, în aspect economico-social. La fel este de admis că, de nivelul ei de dezvoltare depinde dezvoltarea economică și socială a țării. De aceea, considerăm că prin aplicarea direcțiilor de dezvoltare propuse situația economică a ei poate fi revitalizată, în urma căreia se va înregistra o creștere economică, se va contribui la sporirea competitivității țării.

Bibliografie

1. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2002. Ch.: BNS al RM, 2002. 525 p.
2. Anuarul Statistic al Republicii Moldova, 2010. Ch: BNS al RM, 2010. 572 p.
3. <http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=385&>. (citată 05.07.2011).

INOVARIA ÎN MANAGEMENT ȘI ROLUL ACESTEIA ÎN OBTINEREA AVANTAJULUI COMPETITIV

Dr. Tudor CIUMARA,
cercetător științific III, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare – Victor Slăvescu, București, România

Abstract. This paper is supported by the Sectorial Operational Programme Human Resources Development (SOP HRD), financed from the European Social Fund and by the Romanian Government under the contract number SOP HRD/89/1.5/S/62988.

Innovation is one of the most important ways of achieving competitive advantage. Changing management practices is a manner less used by firms to innovate, but it has the potential to make a major contribution in the process of creating competitive advantage for the company.

Management innovation represents the introduction of new management practices in the firm, which significantly change the way in which the activity in this area is conducted, in order to enhance company performance. Management innovation can help the company generate new ways to create value, discover new resources that can be used to achieve its objectives. Meanwhile, management innovation can be more difficult to copy than other types of innovation, often being tailored to suit the specific company where it appeared. Because of these characteristics, management innovation can lead to sustainable competitive advantages. Managerial innovation is likely to be more valuable when it brings more radical changes and when it occurs in the context of an environment supportive of multiple innovations.

Cuvinte cheie: inovare în management, avantaj competitiv, practici de management

Clasificare JEL: M10, O31

Introducere

În prezent firmele se văd puse în situația de a opera într-un mediu marcat de schimbări importante, într-un ritm din ce în ce mai alert. Inovația tehnologică, comportamentul consumatorilor, globalizarea piețelor constituie numai câteva dintre elementele care fac ca modelele de afaceri ce dau rezultate bune să aiba cicluri de viață din ce în ce mai scurte. Devine din ce în ce mai evident faptul că firmele trebuie să-și dezvolte tot mai mult capacitatea de a răspunde schimbărilor din mediul extern.

Inovarea reprezintă una dintre cele mai importante modalități de obținere a avantajului competitiv. Firmele se concentrează, în general, pe inovarea tehnologică sau

de produs pentru a realiza acest lucru. Schimbarea practicilor de management constituie o modalitate mai puțin folosită de către firme de a inova, dar care credem că are potențialul de a aduce o contribuție majoră la crearea avantajului competitiv al companiei.

Inovarea în management reprezintă, în esență, găsirea unor modalități mai bune de desfășurare a activităților manageriale. Aceste acțiuni pot privi aspecte precum stabilirea obiectivelor, coordonarea activităților, alocarea resurselor etc. Inovarea în management poate ajuta firma să genereze noi modalități de a crea valoare, să descopere noi resurse ce pot fi folosite pentru atingerea obiectivelor sale. În același timp, inovarea managerială poate fi mai greu de imitat decât alte tipuri de inovare, fiind deseori croită în funcție de specificul firmei unde a apărut. Datorită acestor caracteristici, acest tip de inovare poate duce la apariția unor avantaje competitive durabile. Este posibil ca inovarea managerială să fie cu atât mai valoroasă cu cât aduce schimbări mai radicale și cu cât apare în contextul unui mediu care să favorizeze inovațiile multiple.

Context

După cum evidențiam anterior, inovarea în management reprezintă introducerea de noi practici de management, care schimbă în mod semnificativ modul în care se desfășoară activitatea în acest domeniu, cu scopul de a spori performanța firmei (Birkinshaw, Hamel și Mol, 2005). Cu privire la gradul de noutate al acestor practici de management sunt evidențiate în literatură două situații distincte ((Birkinshaw, Hamel și Mol, 2008): inovații care nu au precedent în lume, care reprezintă deci noutăți absolute în domeniu, pe de o parte și inovații care reprezintă o noutate pentru firma care le implementează, pe de cealaltă parte. Analiza inovațiilor “absolute” poate conduce la rezultate mult mai clare, dar dificultatea realizării unor astfel de inovații, și ca urmare raritatea lor, poate limita excesiv numărul de firme analizate. Pe de cealaltă parte, extinderea perspectivei asupra inovațiilor în management la nivel individual de firmă poate să elimine relevanța acestora din perspectiva potențialului avantaj competitiv generat. O firmă poate adopta o practică de management cu întârzierere față de competitorii săi și deși din perspectivă internă această practică reprezintă o inovare managerială, acest fapt nu poate genera niciun avantaj competitiv. În aceste condiții putem considera că există un interval temporal limitat (delimitat de momentul apariției inovației la nivel mondial și momentul integrării sale uzuale la nivel de firmă), în care adoptarea unor noi practici manageriale are potențialul de a genera avantaje competitive.

Noțiunea de avantaj competitiv se bazează pe capacitatea firmei de a crea valoare (definită ca lucrul pentru care clienții sunt dispuși să plătească) și de a o oferi clienților la prețuri mai scăzute decât concurenții (Porter, 1998). O firmă deține un avantaj competitiv atunci când implementează o strategie menită să creeze valoare și care nu este implementată de niciun concurent prezent sau potențial (Barney, 1991). Tot Barney completează că un astfel de avantaj capătă caracter durabil atunci când concurenții nici nu au capacitatea de a replica aceste beneficii.

Mol și Birkinshaw (2006) consideră că inovația în management reprezintă o sursă dovedită de avantaje competitive pe termen lung. Potrivit lor, resursele strategice care generează avantajul competitiv sunt măsurate în funcție de câteva dimensiuni distincte: 1) resursa trebuie să fie valoroasă; 2) resursa trebuie să fie rară și greu de imitat; 3) resursa trebuie să fie sub controlul firmei. Caracteristicile inovațiilor manageriale le permit acestora, în multe cazuri, o bună poziționare pe aceste dimensiuni. Aceeași idee se regăsește și la Teece (2007), acesta remarcând faptul că avantajul competitiv poate decurge la un moment dat din posesia unor resurse rare dar importante și dificil de imitat, cu precădere cunoștințele de specialitate. Cu toate acestea, într-un mediu de afaceri dinamic, deschis către o competiție globală și

caracterizat de dispersie în sursele de inovare, Teece remarcă faptul că avantajul sustenabil necesită mai mult decât deținerea de active greu de replicat. Sunt necesare de asemenea capabilități dinamice greu de replicat. Putem considera că practicile de management inovative pot răspunde corespunzător acestor cerințe.

Hamel și Breen (2010) apreciază că inovația în management dă roade; comparată cu alte tipuri de inovație, ea are abilitatea unică de a opera modificări radicale și durabile în ceea ce privește avantajul competitiv. Conform lui Hamel și Breen inovația în management tinde să determine un avantaj competitiv dacă cel puțin una dintre următoarele trei condiții sunt îndeplinite: inovația pornește de la un principiu nou de management, care pune la îndoială o îndelungată tradiție; inovația este sistemică, cuprinzând o gamă largă de procese și metode; și/sau inovația este parte dintr-un program continuu de invenții constante în care progresul se compune în timp.

În mod evident, nu orice inovație în management crează un avantaj competitiv (Hamel, Breen, 2010), după cum nici alte tipuri de inovație nu oferă certitudinea unui astfel de avantaj. Pentru fiecare inovație ce conduce la succese remarcabile există numeroase eșecuri sau inovații care nu aduc beneficiile urmărite.

Potențialul impact al inovației manageriale asupra avantajului competitiv al firmei este direct legat de amploarea (în ceea ce privește funcțiile organizaționale abordate) și profunzimea (în ceea ce privește principiile de management tratate) acesteia (Birkinshaw, Hamel, Mol, 2005). Această idee este dezvoltată de Hamel (2006) printr-o analiză din perspectiva durabilității avantajului competitiv. O inovare managerială, spune acesta, crează avantaje durabile atunci când respectă una sau mai multe din trei condiții: inovația se bazează pe un principiu nou, ce provoacă norme acceptate; este sistemică, cuprinzând o gamă de procese și metode; și este parte a unui program de inovare aflat în derulare, în care progresul se adună în timp. Ceea ce răzbate din analiza lui Hamel este faptul că nu este în general suficientă o noutate punctuală pentru a genera un avantaj relevant. Sunt necesare modificări de substanță, care să producă diferențieri importante.

O descoperire managerială poate livra un avantaj important firmei ce realizează inovarea, precum și o deplasare seismică în industria respectivă. Inovațiile tehnologice sau de produs, prin comparație, au tendința de a furniza avantaje de calibru mai mic (Hamel, 2006). Introducerea liniei de asamblare de către Ford este deseori citată ca exemplu al unei inovări manageriale ce a schimbat radical o industrie întreagă. Sau, o inovare care a mers oarecum în sens invers celei introduse de Ford, prin care Boeing a modificat modul de asamblare a aeronavelor, prin menținerea acestora în același loc până la finalizare, în loc de deplasarea lor în diferite puncte, corespunzător fazelor de execuție și montare; și această inovare a produs schimbări importante în întreaga industrie, nu doar în firma ce a introdus-o. Pentru a exemplifica durabilitatea unei abordări manageriale inovative putem folosi relatarea lui Hamel (2006) care descrie cum unul din marii producători americani din industria auto s-a străduit peste 20 ani să înțeleagă modelul de management al firmei Toyota, care i-a oferit acesteia un avantaj competitiv deosebit de valoros și de durabil.

Inovația managerială poate fi găsită atât la nivelul instrumentelor, tehnicilor sau metodelor folosite în activitatea managerială dar poate fi identificată și la nivelul întregului model de management. Potrivit lui Birkinshaw (2009), un astfel de model poate fi un element cheie în ceea ce privește competitivitatea firmei, hotărând direcția în care se îndreaptă afacerea precum și măsurile necesare pentru atingerea obiectivelor. Birkinshaw susține cu temei faptul că un model inovativ de management are avantajul că este puternic integrat în esența firmei, fiind dificil de înțeles și copiat de alții. Din această cauză un bun model de management poate genera un avantaj competitiv real și durabil.

Necesitatea inovării manageriale și importanța acesteia pentru obținerea unui avantaj competitiv poate fi înțeleasă la nivel teoretic însă realizarea sa practică poate ridica piedici semnificative. În vreme ce pentru numeroși specialiști cu pregătire tehnică preocuparea pentru inovare este normală, nu aceeași este situația și în cazul managerilor, care de cele mai multe ori sunt pregătiți să administreze într-un mod convențional firmele pe care le conduc. Deși nu există rețete universale valabile cu privire la generarea și implementarea inovațiilor în management, pot fi găsite în literatura de specialitate încercări de sintetizare a modalităților de obținere a acestora (Birkinshaw, Hamel, Mol, 2005; Hamel, 2006, 2010; Hansen, Birkinshaw, 2007).

Concluzii

Un prim aspect relevant, care rezultă din analiza studiilor cu privire la inovarea în management și este legat de avantajele competitive pleacă de la etapa de definire. Considerăm că restrângerea noțiunii de inovare în management doar la momentul primei apariții a acesteia poate fi necesară mai mult pentru analiza teoretică. În practică, aceeași inovare managerială poate produce rezultate remarcabile pentru multiple firme, care operează în zone sau în industrii diferite. Pe de cealaltă parte, nici varianta foarte extinsă a definiției inovării manageriale, care acceptă caracterul inovativ al unei practici chiar și atunci când aceasta este nouă doar la nivelul firmei, nu este acceptabilă din punctul de vedere al relației dintre inovarea managerială și crearea unui avantaj competitiv. Dacă firma adoptă o practică managerială nouă pentru ea, dar care deja se regăsește la concurenți, nu poate fi vorba de câștigarea unui avantaj competitiv. În aceste condiții putem considera că există un interval temporal limitat (conturat de momentul apariției inovației la nivel mondial și momentul integrării sale uzuale la nivel de firmă), în care adoptarea unor noi practici manageriale are potențialul de a genera avantaje competitive. Cu cât adoptarea inovației este mai timpurie, cu atât crește și caracterul durabil al avantajului dobândit.

Trebuie recunoscut și luat în calcul de la bun început și riscul de eșec al inovațiilor manageriale. În cazul oricărui tip de inovație, fiecare exemplu de succes poate fi însoțit de o multitudine de exemple în care inovațiile nu au avut rezultatele așteptate. Am enunțat deja faptul că o inovare managerială de succes are potențialul de a aduce un important și durabil avantaj competitiv firmei în cauză, mai mult decât în cazul unei inovări de produs, spre exemplu. În mod corespondent însă, un eșec în domeniul inovării manageriale poate avea consecințe negative mult mai importante decât eșecul unei inovări de produs. Considerăm că aceste aspecte ar trebui să beneficieze de o atenție sporită, putând face obiectul unor studii specializate.

Modelul de management occidental este în mare măsură folosit în întreaga lume (deși, poate în mod paradoxal, este valabilă remarca lui Hamel (2010), care observă că cele mai multe organizații din ziua de astăzi seamănă ca model managerial mai mult cu un regim totalitar decât le-ar plăcea să recunoască). Firmele din întreaga lume se bazează în general pe aceleași principii de management, multe dintre ele predate și fundamentate de școlile de afaceri influente. În prezent însă, globalizarea permite unor manageri din regiuni mai puțin proeminente să-și impună tehnicile inovative și să-și surprindă concurenții ce continuă să aibă abordări convenționale. În condițiile în care granițele geografice devin din ce în ce mai puțin relevante iar capitalurile migrează cu destulă ușurință în căutarea unor utilizări optime, capacitatea de inovare a firmelor constituie un important criteriu de diferențiere a acestora. Inovarea tehnologică și de produs sunt deja elemente fundamentale în strategiile majorității firmelor de succes. Inovarea managerială rămâne însă în cele mai multe cazuri insuficient explorată și exploatată. Putem anticipa deci că multe dintre strategiile firmelor se vor concentra în viitor și pe această dimensiune.

Bibliografie

1. Barney, J., Firm resources and sustained competitive advantage, Journal of Management, vol. 17, nr. 1, 1991.
2. Birkinshaw, J., Hamel, G., Mol, M., Management Innovation, AIM Research Working Paper Series, iulie 2005.
3. Birkinshaw, J., Hamel, G., Mol, M., Management Innovation, Academy of Management Review, vol. 33, nr. 4, 2008.
4. Birkinshaw, J., Model management, Strategy Magazine, nr. 21, 2009.
5. Hamel, G., The why, what and how of management innovation, Harvard Business Review, februarie 2006.
6. Hamel, G., Breen, B., Viitorul Managementului, Editura Publica, București, 2010.
7. Hansen, M., T., Birkinshaw, J., The innovation value chain, Harvard Business Review, iunie 2007.
8. Mol, M., Birkinshaw J., Against the flow: reaping the rewards of management innovation, European Business Forum, nr. 27, 2006.
9. Porter, M., E., Competitive advantage: creating and sustaining superior performance, The Free Press, 1998.
10. Teece, D., J., Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance, Strategic Management Journal, 2007.

IMPLEMENTAREA POLITICILOR DE MARKETING ÎN CADRUL IMM-URILOR

Aliona ȘARGO,
gr.didactic I, magistru în economie, Colegiul Financiar-Bancar

**"Nu firmele care au bani fac marketing,
ci firmele care fac marketing au bani"**

Abstract. In times of crisis, but not limited to, customer loyalty is a key issue that must be reflected in the marketing strategies of small business to ensure their profitability and hence survival in the market. Why small business should allocate time and money for marketing policies? Is simple: win a new customer costs much more than keeping an old customer.

The use of marketing strategies aimed at building a durable relationship with customers from each side to win. So this relationship must be one type of win / win for customers to remain loyal.

În perioadele de criză, dar nu numai, fidelizarea clienților este un aspect cheie ce trebuie să se regăsească în strategiile de marketing ale IMM-urilor pentru a-și asigura profitabilitatea și implicit supraviețuirea pe piață. Motivul pentru care IMM-urile ar trebui să aloce resurse de timp și bani pentru implementarea politicilor de marketing este unul simplu: câștigarea unui client nou costă mult mai mult decât păstrarea unui client vechi.

Folosirea strategiilor de marketing are ca scop construirea unei relații durabile cu clienții, din care fiecare parte să câștige. Așadar această relație trebuie să fie una de tipul win/win pentru ca clienții să rămână fideli.

Înainte de implementarea politicilor de marketing este necesar realizarea unui studiu de satisfacție, prin care să se identifice așteptările și nevoile clienților și care să ajute la conceperea celor mai bune strategii pentru a extinde câmpul de acțiune și pentru a fideliza publicul țintă.

Metodele de fidelizare ale clienților sunt variate și depind de tipul de activitate pe care îl desfășoară întreprinderea. Comunicarea cu clientul și modul în care este tratat este esențială. Aceste aspecte nu fac parte neapărat dintr-o campanie de fidelizare ci trebuie să fie implementate în fiecare zi. Printre metodele cele mai cunoscute de fidelizare a clienților se numără: bonusurile, reducerile, cardurile de fidelitate sau alte

tipuri de bonificatii. Inovația joacă însă un rol important în fidelizarea clientului, antreprenorul trebuie să vină tot timpul cu lucruri noi care să îl diferențieze în competiție, astfel nu numai că î-și va păstra clienții, dar va câștiga și clienți noi.

Avantajele fidelizării clienților sunt multiple. Pe lângă asigurarea unui volum de vânzări constant, clienții fideli au o frecvență mai mare de cumpărare și au o anumită predispoziție de a accepta schimbările de prețuri în sus mai ușor decât ceilalți clienți.

De asemenea, clienții fideli sunt cei mai buni ambasadori. Aceștia le pot recomanda altora să devină clienți ai întreprinderii, iar puterea lor de convingere este mult mai mare decât cea a unei campanii de promovare. Toate aceste avantaje și efecte duc la creșterea cifrei de afaceri.

Formularea unor strategii de marketing performante se fundamentează pe o serie de analize sistematice. Acestea din urmă trebuie să clarifice modul în care întreprinderea trebuie să-și folosească forțele și mijloacele sale pentru a-și utiliza în totalitate șansele pe piață și pentru îndeplinirea obiectivelor de marketing. Strategiile de marketing reprezintă în aceeași măsură și direcțiile principale pentru conceperea instrumentelor de acțiune ale organizației, ținând cont de ciclul de viață al produselor proprii și de particularitățile programelor de dezvoltare.

Strategia de marketing indică cu ce fel de măsuri de marketing trebuie atinse obiectivele de marketing ale întreprinderii, lucru extrem de important pentru IMM-uri. Marketingul strategic eficient concentrează în mod consecvent toate mijloacele și posibilitățile asupra transformării orientate spre un scop performant al strategiei de marketing.

Dintre toate componentele politicii de marketing, strategia de piață reprezintă elementul cel mai important al acesteia, având în vedere faptul că numai printr-o adaptare dinamică la mediul economico-social este posibilă și fundamentarea corectă și a celorlalte componente. Strategia de piață indică atitudinea și conduita IMM-urilor față de fizionomia, exigențele și tendințele evoluției pieței. Prin punerea ei în practică, această strategie, poate să conducă la un sistem adecvat de raporturi, între întreprindere și piață, capabil să asigure fructificarea maximă a potențialului pieței. Ea va trebui să reunească toate funcțiile marketingului: studierea cerințelor pieței, adaptarea activității economice la aceste cerințe, satisfacerea lor în condițiile obținerii unei eficiențe cât mai bună pentru întreprindere.

Într-o abordare de marketing, produsul are o accepțiune mai largă, în care se regăsesc, simultan, mai multe aspecte. Astfel, produsul, reprezintă, înainte de toate, un ansamblu de caracteristici corporale și acorporale. Primele, cele corporale, se referă la însușirile fizicochimice, la performanțele tehnico-economice ale produsului – în esență, la caracteristicile merceologice ale produsului, caracteristici măsurabile, riguros cu metode și tehnici specifice studierii calității merceologice a produsului. Elementele acorporale sunt denumite astfel pentru că ele nu fac parte din “corpul” material al produsului, reprezentând mai degrabă elemente “auxiliare” produsul respectiv, și anume: prețul, marca, numele, termenul de garanție, protecția legală, servicii conexe legate de produs etc.

„Imaginea” produsului reprezintă în viziunea marketingului latura cea mai importantă a produsului, deoarece această componentă înseamnă raportarea acestuia la cerințele consumatorului și nu ale întreprinderii producătoare. Produsul se impune pe piață nu atât prin ceea ce reprezintă în sine, ci prin utilitatea pe care o promite beneficiarului său.

Identificarea evoluției în timp a produselor pe piață este foarte importantă, pentru că permite întreprinderii repartizarea judicioasă a resurselor de care dispune. Astfel în perioada de lansare resursele întreprinderii trebuie îndreptate în special spre zona promovării, pentru a asigura o penetrare mai rapidă pe piață a noului produs. De

altfel, fiecare etapă a ciclului de viață a unui produs determină o anumită repartizare a efortului în cadrul mixului de marketing.

În etapa de lansare a unui produs nou, întreprinderea poate să stabilească un nivel ridicat sau scăzut pentru fiecare din variabilele de marketing – preț, promovare, distribuție, calitatea produsului. Luându-se în considerare numai prețul și promovarea, IMM-ul poate aplica una din cele patru strategii de lansare a unui nou produs:

1. Exploatarea rapidă. Lansarea noului produs la un preț ridicat și la un nivel ridicat de promovare. Această strategie este indicată atunci când o mare parte din piața potențială nu cunoaște produsul; cei care află de existența produsului sunt nerăbdători să-l cumpere și pot să plătească prețul cerut; firma se confruntă cu potențiali concurenți și vrea să creeze preferința pentru marcă.

2. Exploatarea lentă. Lansarea noului produs la un preț ridicat și un nivel scăzut de promovare. Această strategie are sens atunci când mărimea pieței este limitată, majoritatea cumpărătorilor au aflat de existența produsului și sunt dispuși să plătească un preț ridicat iar pericolul concurenței potențiale nu este iminent.

3. Penetrarea rapidă. Strategia presupune lansarea noului produs la un preț scăzut și cu cheltuieli masive de promovare. Strategia are sens atunci când piața este mare, cumpărătorii nu știu de existența produsului, majoritatea sunt sensibili la preț, există un pericol mare de concurență puternică (mai ales din partea întreprinderilor producătoare mari) și costurile unitare de producție variază invers proporțional cu scara de producție a întreprinderii și cu acumularea experienței de fabricație.

4. Penetrarea lentă. Strategia constă în lansarea noului produs la un preț scăzut și un nivel scăzut de promovare. Această strategie are sens atunci când piața este mare, cumpărătorii cunosc în mare măsură produsul, sunt sensibili la preț și există un oarecare pericol de concurență.

Pe parcursul etapei de creștere, IMM-ul poate să apeleze la mai multe strategii, pentru a susține pe o perioadă cât mai lungă ritmul rapid de creștere a vânzărilor.

1. Îmbunătățește calitatea produsului, adaugă produsului attribute caracteristice noi și o stilizare mai bună;

2. Adaugă modele noi și produse de flancare (adică variante diferite de mărime, aromă ale produsului principal, menite să-l protejeze);

3. Intră pe segmente noi de piață;

4. Își mărește zona de acoperire a distribuției și intră pe noi canale de distribuție;

5. Renunță la publicitatea de informare și trece la cea de creare a preferinței pentru produs;

6. Își micșorează prețurile, pentru a atrage pătura următoare de cumpărători sensibili la preț.

În etapa de maturitate, unele firme pot renunța la produsele mai slabe, concentrându-se pe cele mai profitabile și pe produse noi.

Îmbunătățirea calității poate fi considerată o alternativă strategică și are ca scop sporirea performanței funcționale a produsului: durabilitatea, fiabilitatea, rapiditatea gustul.

Îmbunătățirea atributelor caracteristice are ca scop adăugarea unor attribute noi, grație cărora produsul devine mai versatil, mai sigur în utilizare sau mai comod de utilizat. O strategie de îmbunătățire stilistică are ca țintă creșterea atractivității estetice a produsului. Prin adoptarea unei strategii axată pe stil se poate conferi produsului o identitate unică pe piață.

Pentru majoritatea formelor și mărcilor de produse, vânzările ajung în cele din urmă să intre în etapa de declin. Declinul poate fi lent sau rapid în timp. Pentru această etapă cinci strategii pot fi utilizate de întreprindere:

1. Majorarea investițiilor făcute de întreprindere fapt care poate duce la o consolidare a poziției concurențiale.

2. Menținerea la același nivel a investițiilor firmei, până la dispariția incertitudinilor cu privire la viitorul întreprinderii.

3. Diminuarea în mod selectiv a investițiilor firmei, prin renunțarea la grupurile neprofitabile de clienți, în paralel cu consolidarea investițiilor firmei în nișele rentabile.

4. Fructificarea investițiilor firmei, pentru recuperarea rapidă a lichidităților.

5. Lichidarea rapidă a afacerii, prin vânzarea activelor firmei în cel mai avantajos mod posibil.

Atitudinea întreprinderii față de dimensiunile și structura gamei de produse poate fi concretizată prin alegerea unei variante dintre următoarele tipuri de strategii:

- strategia selecției sortimentale, care are în vedere restrângerea dimensiunilor gamei;

- strategia stabilității sortimentale, care vizează menținerea acestor dimensiuni;

- strategia diversificării sortimentale, pentru extindere a dimensiunilor gamei.

Ultimul element strategic, important pentru întreprindere, îl reprezintă gradul de înnoire a produsului. În funcție de acest criteriu, variantele strategice sunt:

- menținerea gradului de noutate, a produselor din cadrul gamei;

- perfecționarea produselor existente, vizează doar o îmbunătățire a produsului în vederea prelungirii fazei de maturitate a acestuia;

- asimilarea de noi produse, utilizată pentru a înlocui produsele vechi, care vor fi retrase de pe piață.

Tabel nr. 1. Variantele strategiei de produs pentru gestionarea gamei de produse

	Dimensiunile și structura gamei de produs	Nivelul calitativ al produselor din cadrul gamei	Gradul de noutate al gamei de produse
STRATEGII	• strategia selecției sortimentale, • strategia stabilității sortimentale, • strategia diversificării sortimentale: - diversificarea orizontală - diversificarea verticală - diversificarea laterală	• strategie de adaptare a calității; • strategie de diferențiere calitativă; • strategie a stabilității calitative	• menținerea gradului de noutate; • perfecționarea produselor existente; • asimilarea de noi produse;

Sursa: Philip Kotler, Managementul marketingului, Editura Teora, București, 1997, p.457

Prețul reprezintă cea mai mobilă componentă a mixului de marketing în cadrul IMM-urilor. El poate fi modificat rapid, spre deosebire de celelalte componente ale mixului de marketing, iar schimbările de preț atrag de regulă un răspuns imediat din partea pieței. Manevrarea prețului este mult mai frecventă și vizibilă în cazul unor mutații de proporții în viața societății. Prin flexibilitatea sa, în cadrul piețelor unde acționează jocul cererii și ofertei, prețul tinde să ocupe, în astfel de perioade, un loc prioritar în arsenalul strategic și tactic al întreprinderii.

Politica de preț a întreprinderii poate fi pe deplin utilizată în folosul întreprinderii doar în condițiile în care ea beneficiază de o viziune de perspectivă asupra evoluției pieței țintă, la fel cum stau lucrurile și în cazul celorlalte componente ale mixului de marketing.

Politica de preț se află într-o strânsă legătură cu strategia de piață și cu celelalte componente ale mixului de marketing (politica de produs, distribuție și promovare). Deși prețul este un însoțitor permanent al produsului, el nu este o reflectare exclusivă a

acestui, ci intervine ca element de contact și de armonizare între produs și piața-țintă căruia i se adresează, adică, între oferta și cererea de mărfuri.

Alegerea strategiei de preț pentru IMM-uri nu este o sarcină ușoară deoarece aceasta trebuie să aibă în vedere o serie de elemente ca:

- elasticitatea cererii în funcție de preț;
- etapa din ciclul de viață al produsului;
- sezonabilitatea produsului;
- categoriile de consumatori cărora i se adresează;
- poziția deținută de întreprindere pe piață;
- structura costurilor întreprinderii;
- estimarea profitului la diferite nivele de preț;
- obiectivele urmărite de concurenți.

Ca obiective urmărite de politica de preț, pot fi: maximizarea profitului actual, maximizarea volumului vânzărilor, fructificarea avantajului de piață, promovarea unui produs superior etc. În stabilirea unui anumit nivel al prețului întreprinderea se poate orienta după costuri, după concurență sau după cerere.

Alegerea canalelor de distribuție, selectarea intermediarilor, stabilirea formelor de distribuție adecvate fiecărei categorii de produse constituie decizii de marketing de maximă importanță, care au efecte pe termen lung asupra întregii activități a întreprinderii.

Fundamentarea variantelor strategiei de distribuție, ca de altfel și modalitățile ei concrete de adaptare, reprezintă elemente de maximă importanță ale conducerii activității IMM-urilor. Deciziile care vizează politica de distribuție și strategiile corespunzătoare acesteia, trebuie să acopere mai multe probleme: dimensiunile canalului de distribuție, amploarea procesului de distribuție, gradul de participare a firmei la activitățile de distribuție, controlul asupra procesului de distribuție, elasticitatea distribuției, caracteristicile logisticii mărfurilor. Toate aceste elemente reprezintă și criterii în funcție de care întreprinderea își fundamentează strategia de distribuție.

Logistica mărfurilor reprezintă un ultim element de diferențiere a strategiei de distribuție folosite de IMM-uri. Modalitățile concrete prin care întreprinderea este angrenată în procesul mișcării fizice a mărfurilor delimitează așa numitele „strategii logistice” care nu sunt altceva modalitățile concrete prin care întreprinderea realizează activitățile componente ale distribuției fizice.

Rolul economic și social al distribuției este în continuă creștere, pe măsura dezvoltării societății, a progresului economic și social general. Este suficient să se raporteze activitatea desfășurată în sfera distribuției la dinamismul forțelor de producție, al producției materiale, pe de o parte, al consumului pe de altă parte. Având menirea să asigure difuzarea unei mase de produse și servicii în continuă creștere și diversificare și să răspundă, totodată, exigențelor tot mai ridicate ale consumatorilor, IMM-urile trebuie să-și perfecționeze formele și metodele de distribuție și promovare.

Promovarea reprezintă acea parte a procesului de comunicație al firmei prin care aceasta, folosind un ansamblu de metode și tehnici specifice (concretizate în activități promoționale), încearcă să influențeze comportamentul clienților săi actuali și potențiali în vederea obținerii unor rezultate cât mai bune (profiteri) pe o perioadă mai lungă de timp. Având ca obiectiv principal o mai bună informare a clienților actuali și potențiali, în vederea satisfacerii în cele mai bune condiții a nevoilor acestora, întreprinderea urmărește în același timp să-și asigure profiteri cât mai substanțiale pentru un interval de timp cât mai mare (ideal ar fi pentru toată perioada cât firma este prezentă pe piață).

O problemă foarte importantă este ca IMM-ul - prin produsele sale și prin comportamentul pe piață - să confirme informațiile transmise, pentru că altfel clienții

potențiali se pot considera înșelați și toate acțiunile promoționale realizate de firmă nu vor avea nici un efect pozitiv, ba din contră, pot afecta în sens negativ imaginea pe care firma o are pe piață. În aceste condiții, se poate pune problema dacă, pentru întreprinderile cu un potențial mai scăzut, cum sunt IMM-urile, (ele realizează produse nu foarte reușite, dar totuși cerute pe piață) mai poate fi vorba de realizarea unei anumite politici promoționale. Răspunsul nu poate fi decât unul singur, și anume că orice firmă, indiferent de mărime și poziția care o are pe piață, de potențialul ei, trebuie să aibă o politică promoțională, cu mențiunea foarte importantă că informațiile trimise către clienții potențiali trebuie să fie în concordanță cu realitatea, cu alte cuvinte să fie adevărate.

Obținerea unor rezultate economice bune în cadrul IMM-urilor nu se poate realiza fără o viziune unitară asupra tuturor componentelor mixului de marketing (politica de produs, politica de preț, politica de distribuție, politica promoțională) pe care întreprinderea ar trebui să și le stabilească. Implementarea politicilor de marketing propuse se realizează prin intermediul strategiilor și tacticilor de marketing. Complexitatea deosebită a activității promoționale, precum și strânsa legătură a acesteia cu toate celelalte activități de marketing, fac necesară o deosebită atenție în elaborarea mixului promoțional și deci implicit a alegerii celor mai bune strategii și tactici pentru transpunerea în practică a ceea ce și-a propus întreprinderea.

Frecvența cu care se pot desfășura activitățile promoționale diferă în funcție de numeroase elemente. Bugetul promoțional, nivelul concurenței pe piață, sezonabilitatea pieței sunt câteva dintre elementele care determină o frecvență mai mică sau mai mare cu care se desfășoară activitatea promoțională. Se poate avea în vedere o strategie a activității promoționale permanente, atunci când frecvența este ridicată, sau o strategie a activității promoționale intermitente atunci când frecvența este mică. Pentru IMM-uri este mult mai dificil din punct de vedere financiar să organizeze activități promoționale costisitoare, lucru ce le dezavantajează față de firmele mari bugetul cărora permite acest lucru (de exemplu: promoțiile rețelei de magazine „Bomba”).

Modalitățile de organizare a activității promoționale ar putea constitui poate cel mai important criteriu al alegerii strategiei promoționale pentru IMM-uri și aceasta pentru că de fapt de modul în care este transpusă în practică decizia, luată în sfera politicii promoționale, depinde succesul acțiunilor promoționale ce se vor desfășura. În funcție de acest criteriu strategia aleasă poate fi cea a organizării în cadrul firmei cu forțe proprii sau a organizării în afara acesteia cu ajutorul firmelor specializate.

Tabelul nr. 2. Variantele strategiei de piață funcție de clienți și concurenți

POZIȚIA ÎNTREPRINDERII FAȚĂ DE:					
	DINAMICA PIEȚEI	STRUCTURA PIEȚEI	SCHIMBĂRILE PIEȚEI	EXIGENȚELE PIEȚEI	NIVELUL COMPETIȚIEI
STRATEGII	Strategia creșterii vânzărilor	Strategie nediferențiată	Strategie anticipativă	Strategia exigențelor ridicate	Strategie ofensivă
	Strategia menținerii vânzărilor	Strategie diferențiată	Strategie activă	Strategia exigențelor medii	Strategie defensivă de:
	Strategia restrângerii vânzărilor	Strategie concentrată	Strategie adaptivă	Strategia exigențelor scăzute	- menținere a cotei de piață - restrângere a cotei de piață

Sursa: adaptată de autor

Dacă se iau în calcul posibilitățile întreprinderilor mici și mijlocii de regulă, cele mai alese variante strategice sunt cele subliniate (excepție face volumul vânzărilor care în funcție de mai mulți factori poate fi oricare dintre variantele prezentate).

Pentru alegerea unei strategii de marketing care să fie în concordanță cu necesitățile reale ale IMM-ului și implementarea acesteia, este indicată realizarea unei analize diagnostic a situației la un anumit moment. Pornind de la rezultatele obținute se poate stabili o strategie corectă precum și modalitățile concrete de organizare și conducere a activității promoționale a IMM-urilor.

Bibliografie

1. Anghel L.D., Business to Business Marketing, Editura Uranus, București, 2002;
2. Kotler Ph., Managementul marketingului: Analiză, Planificare, Implementare, Control, Editura Teora, București, 1997;
3. Nicolescu O., Managementul întreprinderilor mici și mijlocii, Editura Economică, București, 2001;
4. Pop N., Marketing strategic, Editura Economică, București, 2000;
5. www.cnipmmr.ro
6. www.europa.eu.int
7. www.ueapme.com

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

Е.В. БУЛАТОВА,

***проректор по научной работе, кандидат экономических наук, профессор
кафедры международной экономики Мариупольского государственного
университета (Украина)***

Я.А. ДУБЕНЮК,

***кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики
Мариупольского государственного университета (Украина)***

The article under consideration touches upon the peculiarities of the trade and economic cooperation in the context of integration processes, the indices of dynamics and structure of internal and external integration trade in the EU, NAFTA, MERCOSUR and ASEAN as the example are analyzed, the tendencies of the international trade development in modern terms are revealed.

Keywords: integration processes, regional integration associations.

Современный этап развития международной торговли связан со значительным влиянием на ее показатели современных процессов регионализации и глобализации. Усиление регионализации мирового хозяйства приводит, с одной стороны, к постоянному увеличению объемов международной торговли между странами в рамках интеграционных объединений, с другой стороны, значительные объемы международных торговых операций реализуются не на уровне конкретных стран, а на межрегиональном уровне, где субъектами выступают сами региональные интеграционные группировки. Поэтому дальнейшее исследование влияния процессов региональной интеграции на динамику и структуру международной торговли с целью выявления закономерностей и осуществления прогнозирования тенденций развития международных торговых операций является актуальным и своевременным.

Значительный удельный вес в объемах мировой торговли приходится на ведущие региональные интеграционные объединения – Европейский Союз (ЕС-27), НАФТА (США, Канада, Мексика), АСЕАН (Индонезия, Малайзия, Сингапур,

Таиланд, Филиппины, Бруней, Вьетнам, Лаос, Мьянма, Камбоджа) и МЕРКОСУР (Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай, Боливия, Чили). По итогам 2009 г. на их долю в совокупности приходилось около 58% мирового экспорта, при этом около 38% - на страны ЕС-27, 13% - страны НАФТА, 6,5% - АСЕАН и 1,74% - МЕРКОСУР [4], что подтверждается данными, приведенными на рисунке 1. Значительное увеличение удельного веса ЕС произошло в 2003 г. и достигло уровня 41,5%, после чего значение ЕС в общемировом экспорте имеет незначительную, но постоянную тенденцию к снижению. Доля стран НАФТА в общемировом экспорте имеет постоянную тенденцию к уменьшению еще с 2001 г. – на более, чем 6%, незначительно (на 0,42%) увеличился удельный вес стран МЕРКОСУР и практически осталось без изменений значение данного показателя для стран АСЕАН (около 6,3%). В целом, доля данных интеграционных объединений в общемировом объеме экспорта уменьшилась на 7,16% за период 2000-2009 гг.

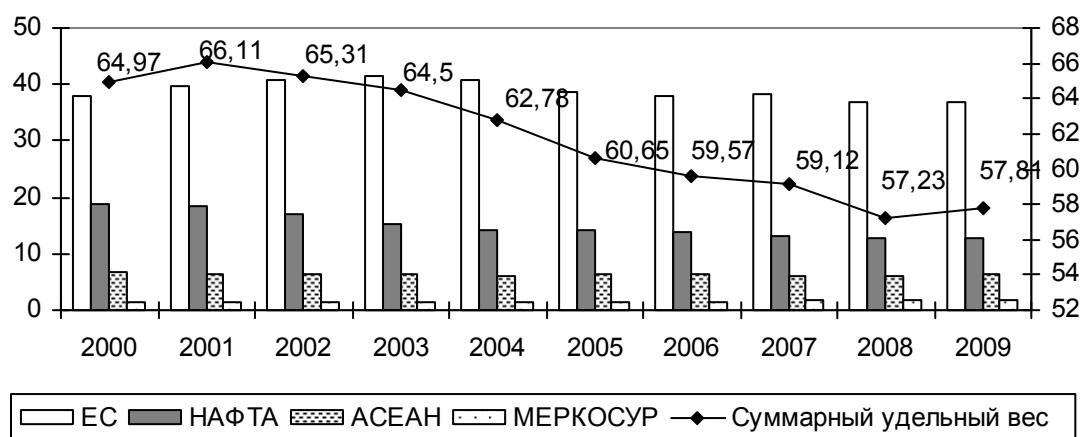


Рис. 1. Изменение доли отдельных интеграционных объединений в объеме мирового экспорта в 2000-2009 гг., %

Мировые тенденции развития торгово-экономического сотрудничества в большинстве случаев коррелируют с показателями динамики развития международной торговли ведущих региональных интеграционных объединений, что подтверждается данными, приведенными на рисунке 2. Это, с одной стороны, свидетельствует о том, что тенденции развития мирового хозяйства в целом оказывают значительное влияние на динамику торговли в рамках интеграционных группировок, а, с другой стороны, налицо обратная взаимосвязь влияния внутриинтеграционных тенденций функционирования крупнейших региональных группировок на объемы и динамику мировой торговли.

Так, среднемировые показатели прироста объемов международной торговли за период 2001-2009 гг. составил 8,51%, при этом в странах ЕС он находился на уровне 8%, в странах АСЕАН – 8,1%, МЕРКОСУР – 12,06%, НАФТА – 3,68%. Отрицательные показатели прироста мировой торговли в 2009 г., вызванные последствиями мирового финансово-экономического кризиса, на уровне -22,5% практически аналогичным образом отобразились на приросте экспорта в странах ЕС (-22,51%), НАФТА (-21,58%), МЕРКОСУР (-21,94%). Немного менее значительно отобразился мировой кризис на изменении объемов торговли в Азиатско-Тихоокеанском регионе: в странах АСЕАН отрицательный темп прироста был меньше общемирового на 4,72% и составил -17,78% [2; 4].

Функционирование любого регионального интеграционного объединения берет свое начало с подписания соглашений о либерализации взаимной торговли между странами-участницами – создания зоны преференциальной, а впоследствии, свободной торговли. С углублением интеграционных процессов увеличиваются и объемы международной торговли между странами-членами интеграционной группировки, что подтверждается данными, приведенными в таблице 1.

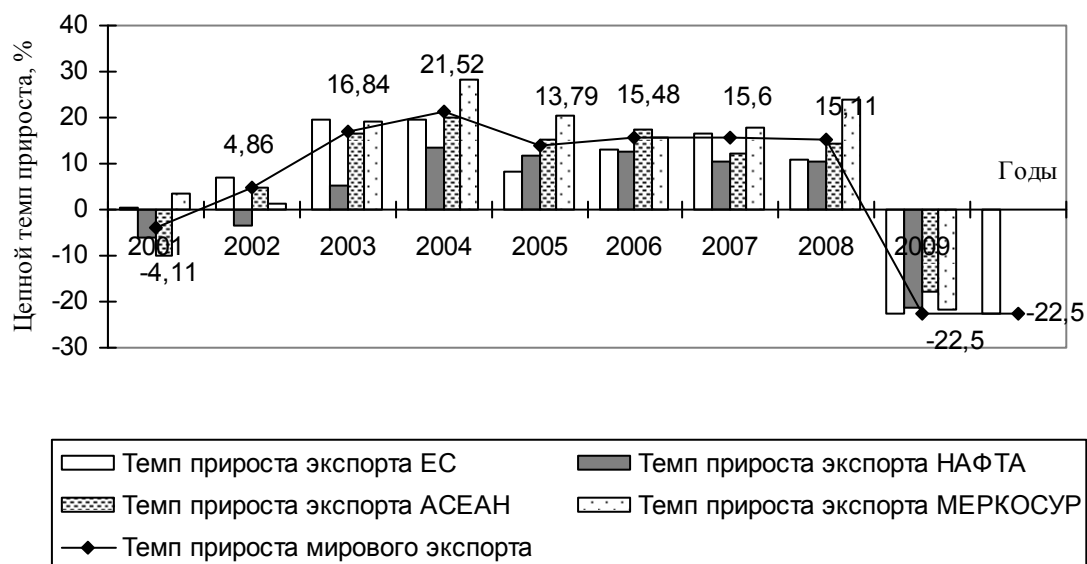


Рис. 2. Динамика мирового экспорта и экспорта отдельных интеграционных объединений в 2001-2009 гг., %

Так, среди данных интеграционных объединений внутрирегиональная торговля наиболее интенсивна в Европейском Союзе, причем здесь наблюдается превышение доли как внутрирегионального экспорта, так и внутрирегионального импорта над внерегиональными показателями. В среднем за 2000-2009 гг. внутрирегиональный экспорт стран ЕС составил почти 68% общего объема экспорта, импорт – 65,4% соответственно. Такие высокие показатели объясняются тем, что еще на этапе создания Европейского экономического пространства в 1958 г. страны определили в качестве основных целей функционирования группировки – создание таможенного союза и общего рынка, ведение совместной политики в сфере сельского хозяйства, что соответственно повлекло за собой углубление торговых связей между интегрирующимися странами [3]. Последующие волны присоединения к ЕС были связаны с необходимостью наращивания объемов внешней торговли, инвестиционного сотрудничества стран-кандидатов на членство с торговыми партнерами из Европейского Союза. Находясь на высшей ступени интеграции, данное объединение реализует политику полной либерализации внешней торговли между странами-членами и активную политику коллективного протекционизма не только на основе единого тарифа, но и с использованием широкого спектра нетарифных инструментов регулирования: квотирования, антидемпинговых процедур, технических барьеров и административных ограничений. Охватывая 27 стран-членов, имеющих неоднородную структуру народнохозяйственных комплексов, различную специализацию национальных экономик, а также отличающихся по уровню социально-экономического развития, торговая политика интеграционного объединения направлена на максимальное удовлетворение потребностей в импорте именно за счет внутренних источников.

**Таблица 1. Изменение соотношения внутриинтеграционной и
внеинтеграционной торговли отдельных региональных объединений
в 2000-2009 гг.**

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ЕС										
Exp _{int}	68,00	67,92	68,01	68,78	68,50	67,80	68,31	68,19	67,44	66,67
Exp _{ext}	32,00	32,08	31,96	31,22	31,50	32,23	31,71	31,81	32,56	33,30
Imp _{int}	64,46	65,63	66,84	67,08	66,82	65,23	64,87	64,98	63,43	64,63
Imp _{ext*}	35,54	34,41	33,16	32,92	33,15	34,77	35,13	35,02	36,57	35,35
НАФТА										
Exp _{int}	55,51	55,14	56,15	55,89	55,98	55,83	54,15	51,60	49,73	47,94
Exp _{ext}	44,41	44,86	43,94	44,11	44,02	44,11	45,85	48,40	50,27	52,12
Imp _{int}	39,67	39,68	38,60	37,14	35,61	34,65	34,00	33,84	33,16	32,94
Imp _{ext}	60,27	60,32	61,40	62,86	64,34	65,35	65,96	66,12	66,80	67,06
АСЕАН										
Exp _{int}	22,92	22,42	22,60	24,63	24,96	25,15	24,94	25,20	25,45	24,82
Exp _{ext}	77,08	77,58	77,40	75,37	75,04	74,85	75,06	74,80	74,44	75,18
Imp _{int}	22,57	22,19	22,89	24,51	24,32	25,04	25,29	25,16	24,41	24,69
Imp _{ext}	77,17	77,81	77,11	75,49	75,68	74,96	74,71	74,97	75,59	75,31
МЕРКОСУР										
Exp _{int}	21,18	17,05	11,24	12,26	12,50	12,80	13,68	14,29	15,11	15,21
Exp _{ext}	78,82	82,95	88,76	87,74	87,50	87,20	86,32	85,27	85,25	85,25
Imp _{int}	20,00	19,05	17,74	18,84	18,95	19,30	18,57	18,03	17,05	17,20
Imp _{ext}	80,00	80,95	83,87	81,16	81,05	79,82	81,43	81,42	82,95	82,80

* - Exp_{int}, Imp_{int} – доля внутриинтеграционного экспорта и импорта;

Exp_{ext}, Imp_{ext} – доля внеинтеграционного экспорта и импорта

Несколько иную внешнеторговую политику реализуют страны-члены НАФТА. Так, средний показатель внутриинтеграционного экспорта для данного объединения за период 2000-2009 гг. составил 53,79% от общего объема, импорта – всего 35,93% соответственно. Несмотря на то, что основной целью подписания соглашения о создании Североамериканской зоны свободной торговли были постепенное снижение и последующая ликвидация тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле стран-участниц, в целом руководство стран НАФТА не ведут переговоры об углублении интеграции и соответствующей трансформации НАФТА в таможенный союз. Данный факт объясняется тем, что явным лидером данного объединения выступают США, импорт которых значительно диверсифицирован по странам мира, а потому проведение единой таможенной политики с Канадой и Мексикой означает для США относительную потерю самостоятельности во внешней сфере. В свою очередь, характерной особенностью внешнеторговой политики и Канады, и Мексики является значительная экспортная и импортная зависимость от США, что в отдельные периоды времени отрицательно сказывается на эффективности реализации их внешне-торговых связей.

Незначительными показателями внутриинтеграционной торговли характеризуется функционирование таких интеграционных объединений как АСЕАН и МЕРКОСУР. В частности, средние показатели доли внутриинтеграционного и внеинтеграционного экспорта и импорта для АСЕАН составляет 0,24:0,76. Для МЕРКОСУР аналогичные показатели находятся еще на более

низком уровне: 0,15:0,85 и 0,18:0,82. Страны-члены АСЕАН при подписании соглашения о создании зоны свободной торговли высказали намерение о дальнейшем углублении интеграции и создании объединения, подобного Европейскому Союзу. Значительное снижение ставок таможенного тарифа до 5% на промышленные товары привело к почти двукратному увеличению объемов торговли между странами данного объединения. Либерализация внешней торговли происходила по всем товарным группам, кроме продукции сельского хозяйства, а также продукции отдельных подотраслей машиностроения, в частности, автомобилестроения. Средние ставки на экспорт продукции внутри стран-членов объединения составляют 0-5%. По отношению к третьим странам, члены АСЕАН проводят самостоятельную внешнеторговую политику умеренного протекционизма.

Интеграционное объединение стран Латинской Америки – МЕРКОСУР – функционирует как таможенный союз, где действуют единые ставки таможенных пошлин по отношению к импорту товаров из третьих стран, и используются согласованные инструменты нетарифного регулирования [1]. Однако, несмотря на более глубокую степень интеграции, как экспорт, так и импорт стран-членов данного объединения имеет внеинтеграционную направленность. Это объясняется, прежде всего, недостаточно высоким уровнем социально-экономического развития стран-членов группировки, их специализацией на производстве продукции сельского хозяйства, ее экспорте, а также экспорте промышленной продукции с низкой степенью обработки, и соответственно, необходимостью поиска рынков сбыта отечественной продукции в странах с более высоким уровнем развития, приоритетом реализации кооперационных проектов с высокоразвитыми странами, а также удовлетворением потребностей в высокотехнологичных товарах за счет внеинтеграционных поставок.

В целом, анализ показателей товарной структуры внутрирегионального экспорта данных интеграционных объединений свидетельствует также о том, торговля в рамках блоков ведется в основном продукцией тех отраслей, которые определяют специализацию ведущих стран-членов. Так, по итогам 2009 г. во внутрирегиональном экспорте стран ЕС доминировало оборудование и транспортные средства (35%), продукция химической промышленности (17%), сельскохозяйственная продукция в силу значительной протекционистской политики данного сектора (12,5%) [4], что подтверждают данные, приведенные в таблице 2. Страны НАФТА вели взаимную внешнюю торговлю наукоемким оборудованием и иной продукцией машиностроения (42%), сырьем и топливом, поставки которого осуществлялись в основном из Мексики в США (17%), и в равной степени продукцией химической промышленности и сельского хозяйства (по 9%). Протекционистская политика в сфере автомобилестроения, а также активная государственная политика привлечения инвестиций и создание благоприятных условий для развития наукоемких отраслей в странах Азиатско-Тихоокеанского региона привели к тому, что удельный вес продукции машиностроения во внутриинтеграционной торговле АСЕАН составил в 2009 г. 39%; специализация отдельных стран на выращивании сельскохозяйственных культур обусловили вторую позицию данной товарной группы во внутриинтеграционной торговле; на третьем месте – экспорт сырья и топлива, а также отдельных видов продукции химической промышленности (в основном химические удобрения). Аналогичная ситуация наблюдается и в странах Латиноамериканского объединения МЕРКОСУР, где ключевые позиции занимает продукция машиностроения (в частности, сельскохозяйственное) – 41%, сырье и топливо – 25%, а также продукция сельского хозяйства и химической промышленности – по 8% [4].

Таблица 2. Товарная структура внутриинтеграционной торговли отдельных региональных объединений в 2009 г., %

	ЕС	НАФТА	МЕРКОСУР	АСЕАН
Продукция сельского хозяйства	12,57	9,16	18,15	8,04
Сырье и топливо	8,63	17,35	13,33	25,16
Продукция черной металлургии	3,04	1,76	2,94	2,28
Продукция химической промышленности	16,68	8,76	13,52	8,60
Полуфабрикаты	8,85	6,88	6,76	5,28
Оборудование и транспортные средства	35,33	41,87	38,64	40,64
Текстильная продукция	1,42	0,99	1,67	1,18
Одежда	2,46	0,91	0,45	0,41
Другие товары	9,47	8,38	3,67	5,53

С другой стороны, уровень социально-экономического развития большинства стран-членов интеграционных блоков приводит к формированию специализации данного блока в целом в системе мирового хозяйства. Так, во внеинтеграционном экспорте Европейского Союза более 55% приходится на продукцию отраслей машиностроения, около 19% - продукцию химической промышленности, что демонстрируют данные, приведенные в таблице 3. Удельный вес машиностроения в структуре внеинтеграционного экспорта стран НАФТА по сравнению с Европейским Союзом меньше на 15% и составляет 40%. Небольшой разрыв в показателях структуры наблюдается по таким товарным группам как продукция химической промышленности (16%), сельского хозяйства (13%), а также сырье и топливо (10%). Обращает на себя внимание кардинально противоположная структура внеинтеграционного экспорта МЕРКОСУР по сравнению с другими интеграционными объединениями, а также по отношению к внутриинтеграционному экспорту: наибольший удельный вес приходится на продукцию сельского хозяйства (47%), сырья и топлива (20%), на оборудование и транспортные средства приходится всего 12%. Структура внеинтеграционного экспорта стран АСЕАН характеризуется аналогичными показателями со странами НАФТА по экспорту оборудования (40%), однако второе и третье места во внеинтеграционной экспорте занимают сырье и топливо (16%) и продукция сельского хозяйства (13%) соответственно [4].

Таблица 3. Товарная структура внеинтеграционной торговли отдельных региональных объединений в 2009 г., %

	ЕС	НАФТА	МЕРКОСУР	АСЕАН
Продукция сельского хозяйства	8,35	12,99	46,94	13,22
Сырье и топливо	11,27	10,10	19,59	15,87
Продукция черной металлургии	4,05	0,89	4,41	0,77
Продукция химической промышленности	19,10	15,63	6,28	7,02
Полуфабрикаты	9,60	4,68	4,93	4,95
Оборудование и транспортные средства	54,68	39,39	11,80	39,82
Текстильная продукция	1,58	0,67	0,38	1,27
Одежда	1,82	0,28	0,11	4,41
Другие товары	11,17	9,79	2,03	8,15

Таким образом, современные интеграционные процессы, протекающие в мировом хозяйстве, приводят к значительным изменениям в тенденциях развития международной торговли. Усиление и углубление региональной интеграции способствует, с одной стороны, динамизации товарных потоков между интегрирующимися странами, с другой стороны, - усиливает конкуренцию на мировых товарных рынках между ведущими региональными интеграционными объединениями. В то же время следует отметить, что удельный вес ведущих региональных блоков – Европейского Союза и НАФТА – в общем объеме мировой торговли постепенно снижается на фоне увеличения их абсолютных показателей (за исключением кризисного 2009 г.), что объясняется существенными сдвигами в региональной структуре мировой торговли, а в частности, возрастающей ролью Китая, который по итогам 2009 г. стал мировым торговым лидером. Тенденции внутриинтеграционной и внеинтеграционной торговли на современном этапе напрямую связаны с уровнем социально-экономического развития стран-членов интеграционных объединений: блоки, членами которых являются высокоразвитые государства, более активно ведут взаимную внешнеторговую деятельность. Аналогичная тенденция характерна и для товарной структуры экспорта крупнейших интеграционных объединений: на свои внутренние рынки региональные объединения, членами которых являются развивающиеся страны, поставляют продукцию с недостаточно высоким уровнем конкурентоспособности на мировых рынках, что возможно в силу проведения политики коллективного либо селективного протекционизма. Товарная же структура поставок на мировой рынок зависит от уровня развития технологий производства, обеспеченности капитальными и интеллектуальными ресурсами стран-членов интеграционного блока.

Список использованной литературы:

1. Дьяконов О.И. США - Центральная Америка: плюсы и минусы ЗСТ/ О.И. Дьяконов //Латинская Америка. - 2008. - № 7. - С. 25-31
2. Олєфір В. Кон'юнктура зовнішніх ринків у 2010 році / В. Олєфір // Економіст. - 2010. - № 5. - С. 18-20.
3. Проблеми інтеграції України у світовий економічний простір: [монографія] / під наук. ред. К. В. Балабанова. – Донецьк: Вебер (Донецька філія), 2007. – 234 с.
4. International Trade Statistics 2010: [Электронный ресурс]. – Режим доступа к отчету: <http://www.wto.org/statistics>

**COMPARATIVE ANALYSIS OF ECONOMIC AND SOCIAL
DEVELOPMENT IN TERMS OF GROWTH AND ECONOMIC
LIBERALIZATION. DEVELOPED ECONOMIES VS. DEVELOPING
ECONOMIES**

Alina-Petronela HALLER

Postdoctoral Grant Recipient - POSDRU ID/89/1.5/S/56815

Romanian Academy Branch of Iasi

Abstract In our short paper, we want to analyze from a comparative view, through the filter of economic development under conditions of growth and economic liberalization, the situation of some developed countries and developing ones.

Analytical methodology is based on the results of modeling the Human Development Index (IDU) through fuzzy systems, as part of a much broader research.

The aim of the research is to establish the general framework in which developing countries can recover the gap to the developed ones and thus to provide a better standard of living for their population.

Our analyse is focused on the interval 2000-2005, a specific period of growth and economic liberalization in order to extrapolate into the future the results and to test their validity in recessionist moments.

Key words: knowledge society, economic liberalization, economic growth, development

ACKNOWLEDGEMENT: This paper was made within The Knowledge Based Society Project supported by the Sectoral Operational Programme Human Resources Development (SOP HRD), financed from the European Social Fund and by the Romanian Government under the contract number POSDRU ID 56815.

1. Dezvoltarea economico-socială a centrelor de putere economică – cadrul general

Deși nu s-a conturat până acum o definiție unanim acceptată, putem aprecia creșterea economică ca fiind procesul de sporire a dimensiunilor unei economii naționale, a indicatorilor macroeconomici, în special al PIB/locuitor, ascendent dar nu neaparat linear, cu efecte pozitive asupra sectorului economico-social (Haller A., 2008, p. 6).

În contrast și prin comparare cu procesul de creștere economică, cel de dezvoltare este unul generator de schimbări economice și sociale, cantitative dar mai ales calitative care determină economia națională să crească cumulativ și durabil produsul sau global real. Plecând de la această definiție a dezvoltării, este de la sine înțeles motivul pentru care toate economiile lumii îl consideră prioritar și își canalizează eforturile și resursele spre atingerea lui.

În timp ce creșterea economică este unul din vârfurile careului magic (reducerea șomajului, reducerea inflației, creștere economică și stabilitate externă) al obiectivelor politicii economice a statului, dezvoltarea reprezintă obiectivul principal căruia i se subordonează toate acestea.

Se presupune că o economie este capabilă să se dezvolte rapid atunci când:

- întreprinderile și oamenii au posibilitatea de a-și planifica activitățile pe termen lung, ceea ce presupune, la nivel macroeconomic, stabilitatea politică, legislativă, socială și economică;
- există liberă inițiativă, resursele sunt utilizate eficient, la fel și munca, iar productivitatea este ridicată;
- investițiile nu sunt sacrificate în favoarea consumului imediat. Veniturile reinvestite determină creșterea capitalului productiv și, astfel, veniturile reale;
- deciziile cu privire la investiții și producție sunt corecte, iar bogăția acumulată în timp este folosită adecvat pentru a realiza bunuri cât mai rentabile din punct de vedere economic;
- recesiunile economice sunt evitate sau există posibilitatea reală de a le reduce intensitatea și impactul economico-social;
- toate activitățile întreprinse își ating obiectivele parțial și total concomitent cu protejarea ecosistemului.

Începând cu anul 1990, nivelul de dezvoltare economică și socială se estimează prin calculul IDU – HDI (Indicele de Dezvoltare Umană – Human Development Index).

Analizând valorile extreme ale IDU (0,311-0,965 în anul 2004 comparativ cu 0,232-0,874 în anul 1975) se poate aprecia că, în ceea ce privește dezvoltarea umană, s-au înregistrat progrese redede de creșterea valorilor sale extreme și de scăderea raportului dintre valori. În schimb, menținerea la nivel ridicat a amplitudinii valorilor extreme reflectă nivelul disparităților existente pe plan mondial.

Fiind un indicator compozit, IDU depinde de mai multe elemente din care cele mai importante sunt speranța de viață la naștere, educația și veniturile.

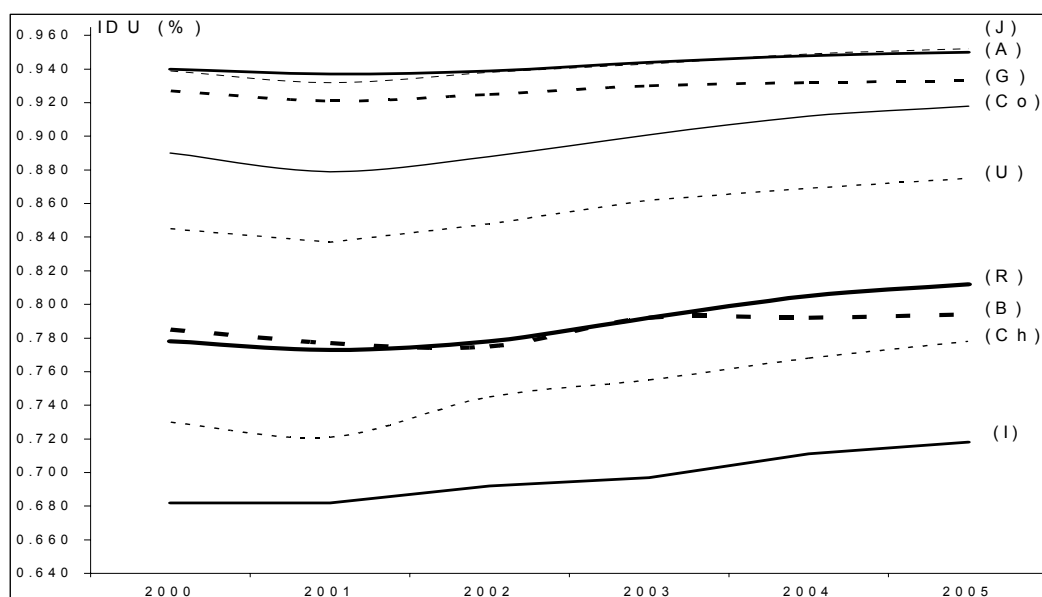
Este posibil ca o țară să înregistreze creștere economică fără să facă progrese și pe linia dezvoltării economico-sociale cum, la fel de bine, o stare de urgență (recesiune, catastrofe naturale, conflicte sociale) poate să determine un regres al creșterii economice dar în ceea ce privește dezvoltarea, posibilitatea de reducere substanțială este mult minimizată datorită aportului său calitativ, mult mai dificil de erodat.

2. Evaluarea dezvoltării economice și sociale a centrelor de putere mondială prin numere fuzzy

În demersul nostru, am ilustrat, prin numere fuzzy, dinamica IDU pentru nouă țări din categoria celor dezvoltate și în curs de dezvoltare: SUA, Japonia, Coreea de Sud, Indonezia, Brazilia, Ungaria, Germania, China și România. Aceste țări se încadrează în primele două grupe de dezvoltare umană conform UNDP (United Nations Development Programme).

Pe parcursul simulării dinamicii cu ajutorul lanțurilor Markov cu extrem variabil apar în unele etape, diverse intervenții la latitudinea noastră în simulare. Inițial am apelat la numere fuzzy dreptunghiulare.

Datorită complexității metodologiei de calcul vom prezenta și vom analiza doar rezultatele la care am ajuns.



Graficul nr. 1. Variația IDU

Din graficul de variație al IDU, care ilustrează tendințele acestui indice plecând de la valorile furnizate de către UNDP în rapoartele sale anuale de dezvoltare umană, se observă cu ușurință că, în perioada 2000-2005, cele nouă țări la care facem referire în acest studiu, au făcut progrese, unele ușoare, altele substanțiale, pe linia dezvoltării. Tendințele grafice nu ne surprind plecând de la adevărul economic conform căruia creșterea economică vizează latura cantitativă a activității economice (a rezultatelor) în timp ce dezvoltarea are o sferă de cuprindere vastă constituind o treaptă calitativ superioară de evoluție la nivel macroeconomic și presupunând îmbunătățirea nivelului de trai al populației. Este posibil ca o țară să înregistreze progrese pe linia creșterii economice fără ca acestea să se repercuteze asupra dezvoltării. Creșterea PIB-ului și a

PIB/locuitor nu are, întotdeauna drept rezultat îmbunătățirea nivelului de trai și calității vieții, iar dezvoltarea nu este proporțională cu creșterea economică.

Din grafic se observă evoluția aproape liniară a IDU în cazul celor trei țări dezvoltate (SUA, Japonia și Germania). Dacă până în anul 2002, IDU-ul SUA a fost superior celui al Japoniei, în 2003 și 2004, grafic, trendurile aproape se confundă, ca în anul 2005 IDU-ul Japoniei să devanseze ușor pe cel al SUA. Aceste țări înregistrează un progres economic și social asemănător, fiind state dezvoltate, cu un nivel economic și de trai ridicat. Germania înregistrează o tendință constant crescătoare a IDU, cu un ușor recul în anul 2001, progresele fiind ușoare de la un an la altul, ceea ce face ca reprezentarea grafică să fie aproape liniară. Cu toate că nivelul IDU în cazul Germaniei este unul ridicat și în ușoară creștere, se menține sub nivelul celui al SUA și Japoniei.

Dacă în cazul țărilor dezvoltate tendința este de creștere ușoară, aproape liniară a IDU, în cel al țărilor în curs de dezvoltare trendul pozitiv este mult mai vizibil, în special după anul 2001, demonstrând că acest grup de țări are un potențial de dezvoltare mult mai ridicat decât cel al celor dezvoltate. Cu un ecart substanțial al nivelului IDU, atât față de țările dezvoltate cât și între ele, Coreea, Ungaria și România se situează în grupa statelor cu dezvoltare umană ridicată, tendințele grafice ilustrând, cu claritate, că aceste țări fac progrese pe linia dezvoltării de la un an la altul, în încercarea lor de a reduce decalajul față de cele industrializate în special în perioadele de creștere și liberalizare economică.

În cazul Braziliei, graficul ne arată că această țară nu se înscrie în tendința generală de evoluție a IDU. Dacă în 2000 și 2001 IDU este ușor descrescător, înscriindu-se în tendințele generale (toate cele nouă țări au înregistrat o scădere a acestui indice până în anul 2001 cu ușoare diferențe de la țară la țară), trendul negativ se menține și în anul 2002, pe fondul crizei economice care a lovit America Latină în acest an (Brazilia a fost țara cea mai afectată din regiune). În anul 2003, IDU crește la 0,792 de la 0,775 (în 2002), nivel ce se va menține constant, așa cum se poate observa din grafic. Dacă până în anul 2001, IDU în cazul Braziliei este superior celui al României, se poate observa că în intervalul 2001-2003 trendurile, în cazul celor două țări, aproape se confundă, însă începând cu anul 2004 nivelul IDU în cazul României este în creștere, devansându-l pe cel al Braziliei. Această evoluție a făcut ca România să intre în categoria țărilor cu dezvoltare umană ridicată în timp ce Brazilia continuă să facă parte din grupa celor cu dezvoltare umană medie. Trendul Braziliei vine să dărâme un mit conform căruia, dacă în cazul creșterii economice evoluția este fluctuantă și se pot înregistra scăderi considerabile, în cel al dezvoltării regresul nu este posibil. Pe termen mediu și lung se poate înregistra un recul calitativ în plan economic și social, iar exemplul Braziliei este sugestiv.

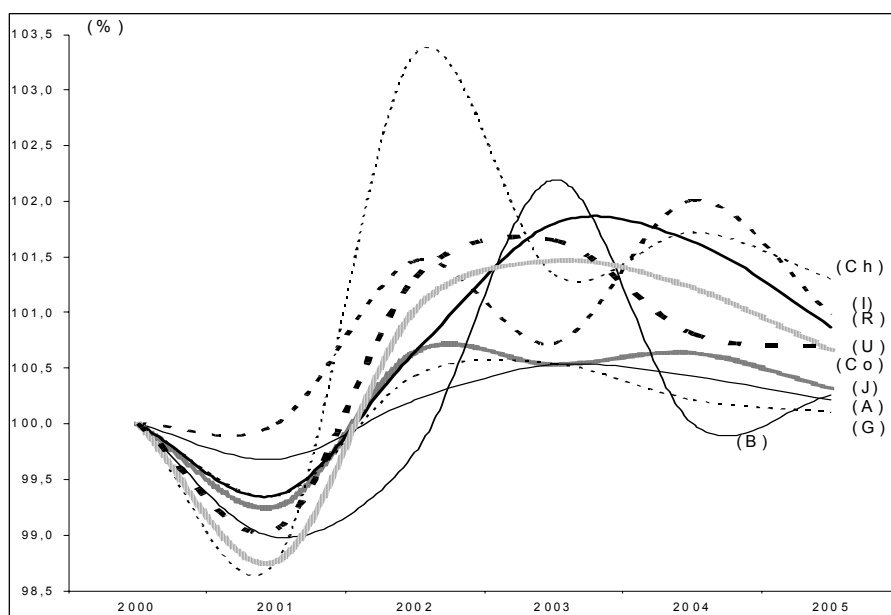
Cea mai spectaculoasă evoluție a IDU, așa cum se poate observa din grafic, este cea a Chinei. În cazul acestei țări, ratele impresionante de creștere economică au influențat considerabil procesul de dezvoltare. În ultimii ani ai analizei, China a înregistrat ritmuri de creștere economică extrem de ridicate, în condițiile în care țările vecine, afectate de criza financiară aferentă anului 1997, abia au început să se redreseze. Mai mult decât atât, scenariile vis-à-vis de creșterea economică a Chinei sunt din cele mai optimiste ceea ce ne face să credem că și tendința de evoluție a IDU va fi, în viitor, în creștere, iar puterea economică a acestei țări va fi hegemonică. În condițiile în care trendul reprezentat în grafic își va menține traiectoria constant crescătoare, în foarte scurt timp China va reuși să se înscrie, cu succes, în grupul țărilor cu dezvoltare umană ridicată¹.

¹ Cu toate că analiza este realizată pentru intervalul 2000-2005, realitatea anului 2011 confirmă că această țară asiatică s-a înscris pe un trend de creștere economică puternic exponențial de la care nu se desminte

În cazul Indoneziei graficul ne arată un trend exponențial crescător al IDU, adică înscrierea acestei țări asiatice pe linia dezvoltării economice. Cu toate că indicele dezvoltării umane a crescut de la 0,682, în anul 2000, la 0,718, în anul 2005, Indonezia nu are perspective imediate de a reduce decalajul care o separă de țările cu dezvoltare umană ridicată.

Astfel, din tendințele ilustrate grafic se observă că toate cele nouă țări, în intervalul 2000-2005, au făcut progrese în ceea ce privește dezvoltarea, cu diferențe de la o categorie la alta și de la o țară la alta, potențialul de dezvoltare al economiilor în curs de dezvoltare fiind mult mai ridicat, comparativ cu cel al țărilor dezvoltate.

În cele ce urmează vom vedea diferențele în ceea ce privește evoluția IDU în funcție de indicii de variație în bază fixă.



Graficul nr. 2. IVBF pentru IDU

Graficul IVBF prezintă curbele IDU realizate prin calcularea indicelui de variație în bază fixă și este mult mai sugestiv.

Din graficele indicilor de variație cu bază fixă se observă inconstanța IDU raportat la anul 2000 însă, este ușor reperabilă tendința generală de creștere a acestuia. În cazul celor nouă țări, raportat la anul de bază - 2000, curbele obținute reflectă evoluția pozitivă în ceea ce privește dezvoltarea. Spre deosebire de curbele obținute prin simpla variație a IDU și cu ajutorul indicilor de variație cu bază mobilă, cele realizate prin intermediul indicilor de variație cu bază fixă, curbele sunt mult mai fluctuante, ceea ce presupune evoluții contradictorii, de-a lungul perioadei analizate, față de anul 2005 însă, cu o finalitate ce s-a concretizat în progrese economice și sociale.

Pentru toate cele nouă țări, anul 2000 a fost unul de regres, ilustrat grafic prin traiectoria descendentă a curbelor, motivat de recesiunea economică mondială aferentă perioadei care a afectat, direct sau indirect, toate statele, iar măsura în care dezvoltarea lor economico-socială a fost afectată este evidențiată de pantele acestor curbe. În cazul Chinei, Indoneziei și Braziliei curbele înregistrează fluctuații puternice în timp ce pentru restul țărilor acestea sunt mai moderate, în cazul celor dezvoltate creșterea fiind aproape continuă.

nici în perioade mai puțin fericite din punct de vedere al expansiunii economico-sociale, caracterizate printr-o criză economică și socială care se manifestă cu o intensitate mai puternică decât s-a anticipat.

Ca și în situația indicilor de variație în bază mobilă, cei în bază fixă au determinat aceeași ierarhie a celor nouă țări. Cele mai spectaculoase progrese în ceea ce privește dezvoltarea le înregistrează țările în curs de dezvoltare, urmate de cele dezvoltate.

Din analiza celor trei grafice în care am surprins evoluția IDU în funcție de valoarea acestuia și de indicele de dezvoltare în bază fixă, putem trage următoarele concluzii:

- creșteri superioare ale IDU sunt înregistrate de țările în curs de dezvoltare din Asia și Europa: China, Indonezia, România, Ungaria, Coreea de Sud;
- Japonia, SUA și Germania înregistrează creșteri modeste ale IDU, acestea deja se situează în grupa țărilor cu dezvoltare umană ridicată, curbele ce le caracterizează fiind mult mai depărtate de abscisă (cu cât curba este mai depărtată de abscisă, cu atât gradul de dezvoltare este mai ridicat) și aproape liniare. Având în vedere nivelul lor ridicat de dezvoltare, prioritățile sunt diferite în comparație cu țările în curs de dezvoltare;
- China este țara care a realizat cele mai surprinzătoare creșteri ale IDU, secondată de Indonezia, ambele țări care fac parte din grupa celor cu dezvoltare umană medie, ceea ce reflectă un potențial economic ridicat și capacitatea acestor două economii de asimilare, creștere și dezvoltare. Creșterea economică foarte ridicată contribuie la dezvoltarea economico-socială, curbele de creștere ale IDU fiind puternic crescătoare;
- România și Ungaria, țări europene în curs de dezvoltare, din grupa celor cu dezvoltare umană ridicată, au curbe crescătoare ale IDU, ceea ce înseamnă că, în intervalul analizat, au înregistrat progrese economico-sociale, iar creșterea lor economică nu s-a limitat la mărirea dimensiunii economiei cu a adus și un aport calitativ ce s-a resimțit în domeniul social. Până în anul 2003 curbele caracteristice Ungariei sunt deasupra celor ale României, ulterior acestui an situația se inversează și reflectă capacitatea României de progres;
- curbele Coreei o situează în categoria țărilor cu populație a căror nivel de trai s-a îmbunătățit pe fondul creșterii economice însă, nu în același ritm cu cel al celorlalte două țări din regiunea asiatică. Creșterea IDU, față de anul 2000, este continuă, fără fluctuații;
- Brazilia, țară din grupa celor cu dezvoltare umană medie, realizează ritmuri modeste de dezvoltare. Creșterea economică modestă a acestei țări, care în anul 2002 a fost extrem de afectată de criza economică care a lovit regiunea latino-americană, nu poate susține dezvoltarea. IDU și indicii de variație ai acestora, de-a lungul intervalului analizat, înregistrează creșteri ușoare, dar mult prea reduse pentru a reflecta modificări în ceea ce privește nivelul de trai al populației;
- Japonia și SUA sunt țări a căror nivel de dezvoltare economică le-a permis asigurarea unuia din cele mai ridicate standarde de viață populațiilor lor. Evoluția IDU, în cazul acestora, este aproape confundată, la fel și reprezentarea lor grafică. Un ușor ecart vizibil pe grafice reflectă că Japonia a reușit să îmbunătățească nivelul de trai al populației începând din anul 2003 într-un ritm superior celui al SUA;
- Germania este reprezentată printr-o curbă aproape liniară, deci cu un ritm de dezvoltare relativ constant. Țară din categoria celor cu dezvoltare umană ridicată, care ocupă în ierarhia IDU un loc inferior SUA și Japoniei, și oferă un nivel ridicat de trai populației, a înregistrat, în intervalul analizat, rate modeste de creștere datorită problemelor economice cu care s-a confruntat după reunificare.

Scurte remarci finale:

Din dinamica generală a IDU putem trage următoarele concluzii:

- creșteri superioare ale IDU au fost înregistrate în țările în curs de dezvoltare;
- China este țara cu cea mai spectaculoasă evoluție a IDU;
- țările dezvoltate au înregistrat o evoluție aproape liniară a IDU, ceea ce este dovada unei dezvoltări în ritmuri relative constante;
- România a reușit, în perioada analizată, nu numai să înregistreze o creștere exponențială a IDU, ci și să treacă din categoria țărilor cu dezvoltare umană medie în cea cu dezvoltare umană ridicată, fără ca în plan real acest progres să fie resimțit, fiind mult mai evident în plan cifric;
- Brazilia încă înregistrează ritmuri modeste de dezvoltare trecând chiar și prin perioade de regres în situații conjuncturale nefavorabile (cum ar fi criza economică, instabilitatea politică);
- Japonia și SUA sunt țări a căror nivel de dezvoltare economică a permis asigurarea unui nivel de trai foarte ridicat populației lor;
- în cazul Germaniei, creșterea economică redusă nu a reușit să susțină dezvoltarea umană decât în mică măsură, ceea ce se reflectă în nivelurile aproape constante ale IDU.

Bibliografie

1. Gherasim O., Matematica numerelor fuzzy triunghiulare cu aplicații în studiul deciziilor de management, Editura Performantica, Iași, 2005;
2. Gherasim O., Matematica incertitudinii, Editura Performantica, Iași, 2004;
3. Haller A.P., Exporturile-factor de dezvoltare și creștere economică, Editura Performantica, Iași, 2008;
4. Ișan V. (coord.), Tranziție și integrare europeană, vol. II, Editura Sedcom Libris, Iași, 2002;
5. Nechita V. (coord), Economie Politică, Editura Porto Franco, Galați, vol,II, 1992;
6. Pralea S., Politici și reglementări în comerțul internațional, Editura Fundației Academice „Gh. Zane”, Iași, 1999;
7. Stiglitz J., Globalizarea. Speranțe și deziluzii, Editura Economica, București, 2003;
8. ***, Doing Business with The Three Dragons, The East Asian Studies Center&The Global Center for International Business, 1997;
9. ***, Eastern Europe Consensus Forecast, A Digest of Economic Forecast, Consensus Economics, 2006;
10. ***, Focus Economics, Consensus Forecast Eastern Europe, 2007;
11. ***, Foresight 2020. Economic, Industry and Corporate Trends, A Report from the Economist Intelligence Unit, The Economist, 2006;
12. ***, Human Development Report 2006, Beyond Scarcity: Power, Poverty and Global Water Crisis, UNDP, New York, 2006.

Section II

AGRI-FOOD ECONOMICS AND RURAL DEVELOPMENT

MECANISME ȘI FORME ORGANIZATORICO-JURIDICE DE RESTRUCTURARE A SECTORULUI AGROALIMENTAR

Tudor BAJURA,
dr. hab., conf. univ., IEFS

Rezumat: Fiind efectuată în baza proprietății private asupra mijloacelor de producție activitatea economică în cadrul sectorului agroalimentar autohton în primele zece ani (2000-2010) după finalizarea procesului de privatizare în masă reflectă lipsa capacităților competitive în plan regional și internațional, cedând tot mai mult nu numai piețele externe, dar și cea internă de desfacere a produselor agroalimentare. Se propune lansarea unui proiect național de restructurare multilaterală a sectorului agroalimentar prin crearea în baza unităților economice existente a structurilor vertical integrate sub forme de holdinguri și clustere agroalimentare.

Abstract: Being based on the private ownership about means of production, economic activity in the agriculture in the first ten years (2000-2010) after the completion of mass privatization reflects lack of capacity at regional and international competitive level, giving up more and more not only external, but first of all internal market of the sales of food products. It proposes to launch a national project of restructuring the agrifood sector through the creation of multilateral entities transforming majority of them in vertically integrated structures under the forms of holding and clusters organizations.

Cuvinte cheie: restructurare; holdinguri; clustere; lanțuri valorice; sectorul agroalimentar; industria de procesare; comerțul; spațiul rural.

Fiind la finele primului deceniu de activitate economică, bazată preponderent pe proprietatea privată asupra mijloacelor de producție, inclusiv asupra pământului agricol, sectorul agroalimentar autohton manifeste ritmuri lente și instabile de dezvoltare. Drept consecință nu numai agricultura, dar și tot spațiul rural suferă din cauza unui șir întreg de fenomene socio-economice nedorite, principalele dintre care le constituie: (i) depopularizarea accelerată a satelor moldovenești; (ii) lipsa infrastructurii, adecvate timpului și spațiului geopolitic în care locuim; (iii) dominarea relativă, iar în mai multe cazuri și absolută, a produselor agroalimentare de import etc.

Dacă, de exemplu, la începutul perioadei de postprivatizare (a. 2000) în calcul la fiecare câte un leu de produse agroalimentare importate am exportat câte 2,5 lei, atunci în a. 2009 acest indicator a fost egal cu numai 1,05 lei sau 42,0 % față de a. 2000. Pentru perioada anilor 2007-2008 Republica Moldova s-a manifestat pe piața mondială a produselor agroalimentare ca un importator curat, contribuind la majorarea substanțială a deficitului comerțului exterior.

La ziua de astăzi situația cea mai alarmantă s-a creat pe grupa de produse „Animale vii și produsele animale”, importul cărora depășește suma exportului mai mult de 8,23 de ori.

Este bine cunoscut faptul că în condițiile economiei de piață securitatea alimentară a statului poate fi asigurată atât prin dezvoltarea sectorului autohton de producție agricolă, cât și prin efectuarea importurilor masive a produselor agroalimentare. Conform datelor FAO (Food and Agriculture Organization) în prezent în țările de proveniență se consumă doar 4/5 din produsele agroalimentare autohtone. Restul 1/5 (20 %) sunt destinate exportului. În mod analogic ar trebui să fie stabilite și proporții de export-import în toate țările lumii.

Cu părere de rău, după cum a fost menționat, pe unele grupe de mărfuri agroalimentare această proporție în Republica Moldova nu se respectă. Mai mult ca atât. Fiind evaluate în prețuri curente de realizare, încasările importatorilor produselor agroalimentare în a. 2009 au constituit aproximativ 7,6 mlrd. lei pe când toate încasările agricultorilor autohtoni au ajuns abia la o sumă de 4,4 mlrd. lei sau numai 57,9 la sută din încasările importatorilor.

Încasările atât de mici din contul vânzării produselor agroalimentare stau la bază a mai multor fenomene negative, principalele din care sunt:

- lipsa mijloacelor financiare pentru procurarea îngrășămintelor, chimicatelor, semințelor și a unui șir întreg de alte input-uri,;
- lipsa surselor proprii de investiții;
- salariile mizerabile ale agricultorilor năimiți, precum și veniturile scăzute ale proprietarilor asupra pământului agricol;
- creșterea volumelor creditării sectorului agrar, însoțită de majorarea permanentă și în ritmuri accelerate a datoriilor agenților economici din agricultură, silvicultură și pescuit.

La capitolul de datorii este de menționat faptul ca la 1 ianuarie 2010 volumul lor total pentru agricultură, silvicultură și pescuit a depășit suma de 6,542 mlrd. lei, constituind la ziua de astăzi cu 7,5 la sută mai mult decât valoarea de bilanț a fondurilor fixe a sectorului agrar. Însăși faptul dat înseamnă că o mare parte din întreprinderile agricole sunt în stare de faliment.

Și mai puțin laudabile sunt rezultatele finale ale activității agricole în perioada de postprivatizare. În total pe sectorul agrar numai fiecare al doilea an este finalizat cu profit până la impozitare. Anul 2009, de exemplu, cu totul că n-a fost însoțit de secetă sau alte calamități naturale, pentru sectorul agrar (agricultura, silvicultura și pescuit) a fost finalizat cu pierderi în sumă de 191,1 mil. lei. În total au finalizat anul cu pierderi 884 de întreprinderi sau 55 la sută.

Din cauza datoriilor enorme aproximativ 2/3 din întreprinderile agricole periodic rămân cu conturile bancare blocate. O mare parte din întreprinderile sunt nevoite de a practica afaceri de tip „barter”, aplicarea masivă a căroră provoacă agravarea și mai alarmantă a situației economico-financiare a întreprinderilor agricole.

Descifrarea lacunelor și neajunsurilor privind activitatea economică a sectorului agrar în perioada primelor 10 ani de postprivatizare poate fi continuată cu aplicarea altor indicatori de analiză și de evaluare. Acest lucru, însă, nu va îmbunătăți imaginea tristă și lipsită de perspectivă a activității economice în acest sector.

Nu pot fi acceptate nici reproșuri în ce privește scenariul sau rezultatele de-facto obținute a procesului de privatizare.

Din simplul motiv că și alte ramuri ale economiei naționale (industria de prelucrare, comerțul, activitatea financiar-bancară etc.), au trecut prin proces de privatizare și au obținut rezultatele mult mai bune decât agricultura. De exemplu, ramura comerțului cu ridicată și cu amănuntul a manifestat în perioada analizată creșterea volumelor profitului până la impozitare de la 71,7 mln. lei în a. 2000 până la 1559,0 mln. lei în a. 2009 sau de 21,7 de ori. Important de subliniat, că în a. 2008 profitul până la impozitare a ramurii comerțului a constituit 4,6 mlrd. lei, adică a fost, practic, comparabil cu suma totală a tuturor încasărilor agenților economici din sectorul agrar.

În acest context și mai inadecvate par a fi metode de evaziuni fiscale, practicate de comercianții autohtoni. Conform estimărilor Inspectoratului Fiscal de Stat „... pe parcursul anului 2009 s-au constatat 209 cazuri de evaziuni fiscale, admise de firme neidentificate (fantome, delivente), suma obligațiilor fiscale estimate constituind 3,8 mlrd. lei, din care TVA – în sumă de 3,7 mlrd. lei, ce constituie 27,2 % din veniturile

BPN. Materialele analizate în cadrul Direcției antifraudă a IFPS au fost transmise, conform registrului ținut de aceasta, organelor de drept. La momentul actual SFS nu este la curent cu situația materialelor transmise” [1].

Pentru ca situația economico-financiară a întreprinderilor agricole să fie redirecționată spre binele atât a agriculturii autohtone, cât și a spațiului rural în întregime, sunt necesare măsuri urgente și radicale de restructurare a sectorului agroalimentar. Axa principală a restructurării o constituie crearea structurilor integrate pe verticală, conform conținutului lanțurilor valorice respective. Forma organizatorico-juridică a structurilor nou create o constituie holdinguri și clusterii agroalimentare.

În calitate de forță motrice a procesului de restructurare sunt privite atât simțul de patriotism al participanților la procesul de integrare pe verticală, cât și interesul lor economico-financiar. În urma integrării au de câștigat toți membrii clusterilor și holdingurilor. Fiind depuse eforturi organizatorice, investiționale, financiare, tehnologice etc., producerea, procesarea și comercializarea produselor agroalimentare autohtone va deveni mult mai eficientă, dar și mult mai sigură (mai stabilă, lipsită de riscuri și incertitudini) în comparație cu afaceri de business în bază implicării produselor analogice de import.

După formele de proprietate atât holdinguri, cât și clustere pot fi de: (i) proprietate de stat; (ii) proprietate privată; (iii) proprietate mixtă (de stat cu cea privată autohtonă; de stat cu cea privată străină; privată autohtonă cu cea privată străină etc.).

Esența economică a structurilor organizatorice de tip „holding” sau „cluster” o constituie:

- integrarea pe verticală (de la câmpul (ferma) producătorului până la masa consumatorului) a producătorilor agricoli, întreprinderilor industriale, de transport, de păstrare, ambalare, comercializare a produselor agroalimentare;
- atragerea investițiilor, inclusiv investițiilor bugetare de stat;
- crearea locurilor noi de muncă;
- substituirea importului produselor agroalimentare;
- ridicarea nivelului de standardizare și de competitivitate a produselor agroalimentare autohtone.

După sursele existente de informație holdinguri sunt numite întreprinderi (firme, companii etc.), în componența activelor cărora sunt incluse pachete de control a acțiunilor (a cotelor părți patrimoniale) ale altor întreprinderi și care exercită funcțiile de control asupra activității acestora din urmă.

Este important de subliniat, că formarea structurilor integrate de tip „holding” nu are nimic comun cu consolidarea simplă a întreprinderilor agricole sub „acoperișul juridic” unor firme sau companii economic și financiar dezvoltate. Această confirmare este bazată pe faptul că în cadrul holdingurilor vor fi implicate nu numai întreprinderile agricole, dar și cele de procesare, de păstrare, ambalare și comercializare a produselor alimentare finite, gata pentru consum. Al doilea element important de deosebire îl constituie faptul că în paralel cu formarea structurilor integrate se preconizează de a soluționa problema datoriilor întreprinderilor agricole, suma totală a cărora depășește cifra de 6,5 mlrd. lei. Se propune că odată cu restructurarea întreprinderilor agricole datoriile acestora față de bugetul de stat (de toate categoriile) vor fi transformate în hârtii de valoare, prețul nominal al cărora va fi inclus în componența capitalului social al holdingurilor nou formate. Se preconizează, de asemenea, că holdingurile respective vor avea dreptul de rescumpărare ulterioară a hârtiilor de valoare (conform prețurilor de piață), astfel fiind lipsite de componența statului în capitalul social și devenind structuri pur private.

Spre deosebire de holdinguri clusterii sunt constituite din mai multe întreprinderi economic și juridic autonome, dar care funcționează în cadrul clusterului din anumite

motive, delegând acestuia unele sau altele împuterniciri specifice (de exemplu, desfacerea producției obținute sau aprovizionarea cu inputuri etc.). Având, în majoritatea cazurilor, relațiile contractuale de colaborare cu clusterii, întreprinderi agricole, preponderent gospodării țărănești (de fermier) vor fi în stare de a forma și de a vinde produsele sale în partide mari, unificate după indicii de calitate, de standardizare, conform graficului, stabilit și executat la nivel de cluster.

Esența economică și financiară a structurilor, integrate pe verticală, o constituie nu atât avantajele tehnice și/sau tehnologice (cu toate că sunt importante și ele), cât posibilități de redistribuire a fluxurilor bănești în favoarea primelor verigilor lanțurilor valorice, care în condiții tradiționale suferă de lipsa mijloacelor financiare. Este clar, că la începutul lanțurilor valorice stau întreprinderi agricole, fie din cadrul întreprinderilor fitotehnice, fie din componența sectorului zootehnic de producție agricolă.

După cum a fost deja subliniat, ambele din formele vertical integrate de producție agroalimentare constituie un pas înainte în domeniul organizării și funcționării eficiente a acestui sector prioritar de activitate economică. Este necesar de a elabora un set de documente juridice (proiectul „Legii privind holdinguri agroalimentare”, proiectul „Legii privind clusterii agroalimentare”, alte documente de ordin legislativ, precum și un set întreg de acte sublegislative).

Concluzie: La general vorbind, a venit timpul de lansare a unei companii de clusterizare a sectorului agroalimentar, scopul principal al căreia îl constituie restructurarea multilaterală a acestui sector, ridicarea nivelului de competitivitate a produselor agroalimentare autohtone, soldată cu creșterea veniturilor și nivelului de viață a lucrătorilor din agricultură, precum și a tuturor locuitorilor satelor moldovenești.

Bibliografie

1. Raportul auditului veniturilor administrate de Serviciul Fiscal de stat în perioada a. 2009, aprobat prin Hotărârea Curții de Conturi nr. 48 din 29 iunie 2010 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 163-165 din 10 septembrie 2010, paf. 20.

MECANISMUL UTILIZĂRII FONDULUI FUNCİAR AL REPUBLICII MOLDOVA

Ion BARBAROȘ,
Universitatea Agrară de Stat din Moldova
Ecaterina BARBAROȘ,
Academia de Administrare Publică de pe lângă Președintele Republicii Moldova

Summary: Based on the previous experience a locative efficiency of land in the business activity. This article proposes some directions of improvement the user for development in planting of living many years in Moldova.

Key words: a locative efficiency of land, productivity, profit, planting of vegetables.

INTRODUCERE

Sectorul agroalimentar din Republica Moldova a fost și rămâne o componentă majoră a economiei moldovenești. În acest domeniu, este implicată aproximativ jumătate din populația activă a republicii și constituie aproximativ 60% din exportul Republicii Moldova. Prin urmare, promovarea de produse agricole în piețe noi, dezvoltarea potențialului de export al întreprinderilor agricole și identificarea barierelor la această etapă de dezvoltare constituie una din condițiile pentru dezvoltarea economică durabilă a republicii.

Avantajul comparativ al produselor agricole moldovenești, inclusiv și cele horticole o constituie puritatea ecologică, un bun gust, o gamă destul de diversificată de produse: alcool, ulei și nuci, legume proaspete și fructe, conserve și suc, porumb zaharat și multe altele.

Printre dintre principalii consumatori de produse agricole moldovenești, inclusiv și legume, nu numai țările CSI, dar și România, Germania, Statele Unite ale Americii, Austria, Franța, Grecia și alte țări. Acest lucru indică posibilitatea de furnizare de produse agricole, inclusiv și legume, pe piețele din țările dezvoltate, unde există cerințe foarte stricte de calitate.

Fondul funciar este principalul instrument indispensabil și pentru producerea de produse agricole. În plus, fondul funciar constituie izvorul de resurse naturale utilizate de către populație.

Valoarea pământului ca un mijloc de producție urmează să fie cuantificat, de exemplu, său de evaluat. Criteriul pentru evaluarea economică a terenurilor agricole, valoarea sa ca un mijloc de producție o constituie profitul net.

Analiza practicilor agricole mondiale ne permite să formulăm anumite tendințe sau perspective de dezvoltare, caracteristic pentru dezvoltarea sa. Ele sunt asociate cu procesul de adaptare a industriei alimentare din Republica Moldova la condițiile de piață în permanentă schimbare și a noilor tehnologii pentru a concura pe piața produselor alimentare, reglementarea de către guvern a producției și distribuției de produse agricole, și de alți factori.

MATERIALE ȘI METODE DE CERCETARE

În investigațiile efectuate au fost folosite metode științifice de cercetare: grupări de analiză și sinteză, economice și metode statistice de cercetare.

Ca material pentru cercetare au fost utilizate datele oferite de către Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare al Republicii Moldova și FAO MOLDOVA STAT.

REZULTATE ȘI DISCUȚII

Pentru a examina eficiența folosirii fondului funciar, vom reda suprafețele ocupate de culturile legumicole pe republică (tab. 1). Aceasta ne va permite de a cunoaște situația la momentul examinării problemelor legate de utilizarea fondului funciar sub diferite culturi agricole, ponderea fiecărei în suprafața totală. Folosirea în cultură a unei specii, sau alteia are o importanță semnificativă, deoarece potențialul de adaptivitate și productivitate este diferit de la o specie la alta, iar în rezultat și veniturile de la realizarea producției va fi în funcție de acești indici.

Tabelul 1 - Structura suprafețelor înșămânțate cu leguminoase și bostănoase în Republica Moldova în anul 2010

Nr. crt.	Specia	Suprafața, mii ha	Ponderea, %
1	Total	77,7	100
	Inclusiv:		
1.1.	Leguminoase	38,2	49,2
	Inclusiv:		
	Tomate	7,8	10,0
	Ardei	1,6	2,1
	Varză	3,1	4,0
	Morcov	2,15	2,8
	Ceapă	8,9	11,5
1.2.	Bostănoase	10,4	13,4
	Inclusiv:		
	Pepene verde	2,9	3,7
	Castravețe	2,4	3,1
1.3	Cartof	27,6	35,5

Sursa: Elaborată de către autor în baza datelor Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare al Republicii Moldova și FAO STAT MOLDOVA.

În conformitate cu planul de însămânțare a terenurilor agricole cu culturi legumicole și bostănoase, elaborat de către Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare al Republicii Moldova în 2010, s-a observat următoarea situație. Analiza datelor ne demonstrează, că din suprafața totală cca. 50% o ocupă culturile legumicole, pe locul doi se situează cartoful, iar restul de suprafață este ocupată de bostănoase.

Pentru a evalua eficiența economică de utilizare a terenurilor în agricultură este folosit un sistem de indicatori metrici cum ar fi: productivitatea culturilor majore; producția agricolă pe unitate de suprafață de teren; valoarea producției brute; venitul brut pe unitate de teren arabil, etc.

Tabelul 2. – Dinamica recoltei obținute în plantațiile de leguminoase și bostănoase amplasate în Zona de Centru a Republicii Moldova în anii 2009-2010

Specia	Soiul	Recolta, t/ha		
		2009	2010	Media pe 2 ani
Tomate, teren deschis	Sunrise F1	60,6	52,8	56,7
	Laguna	54,6	43,2	48,9
Tomate, teren protejat	Lica F1	170,0	130,0	150,0
	Dacia F1	165,0	156,0	160,0
Ardei, teren deschis	Albatros F1	40,6	46,8	43,7
	Aristotel F1	40,5	50,4	43,4
Varză, teren deschis	Otorina F1	55,2	41,7	48,4
	Brigadier F1	62,2	57,2	59,7
Cartof	Alwara	23,9	24,0	24,0
	Artemis	31,9	33,8	32,8
Morcov	Presto F1	48,3	41,8	45,0
	Santa Cruz F1	52,5	57,2	54,9
Ceapă	Antelope F1	28,8	33,8	31,3
	Melody F1	43,4	40,5	42,0
Castravete, teren deschis	Masha F1	33,2	36,8	35,0
	Deviz F1	74,0	38,0	66,0
Media pe toate culturile		8,9	11,3	10,1

Sursa: Elaborată de către autor în baza datelor Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare al Republicii Moldova și FAO STAT MOLDOVA.

Analiza datelor expuse în tabelul 2 a demonstrat următoarele. Cel mai mare randament în anii 2008-2009. în zona centrală a Republicii Moldova a fost observată la tomatele în cultura pe teren protejat și a constituit 150-160 tone / ha, iar cel mai mic randament s-a obținut la cartof și a constituit numai 24.0 t / ha. Randamentul mediu pe toate culturile în republică în anii studiați a constituit 10,1 t / ha.

Analiza datelor expuse din tabelul 3 ne demonstrează următoarele. Cea mai mare profitabilitate în anii investigați 2008-2009 au fost obținute la tomatele cultivate pe teren protejat și a constituit 450 – 480,0 mii lei pe hectar, iar cel mai mic - respective la varză, cultivată pe teren deschis și a constituit numai 48,40 mii lei / ha. În același timp, randamentul mediu al profitului net pe tară a constituit numai 30,30 mii lei pe hectar, care este mult mai mic față de culturile menționate.

Din cele examinate a mai sus putem concluziona despre fezabilitatea de a extinde suprafața cultivată cu tomate, cultură mai profitabilă, în deosebi pe teren protejat.

Pentru dezvoltarea eficientă pe termen lung a pieței agro-alimentare în Republica Moldova este necesar de a stimula producția și vânzarea de bunuri, în conformitate cu cerințele unei economii moderne de piață, utilizarea deplină a experienței țărilor dezvoltate.

Reglementarea de stat a pieței produselor alimentare la nivel local nu este atât de mult un instrument de întreținere și dezvoltarea unor avantaje competitive locale, crearea unei infrastructuri de piață, dar forma în care autoritatea regională investește percepția sa de piață și a metodelor sale de reglementare.

Tabelul 3 – Dinamica profitului obținut în plantațiile de leguminoase și bostănoase amplasate în Zona de Centru a Republicii Moldova în anii 2009-2010

Specia	Soiul	Profit net, mii lei/ha		
		2009	2010	Media pe 2 ani
Tomate, teren deschis	Sunrise F1	121,2	105,6	113,4
	Laguna	109,2	86,4	97,8
Tomate, teren protejat	Lica F1	510,0	390,0	450,0
	Dacia F1	495,0	468,0	480,0
Ardei, teren deschis	Albatros F1	121,8	140,4	131,1
	Aristotel F1	121,5	151,2	136,2
Varză, teren deschis	Otorina F1	55,2	41,7	48,4
	Brigadier F1	62,2	57,2	59,7
Cartof	Alwara	47,8	48,0	48,0
	Artemis	63,8	67,6	65,6
Morcov	Presto F1	96,6	83,6	90,0
	Santa Cruz F1	65,0	114,4	109,8
Ceapă	Antelope F1	86,4	101,4	93,9
	Melody F1	130,2	121,5	126,0
Castravete, teren deschis	Masha F1	66,4	73,6	70,0
	Deviz F1	222,0	174,0	198,0
Media pe toate culturile pe republică		26,7	33,9	30,3

Sursa: Elaborată de către autor în baza datelor Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare al republicii Moldova și FAO STAT MOLDOVA.

Una dintre cele mai mari probleme ale economiei agricole o constituie menținerea parității prețului a produsele agricole și cele industriale.

Cu dificultăți în atingerea de paritate față de preț, probabil, se confruntă în toată țara. Motivul pentru aceasta o constituie diferențele fundamentale în economia agriculturii și industriei. Ele au o influență destul de puternică asupra raportului dintre rata și direcția de modificare a prețurilor produselor industriale și cele agricole.

În primul rând, din cauza sezonieră a producției agricole, inclusiv și a fructelor, prețurile din acest domeniu se modifică cu mult mai lent decât nivelul mediu al prețurilor pe țară, inclusiv și cele din industrie.

În al doilea rând, gradul ridicat de monopolizare a firmelor industriale care produc bunuri destinate sectorului rural. În același timp agricultorii își realizează produsele la mulți cumpărători.

Anume denaturarea prețurilor sunt o cauză majoră a aprovizionării slabe a pieței interne cu produse alimentare și creșterea prețurilor.

Astfel, la obiectele de reglementare de către stat a prețurilor se referă și produse agricole și cele alimentare.

Reglementarea de către stat a prețurilor pentru anumite grupe de mărfuri care sunt cele mai relevante este o parte importantă a reglementării macroeconomice.

Astfel, necesitatea de influență a guvernului asupra prețurilor servește ca o zonă de reglementare macroeconomică și, în special se manifestată în următoarele domenii de reglementare de stat: Menținerea pe piață a mediului competitiv; Prevenirea monopolizării; Efectuarea politicilor orientate social;

Impact asupra raportului optim între prețurile de comerț exterior și a prețurilor pe piața internă.

Mecanismul de influență a statului asupra prețurilor funcționează numai la nivel macroeconomic, dar și la cel microeconomic

Măsurile microeconomice de influență a guvernului asupra prețurilor sunt mai specifice și includ: Controlul asupra monopolurilor naturale și altele; De stabilire a prețurilor de bunuri și servicii de mare importanță socială; De monitorizare a

întreprinderilor implicate în poziție dominantă pe piață; Protecția juridică și judiciară a prețurilor contractuale și a contractului; De aplicare a accizelor la impozitarea anumitor bunuri; Subvenții și subvenții de preț; Reglementarea de prețuri și tarife în activitatea economică externă; Indexarea prețurilor; Organizarea statisticii prețurilor; De monitorizare a controlului prețurilor.

Printre problemele rezolvate de către stat cel mai important o constituie să se asigure raport eficient de monopol și a concurenței.

Astfel, într-o piață modernă, utilizarea eficientă a resurselor funciare este un proces complex influențat de mai mulți factori. Selectarea orientării generale în același timp, și abordări pentru stabilirea prețurilor pentru produsele noi și cele existente fabricate, serviciile prestate cu condiția ca să crească volumul vânzărilor, cifra de afaceri, creșterea volumului producției, a maximiza profiturile, și să consolideze poziția pe piață a firmelor care acționează în cadrul politicilor de prețuri actuale.

CONCLUZII

Cercetările efectuate au demonstrat necesitatea majorării suprafețelor ocupate de cultura tomatelor, în deosebi în terenul protejat, ca cea mai profitabilă specie legumicolă.

Pentru dezvoltarea eficientă a pieței agroalimentare din Republica Moldova în perspectivă este necesar de a stimula producerea, valorificarea și realizarea acelor produse, care corespund cerințelor economiei contemporane de piață, folosind la maximum experiența țărilor dezvoltate economic.

BIBLIOGRAFIE

1. FAO, Buletin of statistics (2006-2009). <http://faostat.fao.org/faostat>.
2. ВОДЯННИКОВ, В.Т., ЛЫСЮК, А.И., ГЕВОРКОВ, Р.Л., ХУДЯКОВА, Е.И. Практикум по экономике сельского хозяйства. М.: КолосС, 2008, 232 с.

ANALIZA DEZVOLTĂRII DURABILE ÎN SPAȚIUL RURAL AL REPUBLICII MOLDOVA

Tatiana BUJOR,
dr. conf. univ. int. UASM
Liliana GRINCIUC,
lector universitar UASM

Abstract. Le développement rural est un objectif d'importance nationale, en tenant compte des conditions pour l'adhésion à l'Union Européenne.

Le processus de transition de la gestion économique centralisée et le développement social et de relever de nouveaux principes d'organisation du système socio-économique ont générés dans l'agriculture et dans les zones rurales de Moldavie multiples problèmes économiques et sociaux. Bien que cette période a apporté plusieurs modifications à des réformes structurelles, institutionnelles et législatives, les réformes promus dans le secteur agricole en termes d'éléments de marché de manière proactive n'ont pas amélioré la situation pour améliorer les conditions de vie et augmenté le niveau d'emploi dans les zones rurales. Au contraire, il y a des cas où la situation a empiré. Par conséquent, on exige une approche pour trouver des moyens et des méthodes pour les résoudre, étant donné que les zones rurales ont une grande variété de ressources locales dont l'exploitation doit être améliorée pour leur développement.

Dezvoltarea spațiului rural este un obiectiv de importanță națională ținând cont și de condițiile oferite de aderare la Uniunea Europeană.

Procesul tranziției de la sistemul centralizat de gestiune economică și socială și abordarea unor noi principii de organizare a sistemului social-economic au generat în

agricultură și în spațiul rural al Republicii Moldova multiple probleme de ordin economic și social. Cu toate că în această perioadă au fost realizate mai multe schimbări de ordin structural, instituțional, legislativ etc., reformele promovate în sectorul agrar în ceea ce privește implementarea elementelor de piață, nu au ameliorat situația privind îmbunătățirea condițiilor de trai și creșterea nivelului de ocupare a forței de muncă în mediul rural. Din contra, sunt cazuri când situația s-a agravat. De aceea, se impune o abordare în vederea identificării unor soluții și metode de rezolvare a acestora, ținând cont că spațiul rural deține o mare varietate de resurse locale a căror valorificare superioară pe baza durabilității conduce la dezvoltarea acestuia.

Dezvoltarea rurală este o strategie care implică extinderea binefacerilor creșterii economice din mediul rural asupra celor, al căror viitor este legat de căutarea mijloacelor de existență. Pentru aceasta însă, este important ca orice om, indiferent de nivelul de pregătire să poată să răspundă la întrebarea: “ce se înțelege prin dezvoltare rurală”? Practica dovedește, că răspunsul este orientat în următoarea direcție- locuri de muncă, nivelul veniturilor, modul de viață al populației rurale etc. Deci, putem fi siguri că majoritatea populației știe ce ar vrea și simte când apare un progres în viața ei. Acești oameni care pot realiza și participa la o dezvoltare a spațiului rural trebuie să cunoască foarte bine specificul acestuia și următoarele elemente importante ale dezvoltării rurale:

1. Identificarea problemelor și a alternativelor practice pentru soluționarea acestora;
2. Stabilirea piedicilor și a obstacolelor;
3. Stabilirea oportunităților și a punctelor tari;
4. Determinarea modurilor de acțiune care se vor aplica pe termen lung;
5. Elaborarea programelor detaliate de acțiune pe termen scurt, care servesc la rezolvarea sarcinii strategice [13].

Astfel, dezvoltarea rurală include toate acțiunile îndreptate spre îmbunătățirea calității vieții populației care trăiește în spațiul rural, păstrarea mediului natural și aspectului cultural, și care asigură dezvoltarea durabilă spațiilor rurale conform condițiilor și specificului acelor teritorii.

Ținând seama, că dezvoltarea rurală constă dintr-un complex de activități, ce se află într-o strânsă interdependență, este logic necesar de a evidenția coordonatele dezvoltării durabile rurale, care rezultă din analiza tridimensională a spațiului rural: economică, social-culturală și ecologică. [4]

Ca orice acțiune și activitate desfășurată, dezvoltarea în plan economic trebuie să se desfășoare în condiții de rentabilitate și să acționeze pe toate căile pentru a avea exploatații și ferme viabile, deoarece agricultura este elementul determinant în majoritatea spațiilor rurale.

Acest lucru nu înseamnă însă că dezvoltarea rurală se rezumă doar la dezvoltarea agriculturii. În țările cu economie în curs de dezvoltare locul principal este deținut de agricultură.

Conform datelor operative, în anul 2010, produsul intern brut (PIB) în valoare nominală de 71849 mil lei, prețuri curente de piață, a fost în creștere, în termeni reali, cu 6,9% față de anul 2009 și cu 64,8% față de anul 2000 (Fig. 1).

Analizând evoluția structurii PIB-ului pe perioada anilor 2000-2010 (Figura 2), observăm că cea mai mare parte a sa o constituie industria prelucrătoare, în timp ce agricultura are o tendință constantă de scădere, cu o ușoară creștere în anul 2010 față de 2009, constituind 13,37% în 2010 [15].

În țările dezvoltate, agricultura ocupă o pondere redusă în Produsul Intern Brut (PIB) și în forța de muncă ocupată, dar aportul acesteia la formarea brută de capital fix este superioară celor doi indicatori. În aceste țări dezvoltarea și eficientizarea agriculturii a contribuit la creșterea puterii de cumpărare a populației ca urmare a

ieftinirii alimentelor, lucru care se reflectă în ponderea cheltuielilor cu alimente, băuturi și tutun în totalul cheltuielilor de consum (17,5% în UE, 15,5% în SUA, 58% în România). Existența exploatațiilor agricole viabile conduce la revitalizarea vieții economice rurale.

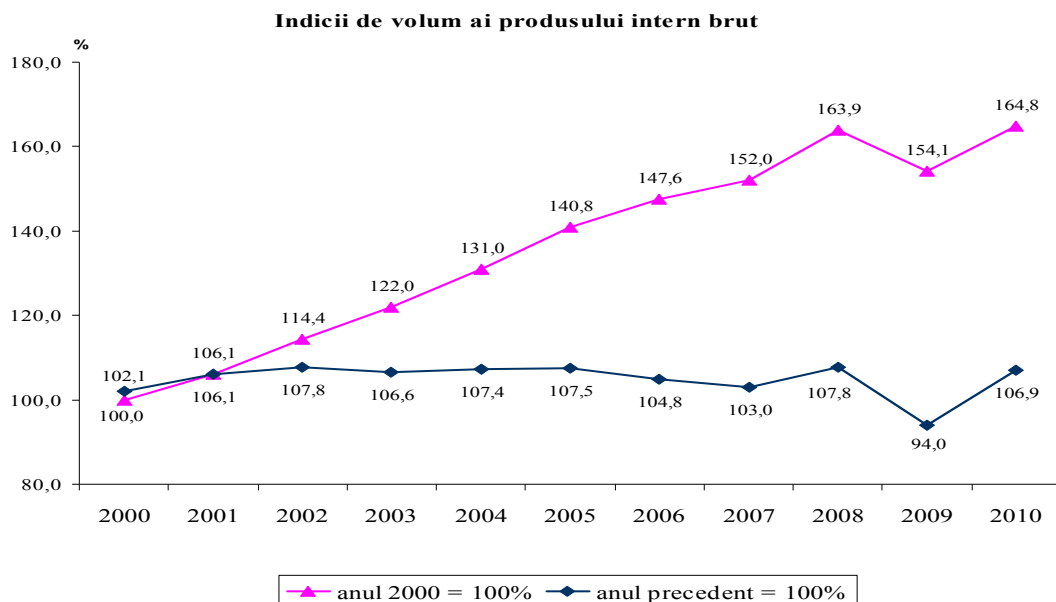


Figura 1. Evoluția PIB în anii 2000–2010 (%)

Sursa: Biroul Național de Statistică

Începînd cu anul 2000, economia Republicii Moldova a revenit pe traiectoria creșterii, depășind un deceniu de declin continuu și de scădere a nivelului de trai. Măsurile de politică macroeconomică întreprinse în contextul creșterii cererii interne și externe au contribuit la stoparea recesiunii economice și au asigurat o creștere robustă a produsului intern brut (PIB) [11]. În perioada 2000-2010, PIB real a crescut în medie cu 5,9% pe an, creșterea cumulativă față de anul 1999 alcătuind 49,5% (Fig. 2).

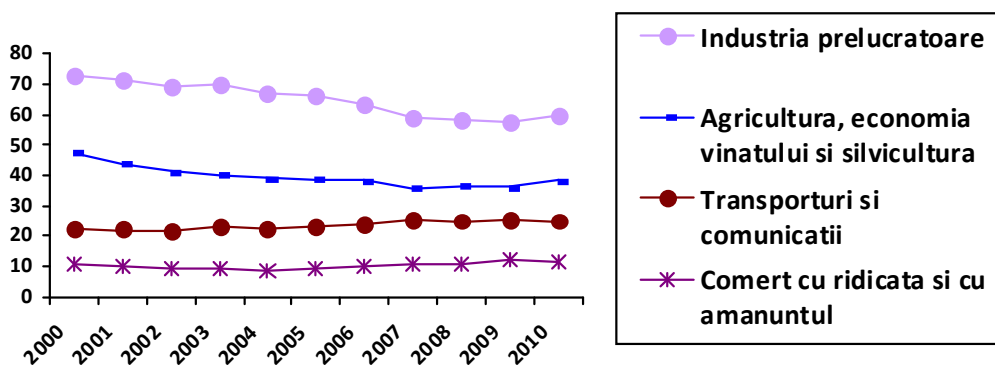


Figura 2. Contribuția principalelor activități economice la formarea PIB 2000-2010

Sursa: Biroul Național de Statistică

Sub aspectul dezvoltării durabile, este foarte importantă politica socială, care necesită ierarhizarea adecvată a priorităților, referindu-se la ocuparea forței de muncă, elaborarea și respectarea legislației muncii, stabilirea unei politici salariale benefice, protecția socială echitabilă (asigurarea socială, asistența socială), asigurarea sănătății și

securității muncii, politica de mediu, politica de dezvoltare a comunităților și de amenajare a teritoriului.

Permanentă grijă privind păstrarea tradițiilor, folclorului, literaturii, artei populare nu poate fi o piedică pentru integrare într-un spațiu spiritual paneuropean și universal, în scopul apropierei de alte valori culturale din lume. În acest context, trebuie de menționat că elementele de cultură națională, riguros selectate și abil prezentate lumii, au șanse de a rezista în competiția mondială a valorilor, pot face față unui dialog eficient între culturi.

Asigurarea condițiilor de viață la nivelul condiției umane, pentru toate localitățile și regiunile, unde este prezentă activitatea umană constituie de fapt dezvoltarea rurală durabilă în plan social. Nu toate regiunile oferă aceleași condiții de dezvoltare economico-socială. Diferențele apar datorită condițiilor naturale și datorită nivelului de dezvoltare a regiunii din punct de vedere economic.

În Republica Moldova, nivelul de dezvoltare economică și socială este diferențiat de la o regiune la alta și în cadrul acestora, de la o comunitate la alta. Discrepanțe mari apar și în cadrul aceleași comunități, unde întâlnim grupuri sociale care prosperă mai mult sau mai puțin.

Situația demografică. Datele recensământului din anul 2004 confirmă tendința de scădere a populației țării, determinată, în special, de descreșterea ratei natalității și migrația populației. Conform situației de la 1 ianuarie 2010, populația RM constituie 3,56 milioane locuitori (Tabelul 1).

Tabelul 1. Structura populației după mediul de locuință și sex în anii 2000-2010, locuitori

	Urban		Rural	
	Barbati	Femei	Barbati	Femei
2000	730784	783371	1013674	1116241
2001	718110	768300	1022502	1126200
2002	717212	767998	1020339	1122263
2003	716431	767711	1016877	1117293
2004	713509	764418	1014905	1114603
2005	712431	763597	1012410	1111998
2006	709160	760668	1010208	1109900
2007	694839	783172	1026191	1076908
2008	693776	782334	1023683	1072910
2009	693798	782301	1021133	1070280
2010	694469	782212	1019018	1067996

Sursa: Biroul Național de Statistică

Între anii 2000 – 2010, numărul populației s-a redus cu 81,0 mii persoane. Republica Moldova continuă să fie țara cu cel mai scăzut grad de urbanizare în Europa: 41,4% persoane locuiesc în localitățile urbane și 58,6% – în cele rurale. Aproximativ jumătate din populația urbană locuiește în municipiul Chișinău. Conform clasificării pe sexe, bărbații constituie 48% și femeile – 52% din numărul total al populației (Figura 4).

Analiza structurii pe vârste a populației denotă intensificarea procesului de îmbătrânire demografică a societății. Vârsta medie a populației țării a crescut de la 33,4 ani în 2000 pînă la 35,6 ani în 2007, plasînd Republica Moldova în grupul țărilor cu populație „adultă”. Scăderea natalității a determinat reducerea în termeni absoluți și relativi a populației tinere. Comparativ cu anul 2000, în anul 2007, ponderea populației cu vârsta de 0-14 ani s-a redus de la 23,8% la 18,2%, iar ponderea celor cu vârsta de peste 65 ani a crescut de la 9,4% la 10,3%.

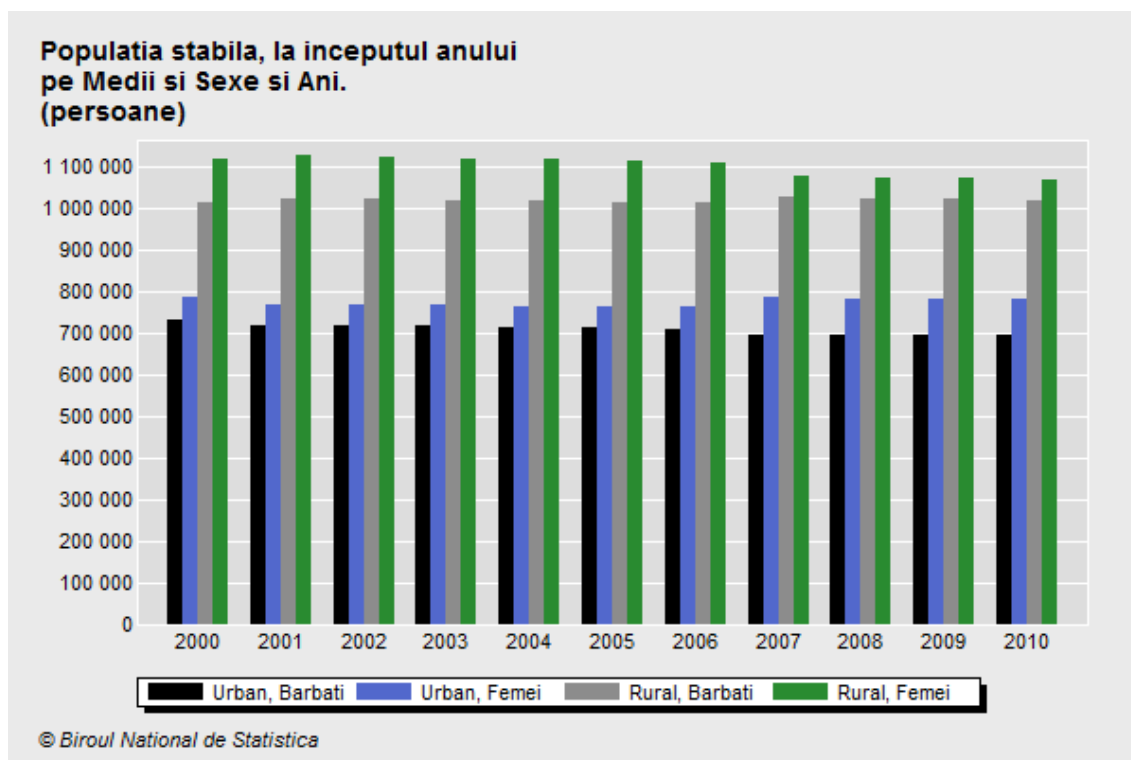


**Figura 4. Structura populației după mediul de locuință și sex
în perioada 2000-2010**

Populația adultă (15–64 ani) reprezintă 71,4% din total, fiind mai mare cu 126,3 mii persoane față de situația de la începutul anului 2000. În cadrul populației adulte a crescut ponderea grupelor cu vârsta de 15-34 și 45-59 ani și a scăzut ponderea grupelor cu vârsta 35-44 și 60-64 ani.

Diferențieri în structura pe vârste a populației apar mai pregnant în profil teritorial, determinate de variația teritorială a fenomenelor demografice și a mișcării migratorii a populației. În mediul rural, ponderea populației vârstnice este mai mare decât cea din mediul urban de 1,4 ori. Circa 12% din populația rurală a depășit vârsta de 65 ani, iar în totalul populației feminine rurale, ponderea femeilor vârstnice este de 14%. În mediul urban, vârsta medie a populației feminine este cu 2,9 ani mai mare decât cea a populației masculine, iar în mediul rural, diferența este de 3,3 ani.

Principiile dezvoltării durabile a spațiului rural în plan ecologic, trebuie să vină în concordanță cu dezvoltarea în plan economic și social și să evite degradarea mediului. Protecția mediului constituie elementul fundamental al dezvoltării durabile și trebuie să fie în concordanță cu principiile practicării unei agriculturi durabile. [11]

În prezent marea majoritate a agricultorilor, în scopul creșterii productivității la hectar, utilizează îngrășăminte chimice și pesticide într-o oarecare doză. Cu cât dozele sunt mai ridicate cu atât efectele negative asupra mediului și ecosistemelor naturale sunt mai pronunțate.

În condițiile actuale ale economiei, este necesar să se găsească un raport optim între tehnologiile cultivate, producțiile obținute și ecologie, care să asigure dezvoltarea economico-socială a comunităților rurale prin:

- satisfacerea cerințelor alimentare și sociale;
- îmbunătățirea calității mediului înconjurător și a bazei de resurse naturale;
- utilizarea cu eficiență maximă a resurselor limitate și a celor neregenerabile;
- bunăstarea calității vieții.

Pentru a menține nealterate condițiile de viață, urmărind în permanență păstrarea echilibrului ecologic, se impun unele măsuri complexe și de competențe diferite, menite să asigure posibilități sporite de recreare, dar și să combată poluarea mediului în care trăim (diminuarea factorului declanșator de dezechilibru, degradarea produsă să nu depășească acel „prag optim” de funcționalitate a ecosistemului respectiv, studierea fenomenelor de degradare în perspectiva pentru fiecare component degradat, cunoașterea interrelațiilor om-natură, realizarea de noi spații verzi, sporirea numărului de stații de incinerare a reziduurilor menajere și a deșeurilor industriale etc.).

Concluzii

1. Dezvoltarea spațiului rural este un obiectiv de importanță națională și o strategie care implică extinderea binefacerilor creșterii economice din mediul rural asupra celor, al căror viitor este legat de căutarea mijloacelor de existență.
2. Dezvoltarea rurală include toate acțiunile îndreptate spre îmbunătățirea calității vieții populației care trăiește în spațiul rural, păstrarea mediului natural și aspectului cultural, și care asigură dezvoltarea durabilă spațiilor rurale conform condițiilor și specificului acelor teritorii.
3. Dezvoltarea durabilă constă dintr-un complex de activități, ce se află într-o strânsă interdependență și anume sub aspect economic, socio-cultural și ecologic.
4. În Republica Moldova, nivelul de dezvoltare economico- socială este diferențiat de la o regiune la alta și în cadrul acestora, datorită condițiilor naturale diferite și datorită nivelului de dezvoltare a regiunii din punct de vedere economic.

Bibliografie

1. Anuarele statistice ale Republicii Moldova, 2005-2010, Chișinău, Statistica, 2005-2010;
2. Constantin Mihăilescu, „Republica Moldova în contextul dezvoltării durabile”, publicație științifică, Chișinău, 2005;
3. Fundamentarea mecanismului de susținere a întreprinderilor mici și mijlocii exportatoare de mărfuri și servicii de producție proprie/ proiectul pentru tineri savanți. Raport științific. Institutul de Economie, Finanțe și Statistică AȘM (IEFS), Chișinău, 2009;
4. Gavril Ștefan, Dan Bodescu, alții „Economia și filiera produselor agroalimentare” Iași 2007;
5. Letiția Zahiu, Anca Dachin, “Politici Agroalimentare comparate”, editura Economică, București 2001;
6. Maricica Stoica „Investițiile și dezvoltarea durabilă” București 2005;
7. M. Talmaciu, C. Mihai, „Politica de Dezvoltare Rurală Durabilă a Uniunii Europene – o nouă abordare”, Iași, 2004;
8. Păun Ion Otiman „Economie rurală” Timișoara 2000
9. Piața forței de muncă în Republica Moldova, 2008, Chișinău, Statistica, 2008;
10. Planul Național de Acțiuni privind realizarea Recomandărilor Comitetului ONU la CEDAW pentru perioada 2008-2011;
11. Starea mediului în Republica Moldova în anul 2006, AȘM, 2006;
12. Șt. Mitache „Dezvoltarea durabilă rurală”, Editura Planeta, 2000;
13. Teodor N. Tîrdea, Arcadii D. Ursul, “Securitatea economică și dezvoltarea durabilă”, Chișinău, 2002;
14. Vadineanu A. ș.a. Dezvoltarea durabilă, vol.I, „Teorie și practică”, București, 1999;
15. www.statistica.md;

RURAL DEVELOPMENT IN CONTEMPORARY APPROACH

Cornel COȘER,
asistent universitar, Universitatea Agrară de Stat din Moldova

Abstract. În deceniile recente, o nouă abordare a politicilor publice în zonele rurale s-a făcut cunoscută. Această nouă abordare este de a sprijini transformarea economică și instituțională în procese proiectate și puse în aplicare de către actorii locali. Acest articol reflectă abordările despre organizarea dezvoltării și schimbarea în zonele rurale.

Se construiește, astfel, un cadru conceptual de la două surse complementare teoretice: punctele de vedere asupra complexității teoretice cu privire la guvernarea de reziliență și teoriile instituționale. Având în vedere imposibilitatea de a prezice planul schimbărilor sociale, se subliniază că schimbările impun actorii unui sistem social să construiască o viziune suficient de comună al unui stat viitor dorit și să conlucreze, în scopul de a obține scopul dorit.

Capacitatea pentru guvernare teritorială este, de asemenea, critică în spațiului rural. Sistemul de rezistență se referă la capacitatea actorilor de a regla riscurile ce amenință comunitatea, sau, în anumite cazuri, de a impune nevoia unei schimbări fundamentale în sistemul de abordare. Se vor prezenta, de asemenea, o serie de reflecții suplimentare despre provocările unor astfel de parteneriate, în special dificultățile emergente și puterea actorilor locali.

Introduction

Agriculture and rural development are two basic pillars in the fight against rural poverty and for the enhancement of food security. Agricultural activities determine the livelihoods of most of the poor all over the world. In Sub-Saharan Africa, agriculture provides 65% of the employment opportunities for the labour force and accounts for up to 32% of GDP. But primary sector activities are not the only source of employment and incomes for the rural population. The rural economy is shaped by multiple activities that reflect the diversity of livelihoods of the rural population, especially of the rural poor.

These rural off-farm activities can be decisive to fight rural poverty. During the last fifty years, different topics have been proposed as policy priorities for the development of rural areas. These shifting priorities also reflect how different academic disciplines have successively prevailed to inform rural policy making [1, p.47-49]. Concepts and methodologies to assess and manage rural change have shifted from technological, managerial and centralized approaches to more constructionist, participatory and decentralized perspectives of rural change. Present-day research agendas on rural areas emphasize systemic rather than analytical approaches. Social, economic and institutional issues are integrated and functional interrelations among the elements of the system as well as spatial and temporal historical considerations are highlighted. Other fields of study have started to explore similar systemic approaches, such as landscape management.

The territorial approach to rural development may help to implement sector strategies and to attain the goals of aid effectiveness. This approach to rural policy formulation and implementation promotes joint-action among rural agents, coordination between the different administrative levels of government and articulation among different sector policies addressing the problems of rural areas (agriculture, education, health, infrastructure, employment). Such a policy approach could contribute to shape a „new generation” of public policies for fighting poverty in rural areas.

Recent policy

From a geographical perspective, economic growth is often based upon economies of scale and agglomeration in certain regions and cities. Those areas that fail to aggregate enough employment and income opportunities lag behind. In this respect rural areas suffer from multiple economic and political disadvantages. Indicators of

social and economic performance in rural areas typically fall under the national averages in most countries. While in developing countries the deprived areas, especially rural areas, suffer from the most extreme poverty conditions, in developed countries these areas challenge territorial cohesion. Traditional sector policies and market mechanisms have failed to address the regional imbalances [2, p.667-678].

Today, changes in the national and international context are shaping a new scenario in which rural policies gain prominence:

- Firstly, environmental issues imply special consideration of the sustainable exploitation of natural resources. As a consequence, externalities of agriculture in terms of land and water use, biodiversity and forestry ask for much more attention.
- Secondly, the outcomes of international trade negotiations determine and usually restrict the number and nature of policy options for agriculture. In order to be able to maintain public support for agriculture activity, new perspectives are therefore called for. As highlighted in the „multifunctionality” paradigm, food security, rural employment, production of rural landscape and conservation of the rural heritage and traditions are increasingly recognized as important non-commodity outputs of agriculture in this respect.
- Finally, decentralization and deconcentration enable local actors to engage in the definition of priorities and the use of resources to tackle regional inequalities.

New rural paradigm

Rural out-migration, in particular the out-flow of jobless young people, the aging of the population, a general decline of agricultural activities and a productivity fall of rural labour force are the dominant outcomes of widely prevailing rural conditions. Facing this context, the new approach to rural development aims to generate processes of profound structural change in rural territories. At its core is the conviction of the necessity to give greater prominence to local agents in driving the social, economic and political changes in the territory.

At the centre of this new paradigm lies a comprehensive and integrated view of all those elements that constitute a rural territory. This concept of „territory” resembles, but goes beyond the idea of „community”, a locus where all members of a group of people, having some form of collective claim over a territory and recognizing some form of collective governance, can be given the opportunity to influence decisions in matters of public choice that affect their livelihood.

An essential idea of the territorial approach is the key role in rural governance for what people perceive as common limitations and opportunities for improving their livelihoods. These perceptions condition their perceived set of opportunities and feasible alternatives for change, i.e. their vision for a possible and desired future. A territory has no pre-defined boundaries, neither administrative nor physical, but stems from the aggregation of groups of people with similar problems and opportunities.

In this sense, a territory might correspond to a watershed, a set of coastal communities or various municipalities from different departments sharing similar agro-ecological conditions. A territory refers to a system that integrates a diversity of endogenous resources and their interrelations. Every single element of the territory thereby becomes a potential trigger for structural change. Rural territory is no longer defined as a physical support for human activities but as an actor by itself, a living organism formed by interacting cells (individuals, households, CBOs, tangible assets). From this systemic perspective, and within the relevant structural change processes encouraged by this policy approach, two territorial processes along with a series of ‘crosscutting’ issues can be identified.

The possibilities of agrarian policies to improve the living standards in rural areas, and especially of the non-farmers, are low and even insignificant. The rural population as a whole and its economic activities, whether agriculture-related or not, are to be clearly incorporated into the rural policy. The intended productive transformation will provide employment and income opportunities not only to farms but also to other rural actors, such as female entrepreneurs. The driving forces behind this transformation include the exploitation of local resources, in its broadest sense; the promotion of demand for territorial commodities and non-commodities, and the better exploitation of linkages between rural and urban areas.

In the context of developed countries, policy proposals aim at a broad transformation, including at least four critical policy areas: development of transport and ICT infrastructure, delivery of public services, valorisation of rural amenities and promotion of rural enterprises. Among the rural economic activities, tourism has received special attention, given its potential to regenerate rural areas, to articulate investments by private-, public- and voluntary-sector altogether and to help farmers complement their incomes.

Economic diversification has been considered a fundamental step forward towards the upgrading of agriculture production systems. In off-farm activities, farmers find an alternative to complement their incomes, in spite of the difficulties to carry out such a strategic shift. The sustainable exploitation of natural resources becomes a well-known alternative for rural transformation, be it either through extraction or leisure activities or by putting a value to ecological sustainability.

Other non-agricultural activities should provide new sources of local employment. Manufacturing can offer an alternative, be it through local industries or access to new value-chains.

Institutional transformation

The second territorial process is referred to as institutional transformation. It pursues transformations at the level of the central administration, at the local level and in the vertical interplays between them. According to this multi-level shift, the local agents are expected to impel and drive any change in their territory. Three drivers help understand this institutional shift.

On the one hand, decentralization has consolidated the transfer of competences to subnational administrations (regional, local authorities) and led to an increase of territorial autonomy and the generation of new spaces for policy-making [4, p.99-126]. Yet the territorial approach should not serve as an alibi to argue the case for transferring the provision of public goods to sub-national public administration, even less to local governments. Even though outsourcing delivery has become an alternative, such as in case of the „Development Trusts” in UK or „social enterprises”, the limited taxing base and high costs for delivering public services continues to justify the financial and managerial support required from central administration.

Finally, a larger engagement of other local actors is taking place by means of participation and shared decision-making, as a way of actively engaging the rural population in the transformation of their territory. In this way, a greater interdependence and interrelation among local actors emerges. In more consolidated experiences it may even lead to cooperation with agents from other countries. Mechanisms to ensure effective coordination are thus required. An effective co-ordination among local institutions and organizations (horizontal coordination) and active involvement of population in the process of decision-making and implementation are critical. At the same time, the necessary access to external opportunities and resources (i.e. demand,

information, decision-making process that influence the territory) calls for attention on the interplays with exogenous agents (public, private, other partnerships).

Enhancing agency ability of local actors often requires coalitions and interplays with these outside agents (vertical coordination). Vertical interplays are also relevant for dealing with issues that go beyond the territorial boundaries or that happen at a larger scale before impacting on the territory. Frequently, it is assumed that these issues remain limited to environmental concerns but also the management of pan-territorial infrastructures and economic spillovers or collective action to provide public services entails such vertical interplays.

The policy instrument

This new rural policy emphasizes changes in governance, above all at the local level. As a common feature of the policy experiences, this approach encourages the generation of a common perception among the rural inhabitants of the problems, opportunities and desired futures for the territory. This cognitive synergy becomes the key issue on the „ascendant” or bottom-up social construction of the territory, far from bureaucratic and „top-down” definitions of territorial boundaries. There is thus a need for a mechanism to help local agents articulate and exchange their views and, based on their expectations, build strategies to carry out the productive and institutional transformations [5, p.399-422].

The LEADER initiative by the EU has provided one of the significant experiences in this respect. Other examples of this instrument can be found in the „Grupos de Desarrollo Rural” of the PRODER Program in Spain, the Local Strategic Partnership in the UK or the County Enterprise Boards in Ireland.

Even when no universal normative value should be attributed to particular types of arrangement, a set of conditions must be met so that the constitutional and operational rules of the partnership are both coherent with and functional to the desired rural structural transformations.

First of all, it needs to be recognised that the core of the proposed partnership is based upon a discursive creation, shaped by the sufficiently shared perceptions and aspirations of the local actors and represented by the metaphor of the territory.

This definition of the territory offers the social construction that should turn into the bedrock of joint action for structural change, in this way also guaranteeing the ever-changing reproduction of the discursive reality of the „territory”. For the discursive reality of the „territory” to be functional within this new rural planning approach, criteria in at least three critical dimensions need to be met. A territory needs to comprise a minimum threshold of agents and population in order to achieve a certain „critical mass”, a representative subset of the local human capital (quantitative dimension). It is held to be advantageous when the territory is relatively homogeneous, i.e. that it shows a considerable degree of uniformity in terms of economic structure, geography, natural resources and history (qualitative dimension). This makes it easier to shape and manage a coherent development path for the territory.

This institutional structure for territorial governance is however not exempt from criticism. The most frequent concern affects its suitability for generating „cognitive synergy” on the territory. The partnerships should recognize and provide sensitivity to the multiple discourses of the various interest groups in the territory. This is aimed at assimilating excluded collectivities into the processes of decision-making and discursive creation about the territory. In this regard, a first critique addresses the idea of the participation in terms of assessing who is to be considered excluded, why non-participation entails exclusion and what benefits are to be expected from participation. Partnerships are criticized as they tend to become elitist and neo-corporatist spaces,

lacking in capacity to effectively engage both excluded groups and those economic actors that have a key impact on the local economy. An additional issue refers to the political character of these new arenas, even when the local actors themselves might not recognize this as a critical issue for community participation.

Rural development

From the perspective of the development agenda, agriculture and rural development are key issues for the fight against poverty. In developing countries, 75% of the poorest live in rural areas and agriculture provides most of the employment opportunities for the poorest. Shortcomings in the access to basic services (water and sanitation, education, health) have the greatest impact on rural populations.

This situation however has not given rise to a significant increase in funding from donors yet, but to the creation of new financial instruments (global facilities) that address the lack of liquidity in the poor countries as a consequence of the global financial crisis. Nevertheless, this response should go beyond the present crisis situation [3, p. 207-216].

While rural areas in general and agriculture in particular have substantially decreased in importance on the priority list of donors in the 1990s, a renewed interest has emerged during the last decade. Partnerships have been launched to enhance donors' coordination and efforts have been undertaken to build a joint understanding of the main rural challenges in developing countries.

Developing countries have already gained an all-embracing experience in supporting community-driven priorities. For example, a large proportion of „social funds” projects carried out by multilateral institutions and development organizations have followed the so-called „community-based” or „community-driven” approaches.

Partly based on these approaches and the evidence from the theoretical and strategic shifts observed in rural development interventions, the discourse on rural policy in Latin America is being re-elaborated since about a decade ago. In this Latin American perspective, the territorial approach not only aims at reducing regional inequalities or stirring economic or institutional transformations in rural areas. The fight against poverty is set at the centre stage, thereby broadening the rural policy agenda that prevails in developed countries.

Conclusions:

During the last decades, rural policies have gradually integrated new issues to tackle the multiple challenges of poverty. Besides discussions about the effectiveness of policy content in terms of poverty impact or sector priorities, the delivery mode of aid has arisen as an essential question. Effectiveness happens to be closely related to institutional issues such as the coordination among different levels of the public administration, the transition from government to broader governance, the articulation and synergy of the rural sector policies and the coordination between rural actors.

The territorial approach to rural development aligns with these concerns on effectiveness, by making local agents take on a more decisive responsibility for territorial change and providing a mechanism to create and drive the development pathway. Our capacity to make predictions about the system or to manage its resilience does not necessarily improve with more information. Changes in the system are to be built and managed rather than forecasted or planned. Acting and adapting upon envisaged future scenarios becomes a more useful tool. Being aware that systemic grasp is an ever-expanding activity, leaders should be those individuals capable of helping us improve our systemic knowledge, keep an ongoing learning process and manage uncertainty.

References

1. De Ferranti D., Valdés A., Beyond the city: the rural contribution to development. Washington, D.C.: World Bank Ed., 2005, 174 pages.
2. Faludi A., From european spatial development to territorial cohesion policy, Regional Studies, The Journal of the Regional Studies Association, 40(6), 2006, 895 pages.
3. Paniagua A., The politics of place: Official, intermediate and community discourses in depopulated rural areas of Central Spain. The case of the Riaza river valley (Segovia, Spain), Journal of Rural Studies, 25 (2), 2009, 322 pages.
4. Pérez R., La estructura de oportunidades de la política local, Revista de Estudios Regionales, (79 nr.), 2007, 362 pages.
5. Plaza G., Desarrollo y diversificación en las zonas rurales de España: el programa PRODER, Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles, (39), 2005, 680 pages.

STRATEGY FOR THE DANUBE REGION – CONTRIBUTION TO IMPROVING THE CONDITIONS OF LIFE AND WORK OF ALL CITIZENS OF THE LOWER DANUBE REGION

Cristiana SÎRBU

**Dr. Eng., „The Ecological Initiative
and Sustainable Development Group” Foundation**

Abstract. This paper aims to raise awareness about the European Commission Strategy for the Danube Region, strategy materialized in new opportunities and new potential, in particular as regards the strengthening of EU efforts to overcome economic crisis in a sustainable manner. This paper presents the main proposals and recommendations made by the European Economic and Social Committee for the Strategy in the Danube region, so that socio-economic development, competitiveness, environmental management and increased resource efficiency can be improved, and security and transport corridors, upgraded. European Parliament was established from the very beginning as a reliable partner that will always ensure the future "development strategy of the Danube region. The strategy should make it a region that truly belongs to the 21st century, secure and confident in their forces and one of the most attractive in Europe.

Key words: Danube Commission, the European strategy, the Danube Delta, sustainable development, conditions of life

Introduction

Danube Delta (3446 km²), located largely in Dobrogea, Romania, and partly in Ukraine, is the largest and best preserved of European deltas.

Delta entered into the UNESCO world heritage in 1991 and is classified as a national biosphere reserve as a national park in Romania and in international taxonomy of IUCN (International Union for Conservation of Nature and Natural Resources).

Delta vegetation is represented mainly by specific vegetation that exists mostly in wetlands (reed, bulrush, sedge, mixed with dwarf willow) and covers 78% of the total. Riverside coppices occupies 6% of the delta, are forests of willow, ash, alder, poplar, which grow on river levees, that are regularly flooded, and the stitches covered by water are occupied by floating aquatic vegetation (2% of the delta). There are also forests in Letea and Caraorman Fields that consist of gray oak, ash, poplar, elm, climbing plants.

It contains more than 320 species of birds as well as 45 freshwater fish species in its numerous lakes and backwaters. This is where millions of birds from different corners of the Earth (Europe, Asia, Africa, and Mediterranean) come to roost. Major species of fish in the Danube Delta are pike and catfish.

Delta population has a way of life unchanged for centuries. Discrete human implantation has allowed amazing survival of the Delta ecosystem. Large extent of waters explains the low number of habitants.

Fishing is a constant of human activity in the region. Exploitation of reeds and rushes is another branch of human activity.

The crop is practiced some areas and others contain common land for farming.

Navigation and transport on the Danube Channel are other concerns of residents.

Danube Delta is a region of great beauty and touristic attraction and has a real scientific interest. Danube Delta Biosphere Reservation is located on the 5th place among the Earth's wetlands and no. 2 in Europe, but regarding the ecological importance is the third in the world.

MATERIAL AND METHOD

Danube region has changed dramatically. Recently, there have been waves of EU enlargement in 2004 and 2007. River Basin that crosses most countries in the world is now largely an area of the European Union. There are new opportunities and new potential, in particular as regards strengthening of EU efforts to overcome economic crisis in a sustainable manner. Socio-economic development, competitiveness, environmental management and increased resource efficiency can be improved, and security and transport corridors, upgraded. Danube can open the EU to immediate neighbors, the Black Sea region, the South Caucasus and Central Asia. An EU strategy for the Danube region may contribute to the EU objectives, strengthening the EU's major policy initiatives, particularly Europe 2020 Strategy.

Danube's region development strategy is a long chain of consultation and debate that would highlight the action plan of over 800 contributions received from the 14 countries: Germany, Austria, Slovenia, Czech Republic, Slovakia, Hungary, Romania, Bulgaria, Croatia, Serbia, Bosnia, Herzegovina, Montenegro, Moldova, and Ukraine, countries both inside and outside European Community.

Thus, the countries of the Danube region expressed their commitment to creating a new macro-region that is considering a joint plan of action that is based on four pillars and focus on 11 priority areas.

European Parliament was established from the very beginning as a reliable partner that will always ensure the future "development strategy of the Danube region.

RESULTS AND DISCUSSIONS

On 16 of September 2010 was held in Brussels the Plenary Session of the European Economic and Social Committee (EESC) where was adopted “The European Strategy for the Danube Region” (reporting Miklos Barabas - Group III - Hungary and Mihai Manoliu - Group I - Romania, President of CNPR and Secretary General ACPR).

The notification of EESC wants to seize the opportunity given to the European civil society by the European Commission to set concrete practical proposals that would constitute a contribution to the Strategy's Action Plan for the Danube Region, currently developing. The Committee expects that future strategy should be a real contribution to improving life and working conditions of all citizens in the Danube region, which it considers a mirror of Europe.

The main proposals and the recommendations made by the Committee for European Union Strategy for the Danube Region were:

1. At the political level, the strategy planned for the Danube Region:
 - must have an open, inclusive and sensitive to social, economic and environmental, to take into account the recommendations of civil society organizations and rely on their experience;
 - given the complex and interdependent problems reached, can be effective only if it consistently follows the principle of integrated approach, rather

than sectorial point of views, and if highlights the need to achieve the objectives of key stakeholders;

- must stimulate and take account of the civil security cooperation in areas such as emergency services which work together to cope with natural disasters, the mobility of workers, businesses, etc. or to prepare emergency plans to deal with environmental accidents;
- must contribute to the fullest possible use of opportunities offered by the Treaty of Lisbon like the consistent application of the principle of participatory democracy;
- must be an appropriate tool for:
 - to contribute effectively, as a macro regional development policies, towards deepening the European integration, particularly in Europe 2020 Strategy (for smart growth, sustainable and inclusive);
 - to get the six countries in the region that are not members closer to the European Union, supporting them in their integration efforts;
- should reflect the European Union policy at a macro level and, thus, active and creative contribution and role of organized civil society;
- must contribute to the harmonization of activities already existing in the region, operating at different levels and in different fields, for their efficiency and to avoid duplication;
- its governance structure should be clear, simple and transparent and allow bottom-up approach in terms of organized civil society;
- must be implemented as a process that involves, during the course, flexibility and regular review and, where possible, additional financial resources;
- have to follow some realistic goals and establish priorities for effective implementation;
- must have visible and tangible results for society and citizens to create better living conditions and better jobs for citizens, including youth;
- must reflect the importance of social and civil dialogue;
- must recognize the importance of connections in the Danube region;
- must take into account the experiences resulting from implementation of the EU Strategy for Baltic Sea region.

2. Practical recommendations on civil society, the planned strategy action plan for the Danube Region:

- should create a network of civil society organizations in the region (Civil Society Forum in the Danube region) to facilitate, among other things, actions and projects; network members would meet every year in another country in the region;
- should contain events (meetings, festivals, visits, exhibitions, fairs, etc..) in way to strengthen the people's sense of belonging to the Danube region, building a regional consciousness and maintaining cultural diversity, with special emphasis on youth; to achieve this objective it could help also a regional and cultural publication;
- should be held annually in different locations, a "Week of the Danube", which might be an appropriate forum for discussing topical issues relating to strategy for the Danube Region and to present results;
- to ensure continued support from citizens and organized civil society in both the EU and neighboring countries which are not EU members, is required a communication strategy for effective and permanent Danube region;

- in developing programs under the Strategy for the Danube Region should pay attention to disadvantaged and marginalized groups, particularly Romani people;
- should strengthen cooperation and systematic relations between actors in the region, as well as social and civil dialogue; in this context, economic and social councils at national level can play an important role;
- Entrepreneurial Forum set up in the Danube region (Danube Business Forum), which would include social and economic actors, could be an important tool for achieving cooperation and economic, social and territorial cohesion in the region; employers organizations in the region should access and should be encouraged to participate in funding programs aimed at organizing this forum;
- should contribute to strengthening human relations by further reducing the obstacles to free movement, even eliminating them, and by applying the principles of decent work and fair remuneration;
- to implement the Strategy for the Danube region, would be valued achievements and information society services;
- should establish an international research group, which will have as its task to examine and analyze the scientific aspects of the strategy for the Danube region, its activities should be supported through a scholarship program;
- should consider how they can correlate the different years and subjects of their programs with the European Union Strategy for the Danube region;
- should support initiatives aimed at teaching languages used in the region;
- European Economic and Social Committee should establish an observer or a study group to work continuously and strategy to deal with the Danube region;
- implementation and monitoring the Strategy for the Danube region provisions and its action plan should be made by a management committee composed of representatives of civil society to submit its findings in annual reports;
- in conjunction with the adoption of the Strategy for the Danube region, the European Commission should support some pilot projects suitable for testing and start acquiring experience;
- Strategy funding towards the Danube region and the provisions of the plan of action should come from various sources: with European funds (primarily structural funds) may be taken into account countries' own funds in the region, private sources and international financial institutions. Taking into account their contribution, the Committee recommends establishing a separate fund;
- European Economic and Social Committee considers that the Strategy for the Danube region - whose adoption is scheduled for the first half of 2011, during the Hungarian presidency of the EU - can be a crucial tool for creating a dynamic, competitive and prosperous region of the Danube.

On 8th of December 2010 The European Commission has approved and published the EU Strategy for the Danube region, reflected in a Communication and Action Plan. The documents discussed and agreed at Community level and which form the core of regional cooperation on the Danube, is making concentrated efforts of riveran states, which together with the European Commission, analyzed and evaluated the real needs of the Danube region and proposed an agreed document at political and technical level.

The strategy proposes an Action Plan, which requires a strong commitment from the states and stakeholders. The Commission will produce a regular progress report.

Therefore, actions and projects will be upgraded or replaced as they are completed, making this plan a flexible one. It points out the importance of localized and integrated approach. Good connections between urban and rural infrastructure and equitable access to services and comparable living conditions, promote territorial cohesion, which is now an explicit objective of the European Union.

The consultation has identified a number of proposals on different lines of action. Commission, in partnership with Member States, regions and other stakeholders has selected those that:

- demonstrate immediate and visible benefits for the habitants;
- have an impact on the macro-region (or significant portions thereof).

Projects should, therefore, promote sustainable development and to include more regions and countries;

- are coherent and mutually reinforcing, creating suitable solutions for all parties involved
- are realistic (technically feasible and credible financing).

The main problems are grouped into four pillars. Each of them contains the priority areas, specific areas of action. They are:

- interconnection in the Danube region
 - to improve mobility and multimodality
 - inland
 - road links, rail and air
 - to encouraging more sustainable energy
 - to promote culture and tourism, direct contacts between people
- environmental protection in the Danube region
 - restoration and maintenance of water quality
 - managing environmental risks
 - biodiversity conservation, landscape and air and soil quality
- increasing prosperity in the Danube region
 - knowledge-based society through research, education and information technology
 - support the competitiveness of enterprises, including the development groups
 - investment in people and skills
- consolidation of the Danube region
 - improving institutional capacity and cooperation
 - cooperation to promote security and to resolve problems posed by organized crime and serious crime.

The work I conducted as an executive president of the “Ecological Initiative and sustainable Development Group” Foundation, I tried to put the entire population as much in touch with current reality, the act of awareness act representing a first step towards sustainable development.

Our efforts were noticed even by Mr. Philip Weller, Executive Secretary, International Commission for the Protection of the Danube River (ICPDR) who wanted to congratulate the “Ecological Initiative and sustainable Development Group” Foundation, considering our proposals very useful in the context of the European Strategy for the Danube.

International Commission for the Protection of the Danube River (ICPDR) is active in preparing the proposed strategy for the Danube and its implementation through a participatory approach from the heads of delegations of the ICPDR and the Priority Area Coordinators recently nominated for the European strategy for the Danube. ICPDR people are militating for prosperity and sustainable development in the Danube

basin in this region. This message from the ICPDR has encouraged us and gave us hope of cooperation to meet the challenges we face in this region.

In current times, development is a clear component of the Strategy for the Danube region.

Danube region has changed dramatically. Recently, the EU has enlarged. River Basin that crosses most countries in the world is now largely an area of the European Union, so there is a need to connect people, ideas and needs in this region.

A first start of making this strategy public was the organization of the Forum "Danube – restoration or damming? Optimal solutions", in which Mr. Mihai Manoliu as co-reporter of the EESC opinion of civil society's position towards the future strategy, presented to the public the public version of the new EESC opinion on the strategy and action plan for Danube region.

CONCLUSIONS

Europe 2020 Strategy is essentially the EU's commitment towards creating jobs, sustainable and inclusive growth, that this strategy will reinforce. It has five main objectives. They are: promoting employment, improving conditions for innovation, research and development, addressing climate change and energy goals, improving education, and promoting social inclusion in particular by reducing poverty and the problems posed by aging. Strategy with its vision for the Danube region in 2020, wants to achieve these objectives. It supports sustainable growth by reducing energy consumption, increase use of renewable energy, modernizing the transport sector by optimizing and improving its environmental impact and promoting ecological tourism. It helps to remove obstacles to internal market and improve the business environment.

Consistency with EU legislation and policies are at the base of this strategy. It approaches the implementation gap and practical and organizational difficulties that lead to lack of results. It supports better implementation of EU legal obligations, in particular the single market and the environment. The purpose and the EU's strategy for biodiversity after 2010, with its projection for 2050 and 2020 target, are also consolidates a gateway to Europe and the Asian neighbors, the region is essential in supporting other EU external policies, in line with European Neighborhood Policy and regional initiatives (example: the Eastern Partnership).

By 2020, all citizens of this region should enjoy better prospects of higher education, labor employment and prosperity in areas where they live.

The strategy should make it a region that truly belongs to the 21st century, secure and confident in their forces and one of the most attractive in Europe.

REFERENCES

1. European's Commission Communication on the Danube Strategy
2. Action Plan of the Strategy for the Danube region

DIAGNOSTICAREA STRATEGICĂ A ÎNREPRINDERILOR DE PANIFICAȚIE DIN REPUBLICA MOLDOVA ÎN BAZA MODELULUI MULTIFACTORIAL ADL-LC

Maria OLEINIUC,
lector superior Universitatea de Stat „A. Russo”, Bălți

Abstract. To choose the right types of strategies in the current development branch local bakery, was used for strategic analysis matrix LC ADL, the name derives from the name that the consulting firm Arthur D. Little and Life Cycle - The cycle of life. This matrix represents a multifactorial model for the diagnosis of an industry strategic enterprises and strategic analysis tool that argue for taking decisions on the strategies of an organization.

Pentru alegerea tipurilor de strategii potrivite în condițiile actuale de dezvoltare a ramurii de panificație autohtone putem utiliza matricea de analiză strategică ADL-LC de la denumirea firmei de consultanță Arthur D. Little și Life Cycle – Ciclul de viață. Această matrice reprezintă un model multifactorial pentru diagnosticarea strategică a întreprinderilor unei ramuri, precum și un instrument de analiză strategică care argumentează luarea deciziilor referitor la strategiile unei organizații.

Cabinetul de consultanță Arthur D. Little propune o matrice de analiză a portofoliului activităților care se bazează pe două dimensiuni: poziția concurențială și maturitatea sectorului [2].

Poziția concurențială este apreciată în baza puterii întreprinderii raportate la factorii cheie ai succesului în domeniile strategice de activitate. Datorită acestor factori, poziția întreprinderii va fi calificată ca dominantă, puternică, favorabilă, nefavorabilă, marginală, potrivit importanței forțelor întreprinderii în raport cu concurenții.

Pentru întreprinderile de panificație din Republica Moldova, vom aprecia poziția concurențială (tabelul 1).

**Tabelul 1. Clasificarea pozițiilor concurențiale pentru întreprinderile de
panificație din Republica Moldova potrivit matricei ADL-LC**

Poziția concurențială	Caracteristici	Întreprinderile/ cota de piață (2009)
Dominantă	Este capabilă să monitorizeze comportamentul concurenților săi în materie de performanță sau strategie Dispune de opțiuni strategice mai vaste, independente de concurenții săi	SA Franzeluța (cota de piață 53%)
Puternică	Este capabilă să-și conducă politica aleasă fără a-și pune în pericol poziția pe termen lung	SA Cahul Pan (cota de piață 7%) SA Combinatul de pâine din Bălți (cota de piață 4%)
Favorabilă	Are șanse foarte bune pentru a-și putea menține poziția pe termen lung	SA Fabrica de pâine din Orhei (cota de piață 1%)
Nefavorabilă	Are performanțe suficient de satisfăcătoare pentru a justifica continuarea activităților sale Supraviețuiește datorită toleranței concurenților mai importanți Are șanse medii sau inferioare celor medii de a-și putea menține poziția pe termen lung	Alte brutării mici și mijlocii (cota de piață totală 35%, majoritatea din brutării au cotă <0,2%)

Sursa: Elaborat de autor.

Astfel, din analiza tabelului de mai sus se observă, fără îndoială că, poziția dominantă pe piața produselor de panificație din Moldova este deținută de SA Franzeluța, pozițiile concurențiale destul de puternice aparținând: SA CahulPan și SA

Combinatul de pâine din Bălți. Majoritatea brutăriilor mici și mijlocii din țară au o poziție concurențială nefavorabilă și chiar marginală, cota de piață a acestora fiind mai mică de 0,5%.

Maturitatea sectorului este indicatorul care permite aprecierea atracțiilor unui sector și potențialul său. Conceptul de maturitate a sectorului este o transpunere a conceptului de ciclul de viață al produsului.

Matricea ADL-LC diferențiază 4 niveluri de maturitate (faze ale ciclului de viață), cu caracteristicile specifice:

- Lansarea – ca urmare a unui proces inovativ apare un nou produs sau o nouă tehnologie care creează cererea sau substituie un produs existent;
- Creșterea – piața este reală și se dezvoltă rapid, fapt ce impune cercetarea asupra creșterii producției și realizării distribuției;
- Maturitatea – pozițiile sunt stabile și câștigul unui competitor se realizează în detrimentul altuia;
- Declinul – pe piață rămân doar câteva firme puternice care se înfruntă direct.

Pentru determinarea maturității sectorului de panificație din Republica Moldova vom utiliza indicatorii din matricea ADL-LC (tabelul 2).

Tabelul 2. Indicatorii de determinare a maturității unui sector potrivit matricei ADL-LC

Indicatori	Lansare	Dezvoltare	Maturitate	Declin
Rata de creștere	Mult mai rapidă decât PIB	Mai rapidă decât PIB	Egală sau inferioară PIB	Nulă sau în declin
Mod de creștere	Crearea de piețe	Penetrarea pe piață	Expansiune geografică	Retragere
Produsele	Nestandardizate	Standardizate	Diferențiate	Stabile
Număr de concurenți	Fără regulă generală, adesea în creștere	Maxim, apoi în scădere	Stabil sau în scădere	Minim
Stabilitatea cotelor de piață	Instabilă	Progresiv stabilă	Destul de stabilă	Foarte stabilă
Stabilitatea clientelei	Instabilă	Progresiv stabilă	Stabilă	Foarte stabilă
Bariere de intrare	Facilă	Mai dificilă	Foarte dificilă	Puțin tentant
Tehnologie	Evoluție rapidă. Tehnologie destul de puțin cunoscută	Schimbătoare	Cunoscută, acces ușor	Cunoscută, acces ușor
Profit	Redus (pierderi)	În creștere	În scădere	Redus (pierderi)

Sursa: [1]

Conform indicatorilor maturității sectorului, prezentați în tabelul 2, rezultă că ramura panificației din Republica Moldova este un sector matur, argumentele fiind următoarele:

- În ultimii ani, rata de creștere a sectorului este mică, similar cu evoluția PIB-ului din Moldova (în anul 2009, atât PIB-ul țării, cât și volumele de producție în sectorul panificației au înregistrat o descreștere);
- Întrucât capacitatea pieței din Republica Moldova este mică, creșterea volumului de producție în ramura de panificație, în ultimii ani, are loc datorită dezvoltării exporturilor în alte țări (în special, acest lucru este caracteristic pentru combinatele mari de panificație);
- Producătorii locali de produse de panificație și patiserie lucrează permanent asupra reînnoirii sortimentului, ținând cont de preferințele consumatorilor. De aceea, unul din punctele forte ale sectorului este diferențierea produselor de panificație atât după sortiment, cât și după segmentele de consumatori;

- În ultimii ani, numărul întreprinderilor de panificație variază și chiar se observă tendința de scădere a numărului acestora, datorită intensificării concurenței pe piața produselor de panificație și pierderii, în oarecare măsură, a atractivității sectorului.
- După cum s-a menționat deja, cererea la pâine și produse de panificație este destul de uniformă pe parcursul anului, deci, ramura, ținând cont de specificul său și importanța vitală pentru populație, dispune de consumatori loiali și fideli;
- Intrarea în ramura panificației din Republica Moldova devine tot mai dificilă din cauza existenței barierelor instituționale și financiare, precum și a concurenței acerbe pe piața produselor de panificație;

Deci, ramura panificației din Republica Moldova este un sector tradițional al economiei naționale, cu tendințe de maturitate vădite.

Identificarea fiecărui domeniu de activitate strategică, în funcție de poziția concurențială și maturitatea sectorului, permite situarea sa pe matricea ADL-LC. Această reprezentare prezintă interes datorită faptului, că matricea respectivă precizează strategiile asociate generic fiecărei situații, distingând trei mari orientări: dezvoltarea naturală, dezvoltarea selectivă și abandonul (vezi figura 1).

POZIȚIE CONCURENȚIALĂ		MATURITATEA PIEȚEI			
		Lansare	Dezvoltare	Maturitate	Declin
	Dominantă				
	Puternică	Dezvoltare naturală			
	Favorabilă			Dezvoltare selectivă	
	Nefavorabilă				
	Marginală				Abandon

Fig.1 Matricea de analiză strategică ADL-LC
Sursa: [1]

- Conform esenței matricei ADL-LC [1] conchidem, că:
- Dezvoltarea naturală presupune angajarea tuturor resurselor necesare pentru continuarea dezvoltării și corespunde activităților în care întreprinderea deține o poziție concurențială bună, dar integrează și activități de viitor. Această direcție de dezvoltare strategică este potrivită pentru următoarele întreprinderi din ramura panificației autohtonă: SA Franzeluța, SA Cahul Pan, SA Combinatul de pâine din Bălți;
- Dezvoltarea selectivă se recomandă pentru activitățile a căror poziție concurențială este medie, obiectivul fiind o bună poziționare pe piață a acestora și, în final, o mai bună rentabilitate a lor. Această direcție de dezvoltare strategică este potrivită pentru SA Fabrica de pâine din Orhei, SRL Cuptorul Fermecat etc.;
- Abandonul este preferabil pentru activitățile cu randamente scăzute și în situația în care poziția concurențială este slabă. La această direcție de dezvoltare strategică se referă mai multe brutării mici din ramura panificației autohtonă. Totodată numărul brutăriilor în Moldova variază anual, o parte din acestea falimentează nerezistând la concurența intensă pe piață.

Ținând cont de cercetările în matricea ADL-LC pentru întreprinderile ramurii de panificație pe termen mediu se propun strategii în dependență de dinamica obiectivelor, care urmăresc scopul de îmbunătățire a performanțelor unităților economice din sector și întărirea pozițiilor lor pe piață în condițiile unei concurențe acerbe.

În calitate de strategii de management pe termen lung pentru întreprinderile de panificație cu diferită poziție concurențială, se propun și câteva tipuri de strategii posibil de adoptat în dependență de decizia strategică a top-managementului. Scopul strategiilor pe termen lung este de a asigura dezvoltarea strategică durabilă a întreprinderilor din sectorul analizat.

Bibliografie

1. Popa I. Management strategic. București: Editura Economică, 2004. 327p.
2. Блажевич А.А. Стратегический менеджмент. Уфа: УГНТУ. 2005. 101с.

SECTORUL STRUGURILOR DE MASĂ – O RAMURĂ IMPORTANTĂ A COMPLEXULUI VITIVINICOL ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Maria FIȘTIC,
lect. super. univ., UASM

Abstract: Complex wine in Moldova is a strategic branch of national economy. An important branch of this complex is the table grape sector, which is one of the most profitable agricultural industry as a whole and its development potential in Moldova is very good. The basic premises of the existence of an extremely fertile ground for planting grapes, can achieve high yields and favorable geographical position, which reduces both costs and logistics delivery to Western markets, but also on the eastern.

Complexul vitivinicol în Republica Moldova este o ramură strategică a economiei naționale. O branșă importantă a acestui complex o constituie sectorul strugurilor de masă, care este unul dintre cele mai profitabile în ansamblul industriei agricole, iar potențialul de dezvoltare al acestuia în Republica Moldova este unul foarte bun. Premisele de bază constau în existența unui sol extrem de fertil pentru plantațiile de struguri, posibilitatea obținerii unor recolte înalte și așezarea geografică favorabilă care reduce costurile de livrare și logistică, atât spre piețele vestice, cât și cele estice.

Creșterea consumului strugurilor pe aceste piețe, condiționată de conștientizarea de către tot mai mulți consumatori a necesității alimentării cu legume și fructe proaspete, inclusiv struguri, reprezintă un alt punct forte al acestui sector.

Plantațiile viticole cu soiuri de masă au o pondere de circa 15 % în structura plantațiilor viticole din Republica Moldova. Conform datelor statistice, suprafața de cultivare a strugurilor de masă în anii 2007- 2009 a constituit, în medie, circa 20000 ha, inclusiv pe segmentul producției marfă (gospodării cu suprafețe mai mari de 0,15 ha) circa 16000 ha și în gospodăriile casnice circa 4000 ha. Datorită profitabilității net superioare a strugurilor de masă comparativ cu soiurile tehnice, precum și politiciii de subvenționare încurajatoare (mărirea, începând cu 2006 a cuantumului de subvenții de la 25 mii la 35 mii lei/ ha), ritmurile de plantare a viilor cu soiuri de masă în ultimii patru ani au crescut de circa 2 ori – de la 750 ha în 2006 la 1500 ha în 2009. Ponderea grupei de soiuri de masă în structura plantațiilor înființate în ultimii ani s-a majorat și mai mult – de la circa 20 % în 2006 la circa 70 % în 2009. Totodată, în aceeași perioadă s-a remarcat o creștere a numărului de gospodării țărănești mici, care beneficiază de subvenționare la plantarea viilor – de la 16 % la 74 % [1].

În Republica Moldova 2169 de gospodării agricole cultivă o suprafață totală de circa 8600 ha de vii cu soiuri de masă (vezi Tabelul 1). Din ele, 1644 de întreprinderi

(74,8 % din numărul total) sunt mai mici de 2 ha și cultivă circa 1480 ha (17,2 % din suprafețe), iar 525 (24,2 %) de gospodării sunt mai mari de 2 ha și cultivă în total 7127,6 ha (sau 82,8 % din suprafețe) [2].

Tabelul 1: Distribuția producătorilor de struguri pentru masă după suprafața exploatațiilor

Categorია de suprafață (ha)	Producători		Suprafețe	
	Număr	% din total	Hectare	% din total
0,5 - < 2	1644	75,8	1479,1	17,2
2 - < 5	214	9,9	615,8	7,2
5 - < 10	126	5,8	795,1	9,2
10 - < 20	79	3,6	1029,6	12,0
20 - < 50	78	3,6	2340,1	27,2
50 - < 100	20	0,9	1310,9	15,2
100 +	8	0,4	1036,1	12,0
Total	2169	100	8606,7	100

Sursa: Agenția Agroindustrială "Moldova – Vin"

Suprafețele viilor cu soiuri de masă cultivate pe loturi mai mici de 0,5 ha constituie circa 10000 ha în ansamblu pe țară. Astfel, suprafața totală a viilor cu soiuri pentru masă constituie circa 18606,7 ha. Merită a fi remarcat faptul, că majoritatea covârșitoare a acestor producători agricoli cultivă, pe lângă struguri de masă, o gamă largă de culturi agricole, inclusiv culturi de câmp, fructe și legume, etc. Suprafața totală a terenurilor lucrate de ei depășește cifra de 105000 ha, strugurilor de masă revenindu-le circa 8 % în structura terenurilor. Astfel, putem concluziona că producătorii de struguri de masă din Republica Moldova, de regulă, nu sunt specializați în această cultură.

În ceea ce privește distribuirea geografică a viilor cu soiuri pentru masă (Figura 1), cea mai mare pondere o are zona de Sud cu circa 4410 ha, urmată de zona Centru cu circa 3328 ha și de zona Sud-Est (raioanele Căușeni și Ștefan-Vodă) cu circa 758 ha. În zona de Nord, strugurii de masă sunt cultivați în scopuri comerciale doar în raioanele Fălești, Florești, Glodeni și Drochia, suprafața lor constituind doar circa 111 ha. În schimb, producătorii din zona de Nord raportează cel mai înalt nivel de productivitate medie la ha – circa 7,7 t/ha. Cea mai mică productivitate este raportată de producătorii din zona de Sud – circa 6,6 t/ha. Productivitatea medie raportată pe țară constituie circa 6,7 t/ha [2].

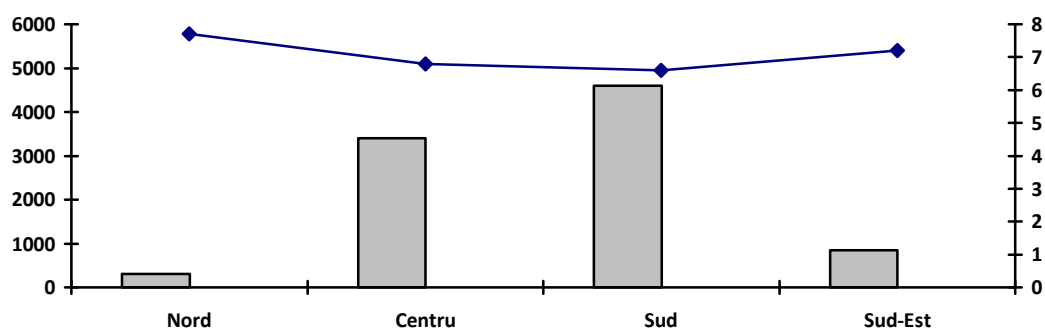


Figura 1: Suprafețele viilor cu soiuri de masă și productivitatea acestora după zonele geografice.

Sursa: Agenția Agroindustrială "Moldova – Vin"

Privind vârsta plantațiilor, după cum ne demonstrează Figura 2, circa 5550 ha (sau 64,4 %) sunt ocupate de viile noi și cele de vîrstă înalt productivă. Viile mai vechi de 25 de ani constituie doar 5,4 %. Totuși celelalte 30 la sută (circa 2600 ha), cuprinse

între vîrstele 16+25 ani își vor pierde treptat productivitatea pe parcursul următorilor 10 ani, fapt ce sugerează ideea de a menține (sau chiar spori) ritmurile existente de înființare a plantațiilor noi.

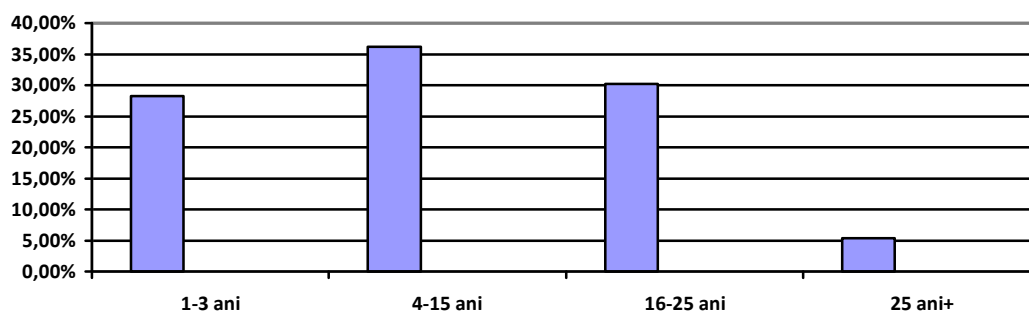


Figura 2: Categoriile de vîrstă a viilor cu soiuri de masă în cadrul exploatațiilor mai mari de 0,5 ha.

Sursa: Agenția Agroindustrială “Moldova – Vin”

Deși lista soiurilor de struguri de masă autorizate pentru cultivare este destul de variată, structura sortimentală a plantațiilor existente este substanțial dezechilibrată în favoarea unui soi – Moldova, care ocupă mai mult de 50 % din suprafețe (Tabelul 2). Cu un decalaj enorm de 42,5 % acest soi este urmat de Ranii Magaracea (7,9 %), apoi de Cardinal (5 %), Muscat Chihlimbăriu (4,7 %), Alb de Suruceni (4,3 %), Victoria (3,5 %), Codreanca (3 %), Muscat de Hamburg (2,9 %) și Chasselas Musq (2,2 %). Celelalte soiuri constituie circa 1 % și mai puțin în structura suprafețelor cultivate.

Tabelul 2: Soiurile de masă cultivate

Nr. d/o	Soiuri	Total		Producători < 2		Producători > 2	
		ha	%	ha	%	ha	%
1	Moldova	4336,9	50,4	3258,4	46,1	1051,6	71,1
2	Ranii Magaracea	679,5	7,9	590,8	8,3	88,7	6,0
3	Cardinal	427,3	5,0	411,5	5,8	15,8	1,1
4	Muscat Chihlimbăriu	401,6	4,7	323,1	4,5	78,5	5,3
5	Alb de Suruceni	371,2	4,3	318,2	4,5	53,0	3,6
6	Victoria	300,7	3,5	294,3	4,1	6,4	0,4
7	Codreanca (Black Magic)	258,5	3,0	249,5	3,5	9,0	0,6
8	Muscat Hamburg	249,6	2,9	230,1	3,2	19,6	1,3
9	Chasselas Musq	192,8	2,2	161,2	2,3	31,7	2,1
10	Italia	111,1	1,3	108,1	1,5	3,0	0,2
11	Orsai Oliver	91,1	1,1	86,3	1,2	4,9	0,3
12	Leana	82,2	1,0	77,5	1,1	4,7	0,3
13	Arcadia	991,1	1,1	75,7	1,1	15,4	1,0
14	Caraburnu	69,0	0,8	68,4	1,0	0,6	0,0
15	Jemchug Czaba	80,3	0,9	63,6	0,9	16,7	1,1
16	Regina Viilor	68,5	0,8	62,0	0,9	6,5	0,4
17	Prezentabil	72,0	0,8	59,5	0,8	12,5	0,8
18	Ialovenski Ustoicevii	57,6	0,7	51,5	0,7	6,0	0,4
19	Chasselas Rose	43,6	0,5	43,6	0,6		
20	Chasselas Dore	38,9	0,5	38,9	0,5		
21	Lora	36,7	0,4	31,2	0,4	5,5	0,4
22	Favorit	28,8	0,3	25,1	0,4	3,7	0,2
23	Mecita	24,6	0,3	24,6	0,3		
24	Zolotistii Ustoicevii	23,5	0,3	23,5	0,3		
25	Vostorg	16,9	0,2	16,9	0,2		
26	Talisman	20,6	0,2	18,6	0,3	2,0	0,1
27	Cutuzovschi	24,5	0,3	14,4	0,2	10,1	0,7

28	Flame Seedless	13,7	0,2	13,7	0,2		
29	Decabrovski	30,1	0,4	12,6	0,2	17,5	1,2
30	Muscat Bleau	10,0	0,1	10,0	0,1		
31	Red Globe	4,5	0,1	4,5	0,1		
32	Crimson	2,8	0,0	2,8			
33	Alte soiuri	346,4	4,0	331,3	4,6	15,1	1,0
Total		8606,7	100	7128,2	100	1478,5	100

Sursa: Agenția Agroindustrială “Moldova – Vin”

Producția globală de struguri de masă în Moldova constituie, în medie, 90000 tone pe an (inclusiv 65000 tone producție marfă), productivitatea medie a plantațiilor fiind de 4,5 t/ha. Pentru segmentul de producere comercială cu potențial de export nivelul de productivitate este ceva mai înalt și constituie circa 6,5 t/ha. Principala piață de desfacere a strugurilor de masă continuă a fi cea internă, unde se comercializează 78 % din producția recoltată. Producătorii care au participat la cercetare (mai mari de 0,5 ha) tind să vândă mai puțin pe piața internă – 56 % (Figura 3). Peste 20 % din strugurii de masă sunt comercializați pentru vinificație din cauza calității inacceptabile pentru comerțul în stare proaspătă.

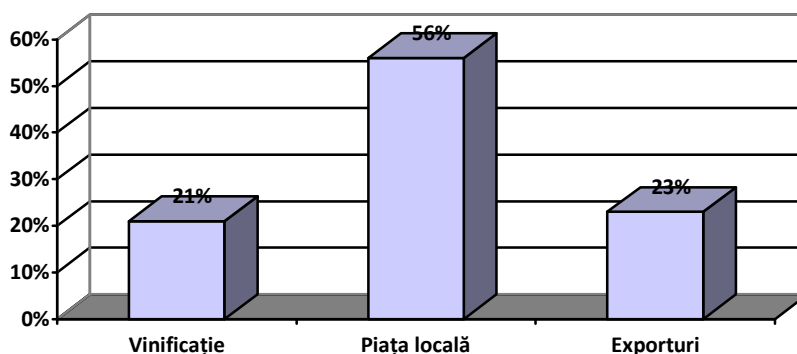


Figura 3: Comercializarea strugurilor de masă în 2009

Sursa: Asociația Producătorilor și Exportatorilor Strugurilor de Masă

Canalele cele mai răspândite de comercializare a strugurilor proaspeți pe piața locală sunt rețelele angro (76 % din vânzări) și cu amănuntul pe piețele agricole (22 %). Vânzărilor directe din câmp și în locuri neamenajate le revin 1,7 %, iar supermarketurilor – mai puțin de 0,2% (Figura 4).

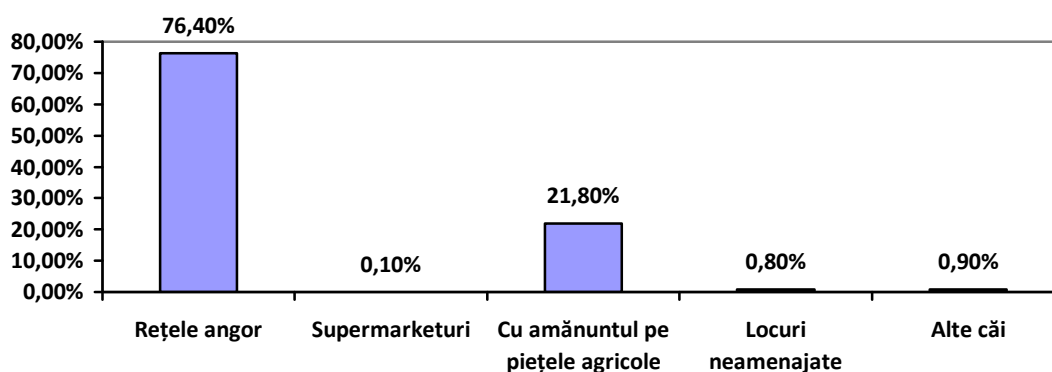


Figura 4: Metodele de comercializare a strugurilor de masă în 2009 pe piața locală.

Sursa: Asociația Producătorilor și Exportatorilor Strugurilor de Masă

Exportul strugurilor de masă, pe parcursul ultimilor 3 ani, a înregistrat o creștere de circa 2,5 ori, sporind de la 8000 tone în 2007, până la circa 20000 tone în 2009. Doar în 9 % de cazuri producătorii efectuează exporturi directe, celelalte 91 % fiind exportate prin companii intermediare. În structura exporturilor după țările de destinație, în anul 2009, cea mai mare pondere i-a revenit Federației Ruse - 56 %, Republicii Belarusi – 27 %, iar Ucrainei și României le-au revenit, cite 8 % și 9 % respective (Figura 5).

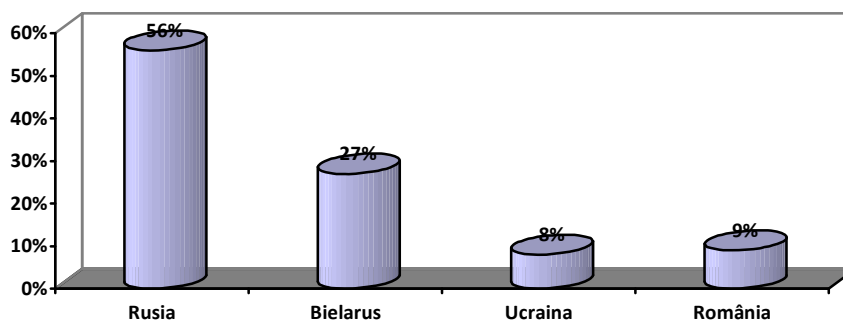


Figura 5: Principalele destinații de export în 2008

Sursa: Agenția Agroindustrială “Moldova – Vin”

Concluzii:

Cu toate că în ultimii ani s-au înregistrat unele tendințe pozitive – în special la capitoul fondarea plantațiilor noi – sectorul rămâne a fi unul necompetitiv pe piețele internaționale de export. Insuficiența dinamismului în dezvoltarea actuală a sectorului pune problema abordării unei strategii noi, bazate pe cerințele impuse de piețele de consum și nu pe capacitățile de producere, așa cum se obișnuia în cadrul economiei planificate.

Bibliografie:

1. Anuarul statistic al Republicii Moldova, Chișinău: Statistica, 2009.
2. Studiul producerii comerciale a strugurilor de masă în Republica Moldova, USAID & PDBA, August 2009, p.3-12.

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Иса Гусейн оглы АЛЫЕВ

Директор Института Экономики НАНА,

доктор экономических наук, профессор

Адалят Махияддин оглы АСАДОВ

стар. преподаватель Азербайджанского Университета Кооперации

Резюме. В статье были рассмотрены проводимые в сельском хозяйстве Азербайджанской Республики реформы и их результаты. Наряду с наблюдаемыми продвижениями в аграрном секторе, автор указал на существующие проблемы в этом секторе. В особенности отсутствие в этой сфере и инфраструктурного обеспечения отвечающего современным требованиям, слабые взаимосвязи между хозяйственными субъектами, отсутствие достаточного опыта в деятельности отдельных предпринимателей, другие подобные проблемы и рассмотрены причины их возникновения. В статье даны предложения по развитию кооперационных связей между предпринимательскими субъектами, расширению технико-технологических возможностей сельских фермерских хозяйств и др. В то же время, автором были даны предложения и рекомендации по совершенствованию инфраструктурного обеспечения,

развитию перерабатывающих отраслей, усилению материально-технической базы аграрного сектора, формированию механизма управления соответствующего рыночным отношениям и др.

В последнее время аграрная отрасль характеризуется новой формой деятельности в сложных социально-экономических условиях. Так, построение экономики на основе рыночных отношений, реформация совхозов и колхозов с управленческой формой, приватизация принадлежащих им земель, скота и имущества, ликвидация централизованного планирования в сфере сельскохозяйственного производства и госзаказов по закупке продукции, либерализация закупочных цен продуктов и другие такие же коренные управленческие принципы оказали серьезное влияние на социально-экономическую и отраслевую управленческую структуру сельского хозяйства. Это доказывает и динамика макроэкономических показателей по сельскому хозяйству.

Начиная с 1993 года в результате проведения в Азербайджанской Республике политики последовательных и целенаправленных реформ и осуществления комплекса мер была устранена тенденция снижения производства в аграрной отрасли, заложена твердая и надежная основа развития многих важных отраслей экономики по пути рыночных отношений. В том числе начиная с 1996 года наблюдался и рост макроэкономических показателей сельского хозяйства. Так, в 2006 году, по отношению к 1996 году численность населения занятого в сельском хозяйстве увеличилась в 1,3 раза, валовый внутренний продукт в 2,2 раза, капитальные вложения в 3,7 раза, средняя заработная плата в 3,9 раза. В то же время, наряду с валовым ростом, уровень основных макроэкономических показателей сельского хозяйства был недостаточен для достижения ускоренного формирования рыночных отношений, а также поставленных стратегических целей.

Начало коренных экономических реформ в системе аграрного хозяйствования дало основание для создания нормативно-правовой базы, проведения земельных реформ, развития новых имущественных и хозяйственных форм, расширения каналов продажи продукции, более ускоренного формирования рыночных отношений в сельском хозяйстве по сравнению с другими отраслями экономики. Однако исследования показывают, что не смотря на эти продвижения формирование управленческого механизма и использование существующего потенциала было на не требуемом уровне.

Приватизация государственного имущества завершилось формированием многочисленных производителей товара и относительной стабилизацией объема производства продукции в аграрном секторе. Это в тот период охарактеризовывалось как начальные результаты аграрных реформ и напряженные социально-экономические изменения в первую очередь произошли в сельском хозяйстве. Так, с самого начала постепенно была полностью создана законодательная база аграрной отрасли соответствующая рыночным экономическим отношениям. Однако необходимо периодическое совершенствование этого законодательства. Были созданы многочисленные формы собственности и выгодные социально-правовые условия для развития любой предпринимательской деятельности. В целом, осуществленные в аграрном секторе реформы, начиная с 1996 года обеспечили динамичность в производстве сельскохозяйственных продуктов, началось формирование нового механизма аграрных отношений и экономического управления в стране. (1,2).

Исследования показывают, что не полная сформированность территориальной и отраслевой управленческой структуры в аграрном секторе основанной на рыночных отношениях, низкая бухгалтерская способность экономических субъектов, трудности по защите внутреннего рынка в большинстве случаев

приводит к тому, что финансово-хозяйственная деятельность предприятий завершается с убытком. Именно в таких условиях, не адекватность современным реальностям возможностей аграрного производства и саморегулирования рынка, наличие многочисленных инфраструктур в стимулировании местных товаро-производителей, финансово-кредитной, страховой, банковской и др. проблем приводит к тому, что случаи нарушения баланса в уровне спроса и предложения на рынке все еще остаются.

Именно поэтому, с точки зрения управления, должно быть широко рассмотрено развитие рыночных отношений в аграрном секторе, определены главные принципы их формирования. Исследование показывает, что полностью не регулируемый рынок, в условиях не сформировавшейся конкуренции, не может сразу приспособиться к принципам, требованиям к частным хозяйственным рыночным отношениям только что созданным в результате приватизации имущества и земли в аграрном секторе. Особенно не выделение субсидий частным хозяйствам в аграрном секторе, медленное проведение последовательной льготной финансово-кредитной политики, выделение малого объема инвестиций для развития сельскохозяйственного сектора или не целевое выделение это основные факторы мешающие развитию в аграрном секторе. Наряду с этим, не правильное построение существующей политики опеки, в том числе страховых отношений, наличие монополии предприятий переработки и услуг и др. создают проблемы в развитии аграрного сектора. Помимо всего этого, одно из главных условий развития аграрного сектора это защита внутреннего рынка, состояние продукции на уровне удовлетворения внутренне спроса. Наблюдения показывают, что из-за защиты внутреннего рынка на не требуемом уровне, трудности с которыми сталкивают производители сельскохозяйственных продуктов при их реализации превратились в факторы оказывающих отрицательное влияние на формирование механизма экономического управления в аграрном секторе и приводящие к очень серьезным последствиям, в том числе мешающие росту производства.

В формировании рыночных отношений в центре внимания должно находится развитие различных форм предпринимательства и совершенствование экономического механизма их деятельности, совершенствование новой управленческой системы, обновление организационной структуры хозяйственных субъектов и организация рынка агросервисных услуг. Естественно, что усиление аграрного сектора, играющего важную роль в экономическом развитии, ускорит также формирование рыночных отношений в стране.

Как видно, в 2004 году по сравнению с 1996 годом в то время как розничный товарооборот по всем видам продаж увеличился в 4 раза, на сельскохозяйственных рынках и ярмарках этот показатель возрос в 2,5 раза. Продажа мяса и основных пищевых продуктов увеличилась в 2,4 и 2,5 раза соответственно. А это показывает относительно низкий уровень формирования аграрного рынка. Как нами было отмечено выше, ход аграрных реформ характеризуется изменением из года в год числа новых хозяйственных форм.

Формирование рыночных отношений в аграрном секторе, наряду с другими мерами, требует создания экономико-управленческого механизма хозяйствования и постоянного его совершенствования (2; 4).

Организация и уровень цивилизованного рынка в любой стране непосредственно зависит от уровня освоения науки и техники, темпов внедрения в экономику страны передовой технологии, национальных традиций народа. В это время в первую очередь должны быть созданы субъекты и расширены объекты национального рынка. А для этого, в теперешних условиях очень важно пуск в

эксплуатацию перерабатывающей технологии крупных обрабатывающих предприятий, стимулирование предпринимательской деятельности. Наконец, используя возможности экономического потенциала регионов республики, в соответствии с демократическими принципами, организация производства внутри страны на основе разделения труда должен стать основным принципом создания национальной перерабатывающей промышленности. Опыт мировых стран показывает, что без соответствующей промышленной базы аграрная отрасль не сможет управляться и развиваться на нужном уровне. Задачи эффективного использования материально-технического потенциала и обеспечения производственными средствами должны быть постоянно в центре внимания при развитии рыночных отношений в сельском хозяйстве и повышении их эффективности. Согласно Дж.Милно, желаемый рост продовольствия достигается при очень высокой затрате на землю пропорционального труда. Так, без технического прогресса любая осуществляемая система мероприятий (хоть с точки зрения управления, хоть с хозяйственной точки зрения) не даст желаемого результата (2; 3).

В этом аспекте, хотя проводимые в стране аграрные реформы и дают положительные результаты, с другой стороны из-за того, что материально-техническое обеспечение находится не на требуемом уровне, использование природно-экономических ресурсов этой отрасли осуществляется не на нужном уровне. Не удивительно, что необходимость решения этой проблемы более ярче была поставлена в Государственной Программе «О мерах по ускорению социально-экономического развития в Азербайджанской Республике». Однако, пока что слишком большое преувеличение лишь лизингового направления, по нашему мнению сможет привести к замедлению и одностороннему выполнению государственной программы.

Низкий удельный вес машин и оборудования в составе производственных фондов в сельском хозяйстве препятствует развитию научно-технического прогресса в этой отрасли на нужном уровне и способствует ослаблению материально-технического обеспечения существующих имущественных отношений, а это в итоге создает отрицательные условия для нормального формирования и эффективности экономико-управленческого механизма.

С управленческой точки зрения, развитие сельского фермерского хозяйства, являющегося одной из форм совершенного предпринимательства, очень зависит от этого фактора.

В Республике наряду с низким уровнем технического обеспечения сельского хозяйства, также низок уровень обеспечения источниками энергии и газа. На сегодняшний день проблема потерь продукции в аграрной отрасли и их устранения постепенно превращается в одну из проблем современного этапа экономического развития. А это создается вследствие того, что производственная инфраструктура в аграрном секторе не отвечает современным требованиям. Поэтому, в настоящее время задача совершенствования и даже реконструкции аграрной инфраструктуры превратилась в основную часть проблемы развития этой отрасли. Интересно, что в объем экономических потерь в производственной инфраструктуре сельского хозяйства, с целью устранения этих потерь включаются в расходы по расширению производства. В ряде случаев определенная часть средств вкладывается на возмещение потерянной продукции (3; 5).

Все это показывает то, что ускоренный экономический рост, сбалансированное развитие экономики, эффективность производственного процесса, комплексное развитие регионов и формирование территориально-производственных комплексов, современные интеграционные процессы и другие проблемные задачи непосредственно связаны с состоянием инфраструктуры. Также не

совершенная инфраструктурная система приводит к снижению темпа экономического развития. Именно с этой точки зрения, развитие инфраструктуры не должно отставать от развития основных производственных средств, даже должно опережать их развитие. В процессе вложения инвестиций в аграрную отрасль очень важно и целесообразно учитывать эти факторы.

Как известно, основная цель внедрения производственной инфраструктуры – определение ее экономической эффективности. А это в новых условиях требует соответствующего подхода. По нашему мнению, в отдельных отраслях экономики, в том числе в аграрной отрасли, производственная инфраструктура должна рассматриваться как полное понятие. Поэтому было бы более целесообразным проводить анализ производственной инфраструктуры вместе с основной производственной сферой которой она служит.

Одна из основных целей в анализе производственной инфраструктуры – точное определение ее экономической эффективности. С этой точки зрения, при выявлении эффективности транспорта и связи, материально-технического обеспечения, электрических линий и других инфраструктурных элементов должны использоваться прогрессивные расчетные методики. Однако во всех применяемых методиках преобладает отраслевой принцип. Здесь в качестве основного фактора выступают внутриотраслевые связи, а в некоторых случаях охватывают и другие отрасли. В то же время, развитие инфраструктурных сфер – в условиях усиления политической и экономической независимости один из основных факторов повышения интенсификации производственного процесса и его эффективности. Естественно, что при формировании инфраструктурных сфер в Азербайджане было бы более целесообразно региональные социально-экономические, природно-климатические, исторические, национально-демографические факторы учитывать как комплекс характерных факторов.

Успехи реформ в аграрной отрасли в значительной степени обуславливаются превращением создающихся в ходе их инфраструктурных хозяйств, обладающих определенной материально-технической базой, в реальные экономические субъекты. В то же время, обновление земельных отношений и форм организации производства, требует проведения финансовой, кредитной и ценовой политики отвечающей требованиям формирования производственно направленной рыночной инфраструктуры, развития системы инициативного и свободного предпринимательства.

Известно, что аграрные отношения были связаны с земельной собственностью, отражают производственные отношения имеющиеся в аграрном секторе экономики. Они также отражают систему отношений связанных с землей. В процессе становления владельцем земли, являющейся объектом собственности, осуществлении этого процесса в экономическом отношении, распоряжения и использования ее, на арену выходит сложная система экономических отношений. Поэтому, экономические реформы изменяя форму собственности на землю, возрождают отношения связанные с новым производством и инфраструктурой в аграрной отрасли. Эти реформы в первую очередь предусматривают защиту прав производителей продукции формировать свободную предпринимательскую деятельность, участие людей в производственном процессе создавать на основе личных интересов и распоряжаться произведенными продуктами.

Опыт стран Восточной Европы показывает, что проведение радикальных реформ в аграрной отрасли и формирование системы многоукладного хозяйства, стабилизация производства и устранение кризиса в этой сфере в значительной степени связано с развитием инфраструктуры. Из анализов можно прийти к такому мнению, что в Азербайджане впервые на постсоветском пространстве с

успехом начались проводиться аграрные реформы и завершив первый этап были созданы производители аграрных товаров с различной формой собственности. Были приняты многочисленные законодательные акты связанных с формированием системы многоукладного хозяйствования в аграрной отрасли, однако не смотря на то, что в аграрной экономике был создан правовой режим предпринимательской деятельности, с точки зрения инфраструктуры пока еще это не удовлетворительно (4; 5).

Так, пока еще слабое развитие средств производства в стране, не полное совершенство агромаркетинговой системы, являющейся важной инфраструктурной областью, тенденции монополизма в снабжении – продаже, в том числе таможенные пошлины для импорта и ВВП, становятся причиной отдаления внутренних цен средств производства от импортных и экспортных цен. Анализы показывают, что местные производители иногда приобретают средства производства по ценам превышающих международные. Коэффициент защиты внутреннего рынка по средствам производства, являющегося одним из основных индикаторов государственной экономической политики, можно сказать, что по всем растениям больше единицы. Это показывает то, что фактические цены, которые местные предприниматели платят на внутренних, местных рынках за приобретение семян, удобрений, пестицидов, горюче-смазочных материалов, за электроэнергию и другие вспомогательные материалы, выше международных импортных и экспортных цен.

Один из основных факторов определяющих экономическую эффективность аграрного производства – обеспечение отрасли техникой в том числе полная механизация производственных и обслуживающих инфраструктур. Естественно, что устаревшая и мало продуктивная техника становится причиной завершения сельскохозяйственных работ с потерей продукции, также падает уровень валовой продукции и прибыли. Исследования показывают, что из-за нехватки техники, наличие устаревшей и не качественное выращивание, иными словами в результате не нормального развития инфраструктурных сфер в течении года в растениеводстве происходят убытки в крупных размерах. Например, уборка урожая зерна комбайном СК-5 «Нива» становится причиной потери продукции по 5,95 центнера с гектара, это составляет 23-24% средний продуктивности. Естественно это создает более серьезные последствия для владельцев не больших земельных участков и фермерам.

В целом, на уровень механизации аграрного производства влияют 2 важных фактор. Один из них – ввоз в страну необходимого количества техники, второй – повышение уровня управления инфраструктурой связанной с эксплуатацией техники и машино-тракторного парка. С другой стороны создание новых технологий и информационно-консультативных услуг, одно из важных направлений инфраструктурной системы аграрной отрасли в целом. В то же время, один из важных факторов в развитии и повышении экономической эффективности инфраструктурного обеспечения аграрной отрасли, это развитие эффективной распространительной системы обеспечивающая передачу хозяйствам новых аграрных исследований и технологий.

Распространительная система предусматривает ознакомление собственников земли, фермеров и других аграрных предпринимателей с прогрессивными технологиями имеющих результаты научных исследований, а также обучение общим знаниям по управлению хозяйством и созданию у них необходимых навыков.

Таким образом, одним из способов государственного регулирования развития системы распространения и внедрения новой техники и технологии в

аграрной отрасли – углубление кооперации и интеграции между компонентами инфраструктурных элементов, распределение аграрных ресурсов и обеспечение правового равенства по их использованию. Одно из важных направлений информационной службы в аграрной отрасли изучение и распространение знаний об передовом опыте хозяйствования. Так, в результате реформ, лица обладающие различными специальностями, раньше не участвующие в управлении хозяйством получили земельные и имущественные паи. В результате же нехватки достаточных знаний по агрономии, зоотехнике, экономике, менеджменту, маркетингу и в других областях, в некоторых хозяйствах уровень продуктивности снижается. Поэтому в выше отмеченных областях просветительная работа собственников земли одна из самых важных задач.

В то же время, основное направление в развитии маркетинговой и снабженческой инфраструктуры в аграрной отрасли – создание централизованных оптовых рынков в регионах. Согласно первоначальным расчетам, для создания во всех регионах подобных оптовых структур потребуется 9 млн. долларов США. Создание региональных рынков, в свою очередь может дать толчок развитию сетей посредников (дистрибьюторов) в районах.

В это время из-за того, что закупка и продажа производится в большом объеме, может наблюдаться определенная положительная тенденция в уровне цен.

Таким образом, из исследований в направлении обеспечения устойчивого развития аграрного сектора, можно прийти к такому выводу, что основу устойчивого развития аграрной отрасли составляет просвещение предпринимателей, совершенствование инфраструктурного обеспечения, по мере развития взаимных отношений между субъектами аграрного предпринимательства формирование современного управленческого механизма.

В этом аспекте, отмеченные направления, в особенности совершенствование инфраструктурного обеспечения и повышение технико-технологических возможностей постоянно должны находиться в центре внимания. Только в этом случае, можно добиться полного и эффективного использования, имеющегося потенциала, а это необходимое условие устойчивого развития аграрного сектора.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. И.Г.Алыев «Экономические интересы в агропромышленных комплексов». Баку, Издательств «Элм», 1978, 7.п.л.
2. И.Г.Алыев «Совершенствование экономико-управленческого механизма в аграрной отрасли Азербайджанской Республики», Баку, «Элм», 2003, 20 п.л.
3. И.Г.Алыев «Совершенствование развития аграрной отрасли и качественное проведение реформ в регионах», Баку, Университетское издательство, 2004, 7 п.л.
4. И.Г.Алыев «Национальная экономика и проблемы развития аграрной отрасли», Баку, «Элм», 2006, 24 п.л.
5. И.Г.Алыев «Социально-экономические проблемы обеспечения устойчивого развития аграрной отрасли в условиях глобализации», Баку, «Элм», 2008, 25 п.л.

SECURITATEA ALIMENTARĂ: OBIECTIVE ȘI PRIORITĂȚI

Elena CONDREA,
doctorandă UASM

Abstract. As agro-industrial sector constitutes about half of the Republic's economic potential, we must pay special attention to this sector of economy and we must promote well-judged politics that would stipulate a number of measures to further develop the branches of agriculture and alimentary industry to provide the population with alimentary products, to use various forms of economic support of producers by perfecting price and financial-creditory mechanism, to promote agricultural reform and the reform of enterprises restructuring.

Though the concept of alimentary security is rather wide, it is a family problem or the problem of an individual. Thus the three factors that condition alimentary security are: food availability, the access to food (mainly determined by purchasing power) and the desire to have healthy nutrition.

INTRODUCERE

Una din principalele probleme ale politicii statului în domeniul complexului agroindustrial este asigurarea securității alimentare a statului. Cu problema securității alimentare se confruntă în permanență fiecare țară, avându-se în vedere asigurarea accesului fizic și economic al populației la o cantitate suficientă de hrană din punct de vedere caloric și nepericuloasă în scopul de a satisface cerințele ei de produse alimentare, dându-i posibilitate să ducă un mod de viață sănătos și activ. Fiecare țară pentru atingerea acestui scop trebuie să realizeze o strategie compatibilă cu resursele și posibilitățile proprii, colaborând totodată cu alte țări la nivel regional și internațional în scopul rezolvării în comun a problemelor ce țin de securitatea alimentară.

Este nevoie de a realiza un program complex de măsuri pentru a scoate complexul agroindustrial din starea de criză în care se află la momentul dat. Anume în această perioadă statul trebuia să joace un rol foarte activ, să fie ca un indicator, pe de o parte, să exercite un control strict, reglând procesele ce au loc în complexul agroindustrial, iar prin alte căi să liberalizeze aceste procese, dând posibilitate producătorului să se dezvolte de sine stătător sub acțiunea legilor și cerințelor pieței.

MATERIAL ȘI METODĂ

Cercetările în domeniu au fost efectuate în baza generalizării problemelor, dificultăților și incertitudinilor aferente securității alimentare. S-a acordat preferință metodei monografice, cu aplicarea elementelor de comparație, inducție și deducție.

REZULTATE ȘI DISCUȚII

La etapa actuală o deosebită importanță are elaborarea teoretică și realizarea practică a concepției agrare și strategiei alimentare a țării, orientată spre rezolvarea problemei asigurării securității alimentare ca element al sistemului securității economiei naționale a țării.

În ceea ce privește conceptul de securitate alimentară, în literatura de specialitate s-au formulat o multitudine de definiții, fiecare având o anumită valoare de cunoaștere. Aceste definiții au fost dezvoltate la nivel individual, familial, regional, național și global. Pe plan științific, la nivel internațional, conceptul de securitate alimentară este definit ca fiind „accesul pentru toată lumea și în mod permanent la hrana necesară unei vieți active și sănătoase” (Senaner, B., 1997). La nivel individual, securitatea alimentară este considerată a fi dreptul fiecărui om de a se hrăni, care este primul în sistemul drepturilor omului, lansat de Organizația Națiunilor Unite pentru Agricultură și Alimentație (FAO), în 1963 la Roma, prin celebrul manifest intitulat „Proclamația dreptului fiecărui om de a mânca pentru a-și astâmpăra foamea”. În termeni numerici, securitatea alimentară reprezintă cantitatea de alimente necesare unui individ, exprimate

în unități fizice, convenționale (kilocalorii) și în trofine (substanțe nutritive), pentru a-și asigura echilibrul fiziologic și a-și acoperi cele trei rații de consum:

- rație de întreținere;
- rație de creștere;
- rația de activitate.

Aceasta înseamnă că pentru realizarea securității alimentare la nivel individual sunt necesare următoarele:

- asigurarea disponibilităților alimentare (producție, stocuri de rezervă);
- redistribuirea disponibilităților alimentare în interiorul țării sau în afară prin schimburi internaționale;
- accesul efectiv al populației la achiziționarea de bunuri de consum alimentar, prin asigurarea cererii solvabile potrivit cerințelor acesteia.

Ca urmare, se poate afirma că există două determinante majore ale conceptului de securitate alimentară: disponibilitatea și accesul la hrană.

Disponibilul de hrană nu garantează accesul la hrană, dar accesul la hrană este condiționat de acesta. Disponibilul de hrană pe plan național, regional sau local este o funcție a producției, deținerii de stocuri și comerțului cu alimente. Accesul național la alimentele de pe piețele internaționale este determinat de prețurile mondiale ale alimentelor și de disponibilul de alimente pe piețele locale sau regionale, care este determinat de operațiunile pieței, infrastructură și fluxul de informații [3, pag. 510].

Trebuie specificat faptul că asigurarea securității alimentare la unul dintre niveluri nu o garantează automat pe aceea de la celelalte niveluri. De exemplu, securitatea alimentară la nivel individual nu o asigură implicit și pe cea de la nivel familial, noțiunile de foamete, malnutriție și insecuritate alimentară fiind treptele agravante ale aceluiași proces - accesul îngrădit la o ofertă suficientă de hrană.

Pentru o mai bună înțelegere a relației dintre securitatea alimentară și aportul alimentar adecvat, mai ales în contextul țărilor în curs de dezvoltare, este nevoie de o minimă clarificare conceptuală a segmentelor care compun securitatea alimentară.

Astfel, într-o anumită accepțiune, aportul alimentar individual adecvat (AAAI) este asigurat pe termen scurt dacă aportul de kilocalorii răspunde nevoilor variabile în funcție de vârstă, starea de sănătate, efortul fizic depus și greutatea adulților; pe termen mediu, se consideră că AAAI este acoperit dacă nu există deficiențe proteino-calorice (MPC), traduse printr-o insuficiență ponderală a adulților, iar pe termen lung dacă nu există MPC cronică (întârzieri de creștere la copiii sub 5 ani). Adesea se consideră că există întârzieri ale creșterii sau insuficiențe ponderale în funcție de vârstă sau înălțime atunci când acești indicatori sunt inferiori cu mai mult de jumătate față de valorile lor medii.

Securitatea alimentară individuală (SAI) reprezintă posibilitatea de a avea acces la o alimentație sigură și suficientă pentru o viață sănătoasă, acces care trebuie să fie relativ garantat. Cu alte cuvinte, SAI echivalează cu un aport alimentar individual suficient și oarecum garantat, uneori de către autoritățile statale.

Astăzi, realitatea este că majoritatea celor săraci obțin 70-80% din kilocaloriile de care au nevoie și din majoritatea celorlalte substanțe nutritive necesare numai prin consumul unuia sau a două alimente de bază.

Pentru cei mai săraci, accesul la aceste alimente esențiale este cheia asigurării securității alimentare individuale.

Securitatea alimentară a familiilor (SAF) este necesară pentru asigurarea SAI, dar nu este suficientă, deoarece hrana disponibilă nu este întotdeauna repartizată egal între membrii familiei, proporțional cu nevoile acestora.

Securitatea alimentară națională (SAN) corespunde posibilităților pe care le au diferite țări de a garanta SAF și SAI, fără a renunța la alte obiective importante. Adesea,

în scopul determinării nivelului acestui indicator pentru un anumit an, ne bazăm pe: disponibilitatea energetică alimentară (DEA) pe persoană sau pe nivelul stocurilor de alimente de bază (stocuri publice sau stocuri susceptibile de a fi vândute în caz de creștere a prețurilor) raportat la consumurile normale ale perioadei analizate.

Indicatorii securității alimentare pot fi grupați pe mai multe categorii după conținutul economic, relațiile dintre factorii cauzali și rezultativi și interdependența dintre aceștia: [2]

- indicatorii cererii de consum alimentar (indicele prețurilor, costul întreținerii alimentare, indicii puterii reale de cumpărare, elasticitatea cererii de produse alimentare în funcție de venit și de preț, indicatorii normelor de consum alimentar, indicatorii rațiilor de consum etc.);

- indicatorii ofertei de produse alimentare (producția alimentară industrială pe locuitor, producția agroalimentară în unități fizice, bănești și convenționale pe persoană, indicatorii stocurilor de produse agroalimentare etc.);

- indicatorii consumului alimentar (consumul alimentar pe o persoană, ponderea cheltuielilor alimentare în totalul cheltuielilor de consum, indicatorii coșului alimentar, indicatorii costului alimentar pe total, categorii socio-profesionale și grupe de venituri etc.);

- indicatorii sintetici ai securității alimentare (raportul dintre stocul de cereale și consumul de cereale la nivel mondial, variația producției de cereale în marile țări importatoare, variația prețurilor la importurile de produse agroalimentare etc.);

- indicatorii reglării securității alimentare (indicatorii investițiilor agroalimentare, indicatorii subvenționării producției agroalimentare, indicatorii subvenționării prețurilor de consum etc.);

- indicatorii entropiei (insecurității) alimentare (indicatorii deficitului alimentar pe grupe de produse și produse de bază, numărul persoanelor care suferă de foame cronică, numărul persoanelor care suferă de malnutriție etc.).

Se constată din acest punct de vedere că, în prezent, ritmul de creștere a producției alimentare mondiale se încetinește, în timp ce cererea de alimente crește la nivel global atât datorită sporului demografic, cât și ridicării nivelului de trai al populației din anumite zone ale lumii. Aceasta înseamnă că, dacă în ultimele decenii economia alimentară mondială s-a caracterizat printr-o politică a surplusului, determinată de producții alimentare record, astăzi se manifestă tendința de înlocuire a acesteia cu o politică a „economiei”, a utilizării mai eficiente a resurselor disponibile.

Existența acestei realități a dat naștere la două interpretări diametral opuse în ceea ce privește situația la zi, dar și perspectivele alimentației mondiale [1]. Potrivit primei interpretări, susținută de Banca Mondială și Organizația pentru Agricultură și Alimentație a Națiunilor Unite, una dintre problemele cu care se va confrunta omenirea în acest secol va fi surplusul de alimente și scăderea prețurilor cerealelor, care este o interpretare bazată pe prognozele asupra cererii și ofertei mondiale de cereale până în anul 2020.

Cealaltă opinie, împărtășită de cercetătorii de la Worldwatch Institute, susține că, dacă se are în vedere încetinirea ritmului de creștere a producției alimentare mondiale, concluzia nu poate fi alta decât că generațiile viitoare se vor confrunta cu spectrul insuficienței alimentare și al creșterii prețurilor alimentelor.

În schimb, experții de la Worldwatch Institute afirmă că ritmul de creștere a producției va fi din ce în ce mai lent, rămânând mult în urma cererii. Ei își formulează previziunile ținând cont de influența mai multor factori asupra economiei alimentare mondiale, cum ar fi:

- progresul tehnologiilor agricole;
- scăderea vitezei de dare în folosință a noi terenuri agricole;

- limitele folosirii îngrășămintelor în agricultură;
- limitele privind randamentele la hectar;
- existența în diferite zone ale lumii a unor situații de criză privind apa destinată irigațiilor;
- schimbarea destinației unor mari suprafețe de teren agricol, în special în țările cu industrializare rapidă;
- efectul combinat al eroziunii solului și al calamităților din cauza creșterii temperaturii globale asupra productivității agricole;
- sporirea veniturilor populației în unele zone ale lumii ceea ce a determinat o escaladare a lanțului alimentar.

Luând în considerare cele două interpretări diametral opuse, în privința situației la zi și a perspectivelor de viitor ale securității alimentare a populației planetare, se impune, totuși, o analiză a stărilor de fapt prezente și a celor care pot fi prognozate, în limita datelor disponibile.

O evaluare pe baze științifice a securității alimentare atât din punct de vedere conceptual, cât și din punct de vedere pragmatic, nu poate să facă abstracție de o serie de indicatori globali, atât fizici, cât și economici, cum ar fi: producția alimentară globală și pe persoană, stocurile de cereale, prețurile produselor alimentare și veniturile populației.

CONCLUZII

Principala cale de asigurare a securității alimentare a țării este asigurarea de sine stătător a produselor agrare și alimentare, aplicând strategia de protecție a complexului agroindustrial, adică susținerea de către stat a ramurilor acestui complex. Elementele de bază ale acestei strategii și concepții de securitate alimentară sunt:

- asigurarea nivelului convenit de dezvoltare a ramurilor ce conduc la funcționarea țării atât în condiții ordinare cât și în condiții extreme;
- ținerea sub controlul statului a resurselor strategice;
- excluderea dependenței economiei țării de importul principalelor tipuri de producție;
- menținerea nivelului de viață al populației mai sus de "pragul sărăciei";
- stabilirea sistemului financiar și bancar, a valutei naționale, o dezvoltare suficientă a pieței financiare și a pieței hârtiilor de valoare, reducerea datoriilor interne și externe și dirijarea efectivă a acestora, crearea condițiilor pentru activitatea investițională;
- menținerea spațiului economic unic și a relațiilor internaționale și interregionale, care asigură satisfacerea intereselor naționale;
- determinarea și asigurarea reglementării necesare din partea statului a proceselor economice ce garantează funcționarea normală a economiei de piață.

BIBLIOGRAFIE

1. Brown, R. L., Kane, H., Casa plină. Reevaluarea capacității pământului de a-și susține populația, București, Editura Tehnică, 1996
2. Bulgaru, M., Dreptul de a mânca, București, Editura Economică, 1996
3. Gavrilăscu D., Giurcă D.- coordonatori "Economie agroalimentară" Economia României, - Edit. Expert, 2000, 648 pag. ISBN 973-9282-96-2].
4. Ильина З.М., Кондратенко С.А., „Региональный продовольственный рынок. Теоретические и методологические аспекты”/- Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010, -218 с. ISBN 978-985-6925-49-1.

FURAJAREA PUILOR DE CARNE-HIBRID ROSS 308. EFICIENȚA ECONOMICĂ

Lidi IURCHEVICI

**Cercetător științific III, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și
Dezvoltare Rurală, București, România**

Rodica CHETROIU

**Asistent cercetare, Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și Dezvoltare
Rurală, București, România**

Abstract. Should be known in the growth of broilers breed standard requires their feeding in a certain way to achieve high performance at slaughter.

Three ways of feeding are performed:

- *starter feeding (0-10 days) where the requirements of broilers in this period can be provided with a combined feed with the following structure: 53.5% corn, 31% soybean meal, 7% sunflower meal, 5% fish meal, 0.25 %D.L. methionine, 1.2% calcium carbonate, 0.3% salt, 1% vitamin-mineral premix.*
- *growth feeding is administered generally for 14-16 days with following feed: 55.15% maize, 28% soybean meal, 7% sunflower meal, 5% fish meal, 0.15% D.L. methionine, 1.2% calcium carbonate, 0.8% monocalcium phosphate, 0.3% salt, 1% vitamin-mineral premix.*
- *finishing feeding, the period starting with approximately 25 days, requiring a higher energy level, with the next structure of combined feed: 56.85% corn, 30.5% soybean meal, sunflower meal 7%, 2% oil, 0.15% D.L. methionine, 1.4% calcium carbonate, 0.8% monocalcium phosphate, 0.3% salt, 1% vitamin-mineral premix.*

These structures of combined fodder finally lead to obtain broilers that reach weights of about 2.5 kg in just 6 weeks and production costs to ensure encouraging profits.

Keywords: feeding, broiler, meat, economic efficiency

INTRODUCERE

Principalul beneficiu de pe urma creșterii păsărilor domestice îl constituie o carne sănătoasă și hrănitoare, de aceea este recomandată exploatarea unor hibrizi specializați în acest sens. Puii de carne comercializați în magazinele noastre sunt pui broiler dintre cei mai performanți care există la momentul actual în Europa: Ross 308 (cel mai bine adaptat condițiilor din România), Cobb 500, Hybro etc.

Principalele caracteristici definitorii și totodată calități ale hibridului Ross 308, care îl recomandă sunt pieptul mare și viguros, picioarele puternice și conversia excelentă a furajului, demonstrând performanțele ce pot fi atinse dacă este tratat conform cerințelor proprii de creștere și îngrijire.

MATERIAL ȘI METODĂ

Lucrarea urmărește analiza structurii furajelor la hibridul Ross 308, a costurilor de producție, a prețurilor de valorificare, a gradului de rentabilitate a acestuia. Fundamentarea tehnico-economică a produsului carne pui a avut în vedere stabilirea nivelului de producție, a tehnologiei de producție și a sistemului de exploatare, determinarea consumurilor de resurse tehnologice și a cheltuielilor aferente pe kg viu (deviz tehnologic), calculul indicatorilor economici sintetici (bugetul de venituri și cheltuieli).

Ross 308 este hibridul cel mai potrivit pentru condițiile existente în România, întrucât îmbină în mod optim performanțele extraordinare în creștere cu robustețea deosebită la condițiile bioclimatice și cele de creștere de pe teritoriul țării noastre.

Un factor decisiv, care influențează în mod direct dezvoltarea puilor, îl reprezintă calitatea și ingredientele furajului administrat acestora pe durata creșterii. Acest lucru va influența, prin consecință, și producția de carne în mod fundamental, motiv pentru care trebuie să se acorde atenție acestui aspect, asigurând că, administrată păsărilor, este corespunzătoare nevoilor și cerințelor nutriționale specifice.

Furajele trebuie să conțină o serie de elemente care, cumulate, echilibrează și mențin în condiții optime alimentația puilor: materii prime de calitate, o cantitate optimă de aminoacizi, vitamine și minerale, proteină vegetală ușor digerabilă, grăsimi de origine vegetală și animală, acoperind cea mai mare parte din gama de elemente necesare dezvoltării armonioase și sănătoase a păsărilor specializate în producția de carne.^{3, 4}

REZULTATE ȘI DISCUȚII

Furajul starter (0-10 zile)

Se administrează timp de 10 zile, asigurând o creștere optimă în timpul acestei perioade de viață. Cerințele puilor de carne, în acest interval, pot fi asigurate cu un furaj combinat, cu următoarea structură: porumb 53,5%, șrot de soia 31%, șrot de floarea soarelui 7%, făină de pește 5%, D.L. metionină 0,2%, carbonat de calciu 1,2%, fosfat monocalcic 0,8%, sare 0,3%, premix vitamino-mineral 1%.¹

Aceste componente asigură următoarele condiții de calitate ale furajului combinat: energie metabolizabilă 3062 kcal, proteină brută 23,19%, lizină 1,26%, metionină + cistină 0,94%, calciu 1,07%, fosfor 0,71%.

Furajul de creștere

Se administrează, în general, timp de 14-16 zile, după furajul starter. În această perioadă, creșterea broilerului continuă să fie dinamică. Cerințele puilor de carne pot fi asigurate cu un furaj combinat, cu următoarea structură: porumb 55,15%, șrot de soia 28%, șrot de floarea soarelui 7%, făină de pește 5%, ulei 1,4%, D.L. metionină 0,15%, carbonat de calciu 1,2%, fosfat monocalcic 0,8%, sare 0,3%, premix vitamino-mineral 1%. Aceste componente asigură următoarele condiții de calitate ale furajului combinat: energie metabolizabilă 3146 kcal, proteină brută 21,99%, lizină 1,19%, metionină + cistină 0,87%, calciu 1,06%, fosfor 0,70%.

Furajul de finisare

Ultima perioadă de creștere, de la circa 25 de zile, până la sacrificare, necesită un nivel energetic mai ridicat. În acest interval, se poate reduce nivelul proteic și, totodată, cerințele puilor de carne se pot asigura prin următoarea structură de furaj combinat: porumb 56,85%, șrot de soia 30,5%, șrot de floarea soarelui 7%, ulei 2%, D.L. metionină 0,15%, carbonat de calciu 1,4%, fosfat monocalcic 0,8%, sare 0,3%, premix vitamino-mineral 1%. Aceste componente asigură următoarele condiții de calitate ale furajului combinat: energie metabolizabilă 3188 kcal, proteină brută 20,06%, lizină 1,01%, metionină + cistină 0,77%, calciu 0,84%, fosfor 0,55%.

Aceste structuri ale furajelor combinate duc, în final, la obținerea unor pui de carne care ajung la greutatea de circa 2,1 kg în 6 săptămâni.

PECIFICATII NUTRITIONALE PENTRU BROILERI

Greutate vie sub 2,1 kg

Specificare			
Tipul furajului	Starter	Creștere	Finisare
Perioada de hrănire	0-10 zile	11-14 zile	25 zile-sacrificare
Energie kcal	3025	3150	3200
MJ	12,65	13,20	13,40
Proteină brută (%)	22-25	21-23	19-23
Lizină (%)	1,43-1,27	1,24-1,10	1,09-0,97
Metionină + cistină (%)	1,07-0,94	0,95-0,84	0,86-0,76
Calciu	1,05	0,90	0,85

Tabelul 1 - Deviz tehnologic carne pasăre
Producția medie 50 g/zi

SPECIFICARE	Cantitate	Preț unitar	Valoare	
	kg furaj	lei/kg furaj	lei/100 kg furaj	
Porumb	55	0,90	49,500	
Srot soia	30	1,50	45,000	
Șrot floarea soarelui	7	1,10	7,700	
Zoofort	7	7,00	49,000	
Premix	1	10,00	10,000	
Total furaje	100		161,200	
Consum specific kg furaj/kg spor (1.87)			3,014	
SPECIFICARE	CANTITATE		CHELTUIELI	
	U.M.	U.M./cap	Lei/kg viu	
		Cantitate	Preț lei/U.M.	
1.Cheltuieli cu furaje				3,014
2.Material biologic	kg			1,312
3.Energie si combustibil	kW/an	0,390	0,582	0,227
4.Medicamente si material sanitar	lei			0,350
5.Alte cheltuieli materiale	lei			0,170
6. Cota de aprovizionare	lei			0,117
7. Asigurari	lei			0,105
TOTAL CHELTUIELI VARIABILE	lei			5,295
8. Cheltuieli cu forta de munca	lei			0,130
9. Cheltuieli generale	lei			0,101
10. Dobanzi la credite	lei			0,170
11. Amortisment	lei			0,100
TOTAL CHELTUIELI FIXE	lei			0,501
TOTAL CHELTUIELI	lei			5,796

Tabelul 2 - Bugetul produsului carne pasăre

INDICATORI	Productie medie	
	50 g/zi	
	Lei/kg	
A. VALOAREA PRODUCTIEI	6,700	
A1. Din care producția principală	6,700	
B. SUBVENTII	0,000	
C. PRODUSUL BRUT	6,700	
D. CHELTUIELI TOTALE	5,796	
D1Din care pentru producția principală	5,796	
I. CHELTUIELI VARIABILE	5,295	
1.Cheltuieli cu furaje	3,014	
2.Material biologic	1,312	
3.Energie electrică + combustibil	0,227	
4.Medicamente și material sanitar	0,350	
5.Alte materiale + apă	0,170	
6.Cotă de aprovizionare	0,117	
7.Asigurări	0,105	
II. CHELTUIELI FIXE	0,501	
-Cheltuieli cu forța de muncă	0,130	
-Cheltuieli generale	0,101	
-Dobânzi la credite	0,170	
-Amortisment	0,100	
E. VENIT IMPOZABIL	0,904	
Impozite și taxe	0,000	
F. VENIT NET + subvenție	0,904	
G.RATA VENIT IMPOZABIL(%)	15,597	
H. RATA VENIT NET + subvenții(%)	15,597	
COST DE PRODUCTIE	5,796	
PRET PIATA INTERNA PREVIZIBIL	6,700	

Din analiza devizului tehnologic și a bugetului de venituri și cheltuieli la carnea de pui, se poate constata faptul că, cheltuielile cu furajele reprezintă peste jumătate din cheltuielile totale (52%), de aceea, fiind factorul limitativ principal în producția de carne, este necesară întocmirea unor rețete echilibrate, care, pe lângă o carne de calitate, să permită fermierilor obținerea unor rezultate financiare satisfăcătoare.

Cu un preț de desfacere de 6,7 lei/kg viu, la un nivel al costului de producție de 5,79 lei/kg viu, se poate obține o profitabilitate de 15,6%.

CONCLUZII

În vederea eficientizării activității de producție în fermele de pui de carne, trebuie să se țină cont de următoarele:

- folosirea în hrana puilor de carne a unor rații și rețete echilibrate din punct de vedere energo-proteic și mineral;
- corelarea permanentă a prețurilor de achiziție cu costurile reale de producție;
- retehnologizarea și modernizarea fermelor;
- utilizarea strategiilor de management al fermei și de marketing, pentru o mai eficientă corelare a producției cu cerințele pieței;
- o mai bună informare a crescătorilor privind noutățile în materie de tehnologie.

BIBLIOGRAFIE

1. Dr. Doc. Ing. Burlacu Gh. și colab., Ghid pentru alcătuirea rațiilor de hrană la păsări, S.C. INFCON S.A. Constanța, 2002
2. Revista Ferma, nr.5 (96). Mai 2011, pag. 84
3. Dinescu S., Badea N., Creșterea animalelor de fermă, vol.II, Editura Agris, 2001
4. Chiran A. și colab., Economia creșterii animalelor – teorie și practică, București, 2002.

IMPACTUL INTEGRĂRII ROMÂNIEI ÎN UE ASUPRA AGRICULTURII

Claudia LEPĂDATU,
Cercetător științific Institutul de Cercetare pentru Economia Agriculturii și
Dezvoltare Rurală, București, România

Abstract. In the 2007-2013 timeframe, the agriculture and rural space in Romania will take important steps toward integration in the community structures. The agricultural politic will be changed fundamentally, by passing from the production aid system, which hasn't assured the expected restructuring, economic performance growth and of market competitiveness, to CAP mechanisms. Objective completion is established in the National Strategic Plan for Rural Development. It includes a financing plan which contains public, anual, financial allocations, national and community, on development axes. A National Rural Development Program, was also drafted, which provides distribution of public allocations and / or private individual measures set out in the National Strategic Plan. Implementation of the RDP structures are created under the provisions of Council Regulations (EEC) no. 1698/2005 on the European Agricultural Fund for Rural Development "Community Strategic Guidelines for Rural Development" in 2007-2013. National Rural Development Program develops and deepens the National Strategic Plan guidelines and lists of rural development programs that implement the NSP and EAFRD financial allocations distributed programs.

Keywords: integration, community structure, competitiveness, financial.

INTRODUCERE

După aderare, România trebuie să asigure un grad ridicat de convergență a măsurilor de politică agricolă națională cu cea comunitară, cu derogările acceptate bilateral și unele aprobări ulterior. România a optat pentru introducerea schemei de plăți directe la hectar și pe animal (SAPS), introdusă după aderare și aplicabilă între 3 și 5 ani, până la pregătirea condițiilor cerute de Comunitate, necesare introducerii treptate a

schemei de plată unică pe exploatație (SPS), care va fi ulterior generalizată, întrucât din 2013 se preconizează o altă reformă a PAC. Această schemă este finanțată din Fondul European Agricol pentru Garantare (FEAGA) și, în perioada 2007-2009 în proporție de 20% și din fondul Fondul European Agricol de Dezvoltare Rurală (FEADR). De asemenea, finanțarea se face și din bugetul de Stat al României.

În tratatul de aderare sunt prevăzute următoarele forme de sprijin comunitar:

- Plăți directe și alte sume alocate pentru agricultură;
- Măsuri temporare suplimentare privind dezvoltarea rurală, care se referă la:
 - sprijin pentru fermele de semi-subsistență în curs de restructurare;
 - sprijin pentru grupurile de producători.

MATERIAL ȘI METODĂ

Sprijinul pentru fermele de semi-subsistență va putea fi de 1000 euro/an/fermă, iar sprijinul pentru grupurile de producători recunoscute oficial între data aderării și 31 decembrie 2009 a fost de 390 mii euro. Sprijinul temporar pentru fermele de semisubsistență și pentru grupurile de producători va fi acordat din sumele destinate dezvoltării rurale. Acest sprijin a fost acordat atât României, cât și Bulgariei, astfel:

- sprijin pentru măsurile de tip LEADER;
- sprijin pentru serviciile de consultanță agricolă și informare publică;
- suplimente la plăți directe;
- asistență tehnică.

Alte forme de sprijin pentru dezvoltarea rurală vizează:

- investiții în agricultură, care se alocă în conformitate cu reglementările privind dezvoltarea rurală;
- sprijin pentru pensionarea anticipată, acordat pentru perioada 2007-2013, din Fondurile structurale;
- alte măsuri pentru dezvoltarea durabilă.

S-a aprobat și suplimentarea plăților directe de la bugetul național, cu până la 30% din nivelul UE 15 (mecanismul „top-up”).

1. Plățile naționale directe în sectorul vegetal sunt finanțate din bugetul de stat al României în proporție de 80% și din FEADR (20% în perioada 2007-2009). Plățile naționale complementare directe decuplate de producție se alocă la un hectar suprafață eligibilă pentru: grâu și secară, orz, orzoaică, ovăz, porumb, floarea soarelui, rapiță, soia convențională, leguminoase pentru boabe, plante medicinale și aromatice, legume de câmp și solarii, legume de seră, alte culturi în arabil. Plățile naționale complementare directe cuplate de producție se alocă pentru cantități limitate la produsele: în și cânepă pentru fibră, hamei, tutun.

2. Plățile naționale complementare directe pentru zootehnie (OUG 123/2006, OUG 127/2007). Aceste plăți se acordă pentru efective limitate de animale astfel:

- vaci pentru lapte – 820000 capete
- vaci care alăptează – 250000 capete
- bivolițe pentru lapte – 30000 capete
- tăurași la îngrășat peste (500 kg) – 300000 capete
- ovine în exploatații cu peste 50 cap/expl – 3 mil. capete
- caprine în exploatații cu peste 10 cap/expl. – 200000 capete

Suprafețele de bază, producțiile de referință, cotele de producție și plafoanele naționale acceptate după negociere.

Tabel 1. Sectorul vegetal

- suprafața de bază pentru culturi în arabil	7.012.666 hectare
- randament mediu de referință	2,65 tone/ha
- vița de vie	
- se recunoaște întreaga suprafață plantată (din registrul viticol din anul 2006)	
- se recunosc drepturi de replantare pentru soiurile interzise în UE	30 mii
- suprafața plantată cu nuci	1645 ha
- suprafața cultivată cu orez	500 ha
- suprafața cultivată cu hamei	198 ha

Cantități naționale garantate

- în și cânepă	963 tone
- tutun brut	12.312 tone
- sămânță de orez	100 tone
- alte semințe	2294 tone
- tomate procesate	50.390 tone
- piersici procesate	523 tone

Sectorul zahăr

Cota de zahăr din sfeclă	109.164 tone
Cota de zahăr brut pentru procesare	329.636 tone
Cota de izoglucoză	9981 tone

Sectorul zootehnic

Cota de lapte	3.057.000 tone
din care:	
- livrări la fabrici	1.093.000 tone
- vânzări directe	1.964.000 tone
- cota de rezervă (2009)	188.000 tone

Plafoane pentru bovine și ovine

- carne de bovine	452.000 capete
- vaci care alăptează	150.000 capete
- abatorizare bovine adulte	1.148.000 capete
- abatorizare viței	85.000 capete
- ovine și caprine	5.880.000 capete

Sursa: MADR

REZULTATE ȘI DISCUȚII

Fermierii și procesatorii beneficiază, începând cu 01.01.2007, de fonduri de dezvoltare rurală, destinate statelor membre pentru a se alinia la normele comunitare. Mecanismele PAC privind piața vizează sprijinul direct, intervențiile pentru stocarea publică și privată, restituiri la export, măsurile sanitar-veterinare, investiții din fondurile de dezvoltare rurală etc.

Sumele de la bugetul UE pentru intervenții, restituiri la export, alte ajutoare sunt restricționate și s-au stabilit pentru perioada 2007-2009. Viitoarea PAC este orientată spre reducerea și eliminarea prețurilor de intervenție și a exporturilor subvenționate, precum și spre eliminarea stocării publice.

Cu toate acestea, România a obținut alocații de la UE pentru stocarea publică a unor cantități, în limita sumelor disponibile la cereale (grâu comun, grâu dur, orz, porumb, sorg), unt, lapte praf degresat, carne de bovine adulte și vițel, carne de porc, carne de ovine, carne de caprine, lapte praf, cașcaval și vin.

De asemenea, la fel ca și celorlalte noi state membre, României i s-a aprobat alocarea unor sume suplimentare (complementare) pentru sprijin direct (pe baza mecanismului top-up) din bugetul național (până la 30% din nivelul UE 15). Aceste plăți se alocă în funcție de prioritățile naționale pentru suprafețele, efectivele și produsele considerate prioritare și au nevoie de aprobarea Comisiei. În acest context, în avans, în anul 2006, România a introdus, experimental, mecanismul de alocare a unor sume complementare pentru sprijin direct din bugetul național pentru sfeclă de zahăr, în

și cânepă, tutun. Până la momentul aderării, România a luat măsuri pentru consolidarea capacității de control pentru următoarele domenii și acțiuni:

- rețeaua sanitar-veterinară și fitosanitară;
- filiera de la producător la cosumator;
- prevenirea și combaterea bolilor la plante și animale;
- realizarea siguranței alimentare.

Pentru alinierea la cerințele pieței unice europene, România a adoptat un „Plan de acțiune privind modernizarea, re tehnologizarea și igienizarea unităților de procesare a produselor agricole”, în mod special a unităților de procesare a cărnii și laptelui.

La 10 februarie 2004, Comisia Europeană a prezentat, oficial, pachetul financiar pentru România și Bulgaria. Conform propunerilor Comisiei Europene, în perioada 2007-2009, sectorul agricol din România a putut beneficia de o finanțare totală de 4,037 miliarde euro, din care:

- 1,613 miliarde euro pentru aplicarea măsurilor de implementare a Politicii Agricole Comunitare (0,732 miliarde euro destinate pentru măsuri de susținere a piețelor prin mecanismul de intervenție și restituiri la export – cereale, produse lactate, carne de vită etc. – și 0,881 miliarde euro pentru plăți directe la fermieri);
- 2,424 miliarde euro pentru dezvoltare rurală.

Pentru România și Bulgaria, plățile directe sunt introduse în conformitate cu următorul calendar de creștere procentuală (tabel 2).

Tabel 2. Calendarul alocării sumelor din bugetul comunitar și din bugetul național pentru plăți directe în perioada 2007-2016

Specificare	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
% anual de creștere a plafonului plăților de la UE	25	30	35	40	50	60	70	80	90	100
% anual de creștere a plăților de la bugetul național*	30	30	30	30	30	30	30	20	10	0
Total plăți anuale (%)	55	60	65	70	80	90	100	100	100	100

* maxim 30%

Sursa: Tratatul de aderare a Bulgariei și României la UE, Editura Monitorul Oficial al României, 2005

Din calculele făcute la Agenția de Plăți și Intervenție pentru Agricultură rezultă că, în anul 2007, plățile directe pentru sectorul vegetal au fost mai mari decât în anii anteriori. În sectorul animal nivelul plăților directe a fost de 2,42 ori mai mare în 2007, față de programul pe anul 2004, cu respectarea însă a unor condiții mult mai dure.

Din estimările făcute de Agenția de Plăți și intervenție pentru agricultură rezultă următoarele concluzii principale:

- în anii 2000-2001, cea mai mare parte din finanțarea bugetară a fost direcționată spre sectorul vegetal;
- în anii 2002-2004 au crescut alocațiile pentru dezvoltarea rurală și sectorul animal;
- pentru măsurile de piață se alocă între 12,5-13,5% din totalul finanțării;
- în anul 2007, finanțarea comunitară este substanțială pentru dezvoltarea rurală, urmată de sectorul vegetal și măsurile de piață. Pentru sectorul animal finanțarea este mai redusă întrucât mecanismele de finanțare comunitară asigură sprijin prioritar pentru sectorul care produce furaje și care asigură și dezvoltarea zootehniei.

Începând cu anul 2007 structura sprijinului financiar se schimbă în favoarea dezvoltării rurale.

CONCLUZII

În vechile state membre (UE- 15), acordarea plăților directe după reforma PAC din 1992 a avut rolul de control al producției și de protejare a veniturilor fermierilor în urma reducerii și/sau eliminării prețurilor de intervenție. Acordarea acestor plăți și fermierilor din noile state, care au aderat la Uniunea Europeană după anul 2004, a pornit de la ideea de a asigura fermierilor din aceste țări premisele unui tratament nediscriminatoriu și a unor șanse sporite pe piața comunitară.

Există însă unele păreri care susțin că acordarea plăților directe fermierilor din noile state membre va încetini (sau chiar împiedica) procesul de restructurare al fermelor și comasarea terenurilor. Nivelul acestor plăți este mult mai scăzut în noile state membre comparativ cu vechile state membre UE, datorită nivelelor diferite ale randamentelor la hectar din perioada de referință. În același timp și cuantumul alocării acestora este progresiv, crescând de la 25% până la 100%, pe o perioadă de 10 ani, tocmai în scopul de a încuraja procesul de comasare al terenului agricol și restructurarea fermelor.

Totuși, se așteaptă o creștere a inerției pe piața funciară și a asocierii sau arendării, ca elemente de impact în urma acordării plăților directe în noile state membre UE. La aceasta se adaugă impactul deja constatat în vechile state ale UE, la nivelul valorii proprietăților funciare și a pieței arende.

Astfel, s-a constatat că funcționarea sistemului de plăți directe în vechile state membre UE a condus la capitalizarea acestora în prețul terenurilor, la creșterea valorii arende și, în același timp, la menținerea unei ponderi importante a persoanelor vârstnice ca proprietari funciari, care nu sunt interesate să-și vândă sau să-și arendeze terenurile agricole.

În linii mari, ne așteptăm ca impactul plăților directe să amendeze și chiar să diminueze impactul măsurilor de piață, acest lucru fiind, de fapt, efectul colateral al declupării plăților directe de nivelul producției obținute.

BIBLIOGRAFIE

1. Alexandri, C. Integrarea europeană a piețelor agricole românești, Editura Terra Nostra, 2006, pag. 45-50;
2. Programul Național de Dezvoltare Rurală a României, MADR, octombrie 2007-2013;
3. Programul de convergență al Gucernului României 2006/2009;
4. Stanef, M.R. Agricultura României în fața exigențelor Uniunii Europene, Editura ASE București, 2010, pag. 279-283;
5. Zahiu, L. Agricultura U.E. sub impactul Politicii Agricole Comune, Editura Ceres, 2006, pag 104-115.

TENDINȚELE DE DEZVOLTARE DURABILĂ A POMICULTURII REPUBLICII MOLDOVA

Vasile MLADINOI,
dr. în economie, conferențiar cercetător,
Mihail PROCUDIN,
cercetător științific, Institutul Științifico-Practic de
Horticultură și Tehnologii Alimentare

Abstract. In the paper there are presented dynamic of main economic indicators which characterized of the fruit production in the republic of Moldova from the initial period of 21 century. There are analyzed tendencies of realization in the fruit production in whole country, as well as within economico-geo graphical zones and regarding group of fruit trees species: pome and stone species, nuts, small fruits etc.

Actualmente pomicultura Republicii Moldova re trăiește perioada de renovare, care se caracterizează, pe de o parte, prin reorientarea producției de fructe conform cererii pieței moderne: (cerere-ofertă), iar pe de altă parte prin nivelul de intensificare, care în condițiile dezvoltării furtunoase a progresului tehnico-științific, extinderii globalizării și integrării în economia mondială se efectuează la un nivel calitativ cu mult mai înalt (deoarece factorii principali ai intensificării: sortimentul, tehnologiile de cultivare, mecanizarea, irigarea chimizarea, materialele tehnologice, metodele și tehnica utilizării acestora, componenții infrastructurii etc.) în comparație cu anii 60-70 ai secolului 20, când conținutul principal al transformărilor întreprinse atunci consta în tranziția pomiculturii de la plantațiile pomicole tradiționale extensive la livezi de tip nou – intensive.

În perioada postprivatizare, care inițial s-a manifestat prin reducerea bruscă a tuturor indicatorilor economiei privind producția de fructe, începând cu a. 2001 în dezvoltarea pomiculturii tot mai întesit se evidențiază un șir de tendințe generale, care benefic contribuie ameliorării situației nefavorabile generate de criza economică îndelungată.

Obiectul investigațiilor a constituit starea și tendințele de dezvoltare a pomiculturii pe anii 2000-2009. Cercetările s-au efectuat conform metodelor statistico-economică, comparativă, monografică și a. Au fost utilizate materialele Biroului Național de Statistică, Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare, rezultatele cercetărilor din perioada dată de timp.

Trecerea în revistă a dezvoltării pomiculturii postprivatizare confirmă, că perioada de tranzație la economia de piață negativ s-a răsfrânt asupra dezvoltării acestei ramuri. Greșelile comise în perioada privatizării plantațiilor pomicole, ca mijloace fixe de producție, nerespectarea tehnologiilor de cultivare, uzura fizică și morală a multor livezi, impactul altor factori nefavorabili au contribuit creerii în pomicultura țării a astfel de situații când randamentul lor din an în an de 2-3 ori era mai mic în comparație cu anii prosperi (tabelul 1).

Datele din tabel confirmă că:

- producția medie a plantațiilor pomicole și bacifere s-a stabilizat la nivel scăzut – de circa 3,36 t/ha;
- reducerea suprafeței plantațiilor pe rod cu 33,1 mii ha, și menținerea recoltei globale de fructe, practic, la același nivel, denotă, că în structura livezilor pe rod sunt plantații cu productivitate, care variază în limite considerabile – de la 0,4 t/ha până la 25-30 t/ha. Livezile cu productivitatea mizeră, în temei, aparțin gospodăriilor țărănești (de fermieri), productivitatea cărora de 1,4 ori sau cu 1,1 t/ha este mai mică de cât media pe republică;

Tabelul 1. Dinamica suprafeței plantațiilor pomicole, recoltei globale de fructe și producției medii pe anii 2000-2009 (toate categoriile de gospodării)

Indicatorii	Pe anii										În medie pe anii 2000-2009
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Suprafața totală mii ha din care	136,6	122,0	120,2	114,3	111,0	110,0	109,2	112,2	114,0	114,7	116,4
-plantații pe rod	129,0	118,1	116,8	108,0	103,6	103,5	102,1	101,2	99,0	95,9	107,7
Recolta globală de fructe, mii lei	255,4	317,1	327,1	617,2	430,4	386,2	329,2	277,2	370,5	308,0	371,8
Recolta globală de fructe de pe plantațiile pe rod, mii t	254,1	315,3	339,0	617,7	429,9	379,9	315,4	267,1	351,4	304,2	361,7
Producția medie, t/ha	2,0	2,67	2,82	5,71	4,15	3,67	3,09	2,64	3,55	3,17	3,36
Ponderea plantațiilor tinere,%	5,8	3,2	2,8	5,5	6,7	5,9	6,5	9,8	13,2	16,4	7,5

Sursa: Alcătuit de autor în baza datelor BNS și materialelor studiate.

- se efectuează renovarea lentă a livezilor. Astfel, ponderea plantațiilor tinere s-a mărit de la 2,8% în a. 2002 până la 16,4% în a. 2009. De notat ca, din lipsa de mijloace financiare la agenții economici, de fapt, se stopase plantarea livezilor noi. De exemplu, în a. 2000 pe țară s-a plantat numai circa 200 ha față de 15,5 mii ha în a. 1991. De la începutul mileniului se evidențiază tandință de extindere a plantațiilor noi. Astfel, în a. 2001 s-au plantat 0,7 mii ha, în 2002 și 2003 – câte 0,9 mii ha, menținând tendința de creștere acest indicator în 2009 a atins nivelul de peste 5 mii ha, dar necătînd la aceasta ponderea plantațiilor pe rod constituie 83,6%, valoare care esențial diferă de cea optimă;

- cu învechirea livezilor productivitatea lor diminuează. Gruparea economică a randamentului plantațiilor pomicole din gospodăriile țărănești (de fermieri) pe a. 2008 confirmă că productivitatea livezilor cu ponderea plantațiilor pe rod de circa 90% și peste constituie 1,2 t/ha față de 3,55 t/ha în medie pe țară.

Analiza mai detaliată a dezvoltării pomiculturii în dinamică din ultimii ani a contribuit evidențierii unui șir de tendențe generale, mai principale din care sunt:

1) Reducerea suprafeței plantațiilor pomicole și bacifere, care a demarat începînd cu anul 1994 de la 251 mii ha, efectuîndu-se cu ritmuri diferite (mai pronunțat în anii 1994-1997- în medie câte 29 mii ha anual) și s-a menținut pînă în a. 2006, cînd s-a fixat la nivel de 109,2 mii ha. Aceasta a fost nu o reducere stihiiică, ci prevăzută în prima Concepție și Programul de dezvoltare a pomiculturii, elaborate de Institutul de Cercetări Științifice Selecție și Tehnologii pentru Pomicultură, (azi Secția Pomicultură a Institutului Științifico-Practic de Horticultură și Tehnologii Alimentare) în care pentru prima dată în perioada postbelică sarcinile tradiționale a economiei de comandă: ”de mărit”, „de extins” suprafețele etc. au fost substituite cu sintagma „de stabilizat suprafețele”. În acest context a fost argumentată suprafața de 150mii ha [1]. Ulterior realizările progresului tehnico-științific, potențialul productiv înalt al numeroaselor soiuri pomicole noi (în perioada postprivatizare sortimentul plantațiilor pomicole s-a lărgit de la 95 soiuri pînă la peste 350 în a. 2009, din care 123 soiuri admise pentru testare în condiții de producție [2]), cultivate la noi în țară și alți factori favorabili au generat necesitatea modificării acestor documente și elaborării proiectului Concepției și Programului de dezvoltare a pomiculturii pînă în a. 2020, în care se preconizează stabilizarea suprafeței plantațiilor pomicole la nivel de 100 mii ha.

Se preconizează din contul măririi nivelului de valorificare a factorilor intensificării sporirea productivității plantațiilor pomicole pînă la 13-14 t/ha și obținerea recoltei globale de fructe în jur de 1 mln.t. [3].

2) Mărirea investițiilor în pomicultură:

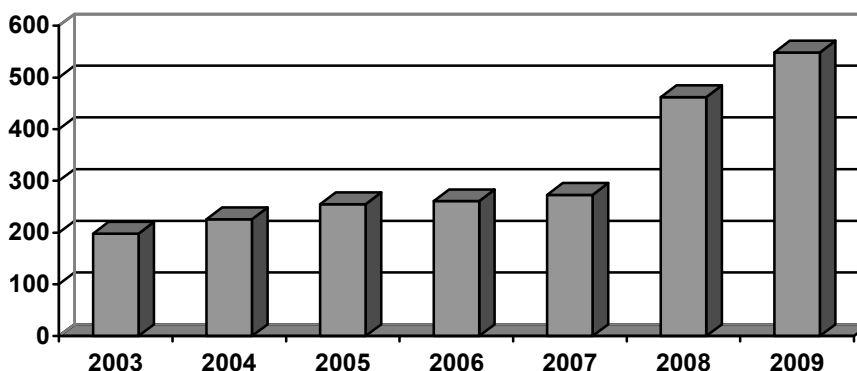


Fig.1 Dinamica investițiilor capitale privind înființarea plantațiilor perene pe anii 2003-2009

Sursa: Alcătuită de autor în baza datelor BNS

a) investițiilor capitale destinate înființării plantațiilor perene, inclusiv a plantațiilor pomicole și bacifere, ca mijloace fixe de producție. De menționat, că în ultimii ani volumul acestor investiții a avut tendința de creștere (figura 1). Astfel, indicatorul nominalizat în anul 2009 s-a mărit față de a. 2003 cu 350 mln. lei, constituind 548 mln. [4];

b) consumurilor în producție, care caracterizează nivelul intensității producției de fructe, exprimat prin valoarea consumurilor, repartizate la 1 ha de plantații pe rod.

Conform investigațiilor efectuate pe parcursul anilor 2001-2009 acest indicator are tendința de creștere după cum urmează:

- pe țară de la 2617 lei/ha pînă la 5965 lei/ha;
- pe zone economico-geografice, lei/ha, în limitele:
 - Nord – 2651-7513;
 - Centru – 2500-4637;
 - Sud – 2794-3205;
- pe grupe de specii, lei/ha, în limitele:
 - Sămînțoase – 2834-6946;
 - Sîmburoase – 2112-3415;
 - Nucifere – 22-82;
 - Bacifere – 2594-8768.

Rezultatele obținute confirmă, că intensitatea producției de fructe pe perioada investigată s-a mărit pe țară de 2,3 ori, inclusiv pe zona de Nord de 2,8 ori, Centru de 1,9 ori, Sud de 1,1 ori, pe grupe de specii: sămînțoase de 2,5 ori, sîmburoase – de 1,6 ori, nucifere – de 3,7 ori și bacifere – de 3,4 ori.

3) Îmbunătățirea structurii speciilor și sortimentului în cadrul fiecărei specii. Pe parcursul anilor 2001-2009 ponderea speciilor sămînțoase în deosebi a mărului s-a redus de la 62,5 % pînă la 58,2 %, iar cota culturilor nucifere s-a mărit de la 2,9% pînă la 7% și culturilor bacifere – de la 0,8 pînă la 1,0%. Esențial s-a mărit numărul soiurilor precoce la măr, prun, cais, piersic, căpșun etc. De exemplu, numai la speciile sămînțoase numărul acestor soiuri s-a dublat.

Ritmul de renovare a plantațiilor pomicole din ultimii 2-3 ani, dacă se vor menține, și, avînd în vedere principiul conceptual de dezvoltare durabilă a pomiculturii – stabilizarea suprafeței plantațiilor pomicole la nivel de 100 mii ha cu valorificarea superioară a factorilor de intensificare, permite să sperăm, că în viitorul apropiat plantațiile pomicole vor da un salt considerabil al productivității, iar renovarea radicală a plantațiilor pomicole se va realiza orientativ în anii 2016-2017, fapt, care va contribui

obținerii recoltelor stabile pe țară la nivel de 13-14 t/ha de fructe calitative și competitive și nivelului înalt al rentabilității producției.

Concluzii. Actualmente în pomicultura Republicii Moldova se efectuează măsuri importante privind ameliorarea situației nefavorabile, cauzate de criza economică îndelungată. Analiza minuțioasă a dezvoltării pomiculturii în dinamica confirmă, că în ultimii ani în ramură s-a manifestat un șir de tendințe generale: optimizarea suprafeței plantațiilor, renovarea lentă a livezilor, mărirea investițiilor în pomicultură atât a investițiilor capitale destinate înființării plantațiilor pomicole noi, cât și a consumurilor în producția de fructe, ameliorarea structurii speciilor pomicole în conformitate cu cererea pieței din contul reducerii esențiale a cotei speciilor sămânțoase mai ales a mărului și mărirea ponderii culturilor nucifere și bacifere.

Bibliografie

1. Mladinoi V. Concepția dezvoltării pomiculturii Republicii Moldova. Buletin informativ, ICȘITE, 1997, nr. 54, p. 4
2. Bajura F., Mladinoi V., Vasilascu I., și al. Analiza consumurilor de producție a fructelor în diferite categorii de gospodării agricole. Chișinău, SEFS, 2009, p. 48-54.
3. Rapcea M., Mladinoi V., Babuc V., Concepția dezvoltării pomiculturii Republicii Moldova pe anii 2002-2020, Chișinău, volumul 1, Iulian, 2002. p. 20-31.
4. Anuar statistic al Republicii Moldova, Chișinău, 2010, p. 327.

ПОВЫШЕНИЕ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА В АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

Л.А. БАХЧИВАНЖИ,

к.э.н., доцент, Одесский государственный аграрный университет

Abstract: The wages and material incentives as the main factors of motivation to work are considered. The share of wages in total costs of the enterprise of the agricultural sector is analyzed. The basic principles of the system to motivate and encourage employees of agricultural enterprises are proposed.

Key words: payment for labor, labor productivity, the agricultural sector, personnel, employment, motivation to work, stimulating function of wages

В сельском хозяйстве Украины заработная плата была и остается самой низкой по сравнению с другими отраслями народного хозяйства. Неоспоримым является тот факт, что персонал не может достичь высокого уровня производительности, когда оплата его труда не обеспечивает физиологических и духовных потребностей. Для решения этой проблемы руководителям хозяйств нужно ставить задачу не только наращивать объемы производства и реализации продукции при наименьших затратах, но и увеличивать удельный вес затрат на оплату труда в структуре производственных затрат. Дополнительные средства, направленные на повышение мотивации труда, должны формироваться в фондах материального стимулирования (не менее 70% от объема чистой прибыли).

Среди факторов сельскохозяйственного производства решающее значение принадлежит трудовой деятельности человека. Живой труд создает новую стоимость, часть которой потребляется самими работниками и возмещается в форме оплаты труда. Важными факторами мотивации к труду являются размер заработной платы и материальное стимулирование.

В рыночных условиях развития экономики роль оплаты труда приобретает повышенную актуальность, особенно в условиях инфляционных процессов и низких денежных выплат в сельском хозяйстве.

Сегодня нельзя представить производство без продуктивного участия человеческого фактора (трудовых ресурсов). Для того чтобы они эффективно использовались, необходимо постоянно увязывать между собой такие понятия как повышение эффективности хозяйствования и повышение производительности труда и его оплаты. Основные права и обязанности по организации труда и его оплаты государством ныне передано предприятиям. Это требует вместо ранее применяемых стандартных систем оплаты труда разработки и использования на предприятиях дифференцированных системы оплаты и тарифных условий, обеспечивающих прямую связь заработка с производительностью труда, а премирования - с финансовыми результатами. Предоставленные сельскохозяйственным предприятиям широкие права требуют от их руководителей и специалистов значительных усилий, чтобы система материальных стимулов была творчески задействована и обеспечивала максимальную экономическую эффективность. Возникает необходимость в разработке на каждом предприятии собственной политики заработной платы. Она должна учитывать интересы различных групп работников и собственников, предусматривать эффективную систему занятости населения и вознаграждения за труд, меры социальной защиты населения, механизмы по поддержанию доходов на уровне, который обеспечивает человеку достойную жизнь.

Социально - экономические преобразования, которые начались в Украине с 1992 года, еще не достигли в аграрном секторе экономики уровня устойчивого развития. Медленное проведение экономических реформ в Украине обусловило почти во всех сферах экономики, и особенно в агропромышленном комплексе, резкое падение производства. Так, в земледелии много земельных площадей годами не обрабатывается, безосновательно сокращается поголовье животных, уменьшается их продуктивность, что негативно влияет на финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий.

Кризисные явления в экономике АПК приводят к сокращению затрат аграрного труда и порождают скрытую безработицу в сельском хозяйстве. Сегодня в аграрном секторе экономики преимущественно заняты люди пенсионного или предпенсионного возраста.

Ввиду современной экономической ситуации оплата труда в сельском хозяйстве все больше теряет способность выполнять свойственные ей функции - обеспечивать нормальное воспроизводство рабочей силы и побудить работника к эффективному труду.

В современных условиях хозяйствования руководители хозяйств не могут повышать удельный вес оплаты труда в структуре производственных затрат, так как эффективное хозяйство предполагает снижение себестоимости, а ее уровень, наоборот, постоянно растет, поскольку постоянно растут цены на горючее, энергоносители, минеральные удобрения, семена и т.д. Если в 1990 г. удельный вес оплаты труда в общей сумме затрат предприятий аграрного сектора составлял 33,6%, то в 2009 г. – 9,7 % [2]. Как свидетельствуют данные трёх крупнотоварных прибыльных предприятий Одесской области, среди которых предприятия различных организационно-правовых форм (производственный кооператив, частное предприятие, общество с ограниченной ответственностью) за последние три года существенно возрос удельный вес материальных затрат в общей сумме операционных затрат предприятий, в то время как удельный вес оплаты труда преимущественно имеет тенденцию к снижению, о чем свидетельствуют данные таблицы. И это при том, что в двух из исследуемых предприятий существенно возрастает в абсолютном выражении чистая прибыль. В то же время следует отметить, что в данных предприятиях показатель удельного веса затрат в общей

их сумме существенно выше, нежели по сельскохозяйственным предприятиям страны в целом.

Динамика затрат операционной деятельности и удельного веса затрат на оплату труда в аграрных предприятиях Одесской области Украины*

Показатели	СПК «Дружба» Саратского района			ЧСП «Дружба народов» Ивановского района			ООО «Ива» Раздельнянского района		
	Годы								
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Затраты операционной деятельности, тис. грн.	19634	24789	24466	11305	10407	11061	6596	6591	7626
Затраты на оплату труда, тыс. грн.	4550	4899	3803	2650	2197	2105	1028	1149	1298
Удельный вес затрат на оплату труда в общей сумме затрат, %	23,2	19,8	15,5	23,4	21,1	19,0	15,6	17,4	17,0
Прямые материальные затраты, тыс. грн.	10557	14792	15761	4607	4286	6571	4047	4100	4812
Удельный вес прямых материальных затрат в общей сумме затрат, %	53,8	59,7	64,4	40,8	41,2	59,4	61,4	62,2	63,1
Чистая прибыль, тыс. грн.	3045	3179	5185	4204	3073	10622	938	923	218

*Рассчитано по данным финансовых отчетов предприятий

Удельный вес материальных затрат на производство сельскохозяйственной продукции стремительно растет, так как растут цены на потребляемые материальные ресурсы (за последние 15 лет более чем в 5 раз) и вытесняет возможность повышения удельного веса затрат на оплату труда. Для кардинального решения этой проблемы нужны время и усиленная помощь со стороны государства.

Проблемы совершенствования организации оплаты труда, обоснование ее установленного размера наиболее актуальны в условиях развития рынка труда в Украине. Недопустимо низкий уровень заработной платы, наличие задолженности по ее выплате, отсутствие системного подхода к радикальному решению проблем стимулирования высокопроизводительного труда делает невозможным экономический рост, стабилизацию и повышение уровня жизни населения. Заработная плата является основным источником доходов работников и сильнейшим мотиватором развития трудового потенциала большинства населения. Она должна заинтересовывать работников в повышении эффективности труда, способствовать развитию творческой активности. Нужен новый, рыночный подход к определению сущности социально-экономического значения заработной платы, ее организации, отсутствие которых в переходный период привело к появлению негативных тенденций в оплате труда.

Игнорирование важности оптимального воспроизводства рабочей силы и отсутствие эффективного стимулирующего механизма обусловили ухудшение социально-экономического положения основной части населения. Заработная плата стала своеобразной разновидностью социальной помощи, не связанной с результатами труда. Для предоставления заработной плате современного значения, согласно стандартам ЕС, нужно изучить опыт высокоразвитых европейских стран для кардинальных изменений в сфере государственного регулирования оплаты труда в Украине и ее организации. Предприятия стран ЕС имеют большой опыт выбора инновационных форм и систем оплаты труда, использо-

вания интеллектуального, творческого и профессионального потенциала, что вполне могло бы стать приемлимым и в аграрном секторе экономики Украины.

В отличие от этого, одним из негативных факторов социально-экономического развития в Украине является низкий уровень оплаты труда. Он разрушает процессы экономического роста в стране, которое наблюдается в последние годы, снижает качество рабочей силы, уменьшает трудовой потенциал, способствует развитию теневых процессов и оттока талантливых работников за границу. Низкая заработная плата не способствует росту производительности и эффективности труда, ограничивает развитие творческого интеллектуального труда, ведет к деградации экономики, падению инвестиционной активности. Формирование в Украине рыночной системы, создание экономики нового типа и обеспечение на этой основе повышения уровня жизни населения требуют осуществления ряда мер по системному реформированию оплаты труда на всех уровнях экономики.

При низкой мотивации к труду, значительной степени «тенизации» экономики, внешней миграции численность наемных работников постоянно сокращается. Выход экономики из кризиса должен осуществляться не за счет усиления эксплуатации наемных работников и ожидания улучшения конъюнктуры на внешних рынках, а на основании создания условий для производительной занятости. В обобщенном виде эти условия должны основываться на решении прежде всего трех групп проблем: создание эффективных рабочих мест, повышение качества рабочей силы, охватывающего не только ее квалификационный уровень, но и здоровье, образование на базе достойной оплаты труда; совершенствование институционального обеспечения занятости.

Обобщая данные исследований состояний рынка труда в Украине [1], можно констатировать, что абсолютное большинство трудоспособного населения Украины продолжает оценивать свои доходы от занятости, как крайне низкие. На основании этого особую актуальность приобретает тема, связанная с участием государства в регулировании заработной платы. Низкий уровень заработной платы у значительной части населения привел к тому, что наша страна вместе с Молдовой и Албанией входит в тройку беднейших стран Европы. По данным Всемирного банка, в Украине более 70% населения относится к категории бедных. Особенностью украинских реалий является то, что определенная доля занятого населения, в том числе высококвалифицированные работники, также относятся к категории бедных (из-за низкого уровня доходов от занятости). То есть, даже имея работу, человек фактически не может прожить (восстановить себя) на те средства, которые ему платит работодатель или государство.

Особенно тяжелое положение в сельском хозяйстве, где 63,2% работников имеют чрезвычайно низкую заработную плату. Следовательно, заработная плата большинства работников не может обеспечивать не только достойное вознаграждение за выполненную работу, но и быть адекватной затраченным усилиям, т.е. она теряет в большинстве случаев свои восстановительные функции.

Необходимо изменить подход к управлению персоналом. Одним из главных принципов системы управления персоналом должна быть социализация процесса управления, что означает использование социального потенциала персонала предприятия для обеспечения его инновационного развития. Реализация этого принципа предполагает, что отношения между руководителями предприятий и работниками формируются на основе взаимной ответственности и совместного участия в управлении хозяйственной деятельностью.

На аграрном предприятии средством усиления мотивации к высокоэффективному труду, должно стать использование комплексной системы мотивирования и стимулирования работников с ориентацией на оптимально высокий

конечный результат, которая в современных условиях хозяйствования должна формироваться на следующих принципах: структура вознаграждений должна обеспечивать сбалансированное стимулирование улучшения как количественных, так и качественных результатов труда; формы стимулирования и размер вознаграждений должны быть тесно увязаны с результатами труда конкретного работника и всего сельскохозяйственного предприятия в целом; темпы роста результативности труда должны опережать темпы роста вознаграждений; экономические и неэкономические средства мотивирования должны использоваться комплексно относительно каждого работника с учетом его потребностей, ценностей, интересов, ожиданий и возможностей предприятия; должно обеспечиваться рациональное удовлетворение интересов работника, трудового коллектива и собственника предприятия. Соблюдение перечисленных принципов позволит обеспечить равновесие между результатами труда и вознаграждением, между интересами работника, коллектива и собственника, между потребностями персонала и степенью его удовлетворения, а в конечном счете - позволит существенно повысить социальную эффективность производства.

Литература

1. Петрова Л., Близнюк В., Куликов Г. Украинский рынок труда: особенности развития и эффективность функционирования: Монография / Л. Петрова, В. Близнюк, Г. Куликов / / М.: Институт экономики и прогнозирования НАН Украины. - 2009. - 368 с.
2. Статистический ежегодник Украины за 2009 г. / Госкомстат Украины, Киев.- 2009.

ESTIMAREA ECONOMICĂ A DECIZIILOR ÎN CONDIȚIILE DE RISC ÎN ACTIVITATEA ÎNTREPRINDERILOR AGRICOLE

Elena NIREAN,
lector universitar, Universitatea Agrară de Stat din Moldova

Abstract. Among the methods known in the science of management decision-making, decision tree occupies a leading position. This is a method of analyzing the potential outcomes of complex decisions, used in strategic decision making within firms. Using this method, the manager is able to design a chart as a number of future events that may affect a decision, determining a set of values on the outcome of each decision considered. The decision tree can be used for complex strategic decision-making situations, in the company, following a series of decisions, probability and size of each of them caused by the decision taken in the previous phase. Each decision depends on the result of a random event, but which can not be determined at the time of acceptance, but whose probability can be anticipated following inquiries.

Se apreciază că există condiții de risc atunci când trebuie luată o decizie pe baza unor informații incomplete. Deși informațiile sunt incomplete, managerii au posibilitatea să calculeze probabilitățile evenimentelor, precum și ale rezultatelor și costurilor acestora, selectând apoi alternativa cea mai favorabilă. Probabilitățile pot fi determinate în mod obiectiv din date istorice, sau în mod subiectiv, pe baza experienței trecute sau a intuiției.

Estimarea deciziilor la nivel de agent economic în condiții de incertitudine – decizii nedeterminate, fără considerarea probabilității – se poate realiza prin mai multe moduri (reguli, tehnici). Cele mai frecvent utilizate sunt tehnicile:

- pesimistă sau prudenței (Abraham Wald);
- optimistă sau a optimalității (Leonid Hurwicz);
- echilibrului sau echiprobabilității (Bayes - Laplace);
- minimizării regretelor (Leonard I. Savage).

Adoptarea deciziilor în condiții de incertitudine este specifică managementului de nivel superior, care fundamentează decizii foarte complexe, cu implicații multiple și profunde asupra tuturor sau majorității activităților firmei.

În continuare se vor prezenta elementele metodologice ale acestor instrumente decizionale.

1. Tehnica pesimistă, elaborată de Abraham Wald, pornește de la ideea că varianta optimă este cea care presupune avantajele maxime în situația în care condițiile obiective se prezintă cel mai nefavorabil. Formând o matrice decizională de forma:

Tabelul 1. Formarea matricei decizionale

V_i/C_j	C_1	$C_2....$	C_n
V_1	R_{11}	$R_{12}....$	R_{1n}
V_2	R_{21}	$R_{22}....$	R_{2n}
.....			
V_n	R_{m1}	$R_{m2}....$	R_{mn}

Sursa: [2]

unde:

V_i - varianta decizională;

C_j – starea obiectivă;

R_{ij} – consecința decizională aferentă variantei i și stării obiective j optimizarea deciziilor folosind tehnica pesimistă conduce la rezultatul:

$$V \text{ optimă} = \max_i \min_j (R_{ij}) \quad (1)$$

2. Tehnica optimistă are în vedere alegerea variantei optime în situația în care condițiile obiective se prezintă cel mai favorabil.

$$V \text{ optimă} = \max_i \max_j (R_{ij}) \quad (2)$$

3. Tehnica optimismului ponderat sau regula lui Hurwicz balansează consecințele celor două criterii anterioare. Astfel pentru fiecare variantă de acțiune se calculează o valoare ponderată, folosind relația:

$$\alpha \max_j (a_{ij}) + (1 - \alpha) \min_j (a_{ij}) \quad (3)$$

4. Tehnica proporționalității elaborată de Bayes – Laplace pleacă de la premisa că fiecare stare a condițiilor obiective are aceeași probabilitate de apariție (stările condițiilor obiective sunt echiprobabile), iar varianta optimă este cea pentru care media aritmetică a rezultatelor corespunzătoare stărilor luate în considerare este cea mai favorabilă.

Matematic, formula de determinare a variantei optime este:

$$V_{optimă} = \max_j \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n R_{ij} \quad (4)$$

unde:

n – numărul stărilor condițiilor obiective.

5. Potrivit tehnicii de minimizare a regretelor, stabilite de L. Savage, varianta optimă este cea pentru care regretul este minim. Iterațiile ce se parcurg în operaționalizarea acestui procedeu au în vedere:

- determinarea matricei regretelor, în care fiecare element se obține scăzând din valoarea sa inițială elementul maxim de pe coloană (matricea regretelor se obține pe baza matricei decizionale):

$$r_{ij} = R_{ij} - \max_j R_{ij} \quad (5)$$

- determinarea valorilor maxime ale regretelor astfel obținute, iar dintre acestea a valorii minime de pe fiecare linie (variantă):

$$V \text{ optimă} = \min_i \max_j r_{ij} \quad (6)$$

Un proiect cu risc este un proiect pentru care cel care ia decizia și nu are informații definitive. Pentru fiecare acțiune întreprinsă sunt posibile mai multe rezultate, ale căror probabilități de apariție pot fi calculate. O distribuție de probabilități a rezultatelor permite prezentarea componentelor unui context cu risc.

În baza celor expuse mai sus în continuare se va construi matricea decizională în cazul producătorului agricol care planifică să producă rapiță, tutun și floarea soarelui după tehnologia de producere cu aplicarea produselor de uz fitosanitar. Eficiența activității (obținerea profitului) are loc în urma combinării între C și V în tabelul ce urmează.

Tabelul 2. Estimarea deciziilor referitor la producerea noilor produse de către producătorul agricol, mii lei

Variantele deciziei	Variantele condițiilor		
	C1	C2	C3
V1- grâu	3820	4059	4727
V2 – orz	420	446	472
V3 – floarea soarelui	6074	6454	6834

Analizând datele prezentate în tabelul dat observăm că conform tehnicii pesimiste varianta optimă este V2C1, iar conform tehnicii optimiste V3C3.

După cum rezultă din prezentarea acestor tehnici de optimizare a deciziilor în condiții de incertitudine, caracterul lor generează obținerea unor variante optime diferite. Unii specialiști din domeniul managementului recomandă ca utilizarea uneia sau alteia din aceste tehnici să aibă în vedere atât obișnuința decidentului de a opera cu o anumită tehnică și psihologia managerului, cât și, mai ales, situația economico – financiară a firmei respective. Cu cât firma are o situație economico – financiară mai bună, cu atât este posibilă asumarea unor riscuri mai mari, deci viziuni mai optimiste asupra probabilităților de obținere a unor rezultate superioare, pentru care există resurse de compensare în caz de eșec.

După părerea noastră, dacă agricultorul este încrezut că va avea loc condiția C1, atunci este necesar de luat decizia V3, care în condițiile date asigură obținerea celui mai bun rezultat. În cazul incertitudinii, producătorul agricol nu știe exact ce condiții vor apărea. Dacă el presupune apariția condiției C2, poate lua decizia V3, iar dacă se va lua decizia V1 cu speranță la condiția C3, însă a apărut condiția C1, atunci se va obține un profit de 3820 mii lei, în loc de 6074 mii lei la luarea deciziei V3. Astfel, pierderile la

luarea deciziei V1 și apariția condiției C1 vor constitui 2254 mii lei (6074 – 3820). Deci, în conformitate cu condiția C1, pierderile vor constitui:

$$\begin{aligned} V1 &= 6074 - 3820 = 2254 \text{ mii lei} \\ V2 &= 6074 - 420 = 5654 \text{ mii lei} \\ V3 &= 6074 - 6074 = 0 \text{ mii lei.} \end{aligned} \quad (7)$$

După condiția C2, pierderile vor constitui după deciziile:

$$\begin{aligned} V1 &= 6454 - 4059 = 2395 \text{ mii lei} \\ V2 &= 6454 - 446 = 6008 \text{ mii lei} \\ V3 &= 6454 - 6454 = 0 \text{ mii lei.} \end{aligned} \quad (8)$$

După condiția C3, pierderile vor constitui după deciziile:

$$\begin{aligned} V1 &= 6834 - 4727 = 2107 \text{ mii lei} \\ V2 &= 6834 - 472 = 6362 \text{ mii lei} \\ V3 &= 6834 - 6834 = 0 \text{ mii lei.} \end{aligned} \quad (9)$$

Deci, mărimea pierderilor producătorului agricol în urma luării diferitor decizii la producerea noilor produse sunt concentrate în tabelul ce urmează.

Tabelul 3. Estimarea pierderilor în urma luării deciziilor la producerea noilor produse, mii lei

Variantele deciziei	Variantele condițiilor		
	C1	C2	C3
V1	2254	2395	2107
V2	5654	6008	6362
V3	0	0	0

Pentru a determina decizia fermierului mai puțin riscantă presupunem că probabilitatea variantei condiției C1 = 0,5, C2 = 0,3 și C3 = 0,2, atunci mărimea riscului pentru fiecare variantă decizională va fi:

$$\begin{aligned} V1 &= 0,5 \cdot 2254 + 0,3 \cdot 2395 + 0,2 \cdot 2107 = 2266,9 \text{ mii lei;} \\ V2 &= 0,5 \cdot 5654 + 0,3 \cdot 6008 + 0,2 \cdot 6362 = 5901,8 \text{ mii lei;} \\ V3 &= 0,5 \cdot 0 + 0,3 \cdot 0 + 0,2 \cdot 0 = 0 \text{ mii lei;} \end{aligned} \quad (10)$$

Reieșind din rezultatele calculelor efectuate decizia V3 este ea mai optimală, deoarece nu este supusă riscului, pe când decizia V2 este cea mai riscantă. Pierderile în cazul deciziei V2 vor constitui 5901,8 mii lei.

Valoarea actuală netă estimată nu este un criteriu definitiv; alegerea valorii separate cea mai mare nu este suficientă. Dispersia măsoară variațiile rezultatului față de valoarea estimată. Trebuie determinată modalitatea în care valorile unei distribuții de probabilități sunt repartizate în jurul valorii centrale.

Dispersia se va determina astfel:

Valoarea estimată:

$$0,5 \cdot 4727 + 0,3 \cdot 472 + 0,2 \cdot 6834 = 3872 \quad (11)$$

Dispersia:

$$(4727 - 3872)^2 \cdot 0,5 + (472 - 3872)^2 \cdot 0,3 + (6834 - 3872)^2 \cdot 0,2 = 5588201,3. \quad (12)$$

Abaterea medie pătratică (abaterea standard) este și ea o măsură a dispersiei, este vorba despre radicalul dispersiei.

Abaterea medie pătratică va fi:

$$\delta = \sqrt{5588201,3} = 2363,94 \quad (13)$$

Aceasta ne arată importanța fluctuațiilor în jurul unei valori centrale și deci importanța riscului.

În continuare vom analiza procesul decizional multiplu în cazul aceluiași producător agricol care dorește să producă aceleași culturi – rapița, tutun și floarea

soarelui după tehnologia obișnuită (cu încorporarea produselor de uz fitosanitar) și obținerea producției ecologice (fără încorporarea produselor de uz fitosanitar). Producția obținută după tehnologia obișnuită se va nota prin proiectul A, iar cea ecologică – prin proiectul B.

Tabelul 4. Estimarea pierderilor în urma luării deciziilor în cazul proiectelor multiple

Starea naturii	Probabilitatea	Valoarea actuală netă	
		Proiectul A	Proiectul B
Favorabil	0,5	4727	-204
Mediu	0,3	472	-1012
Nefavorabil	0,2	6834	-3007

Valoarea estimată și abaterea standard a proiectului A s-a determinat mai sus, iar pentru proiectul B vom avea:

Valoarea estimată:

$$0,5*(-204) + 0,3*(-1012) + 0,2*(-3007) = -1007,3 \quad (14)$$

Dispersia:

$$[(-204) - (-1007,3)]^2 * 0,5 + [(-1012) - (-1007,3)]^2 * 0,3 + [(-3007) - (-1007,3)]^2 * 0,2 = 1122412,1. \quad (15)$$

Abaterea medie pătratică va fi:

$$\delta = \sqrt{1122412,1} = 1059,44 \quad (16)$$

Covarianța permite măsurarea evoluției simultane a valorilor actuale nete a proiectelor A și B în funcție de stările naturii. Aceasta se calculează astfel:

$$COVAB = \sum_{i=k}^n [VAN_{Ak} - S(VAN_A)] \times [VAN_{Bk} - S(VAN_B)] \times P_K \quad (17)$$

unde:

VAN_{Ak} – valoarea actuală netă a proiectului A în starea k;

VAN_{Bk} – valoarea actuală netă a proiectului B în starea k;

P_K – probabilitatea de realizarea a stării k;

n – numărul de stări ale naturii reținute;

S (VAN) – speranța valorii actuale nete (valoarea estimată actuală netă) a fiecărui proiect considerat, adică A și B.

Calculul covarianței celor două proiecte A și B va fi:

$$\text{Starea naturii } [VAN_{Ak} - E(VAN_A)] \times [VAN_{Bk} - E(VAN_B)] \times P_K \quad (18)$$

$$\text{Favorabil } [4727 - 3872] * [(-204 - (-1007,3)) * 0,5] = 343410,75 \quad (19)$$

$$\text{Mediu } [472 - 3872] * [(-1012 - (-1007,3)) * 0,3] = - 4794 \quad (20)$$

$$\text{Nefavorabil } [6834 - 3872] * [(-3007 - (-1007,3)) * 0,2] = - 1184622,28 \quad (21)$$

$$- 846005,53 \quad (22)$$

Se obține o covarianță negativă. Acest rezultat indică o evoluție a variației rentabilităților proiectelor A și B în sens contrar. Dacă covarianța ar fi fost pozitivă, valorile actuale nete ar fi variat în același sens. Dacă covarianța este zero, atunci este cazul proiectelor independente.

Coeficientul de corelare măsoară, în termeni relativi, dependența între două variabile în interiorul intervalului ± 1 ; el pune accent pe intensitatea interrelațiilor.

Calculul se efectuează după formula ce urmează:

$$\tau(AB) = \frac{COV_{AB}}{\delta A \times \delta B} \quad (23)$$

Dacă două variante se orientează în același sens și riguros în aceleași proporții, rezultă un grad mare de corelare și deci un coeficient de corelare egal cu 1; cele două variabile evoluează împreună de o manieră totală. Dacă cele două variabile au tendința de a varia în același sens, dar nu și în aceleași proporții, coeficientul de corelare se află între 0 și 1. În schimb dacă coeficientul de corelare se află între 0 și -1, relația de dependență este negativă, variațiile sunt în sens invers. Dacă coeficientul de corelare este egal cu -1, corelarea negativă este perfectă. Două proiecte sunt total independente dacă coeficientul de corelare este zero. În cazul exemplului nostru vom avea:

$$\tau(AB) = \frac{-846005,53}{2363,94 - 1059,44} = -648,53 \quad (24)$$

Proiectele A și B se disting printr-o puternică corelare negativă. Rezultatele acestor două proiecte variază în sens contrar într-o manieră cu mult mai mare decât cea perfectă.

Coeficientul de variație (CV) permite remedierea în termeni absoluți a riscului prin abaterea standard. Coeficientul de variație este raportul între abaterea standard și valoarea estimată. Calculul acestuia se va efectua în tabelul ce urmează.

Tabelul 5. Calculul coeficientului de variație a proiectelor A și B

Indicatorul	Proiectul A	Proiectul B
Valoarea actuală netă estimată	3872	-1007,3
Abaterea standard	2363,94	1059,44
Coeficientul de variație	0,61	-1,05

Coeficientul de variație al proiectului B este cu mult inferior celui al proiectului A. Astfel, concluzionăm că proiectul A are un risc mai redus față de proiectul B și deci, trebuie ales.

Printre metodele decizionale, un loc de frunte îl ocupă arborele decizional. Aceasta este o metodă de analiză a rezultatelor potențiale ale unei decizii complexe, utilizată în procesul decizional strategic din cadrul firmelor.

Folosind această metodă, managerul are posibilitatea să proiecteze sub forma unei diagrame un număr de evenimente viitoare ce pot afecta o decizie, determinându-se un set de valori privind rezultatul fiecărei decizii considerate. Arborele decizional poate fi utilizat pentru situații decizionale strategice complexe, din cadrul întreprinderii, comportând o serie de decizii, probabilitatea de producere și dimensiunile fiecăreia dintre ele fiind determinate de decizia luată în faza precedentă. Fiecare decizie depinde de rezultatul unui eveniment aleatoriu, care însă nu poate fi determinat în momentul luării ei, dar a cărui probabilitate poate fi anticipată în urm investigațiilor făcute.

Proiectată pentru a rezolva probleme cu un înalt grad de dificultate, prezentarea vizuală a arborelui este destul de simplă, cunoștințele și cercetarea implicată fiind foarte complexă.

Un arbore decizional constă în reprezentarea cronologică a procesului decizional printr-un grafic rețea de tip arbore care utilizează două tipuri de noduri: noduri de tip decizie, din care pornesc variantele decizionale disponibile la un moment dat și noduri de tip eveniment, din care pornesc stările naturii asociate de decident fiecărei variante decizionale. Nodul inițial al arborelui corespunde momentului curent de timp, iar celelalte noduri se vor referi la momente de timp viitor în raport cu nodul inițial. Pentru fiecare legătură dintre nodul inițial și cel final al arborelui trebuie estimat rezultatul condiționat de stările naturii de pe acea legătură. Decizia care rezultă din analiza arborelui decizional nu este o decizie fixă, dar mai degrabă o strategie.

O strategie în arborele decizional poate fi definită ca o mulțime de decizii care determină complet modul de acțiune al decidentului.

Avantajul utilizării profilurilor de risc în locul speranțelor matematice ale rezultatelor strategiilor disponibile constă în faptul că profilurile de risc permit o mai bună înțelegere a riscului asociat fiecărei strategii. Acest avantaj poate fi îmbunătățit dacă se înlocuiesc distribuțiile de probabilitate continue care descriu toate valorile posibile ale rezultatelor condiționate asociate unei strategii.

BIBLIOGRAFIE:

1. Avare Ph., ș.a., „Gestiune și analiză financiară”, Ed. Economică, București 2002, 560p.;
2. Nicolescu O., Verboncu I., „Management”, Ed. Economică, București 1997, 596 p.;
3. Luban F., „Decizia managerială în condiții de risc. Profilul riscului”, București, Revista Infirmatica Economică nr. 2 (14) / 2000., 97 – 105 p.

SALCIA – O OPORTUNITATE DE APROVIZIONARE PENTRU REPUBLICA MOLDOVA CU ENERGIE ALTERNATIVĂ

Nicolae POPA,
cercetător științific IEFS

Abstract: The continuing increase in energy prices and environmental pollution cause more and more organizations and individuals to turn to various alternative solutions for energy production, that and thermal power as. By choosing alternative energy sources, consumers benefit from core economy and ecological environment clean. Thus, energy willow, is an alternative source of clean energy and energy supply an opportunity for Moldova.

Introducere

În lucrarea de față ne propunem să facem o analiză sintetică asupra soluțiilor de aprovizionare cu energie alternativă pentru Republica Moldova. Respectiv, toate țările din lume se ciocnesc cu o problemă importantă - asigurarea cu energie. În deosebi, această problemă este stringentă pentru țările, care sunt practic totalmente dependente de importul surselor primare de energie. Printre aceste țări se află și Republica Moldova, care importă peste 95% din consumul de energie. Una din căile de majorare a securității energetice este diversificarea surselor de energie utilizate în balanța energetică a țării. Pe de altă parte este necesar de redus și impactul asupra mediului înconjurător, care îl are utilizarea surselor energetice tradiționale.

Pe teritoriul Republicii Moldova sunt disponibile surse regenerabile de energie: biomasa, energie hidrolică, energie solară și eoliană, sursele cu potențial termic redus, inclusiv energie geotermică. Potențialul acestor surse regenerabile se evaluează la 4,0·10⁶ t.c.c. Utilizarea acestui potențial va contribui la micșorarea importului de resurse energetice și deci la majorarea securității energetice a țării. Pe de altă parte procesul de valorificare a surselor regenerabile de energie se află la faza inițială de demarare. Cea mai mare pondere în bilanțul energetic o are energia hidrolică și biomasa. Energia solară și eoliană este explorată insuficient, ca și cea a surselor cu potențial termic redus.

Actualmente consumul intern brut de resurse energetice a Republicii Moldova constituie în jur de 3400·10³ t.c.c., dintre care numai cca 125·10³ t.c.c. prezintă resurse proprii. De origine regenerabilă sunt: 10·10³ t.c.c. produse la centrala hidroelectrică Costești sub formă de energie electrică și 101·10³ t.c.c. – sub formă de lemne pentru foc și deșeuri lemnoase agricole.

În Republica Moldova a fost lansat de către Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD), în parteneriat cu Guvernul Republicii Moldova - Proiectului Energie și Biomasa, finanțat de Uniunea Europeană cu 14 mln.de Euro.

Proiectul Energie și Biomasă reprezintă în prezent o inițiativă în domeniul promovării energiei regenerabile în Republica Moldova. Proiectul are ca scop sporirea securității energetice, la crearea unor piețe funcționale a tehnologiilor și combustibilului pe bază de biomasă, la crearea de noi locuri de muncă și la acumularea de noi surse de venit la nivel local și regional.

Peste 95% din necesarul energetic al țării, în mare combustibili fosili, este asigurat din importuri. Totodată, Republica Moldova are un potențial mare de producere a energiei din surse regenerabile, care este, deocamdată, neexploatat. Recentele studii au arătat că una din cele mai sigure și ușor accesibile surse alternative de energie sunt paie și alte deșeuri cerealiere. Anual, Republica Moldova produce, în medie, 700 mii tone de paie care fac posibilă generarea a circa 700 milioane KWh de energie termică pe an.

Salcia energetică este o sursă alternativă de energie pentru Republica Moldova.

În acest context, soluții adecvate pentru criza și nu numai, fără a necesita costuri de investiții foarte mari, ar fi salcia energetică.

Salcia energetică este o sursă alternativă de energie asemănătoare combustibililor fosili de genul carbuni, pacura, petrol etc. Marea diferență între salcie și carbuni sunt emisiile poluante eliberate în atmosferă. Arderea salciei în formă brută sau peletizată are emisii apropiate de zero. Este știut faptul că pe plan mondial și zonal în țările UE se încearcă înlocuirea surselor energetice fosile (carbuni, petrol etc) cu surse alternative (eoliene, solare, arderea de culturi energetice). Centralele casnice pe peleti și chiar termocentralele încep să castige tot mai mult teren pe piața energetică a lumii.

Salcia energetică - are un ritm de creștere foarte accelerat (în timpul verii poate crește și 3 cm/zi), are o putere energetică foarte mare (4900 kcal/kg) și mai ales are costuri de producție foarte mici. Exemplificând: plantarea unui hectar de teren cu salcie energetică costă aproximativ 1700 de euro. Această investiție se face o singură dată, durata de exploatare fiind de 25-30 de ani. Producția medie la hectar este de 30-40 tone, putând ajunge până la 60 de tone în condiții de irigare sau a unui an ploios.

În plus este mult mai ieftină din punct de vedere al costurilor de producție, creșterea accelerată a acestei plante (în timpul verii și de 3 cm pe zi) o face preferată în rândul surselor alternative de energie, ceva mai costisitoare (eoliene, panouri solare, pompe de caldura, arderea de alte culturi energetice). De exemplu plantarea unui hectar de teren cu salcie energetică costă aproximativ 1700 de euro, productivitatea ajungând până la 60 de tone anual. Investiția se face doar la prima plantare a butasilor apoi durata de exploatare poate ajunge până la 30 de ani.

Cele mai spectaculoase rezultate s-au obținut în domeniul sălciei. Dacă restul de plante silvice au nevoie de 3-5 ani până când pot fi recoltate și utilizate în scopuri energetice, salcia poate fi recoltată anual, având un volum de masă lemnoasă de 40-60 t/ha material uscat.

Soiurile cultivate în acest scop și înregistrate au caracteristici principale ca:

- o creștere în volum foarte mare- 3-3,5 cm creștere/zi
- sunt rezistente la intemperii și diferite boli
- au o putere calorică ridicată cca. 4900kcal/kg

Odată culeasă, uscată și maruntită, brichetarea și peletizarea materialului lemnos rezultat poate fi făcută într-un timp foarte scurt, determinând astfel un pret foarte bun, între 90 și 150 de euro pe tonă de brichete. În Suedia salcia energetică este folosită de peste 30 de ani ca sursă alternativă de energie, exemplu urmat și de alte țări europene. Pe lângă eficiența energetică pe care o poate oferi această plantă caselor noastre s-a descoperit că ea este foarte utilă și ca sursă de celuloză, la fixarea versanților abrupti, dar și la prevenirea alunecărilor de teren.

Sălciile sunt specii lemnoase dicotiledonate dioice, cu înflorire înainte de înfrunzire, cu polenizare entoneofila. Dintre cele peste 200 de variante (specii) de salcie suedezi au selectat și cultivat un soi care are o creștere foarte mare (3-3,5 cm/zi) un conținut înalt de acid salicilic care îi conferă o serie de proprietăți foarte avantajoase ca – putere calorică mare (mai mare ca fagul sau stejarul), rezistență împotriva intemperiilor, rezistență împotriva degradării în timpul depozitării sub forma de tocătură (materie prima pentru peletizare, pentru brichetare).

Caracteristica cea mai importantă pentru care a câștigat teren în cultivarea ei în ultimii ani (Suedia peste 50.000 ha, Ungaria peste 2.000 ha, Polonia etc.) este cea de creștere rapidă atât în lungimea lujerilor cât și în volum, dar pe lângă acest avantaj mai putem enumera o serie de alte avantaje, motiv pentru care în ultimii 3-4 ani a intrat în atenția frunzașă și în UE, unde s-a luat hotărârea de a fi subvenționată ca plantă energetică. Aceste avantaje mai importante sunt: Se poate cultiva (chiar este recomandat) pe terenuri cu mlăștinoase permanentă sau periodică. Are o capacitate de evapotranspirație de 15-20 l apă/zi. Acest avantaj îi conferă un loc necontestat ca plantă care să facă utilizabile mii de ha de terenuri care sunt în paragină. Acest lucru a fost sesizat de țări ca Suedia – unde deja de 8 ani se cultiva Salcia energetică pe suprafața de peste 50.000 ha, găsind o utilizare foarte economică pentru terenuri neutilizabile până acum, iar pe de altă parte să cultive o sursă energetică neconvențională foarte profitabilă economic.

Are capacitate de preluare anual a 20-30 t/ha de nămol provenit din epurarea apelor reziduale. Aceasta proprietate, pe lângă avantajul ca într-o zonă unde plantația poate fi inundată cu reziduuri de la stații de epurare, crește mai repede, are marele avantaj ca apele reziduale nu trebuie epurate biologic (operație costisitoare) iar pe de altă parte apele rezultate de la stații de epurare – ajung în râuri foarte curate, evitând poluarea apelor dar și costurile suplimentare datorită plăților ca penalizare pentru calitatea necorespunzătoare a apelor revărsate. Cultivarea sălciei creează locuri de muncă noi, pentru persoane necalificate. Recoltarea se face în timpul pauzei vegetale, după căderea frunzelor (servesc ca îngrășământ) deci în lunile noiembrie-martie, o perioadă când utilajele agricole nu sunt utilizate pentru altceva.

Poate fi o variantă sigură de surse energetice (încălzire) pentru localități, fiind utilizat ca biomasa (tocătura) brichete sau peleți. Există unități de utilaje de peletizare – brichetare de diferite capacități care să transforme tocătura de salcie în brichete sau peleți, iar aceste produse să fie utilizate pentru încălzirea localităților (cel puțin a școlilor, dispensarelor, grădinițelor etc.) din comune.

Salcia *Salix Viminalis Energo* – este foarte rezistentă la diferite condiții climatice. Prima dată în Europa s-a răspândit în Suedia și țările Baltice, în condiții climatice specifice zonei. În ultimii 3 ani a fost cultivată pe suprafețe tot mai mari (mii de ha) în Polonia, Ungaria, Slovenia, în condiții climatice mult diferite de prima. Rezultatele după 3 ani de experiență din Ungaria arată că salcia s-a comportat foarte bine și pe solul nisipos și la călduri mult mai ridicate, obținându-se o recoltă mai mare cu 45% (cca. 60 t/ha în Ungaria față de 40-45 t/ha în Suedia).

Extinderea plantațiilor de salcie energetică, pe lângă faptul că reprezintă o sursă de energie regenerabilă, pune în folosință și terenuri neutilizate aflate în paragină din cauza terenului mlăstinos sau a terenurilor inundabile din aria raurilor, astfel se evită (sau se reduce considerabil) defrișările de păduri generate de nevoia crescândă pentru combustibil ieftin. Salcia are mai multe întrebuințări în industrie, unde pe lângă utilizarea în scopuri energetice, salcia energetică se utilizează cu succes și în următoarele domenii:

- Ca sursă de celuloză,
- La fixarea versanților abrupti și la prevenirea alunecărilor de teren,
- La fabricarea aspirinei (în Germania).

Concluzii

Infrastructura energetică subdezvoltată este o problemă pentru Republica Moldova. Astfel, Moldova are toate șansele să utilizeze cu succes resurse alternative de energie: energia hidroelectrică, energia eoliană (în regiunea de sud a țării) și energia geotermală. Astfel, este necesar de armonizat legislația națională privind utilizarea surselor energetice alternative astfel, ca cu adevărat să stimuleze procesul de utilizare a acestora. În al doilea rând, de armonizat cadrul legislativ național în domeniul energiei cu aspectul comunitar și cu redacția nouă a directivelor UE în domeniul resurselor energetice. Crearea fondului pentru eficiență energetică.

Crearea cadrului normativ privind indicatorii de calitate a combustibilului și energiei regenerabile utilizat pentru producerea energiei electrice și termice, precum și de utilizare în mijloacele de transport. Promovarea unei politici tarifare convenabilă atât pentru producătorii de energie regenerabilă, cât și pentru consumatori. Încadrarea energiei regenerabile în piața liberalizată a energiei.

Bibliografie:

1. Strategia energetică a Republicii Moldova pe termen lung, aliniată la obiectivele energetice ale uniunii europene. Hotărârea nr. 958 din 21.08.2007 (MO nr.141-45/1012 din 07.09.2007).
2. www.ec.europa.eu
3. www.interlic.md
4. <http://www.naturalist.ro/stiinta-si-tehnologie/planeta-net-salcia-energetica/>

IMPERATIVE ALE DEZVOLTĂRII RURALE DURABILE A REPUBLICII MOLDOVA

Olga SÂRBU,
conferențiar universitar, dr. UASM

Abstract. Knowledge, research, improvement and rural development are essential activities for a country, as in the aspect of breadth countryside, expressed through the area owned and the share of employment in productive activities, social and cultural services, housing and tourism. Rural development and arrangement problem is one of the most complex themes of the contemporary world, because, in essence, means achieving a balance between preservation requirement of rural economic countryside, environmental and socio-cultural of the country, on the one side, and trend of modernization of rural life, on the other side. At the same time, rural development and arrangement is at the confluence of the urban expansion trend, the industry due to aggressive development of the countryside and the requirement to maintain as far as possible areas to its current size.

Dezvoltarea durabilă presupune asigurarea unui echilibru între creșterea economică și protecția mediului și, pe această bază, satisfacerea cerințelor nu numai prezente, dar și de perspectivă ale dezvoltării sociale. Acest concept, de dezvoltare durabilă, a pătruns și în mediul rural ca răspuns la multitudinea neajunsuri mediului rural contemporan și în condițiile actuale a căpătat o largă răspândire.

Conceptul actual de dezvoltare rurală este fundamentat pe cel de dezvoltare durabilă și are câteva trăsături fundamentale, referindu-se la:

- ✓ dezvoltarea rurală sustenabilă, care presupune dezvoltare economică echitabilă și echilibrată, cu un nivel ridicat al coeziunii sociale și al includerii și asumarea responsabilității pentru folosirea resurselor naturale și a protecției mediului.
- ✓ dezvoltarea rurală extensivă sau integrată, care se referă la dezvoltarea mediului rural prin extinderea mijloacelor de comunicare și informare și prin extinderea activităților din mediul rural spre sectorul non-agricol și promo-

varea agriculturii extensive, a cărei coordonată esențială este transferul informațional (conceptul de agricultură extensivă aici este diferit de cel tradițional, care definea opusul agriculturii intensive).

- ✓ dezvoltarea rurală multisectorială, care se referă la crearea de rețele și parteneriate între organizații internaționale, agenții naționale sau organizații ale societății civile, în vederea abordării multisectoriale [3, p. 45].

Dezvoltare rurală durabilă trebuie studiată în contextul celor trei aspecte care se referă la următoarele:

- contextul economic ce ține de valorificarea durabilă a resurselor naturale, dezvoltarea unui sistem eficient de producție agricolă, promovarea turismului și ale altor servicii;
- European Ecologic care constă în ocrotirea și păstrarea diversității și a caracterului specific al peisajului, păstrarea sistemelor biologice;
- European Social, care se referă la conservarea și păstrarea valorilor tradiționale comunitare și culturale legate de modul de viață rural [3, p. 58].

Problema dezvoltării și amenajării spațiului rural este una dintre cele mai problemele importante ale omenirii deoarece impune asigurarea unui echilibru între cerința de conservare a spațiului rural economic, ecologic și social cu tendința logică de modernizare a vieții rurale. Totodată, dezvoltarea și amenajarea rurală se află la confluența dintre tendința de expansiune a urbanului, a dezvoltării industriei pe seama spațiului rural și necesitatea de a menține, pe cât este posibil, ruralul la dimensiunile sale actuale. Menținerea și conservarea caracterului național al spațiului și culturii rurale constituie obiective de interes major pentru orice națiune.

Zonele rurale reprezintă una dintre cele mai semnificative contribuții privind capitalul natural, moștenirea culturală și coeziunea socială pe care o are Republica Moldova. Proiectele din acest domeniu urmăresc conservarea zonelor agricole cu valoare naturală ridicată, a habitatelor naturale și semi-naturale din mediul rural, precum și dezvoltarea durabilă în comunitățile rurale prin încurajarea practicării activităților tradiționale și a ecoturismului.

Importanța deosebită pentru societate a spațiului rural se datorează nu numai ponderii sale dominante în ansamblul unei suprafețe de teren date dar mai ales caracteristicilor sale deosebite. Comisia pentru Agricultură a Consiliului Europei apreciază că spațiul rural European reprezintă mai mult de 85% din suprafața continentului și afectează direct sau indirect mai mult de jumătate din populația europeană. Importanța acordată spațiului rezultă și din recomandarea 1296/1966 a CE privind elaborarea unui document special pentru aceasta problema sub forma Cartei Europene a spațiului rural [4, p.85].

Cunoașterea, cercetarea, ameliorarea și dezvoltarea spațiului rural sunt activități de importanță vitală pentru o țară, atât prin dimensiunea spațiului rural, exprimată prin suprafața deținută, cât și prin ponderea populației ocupate în activități productive, de servicii social-culturale, de habitat și de turism.

Suprafața fondului funciar al Republicii Moldova constituie 3384,1 mii ha, destinația căruia în timp variază nesemnificativ. Așa în dinamică a sporit suprafața terenurilor cu destinație agricolă de la 1951,1 mii ha în anul 2003 la 2007,6 mii ha în anul 2010 sau cu 2,89 puncte procentuale. Terenurile destinate localităților în dinamică se mențin stabile cu puțin depășind suprafața de 300 mii ha. Suprafața terenurilor incluse în fondul de rezervă înregistrează o tendință de reducere de la 603,8 mii ha în anul 2003 la 469,9 mii ha în anul 2010. Acest fapt a contribuit la creșterea în dinamică a terenurilor fondului silvic și ocrotirii naturii și a terenurilor destinate fondului apelor. Terenurile destinate industriei, transporturilor, comunicațiilor și altor destinații speciale rămân în dinamică stabile, ocupând o suprafață de aproximativ 59 mii ha.

Tabelul 1. Evoluția fondului funciar al Republicii Moldova

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Terenuri, total mii ha	3384,3	3384,6	3384,6	3384,6	3384,6	3384,6	3384,6	3384,1
din care:								
- terenuri cu destinație agricolă	1951,1	1950,9	1951,8	1952,6	1978,9	1978,9	1984,1	2007,6
- terenuri ale localităților	307,8	309,3	308,6	309,1	319,6	315,7	311,4	311,6
- fondul de rezervă	603,8	578,7	553,8	548,4	508,7	502,1	497,0	469,9
- terenuri destinate industriei, transporturilor, comunicațiilor și alte destinații speciale	59,4	58,7	58,5	58,5	58,4	58,6	58,5	58,7
- terenurile ale fondului silvic și destinate ocrotirii naturii	388,3	405,8	428,5	432,3	439,0	444,1	447,1	450,0
- terenuri ale fondului apelor	74,0	81,2	83,4	83,7	84,8	85,2	86,0	86,8

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS

Importanța spațiului rural pentru Republica Moldova poate fi ușor demonstrată prin stabilitatea numerică a populației rurale în decursul unei perioade îndelungate de timp. Astfel, în secolul al XX-lea, în Republica Moldova, în timp ce populația totală a țării crește populația rurală se menține, cu mici fluctuații, în jurul mărimii de 2000-2200 mii locuitori.

Tabelul 2. Evoluția populației stabile pe medii în Republica Moldova

Anii	Numărul populației, mii locuitori			În % față de total		Numărul locuitorilor pe 1 km ²
	total	urban	rural	urban	rural	
1959*	2884,5	642,3	2242,2	22,3	77,7	85,3
1970*	3568,9	1130,1	2438,8	31,7	68,3	105,6
1979*	3949,8	1532,9	2416,9	38,8	61,2	116,9
1989*	4335,4	2020,1	2315,3	46,6	53,4	128,3
1996*	4331,9	1987,6	2344,3	45,9	54,1	128,2
2000	3644,1	1514,2	2129,9	41,5	58,5	120,0
2001	3635,1	1486,1	2148,7	40,9	59,1	119,7
2002	3627,8	1485,2	2142,6	40,9	59,1	119,5
2003	3618,3	1484,1	2134,2	41,0	59,0	119,2
2004	3607,4	1477,9	2129,5	41,0	59,0	118,8
2005	3600,4	1479,0	2124,4	41,0	59,0	118,6
2006	3589,9	1469,8	2021,1	40,9	59,1	118,3
2007	3581,1	1478,0	2103,1	41,3	58,7	118,0
2008	3572,7	1476,1	2096,6	41,3	58,7	117,7
2009	3567,5	1476,1	2091,4	41,4	58,6	117,5
2010	3563,7	1476,7	2087,0	41,4	58,6	117,4

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS; *datele sunt prezentate în ansamblu pe țară.

Reieșind din datele tabelului 2 putem menționa că la 1 ianuarie 2010, numărul total al populației este de 3563,7 mii locuitori, din care 1476,7 mii – populație urbană și 2087,0 – populație rurală. Totodată se observă o continuă scădere a numărului populației rurale cu 61,7 mii în 2010 față de anul 2001, în timp ce numărul populației urbane are un ritm de creștere mic, dar sigur. Numărul populației stabile al Republicii Moldova la 01.01.2011 a constituit 3560,4 mii persoane, cu 3,3 mii mai puțin decât la 01.01.2010. În doi ani Republica Moldova a pierdut 7,1 mii persoane, iar în perioada anilor 2000-2010 populația țării s-a micșorat cu 74,7 mii persoane. Deteriorarea demografică în Republica Moldova derivă din evoluția negativă a celor trei componente (natalitatea, mortalitatea generală, migrația externă), care modelează numărul și

structura pe vârste a populației, familia, etc. În profil teritorial în ultimii 11 ani structura populației a rămas neschimbată. Mai mult de jumătate din populația țării o constituie locuitorii din mediul rural – 2078,7 mii persoane, sau 58,4%. În mediul urban locuiesc 1481,7 mii persoane, sau 41,6%.

În Republica Moldova avem mai multe femei decât bărbați: 51,9% sau 1848,3 mii persoane sunt de sex feminin și 48,1% sau 1712,1 mii persoane sunt de sex masculin. Populația este repartizată diferit în funcție de zone geografice. Aproximativ câte 30% din populația țării locuiește în zonele de nord și centru, unde densitatea populației este cea mai mare – peste 100 locuitori pe km² (iar în unele raioane – până la 126 locuitori pe km²). Peste 15% din populație locuiește în zona de sud, unde densitatea populației nu depășește 75 locuitori la 1 km². Locuitorii mun. Chișinău reprezintă a 5-a parte din populația țării și cca. ½ din populația ei urbană

De asemenea, este necesar de menționat că se înregistrează un dezechilibru de gen în segmentul cel mai vulnerabil al populației, cum sânt persoanele cu vârsta înaintată. Prin urmare, la începutul anului 2011 în Republica Moldova locuiau 72144 persoane de peste 80 ani, dintre care 49341 femei. În mediul rural sânt înregistrate 32612 femei mai mari de 80 ani. Acest fapt va necesita eforturi pentru specializarea mai mult feminină a serviciilor sociale, medicale și psihosociale. În anul 2010 structura populației pe grupe mari de vârstă se caracterizează prin următorul raport: 17,8% o constituie persoanele sub vârsta aptă de muncă cuprinsă în limitele vârstei de până la - 15 ani, 66,7% – în vârsta aptă de muncă cuprinsă în limitele vârstei de la 16 până la 56/61 ani și 15,5% – peste vârsta aptă de muncă, adică mai mult de 57/62. Cauza principală a reducerii ponderii populației ocupate în mediul rural o constituie degradarea situației materiale a populației rurale, de rând cu degradarea spirituală, care a dus la emigrarea în masă a acestora la lucru în străinătate și la masiva orientare urbană a tinerilor de la sate.

Disponibilitățile social-economice diferite, lansate de cele două medii de reședință, au determinat o tradiționalizare a activităților și o diviziune socială a muncii, care separă profilul activităților urbane de cele rurale. Astfel, domeniile de activitate în cele două medii de reședință înregistrează diferențe semnificative, din punct de vedere al efectivului și structuri populației ocupate. Dacă în anul 2009 activitatea în care a fost antrenată cea mai mare parte a populației urbane a fost comerțul, atunci în mediul rural a predominat agricultura. Alături de reducerea generală a ocupării în mediul rural, recesiunea activităților agricole, asociată unor procese răzlețe și discontinue de modernizare a acestora, precum și parcelarea terenurilor agricole, au determinat în continuare scăderea proporției populației ocupate în acest domeniu. Astfel, populația ocupată de la sate a înregistrat o reducere substanțială de la un efectiv de cca 936,1 mii persoane în 2000 la unul de cca 636,1 mii persoane în 2009 sau cu 32,0%, în timp ce efectivul ocupat în agricultură a înregistrat o reducere de la 713,3 la 318,1 mii persoane.

În aceste condiții, unei reduceri cu cca 1/3 a populației ocupate din mediul rural i-a corespuns o reducere mai mult decât dublă (55,4%) a efectivului ocupat în agricultură. Reducerea substanțială a ocupării în agricultură a fost determinată majoritar de scăderea productivității agricole, fapt care a provocat diminuarea veniturilor și așa mici, fenomen care a forțat reorientarea unei părți a persoanelor către alte domenii de activitate. Sub incidența reducerii masive a ocupării în agricultură, în perioada 2000-2009, a crescut esențial efectivul ocupării în construcții cu 23,7 mii persoane sau de 3,5 ori, în comerț cu 25,6 mii persoane sau cu 74%, în industrie cu 14,8 mii persoane sau cu 36,8% și în administrația publică, învățământ, sănătate și asistență socială cu 21,7 mii persoane sau cu 20,6%.

Tabelul 3. Evoluția populației ocupate pe activități economice în mediul rural

Domeniu de activitate	2005		2006		2007		2008		2009	
	mii pers.	pondere, %	mii pers.	pondere, %	mii pers.	pondere, %	mii pers.	pondere, %	mii pers.	pondere, %
Total populație ocupată	745,1	100,0	696,4	100,0	698,6	100,0	691,8	100,0	636,1	100,0
din care:										
Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuit	512,5	68,8	403,2	58,0	381,4	54,6	371,7	53,7	318,1	50,0
Industrie	40,8	5,5	57,6	8,0	58,0	8,3	59,0	8,5	55,0	8,6
Construcții	14,6	2,0	24,2	3,0	33,5	4,8	35,5	5,1	33,1	5,2
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	36,6	4,9	49,2	7,0	55,9	8,0	56,6	8,2	60,2	9,5
Transporturi și comunicații	17,6	2,4	19,3	3,0	22,4	3,2	23,0	3,3	21,9	3,4
Administrație publică, învățământ, sănătate și asistență socială	108,2	14,5	127,5	18,0	126,4	18,1	125,2	18,1	127,1	20,0
Alte tipuri de activități	14,8	2,0	18,4	3,0	21,0	3,0	21,0	3,0	20,7	3,3

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS

Dinamica defavorabilă a efectivului ocupat în agricultură și favorabilă pentru celelalte activități de la sate, în perioada 2000-2009, a determinat și importante modificări structurale ale ocupării. Dacă în anul 2000 antrenarea în agricultură a reprezentat cca 76,2%, iar în sfera bugetară cca 11,3% din ocuparea rurală, deja în 2008 populația angajată în agricultură a înregistrat cca 53,7% și respectiv cea ocupată în administrația publică, învățământ, sănătate și asistență socială – 18,1%. Prin urmare, recesiunea activităților agricole din perioada 2000-2008 a degajat un număr important de persoane spre alte domenii de activitate, încât reducerea cotei ocupării în această activitate a fost de 22,5 pp, în timp ce asimilările de către activitățile bugetare a unei părți a persoanelor provenite din agricultură, a sporit cota parte a ocupației în aceste activități cu cca 6,8 pp.

Structura ocupării în mediul rural pe activități economice indică creșteri în toate activitățile în 2009 față de 2000, excepție făcând agricultura. Totodată, în mediul rural se constată o tendință de uniformizare a ocupării pe domeniile de activitate. Cele mai mari modificări structurale le-a suportat ocuparea în administrația publică, sănătate, asistență socială, învățământ cu 8,7 pp, comerț cu 5,8 pp, industrie cu 4,4 pp și construcții cu 4,2 pp. În aceste condiții, diversificarea ocupării după activitățile economice pot da un impuls economiei de la sate, ceea ce poate determina în continuare o creștere a efectivelor populației ocupate în acest mediu.

Toate acestea fac ca situația în domeniul ocupării forței de muncă în mediul rural să fie cu mult mai dificilă decât în mediul urban. Majoritatea populației ocupate din mediul rural desfășoară fie activități agricole, în mare parte fiind activități informale, fie este ocupată în sectorul public (educație, ocrotirea sănătății, cultură, asistență socială), ultima având o pondere destul de modestă în structura ocupării din mediul rural. Atât activitățile agricole care nu pot asigura o creștere rapidă a productivității muncii, cât și ocuparea în sectorul public, unde salariile angajaților depind de posibilitățile limitate ale bugetului local, nu pot asigura un nivel al veniturilor necesar pentru un trai decent. Nici reformele promovate în sectorul agrar, în ceea ce privește implementarea elementelor de piață, precum privatizarea pământului, împrumutarea agricultorilor cu pământ, desființarea gospodăriilor colective agricole și înființarea gospodăriilor de fermieri etc. nu au ameliorat situația privind îmbunătățirea condițiilor de trai și creșterea nivelului de ocupare a forței de muncă în mediul rural. Din contră, sunt cazuri când situația s-a agravat și mai mult [2, p 51].

Discrepanța dintre nivelul de trai al populației din mediul rural și mediul urban a rămas la fel de semnificativă. Cu toate acestea, după evoluțiile negative ale ratei sărăciei în zonele rurale înregistrate în perioada anilor 2008-2009, în anul 2010 a fost constatată o ranversare a situației. Astfel, dacă în anul 2009 la sate se aflau în sărăcie 36,3% din populație, atunci în 2010 ponderea persoanelor sărace în mediul rural s-a diminuat până la 30,3%. Bunăstarea populației din mediul urban a crescut, cu excepția mun. Chișinău și Bălți, unde rata sărăciei a rămas la nivelul anului 2009. În orașele mici nivelul sărăciei s-a redus de la 19,7% la 14,2% în 2010. Totodată, 80% din toți cei săraci locuiesc în mediul rural. Analiza datelor arată că atât consumul gospodăriilor casnice de la sate, cât și veniturile disponibile ale acestora pe parcursul anului 2010 au fost în creștere. Aceasta se explică prin faptul că prețurile de vânzare a produselor agricole au crescut cu 43%, astfel mărindu-se veniturilor disponibile ale populației din mediul rural, și, ca efect - scăderea nivelului sărăciei la sate. De asemenea, un factor care a dus la scăderea sărăciei în mediul rural a fost creșterea volumului remitențelor obținute de la muncitorii emigranți. Studiul arată că la sate remitențele au crescut cu 16%. Trebuie de menționat că pe parcursul anului 2010 în mediul rural au crescut veniturile obținute din salarii și prestațiile sociale, care au contribuit și ele la îmbunătățirea situației din mediul rural.

În condițiile reducerii populației ocupate în mediul rural și în special în agricultură, economia vânatului, silvicultura și pescuit și a diminuării ponderii relative a agriculturii în produsul intern brut, importanța spațiului rural nu se reduce, ci, dimpotrivă, este din ce în ce mai atent studiată, cercetată și supusă unui proces complex de dezvoltare.

Tabelul 4. Ponderea principalelor tipuri de activități în crearea PIB-ului, %

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Produsul Intern Brut	100	100	100	100	100	100	100	100
Valoarea Adăugată Brută, inclusiv:	88,0	85,2	85,9	84,0	83,2	83,1	82,3	84,0
Agricultura, economia vânatului, silvicultura și pescuit	21,0	18,3	17,6	16,4	15,1	10,0	8,8	8,5
Industrie	18,7	17,6	17,1	15,8	14,4	14,3	13,9	13,0
Construcții	2,8	2,9	3,4	3,4	3,9	4,8	4,9	3,4
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	10,7	10,8	10,6	10,4	10,4	12,6	13,0	13,0
Transporturi și comunicații	10,7	10,8	11,8	12,2	12,1	12,3	12,1	12,3
Alte tipuri de activități	26,3	27,1	27,7	27,8	29,6	31,4	31,7	35,5
Serviciile intermediarilor financiari indirect măsurate	-2,2	-2,3	-2,3	-2,0	-2,3	-2,3	-2,1	-1,7
Impozite nete pe produs și import	12,0	14,8	14,1	16,0	16,8	16,9	17,7	16,0

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor BNS

În economia Republicii Moldova până în anii 2002 sectorul agricol a ocupat o pondere relativ înaltă. În anii următori contribuția agriculturii la formarea valorii adăugate brute s-a redus de la 21% în anul 2002 la 8,5% în anul 2009. În anul 2010 valoarea adăugată brută produsă în sectorul de bunuri a crescut cu 7,8% în raport cu anul precedent, influențând pozitiv (cu 1,7%) indicele de volum a produsului intern brut. Agricultură, economia vânatului, silvicultura, pescuitul și industria au înregistrat o creștere a valorii brute față de anul anterior, respectiv cu 7,2 și 8,1%, influențând creșterea produsului intern brut cu 0,6% și cu 1,1% respectiv.

Ponderea populației rurale și a suprafeței ocupate de spațiul rural, precum și importanța vieții rurale pentru o țară, fac ca problema dezvoltării și amenajării rurale să capete dimensiuni și importanță națională și internațională. Descreșterea sărăciei și dezvoltarea rurală devine imposibilă fără dezvoltarea simultană a sectorului non-agricol. În ultimul timp ar putea fi observată evoluția unor tendințe opuse. Astfel, numărul

întreprinderilor industriale, comerciale și publice de deservire a consumatorilor a diminuat în zonele rurale ale republicii. Această situație este cauzată în majoritate de reducerea veniturilor populației rurale care nu are posibilitatea să achite plata pentru serviciile menționate anterior. În consecință, se creează un cerc vicios. Pe de o parte, un număr mare de oameni care activează în domeniul agriculturii nu generează suficiente venituri pentru plata serviciilor relevante. Pe de altă parte, creșterea productivității muncitorilor agricoli duce la părăsirea acestui sector de către mulți dintre ei care nu posedă variante alternative de muncă. Ultima duce la un exod în masă al populației care încearcă să-și câștige existența în afara Moldovei. Redresarea situației poate avea loc prin asigurarea creșterii productivității muncii și a veniturilor lucrătorilor agricoli, prin implementarea unor programe speciale pentru afacerile non-agricole din zonele rurale, în special pentru dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii.

O creștere a veniturilor din agricultură stimulează cererea pentru bunurile de larg-consum care induce o creștere în multiple întreprinderi non-agricole. Pentru a îmbunătăți reacția cauzată de creșterea cererii trebuie creată și menținută o situație favorabilă pentru întreprinderile noi care doresc să intre pe piață. Aceasta ar trebui să contribuie la creșterea cuantumului veniturilor rurale, la crearea oportunităților de angajare în afara gospodăriilor agricole pentru a permite surplusului de forță de muncă să părăsească agricultura și să ridice productivitatea muncii, precum și să ofere resurse adiționale pentru investițiile agricole. Pentru a accelera acest proces Guvernul trebuie să furnizeze stimulentele necesare pentru încurajarea noilor intrări. Acestea trebuie să includă optimizarea procedurii de înregistrare pentru noile întreprinderi, reducerea abuzului și hărțuirii de către inspecții, raționalizarea numărului de organe de control. În același timp este necesar de a îmbunătăți cunoștințele, abilitățile și accesul la capital și de a facilita investițiile în zonele rurale inclusiv infrastructura rurală, aprovizionarea cu apă, telecomunicații și asistența medicală, iar administrația locală ar trebui să joace un rol mai activ.

Generalizând cele menționate putem conchide, că dezvoltarea durabilă a mediului rural poate fi asigurată prin: mobilizarea și valorificarea judicioasă a capitalului uman, natural și material; asigurarea unui climat investițional favorabil dezvoltării mediului rural; educația vocațională a resurselor umane din spațiul rural; dezvoltarea sistemului instituțional și al mecanismelor economice eficiente de reglementare legală ale activităților în mediul rural.

BIBLIOGRAFIE

1. Anuarele statistice ale Republicii Moldova, 2002-2010, Chișinău, Ed. Statistica, 2002-2010
2. Bârcă A., Vaculovski D., Situația forței de muncă în mediul rural din R. Moldova, ASEM, 2008
3. Bohateret V.M., Dezvoltarea rurală în Moldova: interferențe regionale și transfrontaliere, Editura Terra noastră, Iași, 2002
4. Stratan A., Evoluția economiei agriculturii Republicii Moldova: reflecții, probleme, mecanisme economice. Chișinău, 2007. 380 p.

THE CEREAL MARKET IN ROMANIA

Elena SOARE,
Lector Ph.D, University of Agronomic Sciences and Veterinary Medicine Bucharest
Silviu BECIU,
Lector Ph.D, University of Agronomic Sciences and Veterinary Medicine Bucharest
Paula STOICEA,
Ph.D Assistant, University of Agronomic Sciences and Veterinary Medicine Bucharest

Abstract. In Romania, the production of cereals is determined on the one hand, favourable climatic conditions and on the other hand the food consumption pattern of the population. The importance of grain production is demonstrated by the share of cultivated land and diversity of cereal crops. Cereals occupy a significant position in the structure of agricultural production, holding 1,2 -1,5% of world production of wheat and 1.5 -2% of the maize. In this context, this study shows the evolution of cereal crops as well as specific indicators of foreign trade trends. In terms of actual cereal production in Romania, it is not constant and therefore is often incoming imports, which have a positive impact on the evolution of the market in cereals. Imports of cereals and processed products adversely affect the trade balance. Producers, processors and distributors of cereals and cereal products face many difficulties, which most often affects the price of products, meaning its growth without the corresponding increase in quality.

A conclusion is that the grain market is a market variable, which succeeds only in favourable agricultural years to cover consumption needs from domestic production. Romanian market of grain is influenced by the European market and world cereals market.

INTRODUCTION

The main objective of the cereal sector in the new conditions caused by integration in European structures, it is both quantitative and qualitative growth of production, which leads to increasing the amount required to obtain export and price incentives for agricultural producers.

Increasing the quantity and quality of grain products should be carried out in close correlation with human and natural potential available to Romania. This objective is included in a broader context, namely to provide security and food safety at national level.

Market cereals and especially wheat market, in Romania experienced the same process of historical development which they have travelled to other countries and markets around the globe. Expanded and diversified with the development of non-agricultural activities in urban areas becoming more populated and more isolated from the farmers. Component of the food market, grain market was considered a domestic market [3].

Currently, the Romanian market of cereals have to deal with external pressures, especially in terms of raising prices, according to increase production, due grain diversified destination, which is including now besides food and feed, providing raw materials for energy production. The high level of world market prices, directly contribute to increasing global food import costs up to 21%, reaching the highest value (1290 billion) over the past four years.

MATERIALS AND METHODS

In order to perform this study we used data from the National Institute of Statistics, for 2005-2009, and other specialty magazines. There were studied grain sector specific indicators, namely: cultivated area, total production, average production, domestic consumption, average annual per capita consumption, imports, exports, price and trade balance.

RESULTS AND DISCUSSION

A condition for the realization of this study was the classification of Romanian grain sector in the international sector and specifying direct and indirect factors that influence the production of cereals and prints a variable character.

The Romania has favourable climatic conditions, contributing directly to achieving significant production, both for full coverage of human consumption demand and for export.

In modern economy, grain market is analyzed in several ways, namely: economic, social and ecological. From an economic perspective, grain structure ranks first in world agriculture, over 50% of the world's arable land is cultivated with grains [2].

The social aspect must be considered, primarily in terms of jobs created, which are directly related to grain production.

Cereals contribute substantially to obtain bio-ethanol and thus reduce emissions of greenhouse gases. In Romania, cereals occupy a significant position in the structure of agricultural production, owning a share 1,2-1,5% of world production of wheat and 1.5 -2% of the corn.

Table 1 presents the evolution of main indicators for cereals between 2005 and 2009.

Tab.1. Evolution of main indicators at cereals

Specification	Indicator	U.M.	2005	2007	2008	2009	2009/ 2005 (%)
Cereal for grains	Cultivated area	1000 ha	5865,7	5129,2	5210,7	5356,0	91,3
	Total production	1000 t	19345,5	7814,8	16826,4	14934,0	77,1
	Average production	Kg/ha	3298	1524	3229	2816	85,3
Wheat	Cultivated area	1000 ha	2476,0	1975,0	2110,3	2185,0	88,2
	Total production	1000 t	7340,7	3044,5	7181,0	5205,0	70,9
	Average production	Kg/ha	2965	1541	3403	2421	81,6
Barley	Cultivated area	1000 ha	484,6	363,8	394,0	524,0	108,1
	Total production	1000 t	1079,1	531,4	1209,4	1183,0	109,6
	Average production	Kg/ha	2227	1461	3069	2284	102,5
Oats	Cultivated area	1000 ha	214,8	208,7	200,4	203,0	94,5
	Total production	1000 t	377,5	251,6	382,0	296	78,4
	Average production	Kg/ha	1757	1186	1906	1459	83,0
Maize	Cultivated area	1000 ha	2628,5	2524,7	2441,5	2373,0	90,2
	Total production	1000 t	10388,5	3853,9	7849,1	8035,0	77,3
	Average production	Kg/ha	3952	1526	3215	3409	86,2

Source: NIS –Romanian Statistical Yearbook, 2009.

-Crop production for the main cereal crops, 2009.

Surfaces used for cereal culture had a different pattern from year to year. In 2009, can be noticed a decrease in cereal for grains surface, by 8.7% compared to 2005, considered the reference year for this study. The only exception cultivated plant that the downward trend is represented by barley. The cultivated areas has increased from 484,600 ha in 2005 to 524.0 thousand ha in 2009, this increase being 8.1%.

Total cereal for grains production declined significantly, from 19,345,500 tons in 2005 to 14934.0 tons in 2009. This decrease was 22.9% and is mainly due to diminishing areas planted with cereals and declining yields per hectare. In 2009, production of barley increased by 9.6%, compared to 2005. Grain production is provided by the private sector, the main crops being wheat and maize.

An important indicator for assessing the competitiveness of the cereals is the average production. Average production for the main cereal crops in 2009, has declined

compared to 2005. The only culture that has seen an increase in average production was barley with (+) 2.5%. What must be emphasized is that there is a large discrepancy between the averages for each crop production cereals (especially wheat and maize) and the national potential average, as follows: for wheat potential is 5500-7000 kg / ha and average production obtained was 2421 kg / ha (2009), and the potential for maize is 8,000 kg / ha and production recorded was 3409 kg / ha in 2009 [1].

We have to remind that Romania holds first place in the European Union as maize cultivated areas, but ranks seven for production obtained.

Between 2005 and 2009, cereal production was supported by state grants especially for the cultivated area. This support was not uniform during the period analyzed, observing the differences from year to year.

Romanian cereal producers should identify the main causes leading to low production and to adopt appropriate measures so as to cope with competitive pressure and gain market access to the 400 million consumers market of the European Union.

After analyzing the main indicators we can conclude that, although Romania has an important agricultural potential, in the analyzed period (2005-2009) agricultural production and cereal production had a differential evolution, which is largely due to climatic conditions, quality of agricultural works, and how chemical fertilizers were provided.

Another important indicator for the cereals market analysis is the price. Price is important for both producers and buyers. In the market of cereal, supply evolution indicate a critical aspect: it establish the realistic price of cereals so as to allow producers to achieve a profit, aiming to ensure on the one hand, acquisition of advanced equipment and optimize applied technologies and, on the other, the producer to be able to accumulate reserves for less favourable periods.

Cereal grain price was and is a benchmark for prices of other goods, in particular the price of feed, and which is found on the price of animal products, etc. [3].

The next table shows prices for the main cereal crops at the farm gate between 2005 and 2009 (Tab. 2).

Tab. 2. The evolution of average prices for cereals at the farm gate in 2005 – 2009

Specification	U.M.	2005	2007	2008	2009	2009/2005 (%)
Wheat	Lei/kg	0,36	0,61	0,66	0,47	130,5
	Lei /t	360	610	660	470	
Barley	Lei/kg	0,35	0,59	0,69	0,61	174,2
	Lei /t	350	590	690	610	
Oats	Lei/kg	0,47	0,76	1,02	0,70	148,9
	Lei /t	470	760	1020	700	
Maize	Lei/kg	0,31	0,55	0,97	0,67	216,1
	Lei /t	310	550	970	670	

Source: Data taken after Letitia Zahiu and collaborators - Agriculture in Romania's economy-2010.

- www.recolta.eu

- www.preturi-agronet.ro

Since 2005 the cereal prices have evolved differently from year to year. In 2009 there was an increase in cereal prices in all categories compared to 2005. Significant increases were recorded for barley (74.2%) and corn (116.1%). These price increases are due on the one hand increase the cost of production, and on the other hand decrease the domestic supply in certain periods of drought. The most acute problem for some countries in Europe and not only is the market price of raw materials, which is determined by several factors, including: inflation, high interest rates on loans, monetary policy.

Regarding the forecast for grain prices, both domestically and the world market shows an increase in prices due to lower inventories, supply of grain and its use to obtain energy.

In a market economy with price, one important place is taken by intern consumption of cereals and its structure. If, feed cereal consumption is determined by livestock and the quality of cereals, for human consumption, it is influenced by several factors, including the most important: economic, demographic, psychological, social and cultural. Average domestic consumption of cereals in the analyzed period was 14876.4 thousand tons / year, of which the available average for human consumption was 4457.2 thousand tons / year and 8873.4 thousand tons / year average consumption of feed.

Distribution of domestic consumption of cereals (in cereal grains equivalent) is presented in the table no.3.

Tab. 3. Evolution of internal consumption cereal and cereal products in Romania, (in equivalent grains)

Specification	U.M.	2005	2006	2007	2008	2009
Domestic consumption	1000 t	16858	16135	15194	13478	12717
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Available for human consumption	1000 t	4644	4488	4456	4387	4311
	%	27,6	27,8	29,3	32,5	33,9
Loss	1000 t	121	73	49	81	62
	%	0,7	0,5	0,3	0,6	0,5

Source: NIS –Romanian Statistical Yearbook, 2009.

NIS -Crop production for the main cereal crops, 2009.

Quantities of cereals and cereal products (cereal grains in equivalent) for domestic consumption had a decreasing trend in 2005-2009, as follows: domestic consumption fell by 21.5% in 2009 compared to 2005 (base year). Feed consumption decreased by 35, 1% over this period, and availability for human consumption followed the same downward trend (-7.1%).

Cereals trade plays an important role in Romania's foreign trade. After 1990, it was influenced on one hand by the weather conditions, the oscillations being recorded annual for imports and exports, and on the other hand, the lack of accessible infrastructure for producers.

Exports and imports of cereals saw increases in season 2008 / 2009, from season 2004/2005. The most significant increases were recorded for maize and wheat, as follows: the amount imported maize increased from 83,200 tons in 2005 to 1.0594 million tons in 2009, and on wheat exports increased from 50.9 thousand tons in 2005 to 2.7854 million tons in 2009.

Massive amount of wheat exported in the 2008/2009 season was mainly due to favorable world conjuncture, as Romania became a net exporter of wheat country. Significant imports of maize were due to climatic conditions as well, attractive prices that led to the re-exported imported maize.

Normal situation for our country would be that always to have higher exports than imports, because production there is an unrealized potential and tradition in the cultivation of cereals.

CONCLUSIONS

Study of cereals market in Romania, 2005-2009, is not an exhaustive study, but after its realization can be drawn some conclusions that can be extrapolated to the entire agriculture.

The cereals market analysis of specific indicators highlight certain aspects that influence the production, distribution, import, export and consumption, as follows:

- Areas under cereals have changed from year to year, resulting in the present situation when there are not attracted in production large areas of land;
- Average production obtained from cereals is low compared with the average potential in the country;
- Total production has fluctuated in the period under review, but an overall picture shows a tendency of reducing cereals production. This reduction adversely affects both producers and consumers;
- The price of cereals is growing in domestic market, due to increased raw material costs, which often is imported;
- Domestic consumption of cereals has declined. This reduction is reflected in the evolution of average annual consumption per capita, based on the trend of change in food consumption pattern;
- Exports of cereals have increased in the period under review, but it was not possible to significantly reduce imports, though, Romania has potential to ensure consumption of cereals.

REFERENCES

1. Câmpeanu, V., G. Munteanu, C. Albu and O. Rădulescu, World economy situation, Institute of World Economy, 2007, p.264-277.
2. Chiran, A., E.Gîndu, A. Banu and E.A. Ciobotaru, Agricultural products and food market, Ceres Publishing House, 2003, p.139-151.
3. Constantin, M., A. Chiran, S. Funar, M. Drăghici, F. Frone, L. Pânzariu, E. Peț, E. Gîndu, I. Alecu and A. Chihaiia, Food and agricultural products marketing, Agrotehnica Publishing House, 2009, p.301-311.

IMPORTANȚA ȘI OBIECTIVELE METODELOR DE AMELIORARE A PLANTELOR

Vasile C. MATEI

Ing.masterand, USAMV, Facultatea de Agricultură, Iași

Abstract: Agriculture is still an important sector of the economy during the ancient civilizations that the occupation by cultivating plants ternuri facilities have provided food for occupational inhabitants of those times. Henry Kissinger said: "Control food and you control the world. "Today through modernization and diversification of methods of cultivation of plant culture systems in the field of agriculture became a very important branch of economy, although it contributes 5% of GDP economy, engineers and plant breeders continue to investigate and give rise to new plant varieties and hybrids are used in food and other fields (biodiesel fuel, pharmaceutical industry, chemical industry, clothing and footwear industry, oil production, etc.). population growth taking into account the evolution and population every day, searching for solutions preventing a food crisis.

Importanța ameliorării plantelor, producerii și multiplicării semințelor și a materialului săditor

Aspectele care stau la baza importanței ameliorării plantelor, producerii și multiplicării semințelor și a materialului săditor, se referă la:

1. Tehnici și tehnologii specifice pentru amelioratori, care desfășoară studii și activități de genetică aplicativă: crearea de noi soiuri și hibrizi; testarea – omologarea viitoarelor forme biologice performante, etc.

2. Tehnici și tehnologii specifice de ameliorare pentru fiecare specie mai importantă: modul cum acestea au evoluat în țara noastră, cunoașterea structurii genetice a soiurilor și hibrizilor cultivați în raport cu nivelul productivității acestora. Se

știe că obiectivul major al fiecărui ameliorator constă în creșterea capacității de producție; dar acest obiectiv se află sub un strict control poligenic și suferă acțiunea/interacțiunea factorilor de mediu, procesele fiziologice, biochimice, ale metabolismului etc.

La început, omul-ameliorator a eliminat progresiv unele defecte cu care se prezentau soiurile și hibrizii; astăzi, și mai ales în viitor, omul-ameliorator trebuie să-și confecționeze un IDEOTIP urmând ca pe parcurs, prin metode noi de ameliorare să identifice indivizii – ELITĂ care se aseamănă cât mai mult cu ideotipul.

3. Cunoașterea unor metode pentru obținerea de categorii biologice superioare cu care să se continue multiplicarea. Aceste activități poartă denumirea de PRODUCERE a semințelor și materialului săditor și sunt realizate numai în Stațiunile de Cercetări Agricole și sub supravegherea atentă a amelioratorilor.

4. Cunoașterea tehnologiilor specifice loturilor semincere și de hibridare. Mai putem folosi și termenul de MULTIPLICARE (înmultire) a semințelor și a materialului săditor. Această activitate o realizează toți agenții economici autorizați ca multiplicatori (înmulțitori) de semințe.

Obiectivele ameliorării plantelor reprezintă o însumare la un singur individ (plantă) a unui număr cât mai mare de însușiri și caractere valoroase, ce conferă posibilitatea acestuia de a fi cultivat de om, pe areale mai mari sau mai mici.

Un soi / hibrid nou reprezintă o populație de plante cultivate, denumită CULTIVAR, care depășește cu cel puțin 10% soiul / hibridul – martor omologat și zonat, la unul sau mai mulți indicatori de productivitate, calitate, rezistențe, prelucrare etc. Soiul/hibridul nou trebuie să se mai caracterizeze prin: distinctibilitate, omogenitate, stabilitate biologică și genetică.

Distinctibilitate – se diferențiază de soiurile cunoscute prin cel puțin un caracter important care se manifestă constant și poate fi ușor definit sau descris. La hibrizi, distinctibilitatea constă în identificarea ușoară a caracterelor la părinți precum și formula originală de împerechere a acestora.

Omogenitate – ansamblul caracterelor / însușirilor luate în considerare la identificare (distinctibilitate) se manifestă în mod uniform la majoritatea indivizilor ce compun cultivarul (soiul cultivat).

Stabilitate – în urma reproducerii succesive caracterele și însușirile esențiale specifice se mențin la valorile inițiale sau apropiate acestora.

Multitudinea și diversitatea obiectivelor ameliorării plantelor, care pot avea priorități diferite în funcție de mediul ambiental, cerințe social-economice, nivelul dezvoltării tehnice și tehnologice etc., impune o grupare în funcție de cerințele fundamentale pe care trebuie să le îndeplinească noul soi/hibrid: distinctibilitate, omogenitate și stabilitate biologică și genetică. Aceste cerințe pot fi materializate, total sau parțial, la un singur soi/hibrid, dacă se acționează prin ameliorarea componentelor următoarelor grupe de obiective:

- Ameliorarea componentelor capacității de producție;
- Ameliorarea componentelor calității;
- Ameliorarea însușirilor de rezistență activă la stres;
- Ameliorarea reacției favorabile a plantelor la intensivizare.

Amelioratorii experimentați cunosc faptul că nu se poate acționa în modificarea pozitivă și concomitentă a unui număr mare de caractere și însușiri pentru același individ. Explicația acestui dezavantaj constă în controlul genetic foarte riguros al tuturor caracterelor și însușirilor la plante. Atunci, pentru atingerea obiectivului principal propus, se va acționa în procesul de ameliorare numai asupra componentei, a cărei modificare pozitivă determină modificări în lanț (condiționate) și la alte caractere/ însușiri. Măsura are la bază cunoașterea cu precizie a corelațiilor pozitive/negative ce se

manifestă în acțiunea/interacțiunea factorilor genetici, tehnologici sau naturali. În principiu, la majoritatea plantelor cultivate se cunosc acțiunile/interacțiunile ce condiționează corelații pozitive sau negative iar la un număr mai redus de specii s-au întocmit deja „hărți genetice” la care se cunoaște rolul și contribuția fiecărui cromozom.

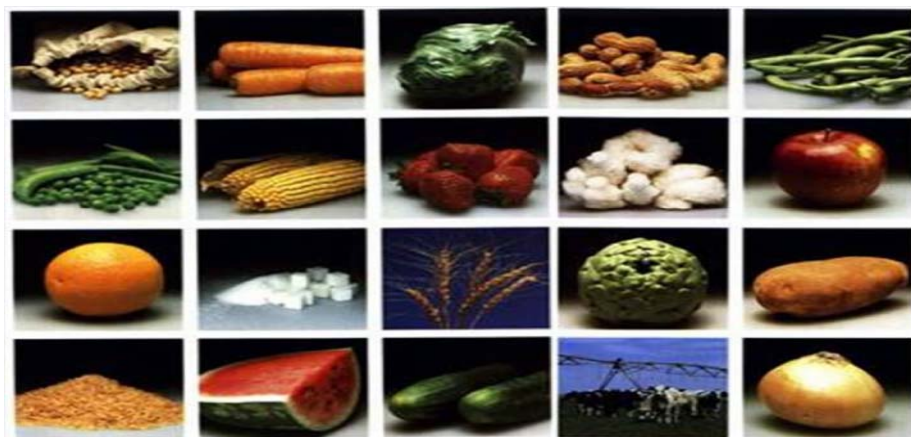


Figura nr.1. Produsele plantelor ameliorabile

Clasificarea obiectivelor ameliorării

Precizăm că succesul în ameliorarea plantelor mai depinde și de bogăția materialului inițial, de diversitatea acestuia și de prezența unei variabilități genetice – ereditare pronunțate.

Cu obiective de ameliorare clare, bine cunoscute și delimitate, cu un material inițial bogat ce prezintă o variabilitate genotipică pronunțată, cu metode de ameliorare precise și riguros aplicate, cu o muncă tenace, perseverentă și laborioasă, orice ameliorator poate să-și vadă ideotipul realizat într-un interval de timp mai scurt. Fără îndeplinirea acestor cerințe, amelioratorul poate dovedi că este un valoros funcționar, dar fără nici o creație proprie pentru care a activat, uneori, o viață întreaga.

Factorii care hotărăsc alegerea obiectivelor ameliorării plantelor

În ameliorarea plantelor, cunoașterea precisă a obiectivelor și alegerea judicioasă a acestora prezintă o mare importanță. Complexul de factori, în funcție de care se aleg obiectivele ameliorării plantelor, se clasifică astfel:

Factorii naturali: Grupele principale de factori naturali care influențează în mare măsură alegerea obiectivelor ameliorării plantelor sunt următoarele:

Condițiile de climă - deosebit de diversificate, de la nivelul mării până la cele mai mari altitudini, influențează foarte puternic problematica ce trebuie rezolvată pentru aceeași specie de plantă cultivată.

Noile soiuri sau hibrizi, intensivi sau superintensivi, vor trebui să valorifice foarte eficient specificul condițiilor locale de climă pentru o anumită zonă de cultură. De exemplu în cazul hibrizilor extratimpurii și timpurii de porumb, deși fac parte din aceeași grupă de precocitate, obiectivele ameliorării și particularitățile biologice ale genotipurilor se diferențiază atunci când se cultivă drept cultură succesivă în sudul țării, față de situația când se cultivă în ogorul propriu în zonele nordice și intramontane. Așa se explică de ce pentru zona de sud programul de ameliorare a porumbului timpuriu și extratimpuriu aparține ICCPT – Fundulea, iar pentru zona de nord a țării același program aparține S.C.A Suceava și S.C.A Turda. Dar pentru a evita situațiile critice și să valorificăm producția acestora le vom ajuta folosind metodele și sistemele de irigații accesibile pe teritoriul țării noastre, folosind instalații de tip pivotabil sau orice alt sistem de irigații pe care îl are amelioratorul la îndemână.



Figura nr.2. Irigarea culturii de porumb

Condițiile de sol – au o importanță minoră în determinarea obiectivelor ameliorării. Avem totuși cazuri când se impune crearea de noi genotipuri specifice cultivării solurilor podzolice (SCA Albota), a solurilor sărăturate și cu exces de apă (SCA Brăila), a solurilor nisipoase (SCA Caracal), a terenurilor erodate (SCA Podu Iloaiei, SCA Turda), a solurilor cu aport freatic (SCA Lovrin) etc.

Evapotranspirația cuprinde: tipul plantei; stadiul de dezvoltare al plantei; condițiile climatic.

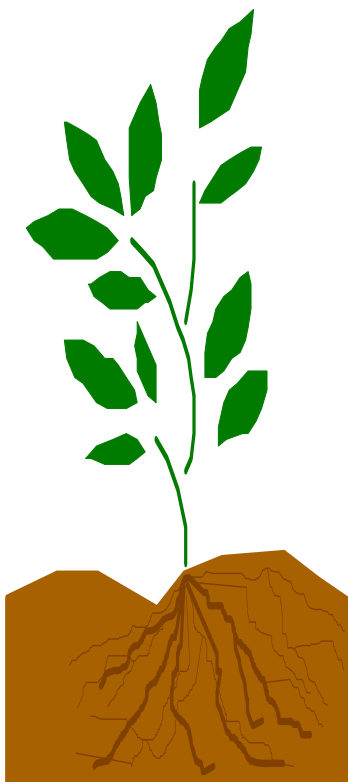


Figura nr. 3. Relația sol – apă a plantelor

Factorii social - economici: Principalii factori social-economici, în funcție de care, într-o anumită etapă, se stabilesc principalele obiective ale ameliorării plantelor sunt:

Nivelul tehnic al dezvoltării forțelor de producție din agricultură. Atunci când agricultura dispune de o puternică bază tehnico-materială, de cantități suficiente de îngrășăminte, pesticide și mari suprafețe amenajate pentru irigații, se impune obligativitatea

amelioratorilor de a crea noi soiuri și hibrizi care să valorifice din plin aceste condiții deosebit de favorabile. Nu prezintă interes și nici nu se recomandă folosirea unor genotipuri extensive în condițiile practicării unei agriculturi intensive, după cum nu este eficientă nici situația inversă.

Cerințele economiei naționale – este unul din factorii social-economici care influențează în mare măsură prioritățile obiectivelor ameliorării plantelor. Atunci când se trece de la o agricultură extensivă la o agricultură intensivă, ameliorarea plantelor trebuie să rezolve întreaga constelație de obiective ce vizează mărirea capacității de producție a noilor soiuri și hibrizi. Realizându-se etapa de agricultură intensivă, obiectivul major al ameliorării se îndreaptă spre creșterea calității producției și odată cu aceasta la realizarea de soiuri și hibrizi specializați. Este cazul soiurilor de grâu destinate industriei pastelor făinoase (*Triticum durum*), a soiurilor de grâu pentru consum uman, a hibrizilor de porumb pentru consum uman, a hibrizilor de porumb pentru furajarea animalelor, a celor folosiți în industria amidonului, în extragerea uleiului etc. La toate aceste considerente mai este necesară și solicitarea industriei prelucrătoare pentru anumite genotipuri de plante cu calități deosebite în prelucrare (fibre, uleiuri etc.) sau cu grad ridicat de extracție (zahăr, amidon etc.).

Nivelul de pregătire profesională al celor care activează în agricultură imprimă alegerea unor anumite obiective specifice ale ameliorării plantelor. Astfel, greutatea întâmpinate în asigurarea forței manuale care să execute răritul la sfecla de zahăr au determinat crearea soiurilor monogerme, etc.

Importanța algerii corecte a metodelor de ameliorare

Crearea de noi soiuri/hibrizi la plantele cultivate impune adoptarea de metode de ameliorare adecvate, care să răspundă eficient obiectivului propus. Folosirea unei singure metode sau a mai multor metode consecutiv este în concordanță cu particularitățile biologice ale speciei cu care se lucrează (modul de reproducere, biologia florală, particularitățile fiziologice etc.), precum și cu obiectivele ameliorării. Prima cerință în alegerea metodei de ameliorare o reprezintă modul de reproducere a speciei pe care o ameliorăm. Din acest punct de vedere distingem: plante autogame – cele care se fecundază cu polen propriu (grâu, orz, orzoaică, ovăz, orez, mazăre, fasole, soia, lupin, in, sorg, iarba de Sudan, mei etc.); plante alogame – cele care se fecundază cu polen străin (porumb, floarea soarelui, sfeclă de zahăr, secară, cânepă, lucernă, trifoi, ghizdei, sparțetă, obsigă, golomăț, păiușul înalt, păiușul de livadă, păiușul roșu, raigrasul aristat, raigrasul peren, timoftica, firuța etc.); plante cu înmulțire vegetativă (cartoful, trestia de zahăr etc.) au transmiterea neschimbată a caracterelor și însușirilor, deoarece refacerea numai pe cale vegetativă asigură obținerea de organisme heterozigote sau homozigote, așa după cum au rezultat în urma ultimei hibridări sau înmulțiri sexuate.

O metodă de ameliorare trebuie să mai ia în considerare și următoarele: a) caracterul monoic sau dioic al plantelor – la plantele dioice metoda de ameliorare prin consangvinizare (autopolenizare repetată) nu este posibilă, în timp ce la plantele monoice consangvinizarea este foarte eficientă; b) caracterul hermafrodit – la florile hermafrodite castrarea este dificilă, fiind necesare forme androsterile sau autoincompatibile. Orice metodă de ameliorare folosită trebuie să fie simplă, exactă, științifică și să permită atingerea obiectivului propus într-un timp cât mai scurt.

a) Metode conventionale folosite pentru ameliorarea plantelor sunt: hibridarea; consangvinizarea; mutageneza; ploidia (poliploidia); selecția.

b) Metode neconventionale pentru ameliorarea plantelor: Recombinările interspecifice obținute în ultimile decenii, grație ansamblului de metode neconvenționale cuprinse în genericul „inginerie genetică” oferă șanse reale de rezolvare la timp și integral a tuturor cerințelor de consum ce le solicită viitorul mileniu. Facem precizarea

că toate metodele neconvenționale operează cu gene, cromozomi, celule, țesuturi sau organe întregi, fără participarea proceselor sexuale ci, numai a proceselor asexuate (vegetative). Sunt considerate, până în prezent, ca metode neconvenționale ce se folosesc în ameliorarea viitoarelor genotipuri de plante, următoarele: tehnologia ADN recombinant; culturi de celule și țesuturi "in vitro"; haploidia; hibridarea somatică.

Până în prezent, cea mai cunoscută și utilizată metodă a ingineriei genetice o reprezintă tehnologia ADN recombinant – metodă ce permite amplificarea unor fragmente de ADN ori ansamblarea diferită a unor fragmente de ADN în cadrul unui genom, astfel încât se obține o nouă structură genetică. De asemenea, prin aceeași tehnologie, se poate introduce într-un organism receptor gene diferite ce pot contribui la realizarea unei protecții biologice active, la creșterea capacității de replicare și exprimare fenotipică etc. Tehnologia ADN recombinant reprezintă și un instrument valoros în cunoașterea bazelor genetice fundamentale, în manipularea/clonarea genelor pentru obținerea de noi organisme programate. În același timp, fiind un instrument de introspecție a materialului genetic, tehnologia ADN recombinant facilitează analiza expresiei genice, a reglării expresiei genice, contribuie la elucidarea mecanismelor de transfer, la studiul rearanjărilor genetice pe timpul diferențierii și embriogenezei. Astfel prin manipularea genelor există posibilitatea obținerii unor progrese remarcabile în următoarele direcții generale: modificarea genetică a microorganismelor sub raport cantitativ/calitativ, dar și prin obținerea de noi produse microbiene (enzime, antibiotice etc.); modificarea genetică a plantelor superioare prin creșterea productivității, îmbunătățirea indicilor calitativi, introducerea capacității de fixare a azotului atmosferic; transferul de gene la microorganisme pentru a sintetiza noi proteine, hormone, transformarea genetică a celulelor ce prezintă defecte ereditare.



Figura nr.3. Castraveți germinați în vitro

Culturile de explante „in vitro”, fragmente sau celule detașate din plante superioare, reprezintă biotehnologii de mare perspectivă în dezvoltarea unor industrii (în prezent și în viitorul apropiat), biotehnologii care deja au revoluționat practica agricolă tradițională în special în domeniul producerii de sămânță și de material săditor. Succesele din ultimii ani obținute în realizarea de embrioni somatici – fac posibile, din punct de vedere tehnic și tehnologic, automatizarea operațiunilor de recoltare a acestora din mediul de cultură și încapsularea lor pentru producerea de semințe artificiale. De asemenea, există posibilitatea robotizării întregului lanț tehnologic de operații „in vitro” ceea ce va asigura o mărire a eficienței muncii de multiplicare clonală, pe medii aseptice la o serie de plante cu interes economic și cu scăderea treptată a costurilor material semincer și săditor.

Obiectivele majore ale tehnologiilor ADN recombinant sunt, deci, obținerea de noi substanțe deosebit de valoroase, cu costuri reduse, valorificarea materiilor prime și a materialelor neexploatate, echilibrarea balanței proteice, energice etc.

În concluzie

Culturile de explante „in vitro”, fragmente sau celule detașate din plante superioare, reprezintă biotehnologii de mare perspectivă în dezvoltarea unor industrii (în prezent și în viitorul apropiat), biotehnologii care deja au revoluționat practica agricolă tradițională în special în domeniul producerii de sămânță și de material săditor. Succesele din ultimii ani obținute în realizarea de embrioni somatici – fac posibile, din punct de vedere tehnic și tehnologic, automatizarea operațiunilor de recoltare a acestora din mediul de cultură și în capsularea lor pentru producerea de semințe artificiale. De asemenea, există posibilitatea robotizării întregului lanț tehnologic de operații „in vitro” ceea ce va asigura o mărire a eficienței muncii de multiplicare clonală, pe medii aseptice la o serie de plante cu interes economic și cu scăderea treptată a costurilor material semincer și săditor.

Bibliografie:

1. Crețu, A., Simioniuc, D., Crețu, L., „Ameliorarea plantelor, producerea și multiplicarea semințelor și materialului săditor, 2000, Editura „Ion Ionescu de la Brad” Iași.
2. Gallais Von Andre, Amélioration des espèces végétales cultivées: objectifs et critères de selection, Editions INRA.
3. Potloga, A., și colaboratorii, Principii moderne in ameliorarea plantelor, Editura Falca, 1989, Timișoara.
4. Țârdea, Gh., Genetică, 1999, Editura „Ion Ionescu de la Brad”, Iași.

ANALIZA FACTORULUI UMAN ÎN CONTEXTUL VIABILITĂȚII ECONOMICO-FINANCIARE A ÎNTREPRINDERILOR

Carolina TCACI,
lector superior, US „Alec Russo”, Bălți

Abstract. In the course of the analysis of economic and administrative viability of the enterprises the aim of a substantiation strong and weaknesses, and also revealing of the reasons which cause them is pursued. As a result of this process the model of a condition of internal economic and administrative factors is developed for the investigated enterprises.

Productivity of the enterprises and their economic viability are in direct dependence on volume, structure and efficiency of use material, human and financial resources.

Proceeding from priority value of the human factor in activity of the enterprises, we consider necessary its realisation, first of all, in two aspects: on size and structure (quantity indicators) and by efficiency uses (quality indicators).

Performanțele întreprinderii, precum și viabilitatea ei economică sunt dependente de volumul, structura și eficiența utilizării resurselor materiale, umane și financiare.

Dată fiind importanța majoră a factorului uman în activitatea întreprinderii, considerăm necesar de a efectua, în primul rând, anume analiza acestuia din două puncte de vedere:

- ca mărime și structură (indicatori cantitativi);
- în aspectul eficienței utilizării (indicatori calitativi).

Analiza efectuată denotă că numărul mediu scriptic al personalului în întreprinderile analizate se majorează, creșterea constituind de la 14,3% la 300%. Excepție constituie doar „Service” S.R.L., pentru care are loc o diminuare a numărului mediu scriptic al personalului de 24,4% în anul 2010 în comparație cu anul 2006, fapt ce se explică, mai întâi de toate, prin reducerea indicatorilor de activitate în anul 2010. Pentru „Aqua Stil” S.R.L. și „Anidaxia” S.R.L., dinamica indicatorilor este mai puțin vizibilă, dat fiind faptul că acestea activează doar de doi-trei ani pe piață.

Structura personalului pe categorii socio-profesionale în total pe întreprinderile analizate este reprezentată în tabelul 1.

Tabelul 1. Structura personalului pe categorii socio-profesionale pe întreprinderi pe anii 2006-2010

Nr.crt	Categorii socio-profesionale	2006	2007	2008	2009	2010
Total personal pe întreprinderi, din care		86	90	99	119	124
1.	Studii superioare, total pers., din care:	8	9	11	14	17
-	economice	4	4	5	7	9
-	Tehnice	3	3	3	3	4
-	Altele	1	2	3	4	4
2.	Studii medii	27	27	32	36	36
3.	Cultură generală	51	54	56	69	71

Sursa: elaborat de autor în baza rezultatelor cercetărilor proprii

Considerăm că, în condițiile ofertei înalte a specialiștilor cu studii superioare de profil economic, nivelul socio-profesional al personalului întreprinderilor cercetate este scăzut. Numai în anul 2010, an în care situația la acest capitol este mai bună, doar 13,7% din personal au studii superioare, din ei doar 7,3% au studii economice (figura 1).

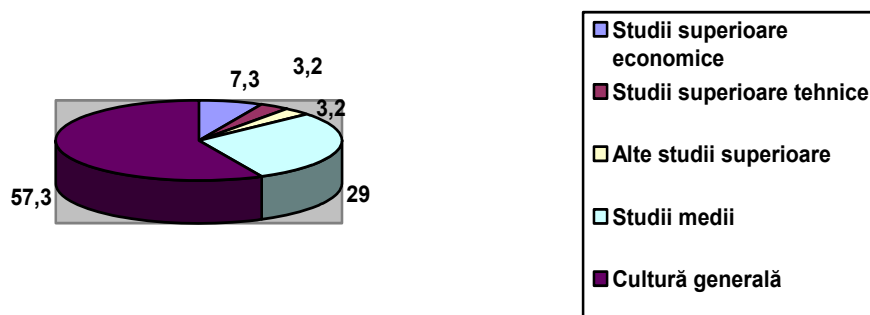


Figura 1. Categorii socio-profesionale de personal pe întreprinderi în anul 2010

Sursa: elaborat de autor în baza rezultatelor cercetărilor proprii

Conform metodologiei propuse în primul capitol al tezei am efectuat analiza calitativă a potențialului uman (tabelele 2-6).

Tabelul 2. Indicatorii calitativi ai comportamentului potențialului uman pentru „Aqua Hitrei” S.R.L. pe anii 2006-2010

Nr crt.	Indicatorul	Simbol	2006	2007	2008	2009	2010
1.	Mișcarea totală de personal	Pmt	5	2	4	6	6
2.	Coeficientul intensității intrărilor	Cintr.	0,21	0,07	0,19	0,22	0,12
3.	Coeficientul intensității ieșirilor	Cii	0,14	0,07	0,06	0,11	0,25
4.	Coeficientul circulației totale	Cct	0,36	0,14	0,25	0,33	0,37
5.	Coeficientul fluctuației forței de muncă	Cfl	0,14	0,07	0	0,06	0,12
6.	Productivitatea muncii, mii lei/sal	W	492,0	624,7	616,3	472,3	250,4
7.	Salariul mediu al unui salariat, mii lei/an	$\bar{S}$	15,5	9,8	11,7	11,0	18,8

Sursa: elaborat de autor în baza rezultatelor cercetărilor proprii

În acest context, am utilizat noțiunea de „comportament al potențialului uman” propusă de savanții Ion Verboncu și Ion Popa [1, p.153].

Productivitatea muncii are o tendință de creștere în anul 2007 în comparație cu anul 2006 ca, mai apoi, în perioada anilor 2008-2009 să scadă. E de menționat faptul că productivitatea muncii înregistrează devieri semnificative pe întreprinderi. Cea mai înaltă productivitate a muncii fără devieri substanțiale o are „Salonica” S.R.L.

Întreprinderile ce funcționează o durată scurtă de timp („Aqua Stil” S.R.L. și „Anidaxia” S.R.L.) în anul 2010 au o creștere considerabilă a indicatorului – de la productivitatea muncii între 67,9 mii lei/an și 91,0 mii lei/an la 245,5 mii lei/an și 287,0 mii lei/an, respectiv.

Tabelul 3. Indicatorii calitativi ai comportamentului potențialului uman pentru „Salonica” S.R.L. pe anii 2006-2010

Nr crt.	Indicatorul	Simbol	2006	2007	2008	2009	2010
1.	Mișcarea totală de personal	Pmt	12	12	14	22	10
2.	Coeficientul intensității intrărilor	Cintr.	0,26	0,24	0,21	0,31	0,04
3.	Coeficientul intensității ieșirilor	Cii	0,13	0,08	0,09	0,11	0,17
4.	Coeficientul circulației totale	Cct	0,39	0,32	0,31	0,42	0,22
5.	Coeficientul fluctuației forței de muncă	Cfl	0,13	0,03	0,09	0,1	0,11
6.	Productivitatea muncii, mii lei/sal	W	565,4	583,1	522,8	318,8	362,7
7.	Salariul mediu al unui salariat, mii lei/an	$\bar{S}$	23,1	28,5	28,3	19,8	20,4

Sursa: elaborat de autor în baza rezultatelor cercetărilor proprii

Coeficienții intensității intrărilor și ieșirilor de personal au o tendință stabilă de reducere în perioada anilor 2006-2009 și creștere în anul 2010 în care nivelul acestora este aproximativ la nivelul anului 2006.

Tabelul 4. Indicatorii calitativi ai comportamentului potențialului uman pentru „Service” S.R.L. pe anii 2006-2010

Nr crt.	Indicatorul	Simbol	2006	2007	2008	2009	2010
1.	Mișcarea totală de personal	Pmt	15	12	14	12	11
2.	Coeficientul intensității intrărilor	Cintr.	0,29	0,13	0,14	0,19	0,09
3.	Coeficientul intensității ieșirilor	Cii	0,07	0,18	0,26	0,13	0,25
4.	Coeficientul circulației totale	Cct	0,37	0,31	0,4	0,32	0,34
5.	Coeficientul fluctuației forței de muncă	Cfl	0,05	0,13	0,2	0,13	0,19
6.	Productivitatea muncii, mii lei/sal	W	771,5	838,7	1529,3	540,7	610,3
7.	Salariul mediu al unui salariat, mii lei/an	$\bar{S}$	20,8	21,9	27,3	19,2	26,3

Sursa: elaborat de autor în baza rezultatelor cercetărilor proprii

Modificarea numărului mediu scriptic al personalului are implicații asupra coeficientului fluctuației forței de muncă. Celor mai semnificative modificări ale coeficientului au fost supuse „Service” S.R.L. și „Anidaxia” S.R.L. – coeficientul crește cu 0,08 și 0,12, respectiv, ceea ce ne vorbește despre accelerarea mișcărilor personalului în întreprinderile menționate. În „Aqua Hitrei” S.R.L. și „Salonica” S.R.L., coeficientul are o tendință de reducere, ceea ce denotă stabilitatea relativă a personalului.

Salariul mediu al personalului se reduce în anii 2009-2010 în comparație cu anii precedenți. Dacă în anul 2006 cel mai mare salariu anual plătit unui salariat constituia 23,1 mii lei, iar cel mai mic 15,5 mii lei, atunci în anul 2010 valorile sunt de 20,4 mii lei

(doar pentru „Salonica” S.R.L. salariul mediu al unui salariat a constituit 26,3 mii lei) și 14,7 mii lei, respectiv.

Tabelul 5.7:34:55 PM Indicatorii calitativi ai comportamentului potențialului uman pentru „Aqua Stil” S.R.L. pe anii 2006-2010

Nr crt.	Indicatorul	Simbol	2006	2007	2008	2009	2010
1.	Mișcarea totală de personal	Pmt	-	-	-	10	8
2.	Coeficientul intensității intrărilor	Cintr.	-	-	-	1,33	0,58
3.	Coeficientul intensității ieșirilor	Cii	-	-	-	0,33	0,08
4.	Coeficientul circulației totale	Cct	-	-	-	1,67	0,67
5.	Coeficientul fluctuației forței de muncă	Cfl	-	-	-	,33	0
6.	Productivitatea muncii, mii lei/sal	W	-	-	-	91,0	287,0
7.	Salariul mediu al unui salariat, mii lei/an	$\bar{S}$	-	-	-	1,1	16,0

Sursa: elaborat de autor în baza rezultatelor cercetărilor proprii

Tabelul 6. Indicatorii calitativi ai comportamentului potențialului uman pentru „Anidaxia” S.R.L. pe anii 2006-2010

Nr crt.	Indicatorul	Simbol	2006	2007	2008	2009	2010
1.	Mișcarea totală de personal	Pmt	-	-	6	14	12
2.	Coeficientul intensității intrărilor	Cintr.	-	-	1,0	0,75	0,39
3.	Coeficientul intensității ieșirilor	Cii	-	-	0	0,12	0,28
4.	Coeficientul circulației totale	Cct	-	-	1	0,87	0,67
5.	Coeficientul fluctuației forței de muncă	Cfl	-	-	0	0,12	0,22
6.	Productivitatea muncii, mii lei/sal	W	-	-	61,7	67,9	245,5
7.	Salariul mediu al unui salariat, mii lei/an	$\bar{S}$	-	-	16,5	24,2	14,7

Sursa: elaborat de autor în baza rezultatelor cercetărilor proprii

În acest context, e important să verificăm respectarea corelației între principalele obiective și rezultatele obținute din utilizarea lor. Astfel, pentru determinarea eficienței întreprinderilor în domeniul utilizării resurselor umane e necesar să verificăm dinamica cantitativă a unor indicatori. Deci, e importantă respectarea corelației:

$$INS \leq IFRM \leq IVV \quad (1)$$

unde: INS – indicele numărului de salariați; IFRM – indicele fondului de remunerare a muncii; IVV – indicele venitului din vânzări.

Pentru întreprinderile diagnosticate în anii 2009-2010, indicii pentru comparare sunt prezentați în tabelul 7.

Din tabelul 7 reiese că doar în două din întreprinderile analizate corelația se respectă – „Salonica” S.R.L. și „Anidaxia” S.R.L. În celelalte întreprinderi indicele creșterii fondului de remunerare a muncii este mai mare decât indicele creșterii venitului din vânzări. Reieșind din situația creată în întreprinderi, putem menționa și o oarecare necorespondență între indicii productivității muncii și indicii salariului mediu.

Corelația ce vorbește despre creșterea eficienței utilizării factorului uman determinată de acești doi indicatori trebuie să fie:

$$IS \leq IW \quad (2)$$

unde: IS – indicele salariului mediu al unui salariat; IW – indicele productivității muncii.

Tabelul 7. Indicii pentru compararea obiectivelor și rezultatelor obținute

Nr.crt	Indicatori	2009	2010	Indicii
„Aqua Hitrei” S.R.L.				
1.	Numărul de salariați, pers. (NS)	18	16	0,89
2.	Fondul de remunerare a muncii, mii lei (FRM)	198,7	300,7	1,51
3.	Venit din vânzări, mii lei (VV)	8501,5	4006,7	0,47
Corelarea: $INS \leq IFRM \geq IVV$ - nu se respectă				
„Salonica” S.R.L.				
1.	Numărul de salariați, pers. (NS)	52	46	0,88
2.	Fondul de remunerare a muncii, mii lei (FRM)	1030,1	940,1	0,91
3.	Venit din vânzări, mii lei (VV)	16579,5	16685,8	1,0
Corelarea: $INS \leq IFRM \leq IVV$ - se respectă				
„Service” S.R.L.				
1.	Numărul de salariați, pers. (NS)	37	32	0,86
2.	Fondul de remunerare a muncii, mii lei (FRM)	709,9	841,5	1,18
3.	Venit din vânzări, mii lei (VV)	20007,7	19528,4	0,97
Corelarea: $INS \leq IFRM \geq IVV$ - nu se respectă				
„Aqua Stil”				
1.	Numărul de salariați, pers. (NS)	6	12	2
2.	Fondul de remunerare a muncii, mii lei (FRM)	6,5	191,5	29,5
3.	Venit din vânzări, mii lei (VV)	546,0	3444,6	6,3
Corelarea: $INS \leq IFRM \geq IVV$ - nu se respectă				
„Anidaxia” S.R.L.				
1.	Numărul de salariați, pers. (NS)	18	16	0,89
2.	Fondul de remunerare a muncii, mii lei (FRM)	240,5	235,4	0,98
3.	Venit din vânzări, mii lei (VV)	1086,4	3928,8	3,62
Corelarea: $INS \leq IFRM \leq IVV$ - se respectă				

Sursa: elaborat de autor în baza rezultatelor cercetărilor proprii

Pentru întreprinderile cercetate de noi prezentăm datele în tabelul 8.

Tabelul 8. Indicii pentru compararea salariului mediu și productivității muncii

Nr.crt	Indicatori	2009	2010	Indicii
„Aqua Hitrei” S.R.L.				
1.	Salariul mediu, mii lei/pers. (S)	11,0	18,8	1,71
2.	Productivitatea muncii, mii lei/pers.	472,3	250,4	0,53
Corelarea: $IS \geq IW$ - nu se respectă				
„Salonica” S.R.L.				
1.	Salariul mediu, mii lei/pers. (S)	19,8	20,4	1,03
2.	Productivitatea muncii, mii lei/pers.	318,8	362,7	1,14
Corelarea: $IS \leq IW$ - se respectă				
„Service” S.R.L.				
1.	Salariul mediu, mii lei/pers. (S)	19,2	26,3	1,37
2.	Productivitatea muncii, mii lei/pers.	540,7	610,3	1,13
Corelarea: $IS \geq IW$ - nu se respectă				
„Aqua Stil”				
1.	Salariul mediu, mii lei/pers. (S)	1,1	16,0	14,5
2.	Productivitatea muncii, mii lei/pers.	91	287,0	3,15
Corelarea: $IS \geq IW$ - nu se respectă				
„Anidaxia” S.R.L.				
1.	Salariul mediu, mii lei/pers. (S)	24,2	14,7	0,61
2.	Productivitatea muncii, mii lei/pers.	67,9	245,5	3,61
Corelarea: $IS \leq IW$ - se respectă				

Sursa: elaborat de autor în baza rezultatelor cercetărilor proprii

Calcululele efectuate de noi confirmă aceeași tendință în utilizarea ineficientă a resurselor umane în patru din cele cinci întreprinderi cercetate. Doar în două din întreprinderile cercetate corelarea $IS \leq IW$ se respectă. Aceasta ne demonstrează faptul, că creșterea veniturilor din vânzări a avut loc, în special, din contul creșterii prețurilor și nu din contul creșterii productivității muncii.

În afară de aceasta, în anul 2010 are loc o creștere a salariilor, susținută de creșterea productivității, doar în „Salonica” S.R.L. și „Anidaxia” S.R.L. În restul întreprinderilor, creșterea salariilor din punct de vedere al eficienței utilizării factorului uman nu este îndreptățită.

În concluzie, recomandăm întreprinderilor cercetate aplicarea modalităților de creștere a potențialului de viabilitate economică, în general, și a întreprinderilor cercetate, în particular, cum ar fi mărirea ponderii personalului cu studii economice antrenat în activitățile de conducere și executive sau pregătirea acestora în domeniul de studii economice, ceea ce va duce la creșterea productivității muncii și a performanțelor întreprinderii în toate domeniile de activitate – comercial, de piață, financiar, de evidență a cadrelor, managerial etc.; evaluarea periodică a corelațiilor dintre indicele creșterii numărului de salariați, indicele creșterii fondului de remunerare a muncii și indicele creșterii veniturilor din vânzări; indicele creșterii salariului mediu și indicele creșterii productivității muncii cu respectarea dependențelor dintre acești indici.

Bibliografie

1. Verboncu I., Popa I. Diagnosticarea firmei: teorie și aplicații. București: Editura Tehnică, 2001. 278 p. - ISBN 973-31-2002-2.

EVALUAREA STADIULUI DE DEZVOLTARE ECONOMICO-SOCIALĂ A SECTORULUI AGROALIMENTAR CEREALIER DIN ROMÂNIA ÎN COMPARAȚIE CU ALTE ȚĂRI EUROPENE

Ana URSU,

*Cercetător științific gradul II, Institutul de Cercetare
pentru Economia Agriculturii și Dezvoltare Rurală, București*

Abstract: The purpose of this study is to analyze the stage of Romanian cereal agrifood sector in terms of fundamental objective of the EU for 2007-2013, that convergence with the member states. The analysis covers a range of performance indicators relevant for both the economy and for household income and other social issues. In principle, the Romanian situation is approached analytical for each economic and social indicator respectively, with a special emphasis, highlighting gaps to the EU countries. It is examined the Romanian place from the studied indicators viewpoint and are made some concluding remarks regarding the economic and social development present stage of the cereal agrifood sector and for action priorities in order to recuperate gaps to European states.

Keywords: agrifood sector, economic and social indicators, gaps, convergences

INTRODUCERE

Aderarea la Uniunea Europeană s-a dovedit a fi un proces care facilitează compatibilizarea economiilor în tranziție cu standardele și criteriile specifice Uniunii Europene (1). În prezent, România este despărțită de țările dezvoltate prin considerabile decalaje absolute și relative. Măsurarea dimensiunilor acestora și, mai ales, a dinamicii lor din ultimele decenii, este realizată prin indicatori ai nivelului dezvoltării economice, ai structurii de ramură a economiei naționale, ai gradului "deschiderii spre exterior" a economiei naționale, prin indicatori ai calității dezvoltării umane. Analiza datelor statistice fundamentează concluzia locului îngust ocupat încă de România în economia europeană. (2)

MATERIAL ȘI METODĂ

Cercetările întreprinse s-au bazat pe analiza datelor și informațiilor disponibile, cele mai recente, asigurate de Uniunea Europeană (EUROSATAT, 2011) pentru a surprinde decalajele de performanță ale sectorului agroalimentar cerealier românesc în comparație cu statele membre.

REZULTATE ȘI DISCUȚII

Creșterea suprafețelor cultivate și progresul tehnologic reflectat în sporirea randamentelor pe unitatea de suprafață sunt factori determinanți pentru creșterea producției de cereale. Problema vitală pentru integrarea agriculturii românești o reprezintă înlăturarea decalajelor tehnice și productive.

Din perspectiva suprafeței agricole cultivate, fata de țările europene, România își demonstrează statutul de țară agrară devansând 20 țări, singurele concurente fiind Franța, Polonia, Germania, Spania. (Tabel nr. 1)

Tabel nr.1. Suprafața cultivată cu cereale în România comparativ cu UE-27, 2010

Nr. Crt.	Țara	Suprafața recoltată mil.ha	Decalaje absolute – România – UE (mil ha)	Decalaje relative (România = 1)
1	România	5,032	0,000	1,000
2	European Union (27 countries)	57,765	+52,732	10,478
3	France	9,252	+4,220	1,839
4	Poland	8,479	+3,446	1,685
5	Germany	6,636	+1,604	1,319
6	Spain	6,000	+0,968	1,192
7	Italy	4,306	-0,727	0,856
8	United Kingdom	3,116	-1,916	0,619
9	Hungary	2,586	-2,447	0,514
10	Malta	2,346	-2,686	0,466
11	Bulgaria	1,829	-3,203	0,363
12	Denmark	1,484	-3,548	0,295
13	Czech Republic	1,463	-3,570	0,291
14	Greece	1,017	-4,015	0,202
15	Lithuania	1,006	-4,026	0,200
16	Sweden	0,959	-4,073	0,191
17	Finland	0,947	-4,085	0,188
18	Austria	0,812	-4,221	0,161
19	Slovakia	0,695	-4,338	0,138
20	Latvia	0,512	-4,521	0,102
21	Belgium	0,335	-4,697	0,067
22	Portugal	0,310	-4,723	0,062
23	Estonia	0,275	-4,757	0,055
24	Ireland	0,272	-4,760	0,054
25	Netherlands	0,22	-4,812	0,044
26	Slovenia	0,095	-4,938	0,019
27	Cyprus	0,036	-4,997	0,007
28	Luxembourg	0,030	-5,003	0,006

Sursa: Calculatii proprii, pe baza datelor furnizate de EUROSTAT, 2011

Nivelul scăzut al randamentelor pe care le înregistrează România nu numai că nu asigură competitivitatea pe piață, dar nici măcar nu da posibilitatea agricultorilor să-și acopere costurile de producție. Potrivit datelor estimate de ICEADR, pragul minim de rentabilitate este asigurat de o producție medie de 3.200 kg/ha. În România, producțiile culturilor de cereale au depășit în ultimii ani 2800-3300 kg/ha, cu excepția anului 2007, când s-a obținut un randament de 1600 kg/ha. Rata de creștere a randamentului la ha

este de 16,9%/an (calculata ca dinamica a randamentului in anii 2010 fata de 2009). (Tabelul nr.2)

Tabel nr.2. Producția medie a cerealelor în Romania comparativ cu statele UE-27, 2010

Nr. Crt.	Țara	Prod. medie (to/ha)	Decalaje absolute – Romania – UE (to/ha)	Decalaje relative (Romania = 1)
1	Romania	3,3	0,0	1,000
2	European Union (27 countries)	4,9	+1,6	1,488
3	Belgium	9,3	+6,0	2,814
4	Netherlands	8,6	+5,3	2,603
5	Ireland	7,5	+4,2	2,276
6	France	7,1	+3,8	2,148
7	United Kingdom	6,7	+3,4	2,042
8	Germany	6,7	+3,4	2,028
9	Slovenia	6,0	+2,7	1,824
10	Austria	5,9	+2,6	1,803
11	Denmark	5,9	+2,6	1,790
12	Luxembourg	5,6	+2,3	1,700
13	Italy	4,9	+1,6	1,479
14	Hungary	4,8	+1,5	1,445
15	Czech Republic	4,7	+1,4	1,428
16	Sweden	4,5	+1,2	1,373
17	Greece	4,0	+0,7	1,224
18	Bulgaria	3,8	+0,6	1,169
19	Slovakia	3,7	+0,4	1,124
20	Portugal	3,4	+0,1	1,031
21	Spain	3,3	0	0,994
22	Poland	3,2	-0,1	0,978
23	Finland	3,1	-0,2	0,953
24	Latvia	2,8	-0,5	0,841
25	Lithuania	2,8	-0,5	0,835
26	Estonia	2,4	-0,9	0,74
27	Cyprus	1,8	-1,5	0,549
28	Malta	0	0	0

Sursa: Calculații proprii, pe baza datelor furnizate de EUROSTAT, 2011

Se poate observa ca Belgia, cu un randament de 9300 kg/ha deține primul loc ca eficiența la cultura de cereale, iar pe locurile următoare se regăsesc Olanda (8600 kg/ha), Irlanda (7500 kg/ha), Franța (7100 kg/ha), Anglia și Germania (6700 kg/ha), Slovenia (6000 kg/ha), Austria și Danemarca (5900 kg/ha) (Tabelul nr.2). În acest clasament Romania ocupa locul 19 și se găsește pe aceeași poziție cu Spania, după Bulgaria (3800 kg/ha) și înaintea Poloniei (3200 kg/ha).

În ceea ce privește performanța sectorială, Romania se îndepărtează vizibil de nivelurile europene. La nivelul anului 2010, comparativ cu UE, oscilația privind productivitatea muncii (calculată ca raport între valoarea adăugată brută și unitatea anuală de forță de muncă – indicator utilizat de UE) a variat între 2,994 mii euro/AWA (Letonia) și 49,964 mii euro/AWA în Olanda. În raport cu Romania productivitatea muncii este de 1: 1,039 și 1:17,343 ori, în ordinea menționată pentru cele două țări. (Tabelul nr. 3) Accentuarea decalajelor de productivitate este expresia fluctuantă a populației active în agricultura României, pe trendul descrescător înregistrat de agricultura comunitară.

Din totalul țărilor UE-27, 13 au o poziție dominantă în ceea ce privește productivitatea muncii, nu numai față de Romania ci și față de media UE. Țările care depășesc media UE-27 sunt: Olanda, (3,8 ori), Belgia (3,2 ori), Danemarca (2,7 ori),

Franța (2,4 ori), Germania (2,2 ori), Anglia (2,09 ori), Spania (1,9 ori), Suedia (1,8 ori) Italia (1,5), Austria (1,4 ori).

Tabel nr.3. Productivitatea muncii în România comparativ cu UE-27, 2010

Nr. Crt.	Țara	Productivitatea muncii (mii euro VAB/AWU)	Decalaje absolute– România – UE (mii euro VAB/AWU)	Decalaje relative (România = 1)
1	România	2,881	0,000	1,000
2	European Union (27 countries)	12,931	+10,050	4,488
3	Netherlands	49,964	+47,083	17,343
4	Belgium	41,891	+39,010	14,541
5	Denmark	35,861	+32,980	12,447
6	France	31,236	+28,355	10,842
7	Germany	28,499	+25,618	9,892
8	Luxembourg	27,117	+24,236	9,413
9	United Kingdom	26,047	+23,166	9,041
10	Spain	24,536	+21,655	8,516
11	Sweden	23,875	+20,994	8,287
12	Italy	19,793	+16,912	6,870
13	Austria	18,449	+15,568	6,404
14	Malta	14,452	+11,571	5,017
15	Finland	13,946	+11,065	4,841
16	Cyprus	12,557	+9,676	4,358
17	Ireland	10,494	+7,613	3,643
18	Greece	9,786	+6,905	3,397
19	Estonia	8,233	+5,352	2,858
20	Czech Republic	7,672	+4,791	2,663
21	Portugal	6,199	+3,318	2,152
22	Hungary	5,052	+2,171	1,754
23	Slovenia	4,969	+2,088	1,725
24	Slovakia	4,530	+1,649	1,572
25	Lithuania	4,521	+1,640	1,569
26	Bulgaria	4,067	+1,186	1,412
27	Poland	3,539	+0,658	1,228
28	Latvia	2,994	+0,113	1,039

Sursa: Calculații proprii, pe baza datelor furnizate de EUROSTAT, 2011

Nivelul și evoluția productivității muncii reflectă un decalaj mare față de restul statelor membre ale UE, care obțin recolte stabile. Datorită dependenței excesive a agriculturii de factorii climatici, variația anuală mare a producției agricole influențează puternic nivelul eficienței economice.

Tabel nr.3. Valoarea producției de cereale la preturi de baza / AWU în România comparativ cu UE-27, 2010

Nr. Crt.	Țara	Val. prod. De cereale (mii euro/AWU)	Decalaje absolute– România – UE (mii euro/AWU)	Decalaje relative (România = 1)
1	România	1,148	0,000	1,000
2	European Union (27 countries)	3,804	+2,656	3,313
3	Denmark	22,298	+21,15	19,422
4	France	12,24	+11,092	10,661
5	Germany	11,271	+10,123	9,817
6	Sweden	10,156	+9,008	8,846
7	United Kingdom	9,978	+8,83	8,691
8	Luxembourg	7,951	+6,803	6,926

9	Belgium	7,617	+6,469	6,634
10	Czech Republic	6,601	+5,453	5,75
11	Austria	5,319	+4,171	4,633
12	Finland	4,851	+3,703	4,225
13	Slovakia	4,834	+3,685	4,21
14	Hungary	4,087	+2,939	3,56
15	Spain	3,957	+2,809	3,447
16	Estonia	3,349	+2,201	2,917
17	Lithuania	3,093	+1,945	2,694
18	Italy	3,012	+1,864	2,624
19	Latvia	2,184	+1,036	1,902
20	Bulgaria	2,106	+0,958	1,834
21	Ireland	1,948	+0,799	1,696
22	Netherlands	1,856	+0,708	1,617
23	Poland	1,685	+0,537	1,468
24	Greece	1,365	+0,217	1,189
25	Slovenia	1,044	-0,105	0,909
26	Portugal	0,584	-0,564	0,509
27	Cyprus	0,384	-0,764	0,335
28	Malta	0	0	0

Sursa: Calculații proprii, pe baza datelor furnizate de EUROSTAT, 2011

Determinată ca raport între valoarea producției de cereale/AWA (unitatea anuală de forță de muncă) productivitatea muncii în sectorul agricol cerealier înregistrează diferențe atât față de media UE- 27 (Tabel nr. 3) cât și față de celelalte țări, în rândul cărora conduce detașat Danemarca, Franța, Germania (cu un plus de 21,15 mii euro/AWA pentru Danemarca și de +10,12 mii euro/AWA de Germania). În această clasificare România se află pe locul 22 cu 1,148 mii euro/pe AWA. Ameliorarea decalajului privind productivitatea muncii poate fi realizată prin acțiunea conjugată și efectul aplicării unor măsuri specifice necesare îmbunătățirii organizării producției și a muncii, corelate cu reducerea corespunzătoare a populației active ocupate în agricultură.

**Tabel nr.4. Valoarea producției de cereale la preturi de baza / hectar
in Romania comparative cu UE-27, 2010**

Nr. Crt.	Țara	Val. prod. de cereale (mii euro/ha)	Decalaje absolute– Romania – UE (mii euro/ha)	Decalaje relative (Romania = 1)
1	Romania	0,511	0,000	1,000
2	European Union (27 countries)	0,727	+0,216	1,422
3	Netherlands	1,515	+1,003	2,963
4	Belgium	1,422	+0,911	2,782
5	France	1,123	+0,611	2,196
6	Ireland	1,042	+0,531	2,038
7	Luxembourg	0,937	+0,426	1,833
8	Austria	0,93	+0,418	1,819
9	Denmark	0,903	+0,392	1,766
10	United Kingdom	0,902	+0,39	1,764
11	Germany	0,892	+0,381	1,745
12	Slovenia	0,891	+0,38	1,744
13	Italy	0,813	+0,302	1,591
14	Greece	0,764	+0,252	1,493
15	Hungary	0,655	+0,144	1,281
16	Sweden	0,642	+0,131	1,255
17	Portugal	0,636	+0,125	1,245
18	Spain	0,592	+0,081	1,157
19	Czech Republic	0,584	+0,073	1,143
20	Slovakia	0,579	+0,067	1,132

21	Lithuania	0,441	-0,071	0,862
22	Finland	0,433	-0,079	0,846
23	Poland	0,415	-0,096	0,811
24	Bulgaria	0,413	-0,099	0,807
25	Latvia	0,375	-0,136	0,734
26	Estonia	0,349	-0,162	0,683
27	Cyprus	0,272	-0,239	0,533
28	Malta	0	0	0

Sursa: Calculații proprii, pe baza datelor furnizate de EUROSTAT, 2011

Din perspectiva randamentului pe ha (calculat ca raport între valoarea producției de cereale/ha), comparativ cu UE- 27, România se situează pe locul 19 în acest clasament, având un avantaj față de Polonia și Bulgaria, explicabil nu pe seama creșterii valorii producției de cereale ci mai ales a obținerii randamentului mediu/ha mai mare față de Polonia cât și a înzestrării superioare cu suprafață agricolă față de Bulgaria. Avantajul relativ este deținut de Olanda, Belgia, Franța și Irlanda atât în raport cu România cât și față de media UE-27. Producția de cereale este caracterizată de importante economii de scară, producția eficientă fiind posibilă numai în condițiile cultivării unor suprafețe relative mari, care permit realizarea lucrărilor agricole la costuri reduse pe unitatea de suprafață și implicit pe unitatea de produs. În România majoritatea covârșitoare a fermelor sunt reprezentate de exploatații agricole individuale (99,6% din numărul exploatațiilor). Aceste exploatații produc pentru consumul propriu, suprafață medie a acestora fiind de 2,3 ha. Este evident că o mare parte din producția de cereale din România are un puternic caracter de ineficiență. O caracteristică definitorie a sectorului agricol o reprezintă fărâmițarea proprietății agricole, care se concretizează în existența unui număr foarte mare de exploatații agricole individuale (de dimensiuni foarte mici). Această fărâmițare are un impact direct asupra eficienței și profitabilității în sector. O altă trăsătură a sectorului cerealier este reprezentată de puterea de negociere între producătorii agricoli individuali, în calitate de purtători ai ofertei și purtătorii cererii pe piață, asimetrie cu influență semnificativă asupra formării prețurilor. Nu în ultimul rând piața producției și comercializării din România pare a fi afectată într-o măsură semnificativă de existența unei piețe negre, ponderea acestei piețe fiind invocată de mulți participanți la piață.

Gradul redus de utilizare a consumurilor intermediare în agricultura României a condus la ameliorarea indicatorului sintetic “eficiența consumurilor intermediare” determinat ca raport între valoarea adăugată brută/consumuri intermediare cât și ca raport între producția agricolă vegetală/consumuri intermediare. La nivelul anului 2010, România prezintă decalaje absolute favorabile în raport cu majoritatea țărilor UE- 27, cu excepția Spaniei, Greciei și Italia care înregistrează un plus de eficiență a consumurilor intermediare de +0,567, + 0,463 și de + 0,351 euro VAB/consumuri intermediare, în ordinea menționată a țărilor. În acest clasament, România se situează pe poziția a 6 – a, depășind media UE-27 (-0,052 euro VAB/consumuri intermediare) la acest indicator.

Tabel nr.5. Eficienta consumurilor intermediare in Romania comparative cu UE-27, 2010

Nr. Crt.	Țara	Euro VAB/cons.interm.	Decalaje absolute– Romania – UE	Decalaje relative (Romania = 1)
1	Romania	0,727	0,000	1,000
2	European Union (27 countries)	0,674	-0,052	0,928
3	Spain	1,294	+0,567	1,781
4	Greece	1,19	+0,463	1,638
5	Italy	1,078	+0,351	1,484
6	Malta	0,903	+0,176	1,243

7	Cyprus	0,843	+0,116	1,16
8	Austria	0,681	-0,046	0,937
9	France	0,675	-0,052	0,928
10	Bulgaria	0,614	-0,113	0,845
11	Poland	0,613	-0,114	0,843
12	Estonia	0,591	-0,136	0,813
13	Slovenia	0,583	-0,144	0,802
14	Netherlands	0,568	-0,158	0,782
15	Belgium	0,511	-0,216	0,703
16	Germany	0,498	-0,229	0,685
17	Lithuania	0,478	-0,249	0,658
18	Hungary	0,469	-0,258	0,645
19	Luxembourg	0,468	-0,259	0,644
20	United Kingdom	0,457	-0,269	0,629
21	Portugal	0,426	-0,3	0,587
22	Finland	0,42	-0,307	0,578
23	Sweden	0,402	-0,325	0,553
24	Latvia	0,392	-0,334	0,54
25	Ireland	0,373	-0,354	0,513
26	Czech Republic	0,332	-0,395	0,456
27	Denmark	0,305	-0,421	0,42
28	Slovakia	0,247	-0,48	0,34

Sursa: Calculatii proprii, pe baza datelor furnizate de EUROSTAT, 2011

Același decalaj absolut favorabil al eficienței consumurilor intermediare se regăsește și în raport de producția agricolă, unde cu excepția Spaniei, Greciei, Italiei, Franței și Poloniei, România se situează pe o poziție relativă de favorabilitate.

Creșterea consumurilor intermediare în agricultura românească ar putea contribui la creșterea randamentului pe unitatea de suprafață, fizic și valoric, sporind pe ansamblu valoarea adăugată brută pe unitatea de suprafață și pe ansamblul agriculturii.

CONCLUZII

Decalajele existente între România și UE -27 nu sunt rezultatul unor condiții naturale care ar dezavantaja România. Între cauzele principale care generează decalaje de randament pe primul plan se situează cantitatea și calitatea factorilor de producție – inclusiv a tehnologiei informației – antrenați în creșterea capacității de producție a terenurilor. Există de asemenea o strânsă legătură între randamentele la ha și consumurile intermediare. Cele mai mari producții medii sunt realizate de țările cu cele mai mari consumuri intermediare la ha. În cazul în care producția obținută ar fi raportată la timpul efectiv consumat, este posibil ca decalajele de productivitate să fie mai reduse.

Strategia UE “Europa 2020”, va fi axată pe competitivitate și inovație. În aceste condiții, din punct de vedere decizional ar trebui să avem patru direcții de acțiune: utilizarea capacității productive a solului; utilizarea resurselor de apă prin amenajări hidro-ameliorative; utilizarea biotehnologiilor – care alături de irigații, vor reprezenta punctul de boltă al viitorului agriculturii; asocierea producătorilor agricoli în așa fel încât să se poată aplica o agrotehnică corespunzătoare.

BIBLIOGRAFIE

1. Marinaș M., „Convergența structurală a economiei românești. Analiza comparativă”, Editura Economie teoretică și aplicată, 2004, p.1.
2. www.scribd.com/.../ROMANIA-IN-ECONOMIA-MONDIALA 164 „Economie de piață capitalistă”.
3. Popescu M., „Lecții ale tranziției”, Editura Expert, 2001, p. 142
4. Ștefănescu C., „Decalaje de performanță ale sectorului agroalimentar românesc din perspectiva europeană – evoluții, criterii de convergență și alternative de recuperare”, Editura Terra Nostra”, Iași, 2004, p.39.

НАСУЩНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Д.М. ПАРМАКЛИ,

д.э.н., проф. Кагульский Государственный Университет им Б.П.Хашдеу

Abstract. The article demonstrates the yield dynamics of major agricultural crops in the Republic of Moldova. It provides the reasons of low land productivity in agriculture and gives a factor analysis of changes in gross yield of grains. The article provides a mathematical connection between the cost of production, gross profit, and the crop yield and considers the tendency of changes in production costs, sales prices, and the level of production profitability during the period of 1999-2009.

Key words: crop yield, hectare, production cost, gross profit, fixed costs, variable costs, sales price, intensification of land use, efficiency of production.

Земля – важнейшее богатство нашего общества, вот почему повышение ее производительной силы является общенародной задачей. Повышения плодородия почв – одна из главных задач земледелия, каждого землепользователя. Это положение весьма актуально для Республики Молдова и Одесской области, имеющие высокую плотность населения и по существу полную освоенность земельного фонда.

Недра наших территорий практически лишены рудных и горючих полезных ископаемых, собственные гидроресурсы весьма ограничены, лесные массивы занимают небольшую площадь. Поэтому главными естественными производительными силами, используемыми в народном хозяйстве, являются климат (тепловые и световые ресурсы) и особенно почвы, которые во многом определяют экономический потенциал региона, их роль в международном разделении труда.

Общая площадь земель Республики Молдова составила на конец 2009г. 3384,6 тыс.га, из них сельскохозяйственные угодья – 2503,3 тыс.га, в том числе пашня – 1820,5 тыс.га, многолетние насаждения – 303,0 тыс.га. Показатель распаханности территории один из самых высоких в мире: земля в обработке (пашня и многолетние насаждения) занимает 62,7%, а сельскохозяйственные угодья – 84,8 % территории.

Высокая аграрная освоенность и распаханность земельного фонда при одновременной деградации сельскохозяйственных угодий привели в постприватизационный период к низкому уровню их продуктивности (табл.1).

С начала 90-х годов аграрная политика стран СНГ была направлена на обеспечение социально-экономических процессов, связанных с изменением форм собственности и хозяйствования на селе, с либерализацией экономической деятельности, адаптации отрасли к работе в рыночной среде.

Однако, в Молдове пока отсутствуют в отличие от развитых стран рыночной экономики взаимовыгодные маркетинговые связи между производителями, переработчиками и торговыми сетями. Производители товарной сельскохозяйственной продукции, как правило, не располагают необходимой информацией о потребителях своей продукции, рыночных ценах, о конкурентах, о состоянии отечественного и мирового рынка тех или иных товаров и прогнозах их развития. А это приводит к тому, что сельские товаропроизводители не могут планировать объемы производства и структуру производимой продукции в среднесрочном периоде. Они вынуждены ежегодно менять структуру посевных площадей, что отрицательно сказывается на эффективность использования основного средства производства – земли (табл.2).

Таблица 1. Показатели урожайности основных сельскохозяйственных культур во всех категориях хозяйств Республики Молдова в среднем за 1981-1990 и 2004-2009 г.г. (ц/га)

Наименование культур	1981-1990г.г.	2004-2009г.г.	Показатели 2004-2009г.г. к уровню 1981-1990гг (%)
Зерновые и зернобобовые культуры	33,1	24,2	73,1
в т.ч.			
Озимая пшеница	34,4	24,2	70,3
Кукуруза	37,7	27,2	72,1
Подсолнечник	18,8	12,2	64,9
Сахарная свекла	267,0	260,2	97,5
Картофель	87,0	90,3	103,8
Овощи	157,0	91,0	58,0
Плоды	73,0	32,1	44,0
Виноград	64,0	43,0	67,2

Рассчитано по данным Национального бюро статистики РМ[1]

Таблица 2. Урожайность озимой пшеницы, кукурузы и подсолнечника в сельскохозяйственных предприятиях Республики Молдова за 2001-2010г.г.

Год	Озимая пшеница	Кукуруза	Подсолнечник
2001	29,1	15,6	12,1
2002	25,4	16,7	12,6
2003	6,0	17,0	11,3
2004	28,7	26,4	12,2
2005	27,2	26,7	11,5
2006	23,5	18,5	13,0
2007	14,1	3,8	7,0
2008	32,3	30,5	17,0
2009	20,9	19,9	13,0
2010	22,8	34,1	15,2

Рассчитано по данным Национального бюро статистики РМ[1]

Приведем лишь несколько причин низкой продуктивности земель. В земледелии значительно снизился уровень химизации производства зерновых, технических, овощных и других культур. Если в 1980-1990 г.г. вынос основных элементов питания растений был компенсирован внесением минеральных и органических удобрений на 60%, то ныне – всего на 10%. За последние 20 лет внесение органических удобрений на молдавских полях снизилось с 9,7 млн.т до 0,07 млн.т или в 140 раз, минеральных удобрений – в 27 раз, существенно сократилось использование воды для орошения..

Снижение роли факторов интенсификации прослеживается при возделывании всех культур, особенно заметно падение урожайности кукурузы, фруктов, овощей и других культур. По современным технологиям ныне в растениеводстве возделывается лишь каждый пятый гектар посевов кукурузы, озимой пшеницы и виноградных плантаций. На остальных площадях наблюдается возврат к примитивным технологиям. Вот почему по продуктивности земли допущен откат на 30-40 лет назад. Так, в среднем за 2004-2009 г.г. урожайность озимой пшеницы в Республике Молдова соответствует уровню 1970 г., кукурузы – 1960-1963 г.г., сахарной свеклы – 1961-1963 г.г., подсолнечника – 1956-1960 г.г.

Причинами столь резкого падения уровня интенсивности использования земли является не только снижение объемов применения органических и минеральных

удобрений, недостаточное и некомплектное материально-техническое обеспечение, что снижает адаптацию отрасли к неблагоприятным погодным условиям, но, что не менее важно, повсеместное снижение качества проводимых технологических операций, вызванных помимо вышеназванных причин, чрезмерной фрагментации земельных участков, особенно в Республике Молдова. Последнее имело еще и то негативное последствие, которое привело к тотальному нарушению севооборотов, нормальному чередованию возделывания культур.

Полная самостоятельность землепользователей привела также к существенному изменению структуры посевных площадей в сторону резкого снижения удельного веса гороха и многолетних трав, способствующих наращиванию плодородия почв, и роста площадей посева подсолнечника и озимого рапса, как высокорентабельных культур, но наиболее остро ощущаемых истощающих почвы. То есть мы пришли к такой структуре посевов, которая не согласуется с рекомендациями науки и передовой практики. Если в дореформенный период многолетние травы и горох занимали в структуре посевных площадей Республики Молдова 16 %, то ныне – лишь 4,0 %. Так, в среднем за 1981-1990 г.г. каждый третий гектар озимой пшеницы засевался по лучшим предшественникам – бобовым культур, то за последние годы – лишь каждый девятый.

Нельзя не обратить внимание на тот факт, что в настоящее время наука вывела по зерновым культурам, подсолнечнику, сахарной свекле, овощам высокоурожайные сорта и гибриды. Однако, они требуют, как правило, более высокого агрофона, строгой технологической дисциплины, т.е. того, чего ныне нет в действительности. Возврат к примитивным старым технологиям на современных сортах и гибридах самообман, путь в никуда, что подтверждается урожайностью последних лет. Возможно, несколько лучше обстоят дела в производстве озимых зерновых культур, поскольку имеющиеся сорта лучше приспособлены к нашей суровой реальности.

Изучая динамику валовых сборов зерновых и других культур в Республике Молдова за 1956-2009 г.г., важно провести факторный анализ изменения показателей (табл.3). С начала исследуемого периода в течении 40 лет рост объемов производства зерна был обеспечен исключительно за счет прироста продуктивности земли. Заметим при этом, что в течении 25 лет (с 1981 по 2005 г.г.) валовые сборы зерновых культур были стабилизированы на уровне 2540 тыс.т. Если в начале периода это удавалось за счет повышения урожайности, то с начала 90-х годов в условиях резкого снижения выхода продукции с единицы площади стабилизация объемов производства зерна была обеспечена путем расширения посевных площадей. т.е. на лицо экстенсивные методы зернопроизводства.

Динамику валовых сборов сельскохозяйственных культур следует рассматривать в общей системе показателей эффективности. Для землепользователей очень важно знать, как изменяется величина прибыли в зависимости от уровня продуктивности земли по каждой культуре.

Тщательное изучение влияния всех факторов производства на эффективность возделывания культур позволили выявить математическую связь между себестоимостью и урожайностью продукции. Для этого все затраты, связанные с производством и реализацией продукции, как известно, подразделяют на условно – постоянные и переменные. Последние в отличие от условно-постоянных характеризуются тем, что их величина зависит от объема произведенной продукции. К ним относятся затраты преимущественно связанные с уборкой, очисткой, сортировкой и реализацией продукции.

Таблица 3. анализ влияния урожайности и посевных площадей на изменение среднегодовых показателей валового сбора зерновых культур в Республике Молдова за 1956-2010г.г. (тыс.т)

Годы	Валовой сбор в среднем за год	Отклонение от предыдущего периода	В том числе за счет изменения	
			посевной площади	урожайности
1956-1960	1761			
1961-1965	2150	+389	-10	+558
1966-1970	2231	+81	-232	+313
1971-1975	2600	+369	-143	+512
1976-1980	2893	+293	+197	+96
1981-1985	2512	-381	-381	-
1986-1990	2556	+44	-38	+82
1991-1995	2594	+38	+232	-194
1996-2000	2340	-254	+229	-483
2001-2005	2532	+192	+260	-68
2006-2010	2193	-339	-146	-193

Рассчитано по данным Национального бюро статистики РМ[1]

Себестоимость единицы продукции (Z) может быть выражена формулой:

$$Z = ATC = \frac{FC}{q} + AVC, \text{ лей./ц} \quad (1)$$

где: FC – условно-постоянные затраты в расчете на 1 га, лей;

AVC – переменные затраты в расчете на 1 ц продукции, лей;

q – урожайность, ц/га.

Как видим, между себестоимостью продукции и урожайностью наблюдается обратная зависимость: рост урожайности приводит к снижению затрат на производство единицы продукции и наоборот.

Зная значение постоянных и переменных затрат и предполагаемую цену реализации, можно достоверно прогнозировать минимальную урожайность культур ($q_{\min}$), ниже которой наступает убыточность.

Для этого пользуются формулой [2,с.156]:

$$q_{\min} = \frac{FC}{p - AVC}, \text{ ц/га} \quad (2)$$

где: p – предполагаемая цена реализации продукции, лей/ц.

Если агроном не может обеспечить урожайность культуры выше расчетного минимального уровня при заданной технологии, то следует изучать вопросы изменения технологии в сторону ее интенсификации – роста продуктивности земли или отказаться от ее возделывания. Однако, не следует забывать, что любые изменения технологии требуют новых расчетов постоянных и переменных затрат и уровня безубыточной урожайности.

Прибыль в расчете на один гектар земли ($\Pi_{\text{зем}}$) и один центнер продукции ($\Pi_{\text{п}}$) может быть определена по формулам [3,с.63]:

$$\Pi_{\text{зем}} = q(p - AVC) - FC, \text{ лей/га} \quad (3)$$

$$\Pi_{\text{п}} = p - AVC - \frac{FC}{q}, \text{ лей/ц} \quad (4)$$

Важно отметить, что в сельском хозяйстве в отличие от других отраслей ввиду особенностей земледелия имеет место достаточно высокий удельный вес условно-постоянных затрат в структуре себестоимости продукции. Например, при производстве зерновых культур и подсолнечника указанные затраты достигают 78-85%. Следовательно, очень важно с экономической точки зрения, чтобы затраты

связанные с обработкой почвы, посевом, уходом за растениями обеспечивали максимальный выход продукции с единицы площади.

За счет повышения качества проводимых технологических операций по возделыванию и уборке урожая и других факторов, не связанных с изменением величин условно-постоянных и переменных затрат, при прочих равных условиях можно повысить выход продукции с единицы площади, что приведет к заметному росту прибыли. Тогда прирост прибыли ($\Delta\P_{зем}$) составит [4,с.64]:

$$\Delta\P_{зем} = (p - AVC) \cdot (U_n - U_b), \text{ лей/га} \quad (5)$$

Как показывает опыт передовых хозяйств, повышение качества работ, строгое соблюдение технологии возделывания сельскохозяйственных культур при тех же затратах позволяет повысить выход зерна и подсолнечника с единицы площади не менее чем на 10-15%, а винограда и других культур еще выше.

Большой экономический урон сельскому хозяйству нанесла либерализация цен на промышленные товары и услуги. Чудовищный диспаритет цен привел к убыточности или низкой рентабельности некогда высокодоходной отрасли растениеводства.

Процесс деинтенсификации, резкое падение урожайности культур в сочетании с бесконтрольной перекачкой огромных финансовых ресурсов из отрасли привел к убыточности производства табака, кукурузы товарных посевов, овощей, фруктов, а в отдельные годы – гороха, картофеля и других культур.

В связи с этим сельскохозяйственные предприятия не в состоянии обновлять машинно-тракторный парк, приобретать и использовать дорогостоящие удобрения и пестициды, новые сорта и гибриды растений, внедрять современные технологии в растениеводстве.

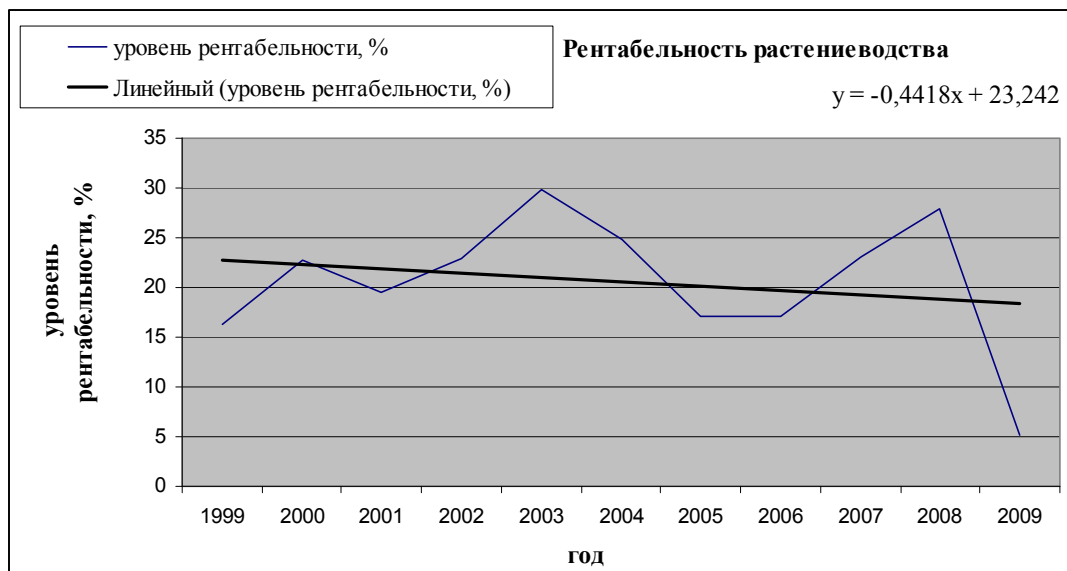
В официальных статистических изданиях Республики Молдова показаны лишь себестоимость зерновых культур (без кукурузы) и уровень рентабельности реализованного зерна (включая кукурузу). За последние 11 лет (1999-2009) среднегодовой рост затрат на производство зерновых культур (без кукурузы) составил 8,0%, а кукурузы – на 10,9%. Рост цен реализации зерна (включая кукурузу) отставал от роста затрат на его производство, что привело к падению доходности. Так, ежегодное снижение уровня рентабельности составило в среднем 1,79 процентных пункта.

За указанные годы себестоимость подсолнечника увеличилась более чем в 3 раза, сахарной свеклы – более чем в 2,7 раза, винограда – почти в 2,5 раза. В среднем за год уровень рентабельности реализованного подсолнечника снижался на 0,84 п.п. (с 43,3 до 34,9%), сахарной свеклы – на 0,78 п.п. (с 8,5 до 0,7%), винограда – на 3,3 п.п. (с 49,1 до 15,7%).

Падение эффективности производства и реализации ведущих культур, не могли не сказаться на рентабельности отрасли растениеводства в целом. Так, в среднем за год согласно тренду представленному на рисунке, уровень рентабельности отрасли снижался на 0.442 п.п. в год и с средним за 1999-2009г.г. составил 21,0 %. Данный уровень рентабельности не высок, он позволяет вести лишь простое воспроизводство в отрасли.

Одной из причин неспособности сельскохозяйственных предприятий Республики Молдова воспользоваться своими сравнительными преимуществами являются недостаточно развитые и искаженные сельскохозяйственные рынки, которые стали серьезным барьером на пути эквивалентного обмена товаров от основной деятельности. Местные цены, которыми пользуются сельскохозяйственные производители, намного ниже международных, а это

негативно сказывается на рентабельности реализованной продукции, уровень которых, как мы видели выше, в последние годы очень низок. Таким образом, в результате деформации аграрной политики, несовершенства и неэффективности рынков имеют место крупные оттоки прибыли от сельских товаропроизводителей к другим субъектам торговой сети.



Рассчитано по данным Национального бюро статистики РМ [1]

Нехватка собственных финансовых ресурсов у большинства сельскохозяйственных производителей не позволяет проводить современную модернизацию производства, на основе которой можно обеспечить рост конкурентоспособности продукции, как на внутренних, так и на внешних рынках. Ситуация усугубляется и низкими темпами модернизации предприятий перерабатывающей промышленности. Большинство консервных заводов оснащено устаревшим оборудованием и производит продукцию, которая чаще всего не соответствует требованиям европейского рынка.

В стране практически отсутствуют современные интегрированные по вертикали системы, которые объединяли бы на экономической основе поставщиков ресурсов, сельскохозяйственных производителей и переработчиков аграрной продукции.

Рынок услуг пока находится на начальном этапе развития и в настоящее время не отвечает современным требованиям рыночной экономики. Агробизнес нуждается в региональных информационных центрах, в которых работали бы высококвалифицированные специалисты – маркетологи, экономисты, программисты.

Современная рыночная инфраструктура в отрасли развита слабо. Ощущается острая необходимость в больших складских помещениях, пунктах сбора, полевом холодильном оборудовании, упаковочных цехах.

Экономический потенциал аграрного сектора Республики Молдова к настоящему времени существенно ослаблен, однако и он в значительной степени не освоен и не использован. Чтобы преобразовать сельское хозяйство в высокопроизводительный и доходный бизнес предстоит принимать усилия не только по полному освоению имеющихся трудовых, природных, материальных и финансовых ресурсов, но, и что не менее важно, добиться совершенствования потенциала отрасли, его модернизации с учетом требований инновационной экономики. Сельское хозяйство объектов исследования, имеющее опыт применения

современных наукоемких технологий, может служить источником роста экономики регионов, представляет собой поле для инновационной деятельности и служит базой для развития отраслей перерабатывающей промышленности и несельскохозяйственных видов деятельности в сельской местности.

Сельское население отличается высоким мастерством в производстве сельскохозяйственной продукции и житейской мудростью. В условиях неустойчивого (рискованного) земледелия, характерного для большей части территории Республики Молдова, сельские труженики получали с одного гектара в целом по стране более 38- 40 центнеров зерна, в том числе 45-50 ц кукурузы, 19-21 ц подсолнечника, 65 ц и более винограда. Как никакие другие слои населения, они знают цену земли и при надлежащих рыночных условиях, должного уровня оплаты труда смогут возродить былую продуктивность наших черноземов и обеспечить высокую эффективность ее использования.

Литература

1. Статистический ежегодник Республики Молдова, 2010.
2. Пармакли Д.М. Экономический потенциал земли в сельском хозяйстве. Монография – Chişinău: ASEM, 2006.
3. Пармакли Д.М., Бабий Л.И. Аграрная экономика. Учебник. Chişinău, S.n. Turnul Vechi, 2008.

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АПК КАЗАХСТАНА

А.Б. МОЛДАШЕВ,
*директор Казахского НИИ экономики АПК
и развития сельских территорий, д.э.н., профессор.*

Казахстан входит в первую десятку стран мира по территории; по площади сельскохозяйственных угодий, по посевам зерновых культур в число 25 стран мира - основных производителей аграрного сырья.

В последние годы наблюдается устойчивый рост производства основных видов продукции аграрного сектора (рисунок 1).

**Рисунок 1 – Производство основных видов продукции сельского хозяйства в
Казахстане тыс.т**

Продукция	2000 г.	2009 г.	2010 г.	2010 г. в % к
				2000 г.
Зерно	11565	20831	12185	105,4
Картофель	1693	2756	2555	150,9
Овощи	1965	2457	2577	131,2
Мясо в уб. весе	623	896	937	150,4
Молоко	3730	5265	5381	144,3
Яйцо (млн. шт.)	1692	3283	3720	219,9

По итогам 2010 г. объем валовой продукции сельского хозяйства превысил 1,620 млрд. тенге и вырос по сравнению с 2000 г. в 4,0 раза в текущих ценах). Валовой сбор зерновых культур полностью позволяет обеспечить внутренние потребности страны и экспортный потенциал порядка 6 - 8 млн тонн (включая муку). Казахстан стал одним из ведущих в мире экспортеров зерна и пшеничной муки.

Наметился устойчивый рост поголовья скота и птицы и продукции животноводства. Среднегодовые темпы прироста поголовья скота составляют 5 – 6%.

Стабильно увеличивается производство продукции перерабатывающей промышленности.

В то же время потребление населением основных пищевых продуктов значительно ниже научно обоснованных норм потребления.

Сохраняется высокая импортная зависимость страны по отдельным видам сельскохозяйственной продукции и продовольствия, значительная часть которого поступает из стран СНГ, и в первую очередь, из государств Таможенного союза (рисунок 2).

Рисунок 2 – Объемы импорта и экспорта аграрной продукции Казахстана в 2009 г.

Вид продукции	Всего	В том числе		Вид продукции	Всего	В том числе в	
		СНГ	ТС			СНГ	ТС
Импорт				Экспорт			
Сливки	101,8	98,9	61,1	Зерно	3577,1	1414,2	148,8
Сливочное масло	9,5	8,2	7,6	пшеница	3229,0	1344,5	113,7
Сыры	25,6	23,4	10,3	Мука пшеничная	2247,8	1366,0	0,7
Растительное	105,9	94,2	80,8	Овощи	112,8	112,2	110,7
-подсолнечное	93,1	93,0	80,1	Бахчевые	141,5	140,2	140,1
Сахар всякий	361,7	57,9	56,5	Фрукты	4,7	4,7	4,5
Колбасные изд.	25,4	25,2	25,2	Растительное	25,0	24,9	0,1
Мясные	4,1	3,8	3,7	-	24,5	24,3	0,1
Флодоовощные консервы	79,8	32,5	17,7	Сахар белый	18,1	18,1	15,6
Мясо птицы	109,1	11,2	0,6	Молочные	16,4	14,9	0,2

В структуре импорта преобладает продукция глубокой переработки. Более высокий удельный вес занимает молочная продукция (около 20%). В ее ассортименте превалирует молоко и сливки сгущенные и не сгущенные, а также сыры, сливочное масло и молочные жиры. Кроме того, значителен ввоз пахты, йогурта, кефира и прочей продукции.

Основные поставки транспортабельной молочной продукции осуществляются из России (82% молока и сливок сгущенных, 80% сыра и творога, 41% сливочного масла и молочных жиров). Кроме того, прослеживается достаточно тесные сегментные взаимоотношения с Белоруссией по ввозу молока и сливок сгущенных (22% объема). Закупка республикой этой продукции достаточно стабильна, хотя и отмечаются колебания объемов в отдельные периоды.

Значительный объем импортируется растительного масла. Эта продукция на отечественном рынке конкурентоспособна, как по цене, так и по качеству. Ввоз растительного масла в страну обусловлен рядом причин. Во-первых, недостаточной самообеспеченностью товаром внутреннего рынка, а во-вторых, недостаточно эффективным использованием отечественного сырья, и в частности, семян хлопка. Республика не обеспечивает свои потребности в сахаре, что обуславливает значительные поставки его из стран дальнего зарубежья.

С другой стороны, Казахстан продает в Россию, Беларусь и другие страны СНГ широкую номенклатуру товаров, но в основном сельскохозяйственное сырье. Основу экспорта составляет пшеница, на долю которой приходится 34% стоимости экспорта.

Кроме зерна и зернопродуктов, еще одной статьёй казахстанского экспорта является плодоовощная продукция. Структура продаваемой продукции в большей мере представлена свежими овощами и фруктами. В 2009 г. было вывезено порядка 265,5 тыс. т свежих овощей и бахчевых. В структуре наибольший удельный вес приходится на томаты (19,7%), репчатый лук (36,7%) и капусту белокочанную (18,6%).

Экспорт остальных продовольственных товаров, когда-то являющихся стратегическими для Казахстана, в настоящее время сократился как вследствие снижения производства (например, животноводческой продукции), так и разрушения единого рынка и значительного давления со стороны западных стран.

Значительной проблемой в реализации задач эффективного и развития АПК Казахстана является большой износ техники и технологического оборудования, который, по оценкам экспертов, достигает более 70%. Действующий в настоящее время порядок накопления финансовых ресурсов на обновление основных средств за счет прибыли, остающейся в распоряжении сельхозпредприятий, не стимулирует замену морально устаревшего оборудования и является определенным тормозом в его обновлении. Сложившаяся тенденция ведет к возрастному и моральному старению оборудования, повышению энергоемкости выпускаемой продукции и как следствие к снижению конкурентоспособности экономики страны.

Крайне медленно идут инновационные процессы в сельском хозяйстве. Это объясняется, во-первых, сохранением устойчивой тенденции технологического отставания предприятий АПК. Аграрная отрасль остается непривлекательной для инвестиций. Отсутствие финансовых средств является сдерживающим фактором агротехнологий.

Серьезной проблемой является сохранение мелкотоварного характера аграрного сектора экономики республики, низкая производительность труда, качество конечной продукции. Производительность труда в сельском хозяйстве у нас невысокая. На одного занятого работника производится около 5 тыс. долл. продукции в год, в то время как в развитых странах этот показатель составляет 50-70 тыс.долл. Мелкие сельхозпредприятия не в состоянии решать проблему повышения конкурентоспособности, внедрения инноваций, поставок безопасных для здоровья населения продуктов питания.

Важнейшей проблемой в аграрном производстве республики является недостаточный уровень развития кооперативных отношений сельского хозяйства с перерабатывающей промышленностью и торговлей. Наличие всевозможных посреднических структур приводит к удорожанию сельскохозяйственного сырья в конечной цене продукта и, как следствие к снижению конкурентоспособности предприятий АПК.

Вступление Казахстана в Таможенный союз привело к росту конкуренции, что, в свою очередь, потребует от отечественных товаропроизводителей значительных усилий по росту конкурентоспособности своей продукции. Для этого необходима ускоренная реализация инвестиционных проектов по развитию приоритетных секторов АПК. Это, прежде всего, относится к мясомолочной отрасли, которая потенциально в состоянии насытить национальный рынок своей продукцией в полной мере (за исключением возможно сгущенного и сухого молока и сливок). Аналогичное можно сказать и о масложировой отрасли, за исключением отдельных видов масел (пальмовое, кокосовое и др.). Имеется возможность повысить самообеспеченность и кондитерскими изделиями.

С другой стороны, Казахстан может усилить свое присутствие на рынках стран ТС, увеличив поставки зерна, овощей, отдельных видов фруктов, а со

временем и мяса. Это тот перечень продукции, где товаропроизводители республики могут найти свою нишу.

Анализ инвестиций в основной капитал также свидетельствует о том, что агропромышленный комплекс не стал еще приоритетной сферой вложения капитала. В 2009 г. в аграрный сектор направлено инвестиций 78,8 млрд. тенге, что составляет 1,7% всех инвестиций в экономику страны, для сравнения в России – 7%, Беларуси – 18%.

Очень медленно идут инновационные процессы в сельском хозяйстве. Это объясняется, прежде всего, сохранением устойчивой тенденции технологического отставания предприятий АПК. Отсутствие финансовых средств является фактором, сдерживающим развитие инновационных агротехнологий.

Основной целью устойчивого развития аграрного сектора республики должна стать действенная агропромышленная политика, направленная на обеспечение динамичного развития всех сфер АПК, повышение его конкурентоспособности и достижение на этой основе продовольственной безопасности страны.

В этих целях необходима реализация следующих организационно-экономических мер:

- Вовлечение в сельскохозяйственный оборот около 5,0 млн га пашни, находящихся в настоящее время в государственном запасе, более 40,0 млн пастбищ для развития животноводства в крупных хозяйствах. Мясо, выращенное на естественных пастбищных угодьях с благоприятной экологической средой, по качественным параметрам значительно превосходит говядину, баранину и конину, полученную в Западной Европе. В перспективе Казахстан может стать достойным конкурентом Австралии, Аргентины, Бразилии и другим странам на мировых рынках. Мясо Казахстана может стать вторым после пшеницы экспортным продуктом, а также его производство позволит обеспечить продовольственную независимость.

- В целях объединения смежных землепользований крестьянских хозяйств для совместной обработки земли и освоения севооборотов, эффективного использования материально-технических ресурсов необходима оптимизация размеров землепользований на основе кооперации землепользований крестьянских хозяйств.

- Для повышения продуктивности животных необходимо предусмотреть в государственной программе по развитию селекционно-племенной работы увеличение удельного веса племенного поголовья сельхозживотных и птицы: крупного рогатого скота – в 6,1 раза, овец – в 3,4 раза, лошадей – 8,9 раза, птицы – в 1,8 раза; восстановление отечественного племенного животноводства, основанного на приспособленных к казахстанским условиям породах, на базе государственной и кооперативной собственности. На эти цели потребуется около 5,4 млрд. тенге.

- В сложившейся ситуации также важно ускорить технологическую модернизацию сельского хозяйства и пищевой промышленности, сферы производственного обслуживания АПК.

- На продукты первой необходимости следует в рамках региональных бюджетов формировать финансовые ресурсы для закупа продовольствия на внешнем и внутреннем рынках и осуществлять его реализацию по фиксированным ценам (ниже рыночных) малообеспеченным слоям населения.

- В условиях финансово-экономического кризиса производить интервенционный закуп сельскохозяйственной продукции по среднерыночным ценам, покрывающим затраты производителя и обеспечивающим доходность до 15-20%,

перерабатывающим предприятиям – до 5-10%, обслуживающим и торговым организациям – до 5%.

Основными резервами повышения производительности труда в сельском хозяйстве являются:

- рост фондообеспеченности хозяйства и фондовооруженности труда;
- повышение интенсивности использования основных фондов;
- углубление специализации и усиление концентрации сельскохозяйственного производства;
- внедрение ресурсосберегающих и прогрессивных технологий в растениеводстве и животноводстве;
- улучшение организации труда и повышение его интенсивности;
- повышение квалификации кадров для агропромышленного комплекса;
- усиление материального стимулирования труда.

STUDIUL COSTURILOR DE PRODUCȚIE ÎN POMICULTURĂ

T. BAJURA,

doctor habilitat, conf. univ., IEFS

V. MLADINOI,

*doctor, Institutul științifico-practic
de horticultură și tehnologii alimentare*

I. VASILAȘCU,

doctor, IEFS

M. PÎNTEA,

*doctor habilitat, Institutul științifico-practic
de horticultură și tehnologii alimentare*

Abstract: In the paper there are analyzed general fruit production and consumption during the last years. In the same time there are precised scientific arguments of standard costs regarding fruits cultivation of main trees and berries species, cultivated in the Republic of Moldova.

Key words: fruit, fruit trees species, cost of production.

Introducere

Pomicultura, ca una din ramurile principale ale agriculturii Republicii Moldova, ocupă un rol deosebit în economia țării. Ea constituie sursa principală de asigurare a industriei prelucrătoare cu materie primă, aprovizionare a populației cu fructe proaspete și satisfacere a cerințelor de export a producției pomicole.

În condițiile economiei de piață cu fluctuația esențială a prețurilor la componentii material-tehnici și energetici, utilizați la producția de fructe, îmbunătățirea calității, sporirea competitivității și eficienței economice a producției pomicole în mod decisiv depinde de raționalitatea consumului resurselor materiale, de muncă și financiare. În acest context mare importanță are elaborarea costurilor normate, științific argumentate privind producția de fructe în funcție de specii pomicole și categorii de gospodării.

Rezultate

Actualmente pomicultura Republicii Moldova se caracterizează astfel: suprafața plantațiilor pomicole și bacifere – 114,6 mii ha, din care plantații pe rod – 95,9 mii ha, recolta globală de fructe circa 308 mii t, producția medie – 3,2 t/ha. Ponderea plantațiilor pe rod constituie 83,7%. Structura plantațiilor pomicole pe grupe de specii este prezentată în tabelul 1.

Tabelul 1. Suprafața plantațiilor pomicole, recolta globală, producția medie și structura grupelor de specii pomicole cultivate în Republica Moldova (toate categoriile de gospodării) a. 2009

Speciile pomicole	Suprafața totală, mii ha	din care plantații pe rod	Recolta globală totală, mii t	din care de pe suprafața pe rod	Producția medie, t/ha	Ponderea speciei grupei de în % față de total
Sămînțoase	66,8	59,9	216,9	215,6	3,6	58,3
Sîmburoase	38,7	31,2	78,5	76,3	2,4	33,8
Nucifere	8	3,9	9,8	9,7	2,8	7
Bacifere	1,1	0,9	2,6	2,6	2,8	0,9
Total	114,6	95,9	307,8	304,2	3,2	100

Sursa: Elaborat în baza datelor BNS.

Față de anii 1999-2000 suprafața plantațiilor pomicole s-a redus cu 26.4 mii ha. Recolta globală și producția medie, dimpotrivă, s-au majorat, respectiv cu 112.1 mii t și 1,67 t/ha [2].

Din suprafața totală de plantații pomicole de 114,6 mii ha 1,4 mii ha (sau 1,2%) aparțin sectorului public. De pe fiecare din 1,3 mii ha de livezi pe rod ale acestui sector s-a obținut câte 1,7 t/ha. Sectorului cu proprietate privată îi revin 113,2 mii ha (sau 98,8%). Cea mai răspândită specie este mărul, plantațiile căruia se extind pe 64,8 mii ha (56,5% din suprafața totală), urmat de prun respectiv 22 mii ha (19,2%) și de piersic – 7,4 mii ha (6,5%). Ponderea celorlalte specii variază în limitele 0,3% – 3,1%. După productivitate se evidențiază plantațiile de vișin (7,0 t/ha), păr (4,9 t/ha), gutui (4,8 t/ha), cireș și căpșun (câte 4,3 t/ha), măr (3,6 t/ha), cais (3,2 t/ha). Productivitatea plantațiilor de prun, piersic, coacăz, zmeură, și alte este sub nivelul producției medii pe țară – 3,2 t/ha.

În anii de restructurare și transformare a economiei țării în sectorul agrar, inclusiv în pomicultură s-a constituit un șir de forme noi de gospodărire, din care după modificările ulterioare efectuate, s-au manifestat cele mai viabile și eficiente:

- întreprinderi agricole – 43,7 mii ha (ceea ce constituie 38,6% din suprafața totală);
- gospodării țărănești (de fermieri) – 54,2 mii ha (47,8%);
- gospodării auxiliare și întovărășiri pomicole – 15,4 mii ha (13,6%);

De menționat, că ultimile două forme de gospodărire includ peste 20 mii de gospodării cu suprafețe de plantații mici, fapt care a contribuit sporirii esențiale a cererii de material săditor diversificat de către proprietari nu numai de soiuri autohtone dar și de soiuri introduse din selecția mondială (tabelul 2).

Astfel, conveierul de fructe proaspete poate fi lărgit semnificativ pentru toate speciile. Termenul de maturare a fructelor eșalonează recolta lor globală în spațiu și timp. Din acest punct de vedere cele mai favorabile condiții au fructele soiurilor precoce, care, de fapt, sunt primele fructe autohtone proaspete plasate pe piață locală, începând cu ultima decadă a lunii mai (cireși, căpșuni), continuând cu caise(decada a doua a lunii iunie – decada întâia a lunii august), pere, corcoduși, prune, piersic, etc. (iulie – septembrie – octombrie). S-au mărit suprafețele de livezi pentru soiurile de specii extratimpurii și timpurii de cais, cireș, piersic, măr etc. Continuă plantarea lărgită a plantațiilor de migdal și nuc.

Dintre soiurile straie, cultivate pe larg în republică, se pot nota: Idared, Golden delicios (măr), Stanley, Ciacanska lepotița (prun), Collins, Cardinal, Redhaven (piersic). Din speciile pomicole (gutui, migdal, cais, nuc, curmal de china, corn) cele mai adaptabile cu productivitate sporită și calitate înaltă a fructelor s-au manifestat soiurile locale create în ISPHTA.

**Tabelul 2. Transformările cantitative și calitative
ale sortimentului speciilor pomicole [4]**

Grupa de specii	Numărul de soiuri omologate pentru anul		În 2011 soiuri admise pentru testare în condiții de producție
	1990	2011	
Sămânțoase (măr, păr, gutui) inclusiv:	32	84	37
soiuri de vară	7	14	-
soiuri de toamnă	7	23	-
soiuri de iarnă	18	47	-
Sîmburoase (prun, piersic, cais, cireș, vișin și alt.)	47	80	41
Nucifere (nuc, migdal)	7	26	34
Bacifere (căpșun coacăz, zmeur)	8	10	8
Total soiuri	94	200	120

Sursa: Elaborat de autori în baza datelor Registrului Soiurilor de Plante al Republicii Moldova, 2011.

Varietățile formelor de gospodărire în pomicultură în condițiile economiei de piață cauzează existența plantațiilor pomicole cu mărimi de suprafață diferită. În acest context în procesul investigațiilor gospodăriile pomicole convențional au fost divizate în două categorii:

- gospodării mici – cu suprafața terenurilor agricole până la 3 ha;
- întreprinderi mari – cu suprafața terenurilor agricole de 3 ha și peste.

Consecințele crizei economice îndelungate, greșelile comise în perioada privatizării, nerespectarea tehnologiilor de producție, uzura fizică și morală a multor livezi, precum și impactul altor factori nefavorabili au contribuit stabilizării de fapt a productivității livezilor în ultimii ani la un nivel scăzut – de 3-4 t/ha. O atare situație în mare măsură este cauzată prin faptul, că de rând cu nerespectare a tehnologiilor de cultivare a plantelor pomicole investițiile în producție, care în mod decisiv influențează productivitatea plantațiilor, sunt modeste - circa 6 mii lei la 1 ha de livadă pe rod, ceea ce constituie numai 15-20% față de cele necesare. Deși în gospodăriile unor raioane din an în an aceste investiții se majorează, fapt, care se coordonează și cu rezultatele analizei dinamicii costurilor normate privind producția de fructe care denotă, că în condițiile economiei de piață, caracterizate cu fluctuația esențială a prețurilor la tehnică, materiale, chimicale, combustibil etc. tendința generală constă în creșterea permanentă a acestor costuri. Concluzia dată se referă la toate categoriile de gospodării: atât la întreprinderi mari cât și la gospodării mici. Însă costurile normate la întreprinderile mari sunt mai avansate față de cele din gospodăriile mici, deoarece în ultimile o bună parte de lucrări se efectuează de către proprietari și membrii familiilor lor, pe când în întreprinderile mari tot volumul de lucrări se efectuează de către muncitorii angajați (tabelul 3).

Astfel, conform datelor din tabel costul normat al fructelor de specii sămânțoase și sîmburoase în întreprinderile mari în ultimii patru ani în dependența de cultura pomicolă s-a mărit cu 25 – 72 lei/q, iar în gospodăriile mici cu 19 – 52 lei/q. Cea mai mare sporire se referă la culturile sîmburoase cu un volum considerabil de manoperă cum sunt cireșul, vișinul, caisul, De exemplu, costul normat al 1 q de cireși din întreprinderile mari s-a majorat cu 72 lei față de 52 lei în gospodăriile mici, costul aceeași cantități de vișini respectiv cu 69 lei și 48 lei etc.

Concomitent acest indicator la producția fructelor de specii sămânțoase de asemenea s-a mărit însă grație productivității mai înalte ale acestor plantații creșterea costurilor normate este mai lentă în comparație cu fructele culturilor sămburoase și constituie în întreprinderile mari 25 – 41 lei/q în comparație cu 19 – 32 lei/q în gospodăriile mici.

Analiza structurii costului normat de producție prunelor (prunului în structura speciilor pomicele îi revin circa 20% din suprafață totală de livezi pe țară, ocupând locul doi după măr) în dinamică (tabelul 4) denotă, că valorile acestui indicator în ultimii patru ani s-a mărit în medie în întreprinderile mari cu 8,63 lei/q, depășind indicatorul analogic de 7,42 lei/q din gospodăriile mici.

Analiza mai detaliată a componentelor compartimentului consumuri variabile confirmă că costul, calculat la 1 q de prune al îngrășămintelor și preparatelor chimice, utilizate în gospodăriile mici în medie pe patru ani respectiv cu 5,12 lei și 4,01 lei depășește indicatorii analogici din întreprinderile mari. Structura consumurilor de producție pe a. 2010 de asemenea confirmă această situație: ponderea componentelor nominalizați în gospodăriile mici constituie respectiv 12,88% și 10,51% față de 8,46% și 8,27% în întreprinderile mari, fapt care este cauzat de includerea în costul acestor chimicale a taxei pe valoare adăugată (TVA), de care întreprinderile mari sunt scutite. Ponderea lucrărilor mecanizate în întreprinderile mari constituie 15,64% față de 18,09% în gospodăriile mici, în care utilizarea tehnicii este mai costisitoare din cauza productivității ei mai reduse, consumului majorat de combustibil la o unitate de suprafață, ratei mai sporite de amortizare și deservire a tehnicii plus taxe pe valoare adăugată (TVA).

În structura compartimentului consumuri constante pentru ambele categorii de gospodării cea mai mare pondere revine utilizării plantațiilor pomicele ca mijloace fixe, care în întreprinderile mari constituie 26,8% în comparație cu 30,4% în gospodării mici.

Tabelul 3. Dinamica costurilor normate privind producția de fructe în funcție de specii pomicele și categorii de gospodărie (lei/q)

Denumirea produselor	Distanța de plantare	Producția medie, q/ha	Întreprinderi mari				Gospodării mici			
			Media pe anii 2007-2010	inclusiv pe anul		2010 în % față de 2007	Media pe anii 2007-2010	inclusiv pe anul		2010 în % față de 2007
				2007	2010			2007	2010	
Mere de iarnă (portaltoi de vigoare slabă)	3,5x1,5	200,00	383,91	171,59	212,32	123,74	295,40	138,39	157,01	113,45
Mere de iarnă (portaltoi de vigoare mijlocie)	5x3	80,00	505,04	232,15	272,89	117,55	467,70	218,48	249,21	114,10
Mere de vară (portaltoi de vigoare mijlocie)	5x3	70,00	532,76	244,66	282,10	115,30	567,33	299,54	267,79	89,40
Gutui	5x4	170,00	239,01	107,18	131,83	123,00	196,69	88,62	108,07	121,95
Prune	6x3	100,00	439,64	202,55	237,09	117,05	388,86	179,59	209,27	116,53
Piersici	6x5	70,00	563,90	260,67	303,23	116,33	453,15	216,45	236,70	109,40
Caise	6x4	60,00	770,89	356,70	414,19	116,12	631,89	294,55	337,34	114,53
Vișine	5x3	50,00	987,48	454,74	523,74	115,17	769,94	360,90	409,04	113,34
Cireșe	6x5	55,00	827,18	377,71	449,47	119,00	662,40	305,09	357,31	117,12
Nuci	8x8	15,00	1600,33	728,13	872,20	119,80	1333,40	594,47	738,93	124,30

Sursa: Întocmit în baza materialelor studiate și rapoartelor anuale pe anii 2007-2010.

Tabelul 4. Structura costului normat al prunelor în dinamică pentru anii 2007-2010 (distanța de plantare - 6x3m., producția medie 100 q/ha) (lei/q)

Specificarea	Întreprinderi mari					Gospodării mici				
	media pe anii 2007-2010	Inclusiv pe anul,		2010 în % față de 2007	Structura consumurilor 2010, %	media pe anii 2007-2010	Inclusiv pe anul,		2010 în % față de 2007	Structura consumurilor 2010, %
		2007	2010				2007	2010		
1. Consumuri variabile-total	111,87	101,87	133,30	130,85	56,22	123,61	102,04	130,81	128,20	62,51
inclusiv:										
1.1 Îngrășăminte	17,18	14,05	20,06	142,80	8,46	22,30	16,40	26,96	164,43	12,88
1.2 Preparate chimice	17,44	16,86	19,61	116,31	8,27	21,45	21,49	22,00	102,40	10,51
1.3 Materiale auxiliare	3,63	3,79	3,31	87,30	1,40	3,86	3,79	3,51	92,61	1,68
1.4 Operații mecanizate	29,69	27,12	37,08	136,72	15,64	36,21	27,38	37,86	138,30	18,09
1.5 Operații manuale	38,46	35,20	46,89	133,21	19,78	34,02	30,01	36,67	122,20	17,52
1.6 Alte consumuri variabile	5,47	4,85	6,35	130,92	2,68	3,58	2,97	3,81	128,30	1,82
2. Consumuri constante-total	91,75	91,03	92,50	101,61	39,01	76,16	73,03	73,36	100,45	35,05
inclusiv:										
2.1 Uzura mijloacelor fixe	63,58	63,58	63,58	100,00	26,82	62,38	63,58	63,58	93,50	30,38
2.2 Impozite și taxe	1,06	1,06	1,06	100,00	0,45	1,06	1,06	1,06	100,00	0,51
2.3 Plata de arendă	17,79	16,20	21,19	130,80	8,94	7,74	4,29	8,90	207,50	4,25
2.4 Alte consumuri constante	9,32	5,19	6,67	128,51	2,81	4,21	5,10	3,92	76,86	1,87
3. Consumuri directe-total	203,62	192,90	225,80	117,00	95,24	200,02	176,07	204,17	116,00	97,56
4. Consumuri indirecte	10,18	9,65	11,29	117,00	4,76	4,25	3,52	5,10	144,90	2,44
5. Costul normat	213,80	202,55	237,09	177,05	100,00	204,27	179,59	209,27	116,52	100,00

Sursa: Alcătuit pe baza materialelor studiate și rapoartelor anuale pe anii 2007-2010.

Măsurile întreprinse în ultimii ani privind ameliorarea situației în pomicultură, Concepția și Programul de dezvoltare durabilă a pomiculturii preconizează stabilizarea suprafeței plantațiilor pomicole la nivel de 100 mii ha, esențial intensificând producția, ceea ce va contribui la creșterea recoltei globale de fructe către a.2020 până la 980 mii t și transformarea pomiculturii într-o ramură înalt profitabilă [3].

Concluzii

Actualmente pomicultura Republicii Moldovei se caracterizează printr-o ameliorare lentă. Față de anii 1999-2000 în pomicultură:

- suprafață totală a plantațiilor pomicole s-a redus cu peste 26 mii ha;
- recolta globală de fructe s-a mărit cu 112 mii t;
- producția medie a plantațiilor a sporit cu 1,7 t/ha.

Se efectuează renovarea plantațiilor, permanent se modifică sortimentul pomicol etc.

Costurile normate privind producția de fructe în ultimii patru ani în toate categoriile de gospodării au tendința de creștere, deosebindu-se prin ritm mai lent în întreprinderile mari, scutite de taxe pe valori adăugate (TVA) la chimicale și com-

bustibil. În structura costurilor la ambele categorii de gospodării ponderea cheltuielilor privind componenții structurali, de asemenea, au tendința de creștere, mai avansată fiind la gospodăriile mici.

Bibliografie:

1. Bajura T., Mladinoi V., Vasilașcu I., și al Tarife de cost în agricultură, Chișinău, 2010.
2. Mladinoi V., Dezvoltarea pomiculturii la începutul mileniului / Cercetări în pomicultură. Volumul 2, Chișinău, 2008, p. 48-55.
3. Rapcea M., Mladinoi V., Donica I., și al. Renovarea plantațiilor pomicole și eficiența economică în perspectivă / Cercetări în pomicultură, volumul 6, Chișinău, 2006, p.28-38.
4. Registrul soiurilor de plante al Republicii Moldova, Chișinău, 2011, Ediție oficială, 23 p.

RECENT EVOLUTIONS OF AGRIFOOD ROMANIAN TRADE

Dr. Camelia GAVRILESCU

Institute for Agricultural Economics, Romanian Academy, Bucharest

Abstract. The present paper is empirically analyzing the evolution of the Romanian post-accession agrifood trade with EU, and its placement among the other Member States. In the EU statistics, for international comparisons, only the trade with non-member states (extra-community trade) is considered as external trade.

Introduction

The present paper is empirically examining the evolution of the Romanian post-accession agrifood trade with EU, and its position among the other Member States. Since accession, all trade among Member States is recorded separately, as intra-community trade, while trade with non-member states is considered as external trade (extra-community trade), and this is the figure used in international comparisons.

Method

The calculations have been made using multiple sources, such as Eurostat and FAO databases, in SITC rev.4 classification, down to group and subgroup divisions. For detailed data, the Romanian trade database (HC classification, down to 8 digits) has been used. The analysis is focusing on the main agri-food product groups, in terms of volume (quantities and values), as well as directions: dispatches and arrivals, for intra-community trade, and export and import data for extra-EU trade.

Dispatches are defined as goods in free circulation within the European Union which leave the statistical territory of a given Member State to enter another Member State.

Arrivals are defined as goods in free circulation within the European Union which enter the statistical territory of a given Member State.

Results and discussions

The world general and agri-food trade – the main players

No other sector is able to better and more promptly reflect the upward or downward trend of the economic activity in a country or even at regional and world level rather than trade. The economic position of a country (or a group of countries, such the EU) on the world scene is directly influenced by its presence and weight in the world trade.

Since the enforcement of in the Common Agricultural Policy 1962, EU aimed at increasing its agri-food production in order to maximize the coverage of the domestic demand and export the surpluses.

The end of the XX-th century saw a growth in the total world value of trade flows (exports + imports), to reach more than 9,300 billion EUR in 2000. Its evolution during the first decade of the XXI-st century had a slight cyclical evolution, with 2-3 years of growth, followed by several years of contraction, so as to reach a value of about 13,000 billion EUR in 2009.

The last decade has seen some significant changes on the world trade scene. In 2003, EU became the largest contributor to world trade (with a share of 19.4%); USA stepped down to the second position, and in 2007, stepped down to the third position, being replaced by China (table 1).

Table 1 – Top 10 players in the world trade (billion EUR)

	Total trade				Agri-food trade			
	2005		2008		2005		2008	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
EU	1053	1180	1557	1626	52	63	123	126
USA	727	1392	1030	1736	42	56	95	66
China	612	530	1349	1098	19	8	24	54
Japan	478	415	626	610	2	40	2	45
Canada	289	253	365	335	17	14	30	21
Hong Kong	235	241	296	314	2	7	5	11
South Korea	229	210	338	348	2	8	3	15
Russia	194	100	377	233	3	12	6	25
Singapore	185	161	259	276	3	4	5	7
Mexico	172	178	233	255	9	9	12	18

Source: author's calculations using Eurostat and Faostat data

In 2005, EU had a share of 18.5% in the world trade, and 17% in 2009. It must be noted that the rise of the EUR/USD exchange rate starting 2001 influenced as well the value of trade. The world economic crisis that started in 2008 had a strong impact upon trade, influencing negatively the volume of trade of USA, EU as total and each EU member state, while the increased volatility of the USD/EUR exchange rate and the continuous weakening of the EUR due to internal financial crisis did not help at all.

Table 2 – Top 10 players in the world trade: position, deficit and share of agri-food in total trade

	2005				2008			
	Trade balance (billion EUR)		% agri-food in total		Trade balance (billion EUR)		% agri-food in total	
	Total	Agri-food	Export	Import	Total	Agri-food	Export	Import
EU	-127	-11	4.9	5.3	-69	-3	7.9	7.7
USA	-665	-14	5.8	4.0	-706	29	9.2	3.8
China	82	11	3.1	1.5	251	-30	1.8	4.9
Japan	63	-38	0.4	9.6	16	-43	0.3	7.4
Canada	36	3	5.9	5.5	30	9	8.2	6.3
Hong Kong	-6	-5	0.9	2.9	-18	-6	1.7	3.5
South Korea	19	-6	0.9	3.8	-10	-12	0.9	4.3
Russia	94	-9	1.5	12.0	144	-19	1.6	10.7
Singapore	24	-1	1.6	2.5	-17	-2	1.9	2.5
Mexico	-6	0	5.2	5.1	-22	-6	5.2	7.1

Source: author's calculations using Eurostat and Faostat data

Although they take leading positions in terms of trade value, EU and USA still show trade deficits. EU has a constant deficit, though limited, that did not go over 9% of the total trade volume. Both EU and USA reduced their agri-food trade deficit, moreover, USA managed to shift to a positive agri-food trade balance in 2008. China seems to have increased its general trade surplus, but went on deficit in agri-food trade, due to a relative increase in agri-food imports along with a contraction in agri-food exports, most probably as a result of increasing domestic consumption, coming from the continuous economic development in the last decade.

EU intra-community and extra-community trade

The two enlargements, in 2004 and 2007 had significant impact upon the EU trade. Although the total volume of the EU international trade increased in real terms, its weight on world markets diminished, due to some opposing trends:

- in 2004, EU increased from 15 to 25 member states, and in 2007, to 27 member states; that meant a significant increase in area, population, economic, labor and land resources:
 - the total area of EU increased (from EU-15 to EU-27) by 45%, reaching 4576 km²;
 - the total population increased by 31.5%, reaching 500 million consumers;
 - the total Utilized Agricultural Area (UAA) increased by 41.5%, reaching 184 million hectares;
 - the agricultural labour (measured in 1000 Annual Work Units – 1000 AWU) doubled, reaching 11.5 million AWU;
- the total volume of trade between the old member states (OMS) and new member states (NMS), as from NMS accession became „internalised”, since from „extra-EU” became „intra-EU” trade; consequently, the presence of EU on the world markets („extra-EU trade”) decreased;
- the period 2004-2007 has been a general economic expansion period, and both OMS and NMS increased their trade volumes in absolute terms;
- the NMS added their trade with non-EU to the general „extra-EU” trade volume;
- the overall continuous growth in both exports and imports since 2002 has been temporarily reversed in 2008-2009 due to the world economic crisis.

Eventually, the total result of enlargement has been positive in terms of trade volume (figure 1).

The top 5 countries exporting outside EU accounted in 2009 for 62% of the total extra-EU exports and have been Germany, Netherlands, France, Belgium and Italy. The top extra-EU importers have been the same countries, accounting together for more than 2/3 of the total imports.

In terms of trade balance, Germany, Ireland, Sweden, France and Austria are the top 5 with extra-EU positive balance; among the NMS Estonia, Slovenia and Lithuania had also a positive trade balance in 2009.

The main contributors to the EU trade deficit have been in 2009 Netherlands, UK, Spain, Greece and Poland.

In terms of agri-food trade, imports increased immediately after the two enlargement waves, as well as the agri-food trade deficit, as a consequence of negative extra-EU trade balances of the NMS.

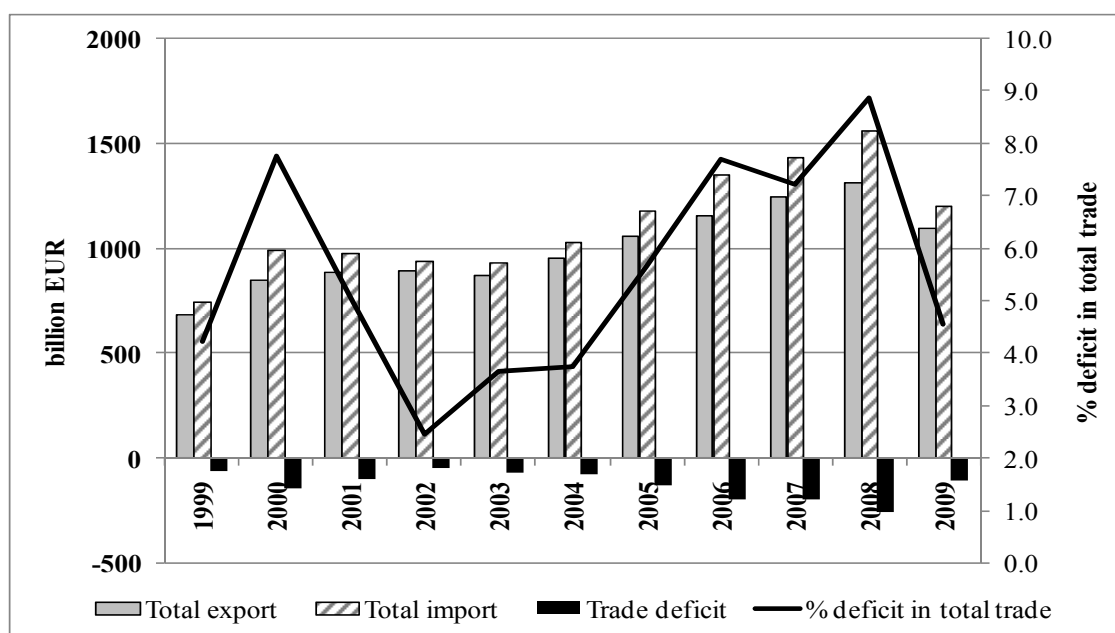


Figure 1 – Extra-EU 27 trade in the decade of last two enlargements

Source: Eurostat

Table 3 – Extra-EU 27 agri-food trade in the decade of last two enlargements

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exports (billion EUR)	47.7	49.3	50.1	48.5	48.5	52.0	57.9	62.0	68.4	62.6
Imports (billion EUR)	54.8	58.1	58.1	57.3	58.9	63.0	67.8	75.6	80.8	73.7
Deficit (billion EUR)	-7.1	-8.8	-8.0	-8.8	-10.4	-11.0	-9.9	-13.6	-12.4	-11.1
% deficit in total agri-food trade	6.9	8.2	7.4	8.3	9.7	9.6	7.9	9.9	8.3	8.1

Source: Eurostat

When looking at the main destinations of extra-EU agri-food exports, 6 countries account for 45% of the volume (USA – 15%, followed by Russia – 10%, Switzerland – 8%, Japan – 5%, Norway – 4% and Canada – 3%). Beverages only account for almost 25% of the agri-food products, followed by cereals, fruit, vegetables and dairy products.

The first 6 non-EU countries where from imported agri-food products are coming into the EU account for 38% of the imports only (Brazil – 11%, Argentina – 8%, USA – 6%, China – 5%, Norway and Turkey – 4% each). As opposed to the rather less concentrated exports, the top 5 imported products (coffee, tea, fruit, vegetables and fish) account for almost 2/3 of the total imported agri-food products.

Intra-community trade

The main dispatches from Romania increased constantly between 2005 and 2008, by 23%; then, as a consequence of the economic crisis, dropped in just one year (2009/2008) by 19%.

The total intra-community dispatches, as well as arrivals have been about 2,150 billion EUR in 2009. The top 5 countries, amounting 44% of the total intra-EU dispatches are Germany, France, Italy, UK, Netherlands, while Romania is taking rank 18 (figure 2).

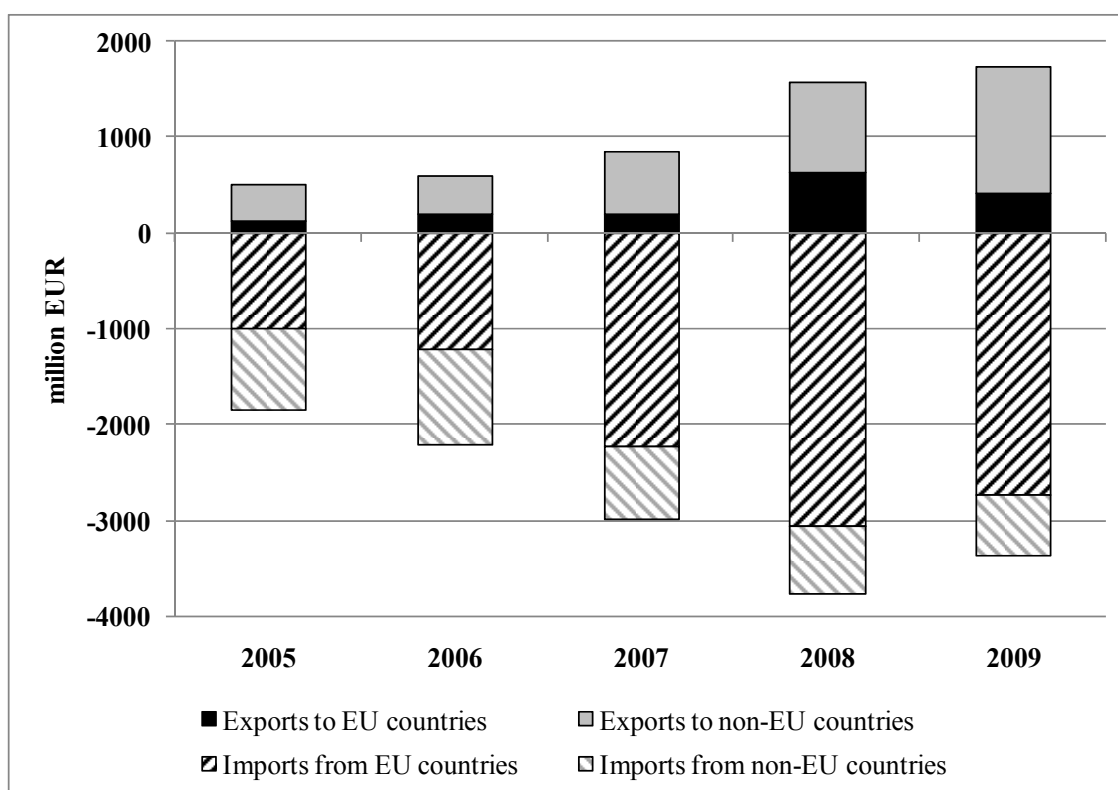


Figure 2 – Romanian agri-food trade

Source: Eurostat

The top 5 countries receiving intra-EU goods (almost half of the total) are Germany, UK, Netherlands, Italy, France, while Romania is taking rank 18 again.

The agri-food intra-EU trade, representing 8.1-8.9% of the total intra-EU trade, saw a higher increase rate (+28%) in 2005-2008. The economic crisis, most severe in 2009, resulted as well in a diminished agri-food intra-EU trade, but the drop has been far less dramatic: by 5% only (as compared to 19% in total goods). Consequently, the crisis pushed up the share of agrifood products in total trade to about 10.5%.

In the post-accession years in Romania, the intra-EU trade increased significantly: dispatches tripled, and arrivals increased 2.5 times (2008/2006), resulting in a deficit that reached 2.4 billion EUR. In trade with non-EU countries (2008/2006), exports increased 2.5 times, while imports only 2.3 times, resulting in a positive trade balance (table 4).

Table 4 – Share of intra-EU agri-food trade in Romania (%)

	2005	2006	2007	2008	2009
Exports / dispatches	26.3	33.8	24.4	40.3	23.8
Imports / arrivals	53.9	55.2	74.5	81.1	81.3

Source: calculations using Eurostat data

Interestingly, the economic crisis pushed up the exports (extra-EU) and reduced both intra- and extra-EU imports, resulting in a diminished agri-food negative trade balance.

The share of agri-food extra-EU exports decreased significantly in the post-accession years, from 74% to 60% (2005-2008) and increased back to 76% in 2009; while for imports, the decreasing trend continued in 2009 as well (from 46% in 2005 to 19% in 2009).

Conclusions

Since 2003, EU-27 became the largest contributor to world trade; USA stepped down to the second position, and in 2007, stepped down to the third position, being replaced by China.

The EU agri-food sector has been among the economic sectors that took a less severe hit by the economic crisis, since the drop in the intra-EU trade has been only 5% in agri-food products as compared to 19% in total goods.

In the total intra-EU trade, Romania is ranking 18 (a middle position) both for dispatches and arrivals; nevertheless, despite a significant increase during post-accession years, it takes only 0.6% of the intra-EU agri-food dispatches and respectively 1.2% in arrivals in 2009.

In the post-accession years in Romania, the intra-EU trade increased significantly: both in dispatches and arrivals, resulting in a high deficit. At the same time, that reached 2.4 billion EUR.

In post-accession trade with non-EU countries, exports increased more rapidly than imports, resulting in a positive Extra-EU agri-food trade balance.

Interestingly, the economic crisis pushed up the exports (extra-EU) and reduced both intra- and extra-EU imports, resulting in a diminished overall agri-food negative trade balance.

References

1. Gavrilescu, Camelia (2010) - Evolutions of agrifood trade between Romania and Republic of Moldova, International Conference „Economic Growth in Conditions of Internationalization”, october 21-22, V-th Edition, Chişinău, Republic of Moldova.
2. *** (2010), External and intra-European Union trade. Data 2004-2009, Eurostat.
3. *** (2010), External and intra-EU trade – statistical yearbook. Data 1958-2009, Eurostat.

MANAGEMENTUL RISCURILOR AGRICOLE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Victor MOROZ,
doctor în ştiinţe economice, Şef secţie “Economie agro-alimentară
şi dezvoltare rurală”, Institutul de Economie, Finanţe şi Statistică
Anatolie IGNAT,
Cercetător ştiinţific, Institutul de Economie, Finanţe şi Statistică

Abstract. The paper is aimed to present the state of the agriculture risk management in the Republic of Moldova during the last decade. It is based on the statistical data provided by Ministry of Agriculture and Food Industry, National Bureau of Statistics and Agency for Payments and Interventions.

Ex-ante approaches for agricultural development sustainability were developed and coordinated with experts' opinions during the public discussions held at the Institute of Economy, Finance and Statistics and in other relevant institutions.

Three levels of agricultural risks were analyzed, namely: a) normal risks which are assumed by farmers, b) risks that can be transferred to other institution through market tools, and c) catastrophic risk that should be alleviated through government assistance.

As a conclusion one can state that the responsibility to manage risks is mostly in farmers' hands. The Government assistance for catastrophic risk is rather limited, while risk transfer mechanisms are insufficient.

Cuvinte cheie: managementul riscurilor, riscuri naturale, riscuri tranzacţionabile, riscuri catastrofale

Activitatea agricolă este deosebit de predispusă riscurilor dat fiind faptul că agricultorii pot gestiona doar o parte din procesul de producţie în timp ce condiţiile naturale din afara zonei de control a agricultorului au, de asemenea, un impact semnificativ cât asupra fitotehniei, atât şi asupra producţiei animale.

De-a lungul timpului, progresul tehnologic a permis producătorilor agricoli să-și îmbunătățească gradul de gestionare a influenței factorilor naturali, cu toate că producția agricolă rămâne încă mult dependentă de factorii naturali decât producția industrială.

OCDE (2009 și 2011) sugerează o distincție între trei straturi de risc, în ceea ce privește probabilitatea și amploarea pierderilor posibile și anume - de risc normal, risc tranzacționabil și risc catastrofal. /4,5/

Pierderile (sau câștigurile) frecvente, dar limitate trebuie să fie considerate ca făcând parte din mediul normal de afaceri, gestionate de către agricultori (sau consumatori), prin intermediul instrumentelor disponibile din exploatarea agricolă. Acest lucru poate fi numit nivelul de retenție a riscului. Riscurile mai puțin frecvente, dar mai semnificative pot fi dincolo de ceea ce agricultorii vor să suporte, dar acestea pot fi operate prin instrumente de piață, cum ar fi hedging-ul sau asigurarea. Aceste riscuri se încadrează în ceea ce poate fi considerat drept nivelul de asigurare a pieței. În cele din urmă, unele riscuri ar putea genera pierderi destul de rare, dar foarte mari, de magnitudine catastrofală, care ar putea amenința chiar supraviețuirea exploatarea agricole. În multe cazuri piața nu oferă instrumente pentru a gestiona astfel de riscuri catastrofale, care este motivul pentru care poate fi considerate ca nivelul de eșec de piață.

Delimitarea dintre aceste trei niveluri de risc nu este tocmai ușoară și implica deseori evaluări subiective.

Clima Republicii Moldova este apreciată ca favorabilă pentru promovarea mai multor activități, în special pentru dezvoltarea agriculturii, însă sub impactul încălzirii globale și a schimbărilor climatice din ultimele decenii sporește intensitatea și frecvența manifestării factorilor climatici de risc, ceea ce face să crească gradul de vulnerabilitate a sistemului socio-economic al Moldovei față de riscurile naturale. Principalele riscuri naturale în Republica Moldova sunt următoarele:

- Eroziunile și alunecările de teren, care afectează circa jumătate din terenurile agricole și aproape o treime din suprafața țării, sunt în special răspândite în raioanele din centrul și nordul țării.
- Inundațiile. Circa 50 la sută din localitățile țării sunt amplasate în zone amenințate de inundații, iar circa 45 mii ha de terenuri agricole au fost deja cel puțin odată inundate.
- Secetele. În mod particular afectează raioanele din centrul și sudul țării și au un impact negativ asupra agriculturii.
- Grindina și înghețurile. Reprezintă un pericol preponderent pentru culturile agricole cu o valoare adăugată înaltă, în special pentru vii și livezi.
- Activitatea seismică. Cu toate că are un impact mai mare asupra localităților urbane decât asupra celor rurale, acestea pot duce la inundații în urma ruperii digurilor și zăgazurilor, și contribuie la intensificarea alunecărilor de teren.

Agricultura este una dintre forțele motrice cheie care a modelat peisajul, natura și cultura Moldovei de-a lungul secolelor. Clima favorabilă și solurile de înaltă calitate au determinat specializarea agriculturii Moldovei, preponderent în producția de culturi de valoare înaltă, cum ar fi fructele și legumele. Contribuția agriculturii în PIB-ul țării a fost de 8,4% în anul 2009. PIB-ul pe țară a fost de 5,4 miliarde dolari SUA sau 1,5 mii USD pe cap de locuitor în acest an. Aproximativ 33% din populația activă a țării a fost implicată în afaceri agro-alimentare în anul 2009, din care aproximativ 5% au fost angajați în industria de prelucrare a produselor alimentare

Situația din sectorul agricol sa schimbat dramatic în ultimele două decenii, împreună cu perturbarea rețelelor de producție și de distribuție. Suprafețele utilizate pentru producția culturilor de valoare înaltă au fost reduse de două ori. Schimbările în producția agricolă au fost însoțite și de reduceri semnificative ale productivității

terenurilor. Agricultură și industria alimentară joacă rolul principal în asigurarea securității alimentare a țării, dar competitivitatea sectorului agro-alimentar al Republicii Moldova este insuficientă și depinde în mod considerabil de riscurile instituționale și de piață.

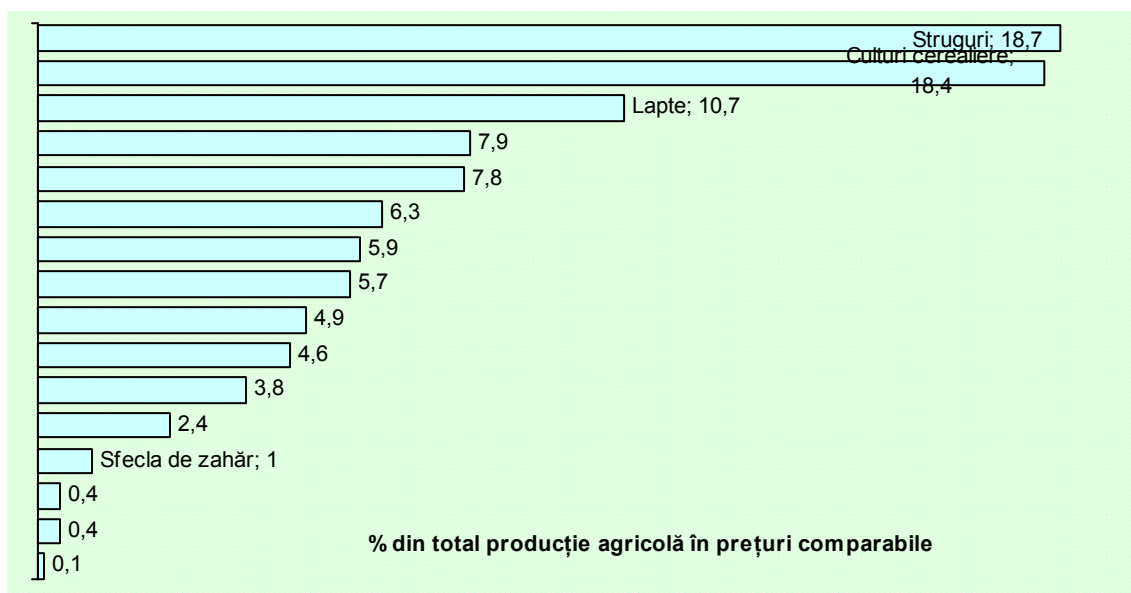


Figura 1. Structura producției agricole pe ramuri în anul 2009, %, prețuri comparabile

Sursa: BNS, 2010

Această situație este direct legată de lipsa investițiilor, a capitalului și a disponibilității creditelor pentru sectorul agricol, factori care au dus la aplicarea de către agricultori a tehnologiilor cu randament scăzut, dar și la reducerea drastică a utilizării inputurilor agricole, și în special a îngrășămintelor și altor substanțe chimice agricole. Sectorul agricol a beneficiat doar de 8,4% din investițiile capitale, iar investițiile străine în sectorul agrar din Moldova au fost și mai modeste, de doar 1,5% din totalul investițiilor în agricultură în anul 2009. Totodată investițiile în industria alimentară au suferit o reducere esențială în perioada 2003-2009 (vezi figura 2).

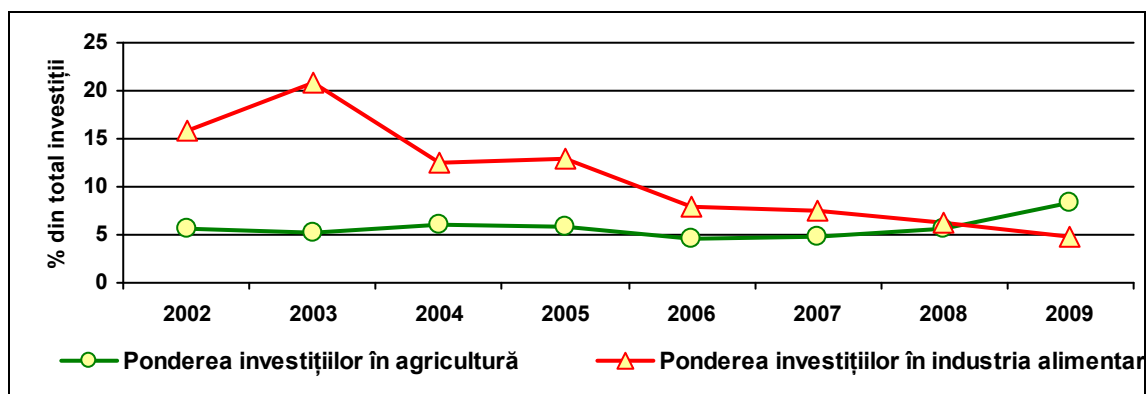


Figura 2. Ponderea investițiilor în agricultură și industria alimentară, %, 2002-2009

Sursa: BNS, 2010

Managementul riscurilor cuprinde o gamă largă de tehnici și instrumente care pot fi aplicate pentru a evita sau minimiza pierderile, dar și pentru a utiliza oportunitățile [1].

Cu toate că producătorii agricoli sunt foarte activi în gestionarea riscurilor prin adoptarea unor practici specifice de producție și a managementului financiar, este necesară o acoperire largă a riscurilor de către instrumentele de gestionare practicate de structurile guvernamentale pentru a reduce spațiul riscurilor normale cărora sunt supuse exploatațiile agricole (vezi tabel 1).

Tabel 1. Instrumentele de gestionare a riscurilor în agricultura Republicii Moldova

	Exploatația agricolă	Piața	Guvern
Reducerea riscurilor	Adaptarea tehnologiilor de producție agricolă	Instruire în managementul riscurilor	Politici bugetare Prevenirea dezastrelor (controlul inundațiilor) Prevenirea îmbolnăvirilor
Atenuarea riscurilor	Diversificarea producției	Asigurarea Integrarea verticală Contractul de producție și vânzare Diversificarea piețelor Diversificarea finanțelor Activități non-agricole	Scutiri impozitare Organizarea controlului fitosanitar și veterinar la frontieră Măsuri de susținere a prețurilor prin utilizarea rezervelor de stat
		Asigurarea subvenționată a riscurilor agricole	
Confruntarea riscurilor	Împrumuturi de la vecini sau membrii familiei Ajutor reciproc dintre locuitori	Vânzarea activelor financiare Economii și împrumuturi Venituri din activități non-agricole	Ajutor în situațiile de dezastru Asistență socială Compensații pentru daunele pricinuite de calamitățile naturale

Sursa: adaptat după [1]

În topul riscurilor ce pot afecta sectorul agricol, cea mai mare importanță o au riscurile catastrofice. În prezent nu există un criteriu specific de definire a noțiunii de risc catastrofic, respectiv, deciziile asupra clasificării riscurilor catastrofice, în mod istoric, sunt luate de către autoritățile publice. Răspunsul la riscurile catastrofice poate fi luat la trei nivele distincte: individual, sectorial și guvernamental.

În Republica Moldova deciziile luate la nivel individual pot cuprinde asigurarea caselor de locuit, a culturilor agricole și a șeptelului de animale. Totodată aceste practici sunt destul de limitate și nu au un impact semnificativ în cazul confruntării riscurilor. În cele mai dese cazuri gospodăriile rurale afectate apelează la surse de venituri non-agricole, împrumuturi de la vecini, prieteni sau membri ai familiei etc., pentru a supraviețui aceste dezastre și a redresa operativ situația.

La nivel de sector al economiei răspunsul la aceste situații ține de securizarea asistenței de stat sub forma de plăți ad hoc. Ca manifestări particulare pot fi menționate activitățile de lobby în unele sectoare specifice cum ar fi producția de cereale, struguri etc.

Responsabilitatea principală în gestionarea riscurilor catastrofice aparține totuși structurilor guvernamentale, care răspund prin intermediul structurilor specializate sau prin atragerea resurselor internaționale și locale pentru a oferi susținerea necesară populației sinistrate. Ca regulă aceste răspunsuri sunt ad hoc și de scurtă durată.

Asigurarea riscurilor agricole este o măsură de cooperare care prevede că primele achitate de către participanți să fie utilizate pentru acoperirea pierderilor cauzate de riscurile ordinare membrilor participanți. Această măsură de atenuare a riscurilor este mai efectivă atunci când riscul asigurat nu este unul sistemic, ceea ce înseamnă că plățile efectuate în oricare perioadă de timp vor fi mici comparativ cu volumul total de contribuții plătite de membrii participanți.

Grupa de riscuri cu cel mai important impact sunt riscurile naturale, din care secetele și inundațiile sunt cele mai pronunțate atât ca frecvență cât și ca impact, afectând și producția fitotehnică dar și sectorul animalier. Acestea sunt urmate de grindina și înghețuri care afectează culturile anuale, dar în special cele perene. Mijloacele principale de combatere ale acestor riscuri țin de investițiile producătorilor agricoli în sisteme de irigație, de protecție contra grindinii, înghețurilor și inundațiilor. Doar acele riscuri ce nu pot fi înlăturate prin măsuri tehnice, urmează a fi asigurate. Pentru a-i determina pe agricultori să-și asigure riscurile ce pot periclita recolta, statul, în conformitate cu prevederile Legii nr. 243-XV își asumă o parte din cheltuielile pentru asigurare. Astfel, începând cu anul 2005 asigurările în agricultură sunt subvenționate pentru următoarele riscuri: 1) secetă excesivă; 2) grindină; 3) furtuni de praf; 4) înghețuri de iarnă și de primăvară; 5) polignirea culturilor agricole, în rezultatul vânturilor puternice (furtunilor) însoțite de ploi torențiale; 6) inundații.

Cuantumul subvenției primelor de asigurare constituie:

- ❖ 60% din valoarea acestora – pentru asigurarea plantațiilor multianuale și recoltei acestora, sfecele de zahăr și legumelor;
- ❖ 50% din valoarea acestora – pentru asigurarea celorlalte culturi și a animalelor (păsărilor) domestice.

Un număr restrâns de companii activează în domeniul asigurărilor agricole în Republica Moldova. De fapt doar două companii – Moldasig și MoldCargo dispun de licența pentru prestarea asigurărilor agricole. Cel mai frecvent producătorii agricoli se asigură contra grindinii – 95,3% din total cazuri de asigurări agricole, acestea fiind urmate de seceta excesivă – 58,8% din total asigurări, și suflarea și spălarea semănturilor ponderea acestora fiind de 41,2% și 42,9% respectiv (vezi figura 3)

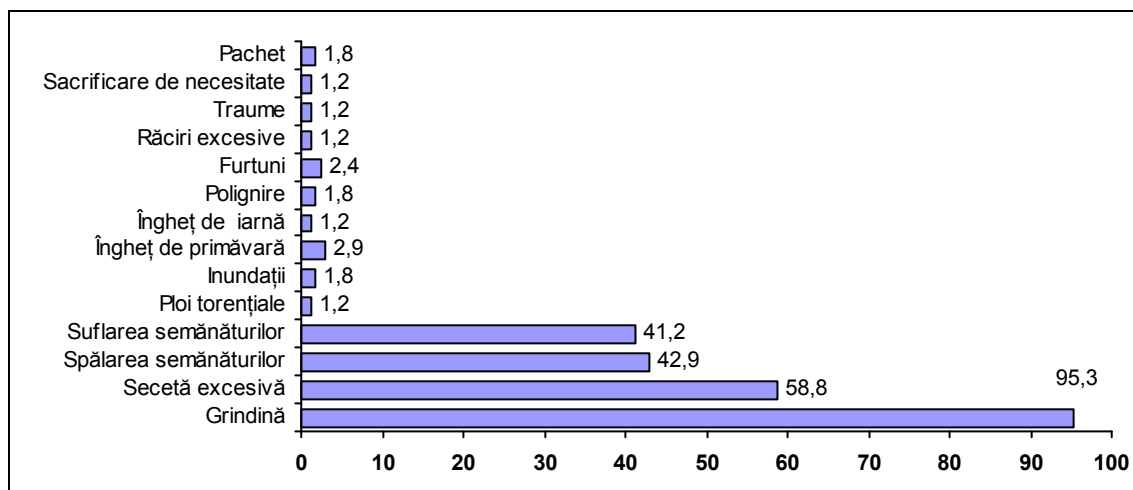


Figura 3. Tipurile de cazuri asigurate în numărul total de asigurări agricole subvenționate, %

Sursa: AIPA, 2011

În fondul bugetar de susținere a producătorilor agricoli pentru anul 2010 au fost prevăzute 15 mln de lei (\$1,2 mln) pentru subvenționarea asigurărilor în agricultură. În

pofida faptului că volumul subvențiilor ajunge, în funcție de culturile agricole, în diferite perioade de timp la 50-80 la sută din valoarea contribuției de asigurare, suprafața terenurilor agricole asigurate în Republica Moldova a fost doar de 19 613 hectare în anul 2011, ponderea acestora constituind mai puțin de 1% din suprafața totală a terenurilor agricole. Astfel ponderea suprafețelor agricole asigurate constituie în Republica Moldova este cu mult mai mică comparativ cu 28% în Rusia, 61% în Kazahstan, 75% în Elveția și 90% în Israel. Urmările nefaste ale riscurilor naturale constau în reducerea semnificativă a recoltelor și respectiv a veniturilor producătorilor agricoli.

Principalele culturi acoperite de asigurări sunt cele tehnice, în special sfecla de zahăr și floarea soarelui și soia. În anul 2011 suprafețele asigurate au constituit 10336 ha la sfeclă de zahăr, 4771 ha la floarea soarelui și 2102 ha la soia. Doar circa 864 ha de livadă și 505 ha de viță de vie au fost asigurate în anul 2011 (vezi figura 4).

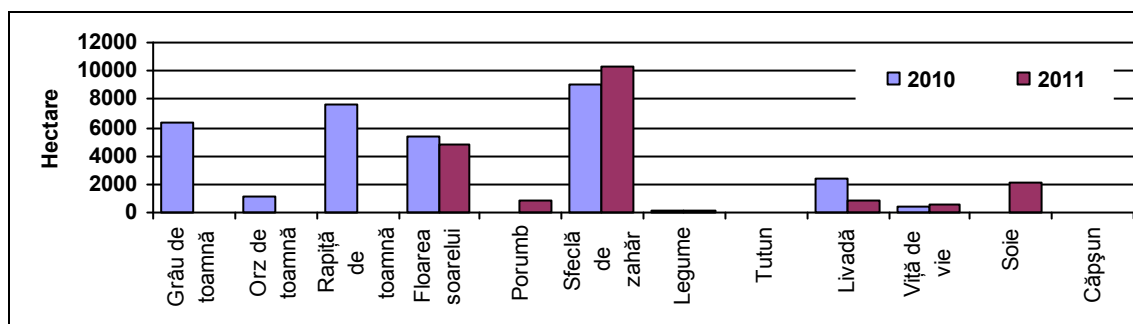


Figura 4. Suprafețele culturilor agricole asigurate în RM în 2010-2011, ha

Sursa: AIPA, 2011

În lipsa subvenționării din partea statului asigurarea agricolă are un caracter limitat, orientat preponderent spre un set îngust de riscuri asigurate. În Republica Moldova legea despre asigurarea subvenționată în agricultură a fost adoptată în anul 2004. În legea dată sunt prevăzute: cadrul juridic al asigurărilor subvenționate ale riscurilor de producție în agricultură, condițiile asigurării riscurilor de producție în agricultură, constatare pagubelor și plata despăgubirilor în fitotehnie și zootehnie, exigențele față de companiile de asigurare, modul de întocmire și de executare a contractului de asigurare, acordarea subvențiilor la asigurarea riscurilor de producție în agricultură, responsabilitatea părților contractante și modul de soluționare a litigiilor.

Totodată informația deplină despre instrumentarul și posibilitățile reale ale asigurării subvenționate în agricultură este limitată și netransparentă [3].

Riscurilor ordinare ce pot afecta exploatațile agricole pot fi reduse sau gestionate prin intermediul mai multor mecanisme instituționale.

La scară individuală răspunsul la aceste riscuri poate lua forma diversificării surselor de venituri, inclusiv din activități non-agricole. Totodată, diversificare în unele cazuri poate redirecționa potențialul întreprinderilor agricole de la activitatea lor de bază. În Republica Moldova acest fenomen apare sub forma fluxului de capital de la activitățile agricole spre alte sectoare mai profitabile și mai puțin expuse riscurilor.

Analiza datelor Biroului Național de Statistică vine să confirme această tendință. Astfel în volumul total al veniturilor gospodăriilor casnice din Republica Moldova ponderea veniturilor generate din activități agricole a scăzut considerabil în ultimii cinci ani de la 34,5% în anul 2006 până la 19,1% în anul 2010. Totodată ponderea altor activități remunerate a crescut în aceeași perioadă de la 26,1% la 28,9%, iar a plăților sociale de la 14,8% la 21,2%. Ponderea remitențelor a crescut și ea semnificativ și a constituit în anul 2010 circa 26 la sută din veniturilor gospodăriilor casnice din Republica Moldova.

În condițiile când piața muncii oferă oportunități pentru angajarea în alte activități non-agricole a cel puțin unui membru al familiei din gospodăriile rurale, aceasta este acceptată ca un factor de reducere a incertitudinii în ceea ce privește fluctuația veniturilor.

În același timp impactul crizei financiare globale are ca rezultat reducerea semnificativă a cererii pe piața de muncă a Republicii Moldova ceea ce respectiv sporește gradul de incertitudine a veniturilor pe care pot conta gospodăriile din spațiul rural și stimulează tendințele de migrație ale populației rurale.

Concluzii

- Fluctuațiile producției agricole în Republica Moldova sunt în ascensiune, aceasta fiind combinată cu scăderea recoltei medii la principalele culturi agricole.
- În condițiile Republicii Moldova cea mai mare parte a riscurilor este asumată de către exploatațiile agricole
- La nivel de guvern sunt gestionate preponderent riscurile catastrofice
- Sistemul de asigurare în agricultură are o susținere insuficientă din partea statului
- Practicile de asigurări agricole sunt destul de limitate și nu au un impact semnificativ în cazul confruntării riscurilor
- Gradul sporit de incertitudine a veniturilor pe care pot conta exploatațiile agricole stimulează tendințele de migrație ale populației rurale.

Bibliografie

1. Antón, J., S. Kimura and R. Martini, Risk Management in Agriculture in Canada, OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers, No. 40, OECD Publishing, doi: 10.1787/5kgj0d6189wg-en, 2011
2. Biroul Național de Statistică. Anuarul Statistic al Republicii Moldova. 2010
3. Buza V., et al. Managementul riscurilor dezastrelor în Republica Moldova. ACSA, Chișinău. 2007.
4. OECD (2009), Managing Risk in Agriculture: A Holistic Approach. Paris: OECD.
5. OECD Synthesis Report on Risk Management in Agriculture. Document TAD/CA/APM/WP(2011)4FINAL. Paris: OECD.

DEZVOLTAREA ÎNTREPRINDERILOR BUSINESSULUI MIC DIN SECTORUL AGROALIMENTAR ȘI REFLECTAREA EI ÎN SISTEMUL STATISTIC

Valeriu DOGA,
dr. hab. IEFS
Liudmila BAHCIJANJI,
dr. UASO
Cristina VOLÎNCIUC,
IEFS

Antreprenoriatul businessului mic, în ultimul deceniu, se manifestă mai ponderabil în dezvoltarea economiei naționale. De aceea și atenția din partea Legislativului, guvernului, organelor centrale și locale în ultima perioadă devine tot mai influentă din punct de vedere gestionării, administrării, monitorizării, activității și dezvoltării acestui important sector al economiei. Un sprijin important politicilor dezvoltării antreprenoriatului în diverse domenii ține de susținerea concepției europenizării și integrării întreprinderilor mici a Republicii Moldova în UE, mai ales în

ultima perioadă, pentru dezvoltarea businessului mic din sectorul agroalimentar în localitățile rurale.

Satul cu localitatea rurală, la viziunea noastră, poate fi privit prin prisma unui model specific autonom socio-economic cultural cu diversificate tipuri de organizare activității care are capacități posibile de dezvoltare acestora chiar și în condiții imprevizibile de schimbare a mediului înconjurător și socio-economic. Una din forme de organizare a activității economice este stabilită întreprinderea definită ca cea mai mică unitate constituită legal, dispune de autonomie decizională și este în stare să desfășoare una sau mai multe activități pentru producerea de bunuri și/sau servicii la cererea respectivă, în condițiile economiei de piață.

Studiul statistic al activității agricole al gospodăriilor personale auxiliare și gospodăriilor țărănești (de fermier) aplicat de BNS este bazat pe cercetările selective cu scopul obținerii informației complexe privind activitatea producătorilor agricoli nominalizați.

Cercetările în agricultură acestor categorii de producători sunt efectuate prin:

a) aplicarea metodelor statistico-matematice pentru:

- determinarea cercului (esantionului) de gospodării ale populației și celor țărănești (de fermier);
- prelucrarea și extinderea datelor obținute asupra întregii totalități de gospodării;

b) obținerea datelor de la gospodării prin efectuarea investigațiilor;

c) înregistrările (evidența) efectuate sistematic în gospodăriile supuse investiției, cercetării veniturilor și cheltuielilor aferente producției agricole, privind cheltuielile efectuate la procurarea mărfurilor și serviciilor pentru producerea producției agricole, recolta și producția animalieră obținute, utilizarea producției, șoldurile de producție ș.a.;

d) cercetarea gospodăriilor pe parcursul unui an cu rotație trimestrială a acestuia (1).

Este important că tipuri de gospodării supuse cercetării în ultimii ani au tendință de schimbări în activitatea acestora, reducerea sau majorarea cantitativă acestor gospodării care pot fi considerate ca în surs de dezvoltare. Mai complicată este situația cu gospodării micro și mici, care să micșorează la număr. Fenomen pronunțat devine și majorarea cantitativă a gospodăriilor care nu practică nici o activitate, precum și gospodării care nu obțin profituri de la producerea agricolă cu acoperirea obligatorie cheltuielilor a muncii depuse.

Luând în considerație tot sectorul IMM alcătuit din 43,7 mii putem constata faptul că în a. 2009 structura acestuia sa manifestat în felul următor: micro întreprinderile ponderea căroră a constituit - 77,4%; întreprinderile mici – 18,9%; mijlocii circa – 3,6%. Pondere a IMM în PIB constituie 28,9%, în comparație cu a. 2006 sa micșorat cu 6,1%.

În acest an 2009 a fost înregistrate indicatori economice pe clase de marime a întreprinderilor după criteriul numărul de angajați (tab.1) putem constata faptul că mai eficient a activat întreprinderile, la număr 5570, cu salariații în grupa 10-49, care a constituit 112,7 mii de salariați și cifre de afaceri a atins 38214,4 mil. lei în medie pe o întreprindere 6860,7 mii lei, în medie pe un salariat 339,1 mii lei, în comparație cu acest indicator din grupa până la 9 salariați e respectiv mai mare cu 1,6 și 1,05 ori, dar în comparație cu grupa de 50-249 salariați e mai mică cu – 3,8 ori, dar în media pe un salariat, mai mare cu 1,3 ori.

Din tabelul dat putem concluziona, că indicatorii activității economice a întreprinderilor mici și mijlocii în a. 2009divin mai eficienți decât în a. 2008, și poate fi constatat ca o creștere prin eficientizarea economiei întreprinderilor. Dacă să luăm analiza indicatorilor principali realizați de întreprinderi pe tipuri de activități și structur

acestora, putem observa că după numărul de întreprinderi și cifra de afaceri cei mai ponderabili este activitatea în comerț și îi revine 44,6% și 47,5%. Agriculturii îi revine respectiv numai 5,5% și 3,1%.

Tabelul 1. Eficiența activității economice a întreprinderilor mici și mijlocii în anul 2008, 2009

Indicatori	Total		Gruparea după criteriul – numărul de salariați					
			până la 9 salariați		10-49 salariați		50-249 salariați	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Număr întreprinderi, unități	27819	30515	20430	23331	5714	5580	1427	1372
Număr mediu de salariați, persoane	481425	467863	68851	74592	114367	112694	145439	138861
Cifra de afaceri, TOTAL, mil. lei	167362,6	140920,4	29506,5	24025,3	23753	38214,4	44788,5	35651,6
· în medie pe o întreprindere	6016,1	4618,1	1444,3	1029,8	41569,8	14774,2	31386,4	25985,1
· în medie pe un salariat	347,6	301,2	428,5	322,1	207,7	688,7	307,9	256,1
Producția, TOTAL (lucrări și servicii), mil. lei	87508,3	73841,8	-*	9031,9	-*	18768,1	-*	18135,4

În baza datelor BNS. Rezultatele anchetei structurale în întreprinderi, 2009, 2010.

* datele lipsesc

Tabelul 2. Indicatorii principali realizați de întreprinderi pe tipuri de activități și structura în a. 2009

	Numărul de unități		Numărul mediu de salariați		Cifra de afaceri		Producție (lucrări și servicii)		Valoarea adăugată brută la costul factorilor	
	unități	%	pers.	%	mil. lei	%	mil. lei	%	mil. lei	%
Total din care:	30515	100	467863	100	140920,4	100	73841,8	100	27316,9	100
Comerț	13602	44,6	103741	22,2	66909,4	47,5	13412,0	18,2	6286,6	23,1
Tranzacții imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor	4458	14,6	43872	9,4	6496,6	4,6	6146,2	8,3	3231,1	11,8
Industria prelucrătoare	3897	12,8	105504	22,6	22185,3	15,7	19363,8	26,2	4837,6	17,7
Transporturi, comunicații	2322	7,6	61047	13,1	15577,3	11,0	15213,0	20,6	5967,9	21,8
Construcții	1915	6,3	30221	6,5	6483,4	4,6	6458,1	8,7	2204,7	8,1
Agricultură	1678	5,5	70049	15,0	4407,7	3,1	3940,7	5,3	838,1	3,1
Alte activități	2643	8,6	53429	11,2	18860,7	13,5	9308	12,7	3950,9	14,4

Întreprinderile pe tipuri de activități și structura ponderată acestora este vizabilă în tab.2 (3) și figura 1 (1).

Analiza structurii cifrei de afaceri realizată de întreprinderi pe sectoarele economiei comerț și agricultură după proveniență se observă foarte pronunțat că veniturile din vânzarea produselor constituie respectiv 0,9% și 87,3%, iar veniturile din

vânzarea mărfurilor 96,5% și 6,6%, servicii prestate 2,6% și 6,1%. Concomitent salariul mediu lunar în a. 2009 a constituit în comerț circa 2530 lei, agricultura 1048 lei.

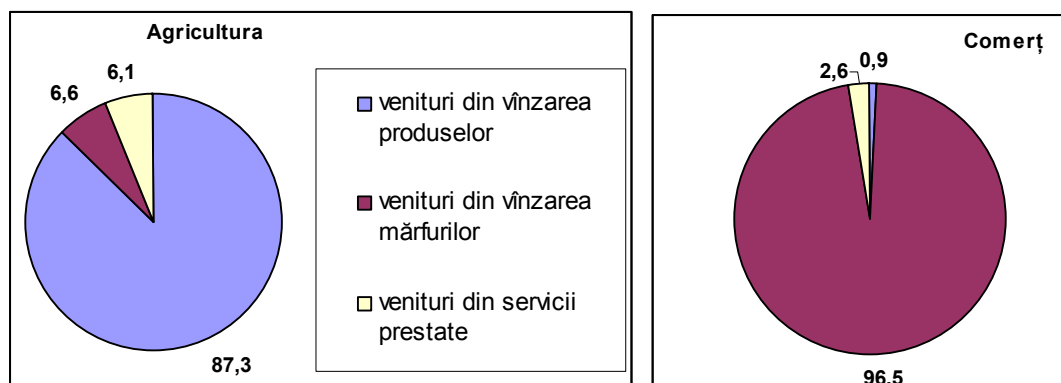


Figura 1. Structura cifrei de afaceri în sectorul comerț și agricultură ale economiei după proveniență, %

Munca depusă la producerea, mai ales în sectorul agricultură care e în dependență de mai mulți factori și particularități, precum și sectorul comerț devin foarte diferențiate.

Cel mai atractiv din toate sectoarele ale economiei a devenit comerțul, în care numai de la vânzarea mărfurilor sa obținut venituri care constituie 96,5% a cifrei de afaceri.

Luând în considerație toți acești indicatori, condiții, factorii investiționali etc. putem concluziona, că agricultura devine o ramură puțin atractivă, necesind că guvernările precedente și actuală a alăturat ca o ramură prioritară în activitatea sa, cu un loc important în programele de dezvoltarea economiei naționale.

Din punct de vedere de situația creată pe piață și perspectivele dezvoltării gospodăriilor de fermieri, economiștii savanți din Ucraina lea sistematizat în patru grupe cu tipul respectiv și nivelul de dezvoltare acestora aplicând criteriile reflectate în tab.3 (2, c.27).

Tabelul 3. Criteriile de grupare gospodăriilor de fermier cu tipul, nivelul și potențialul de dezvoltare

Criteriile	Starea dezvoltării în condiții de piață			
	Dinamice	Stabile	Stagnare	Bancrot
Potențialul gospodăriei				
Surse funciare	Largirea suprafețelor de terenuri, sunt posibile arenda terenurilor sublimentor	Suprafețele sunt stabile, sunt neesențiale de largire, structura și suprafața sunt raționale	Suprafața terenurilor este insuficientă, posibilitățile de arendă a pământului sunt limitate	Sursele sunt insuficiente, nu sunt în coordonare cu alte surse, lipsește posibilități de arendă
Capital	Suficient sau sunt surse sigure de completare	În general suficient, surse sublimentare sunt limitate	Insuficient, sursele avantajoase lipsesc	Capitalul rebut
Munca	Nivelul de asigurare suficient, sunt posibilități de sublimentare de muncă salariată	Nivelul de asigurare și utilizarea a muncii este suficientă	Muncă inutilă sa-u rebut nu e în concordanță cu alte surse, lipsesc posibilități de atragere	Existența muncii nu e în concordanța cu alte surse

Gruparea gospodăriilor de fermier cu tipul, nivelul și potențialul de dezvoltare este foarte necesar ca BNS în analiza anuală a „Rezultatelor anchetei structurale în întreprinderi” să reflecte și o analiză după criteriile din tab.2 rezultatele cărora vor fi puse la baza investițiilor nivelul cărora este foarte modest mai ales în agricultură care de abea a depășit 653,2 mil. lei, inclusiv la utilaj 290,3 mil. lei, care constituie 44,5% din totalul investițiilor în acest sector al economiei naționale. Cu mult mai suficiente investiții sunt în sectoarele: comerț – 2541,1 mil. lei; transport – 2172,1 mil. lei; industria prelucrătoare – 1284,8 mil. lei, care în comparație cu agricultura sunt mai mari respectiv cu: 3,9 ori; 3,3 ori; 1,97 ori. Evident, că ritmul sporit de dezvoltare a sectorului agricol devine o necesitate precum că acest sector produce materie primă pentru cele late sectoare – comerț, transport, industria prelucrătoare. Dacă acestea nu vor fi schimbate atunci nu exclude o situație ca o parte de întreprinderi acestui sectoare pe piața internă vor înceta activitatea și chiar bancrotate. De aceea, este important de direcționat cercetările la argumentarea științifică a raportului rațional și ritmul dezvoltării agriculturii, comerțului, industriei prelucrătoare, transportul și baza industriei de păstrare produselor agricole perisabile și mai puțin perisabile, specificul care nu poate fi ignorat, dar din potrivă – necesită o atenție tehnoinvestițională.

Dezvoltarea posibilă gospodăriilor care dispun de loturi și terenuri de fermier ar putea sigură în baza analizei mijloacelor materiale procurate, serviciilor achitate impozitelor plătite (cheltuieli pentru activitatea de producție).

De menționat, că valoarea mijloacelor materiale procurate și a serviciilor achitate la 1 ha în gospodăriile de fermier în a. 2010 a constituit 3,3 mii lei sau cu 11,9% mai mult față de a. 2009. Veniturile bănești primite din activitatea agricolă la 1 ha în gospodăriile de fermier a constituit, în medie 6261 lei sau cu 11,5% majorat față de a. 2009. În structura cheltuielilor vizând bunurile și serviciile procurate pentru activitatea agricolă la producerea în media pe o gospodărie de fermier, mai ponderată rămâne plata pentru executarea lucrărilor agricole (prelucrarea solului, însămânțarea, recoltarea ș.a.) care în media pe 2009-2010 a atins circa 27,3% din totalul cheltuieli și consumuri. Ponderate sunt și cheltuielile de creșterea tineretului de animale și păsări care în medie pe aceeași perioadă constituie circa 20%, sămânțe, răsară, material săditor și combustibil circa 15-16% din total.

Sumar numai cele menționate ating nivelul de 67-68%. Evident că cantitatea valorică a acestora indicatori reflectați în evidența statistică ar aduce avantaje la elaborarea normativelor tehnno-economice pentru proiectarea de dezvoltării întreprinderilor, gospodăriilor de fermier și altele unități economice din sectorul agroalimentar al economiei naționale.

Bibliografie:

1. BNS Rezultatele cercetării statistice privind activitatea agricolă a micilor producători agricoli în Republica Moldova (în tabelele), Chișinău, 2011.
2. В.В. Лирчук, П.Б. Гнатишин, О.М. Кордоба «Фермерські господарства і стан, проблеми та стратегії розвитку», Львів, 2010 (с.27)
3. BNS Rezultatele anchetei structurale în întreprinderi. Chișinău, 2009, 2010.

INFLUENȚA FACTORILOR ASUPRA MODIFICĂRII VOLUMULUI PRODUCȚIEI AGRICOLE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Boris COREȚCHI,
lector universitar UASM

Abstract. Agriculture for the Republic of Moldova is a main branch of The national economy with a significant share GDP, and as a specific complex activity, which include two branches: plant growing and livestock.

In order to study the influence of change volume of agricultural production and structure determination categories of households, by type of ownership, by industry, implementation of country macroeconomic indicators, performed calculations of the dynamics of agricultural products in all categories of households.

Republica Moldova este o țară cu condiții favorabile pentru dezvoltarea agriculturii. Nici într-o altă țară din lume cernoziomurile nu constituie până la 80 % din suprafața terenurilor agricole. Experiența multiseclară a populației privind cultivarea produselor alimentare, din timpurile vechi și până în zilele noastre, ne-a purtat faimă bine meritată. În condițiile contemporane dezvoltarea agriculturii capătă un nou aspect. Dacă până acum sporirea volumului producției agricole s-a datorat combinării introducerii îngrășămintelor cu adaptarea de noi soiuri de plante înalt productive, atunci în condițiile actuale acest sistem de agricultură nu mai funcționează atât de bine, deoarece solul este din ce în ce mai secătuit și mai poluat, iar îngrășămintele chimice și pesticidele au efecte negative asupra sănătății omului. Toate țările au încercat să promoveze dezvoltarea agricolă finanțând activitățile de cercetare, furnizând servicii și alte forme de ajutor stimulând producția prin acordarea de subvenții. Este ceea ce a permis creșterea de patru ori a producției agricole de la începutul secolului, contribuind la dezvoltarea societății, în general. [1]

Agricultura rămâne și în prezent a fi sectorul - cheie al economiei Republicii Moldova. Caracterul dominant al agriculturii în economia națională se datorează climei moderate, solurilor fertile și resurselor bogate de muncă. Printre produsele cele mai importante se numără: fructele, legumele, tutunul, strugurii, grâul de toamnă, porumbul, floarea-soarelui și produsele animaliere.

Agricultura republicii noastre este caracterizată prin costuri economice și sociale sporite. Efectele socio-economice ale reformelor efectuate în agricultură nu sunt imediate. Noile tipuri de întreprinderi, create în acest sector de activitate, modernizarea lor necesită o perioadă îndelungată de timp, care se află într-o legătură directă cu gradul de maturizare a pieței funciare, de sporire a dotării tehnice și tehnologice.

Reformarea și eficientizarea agriculturii nu și-a atins scopul. Necătând la faptul, că în structura terenurilor agricole după forma de proprietate predomină proprietatea privată, totuși aceste transformări sunt în majoritatea cazurilor formale. În întreprinderile noi formate se utilizează modele vechi de administrare și remunerare, regimul tehnologic, de muncă și comercializare a producției agricole. De asemenea, nu există o concurență sănătoasă pe piața produselor agricole condiționată de barierele legislative, tehnice, economice, informaționale. Atât întreprinderile mari cât și cele mici din acest sector de activitate au grad înalt de îndatorare, demonetizarea sectorului rural blochează dezvoltarea sectorului agroalimentar.

Fiind o importantă sursă de poluare, agricultura este responsabilă în mare parte de degradarea solurilor, apelor și a aerului. Ca urmare a consumurilor mari de substanțe chimice de sinteză, în apele subterane și de suprafață se găsesc sedimente de pesticide, care ulterior, prin intermediul faunei acvatice intră în alimentația omului, iar emisiile de

gaze conduc la creșterea atmosferică a conținutului de metan, dioxid de azot și amoniac, ce periclitează de asemenea, sănătatea oamenilor.

În raportul Comisiei Mondiale pentru Mediu și Dezvoltare securitatea alimentară, fundamentarea ecologică a agriculturii, resursele naturale de care depinde ea (solurile, energia solară, apa etc.), echilibrul ecologic au fost recunoscute drept sectoare prioritare pentru soluționarea problemei dezvoltării globale durabile [2, p.78-94].

În Republica Moldova agricultura este ramura de bază a economiei naționale deoarece celelalte ramuri își iau începutul în agricultură. În pofida faptului, că în ultimii ani se constată o reducere bruscă a agriculturii în componența produsului intern brut considerăm, că în această ramură este preocupată mai mult de 60% din populația țării, adică preponderent din localitățile rurale.

Din datele prezentate în figura 1 se observă reducerea considerabilă în dinamică a ponderii agriculturii în componența produsului intern brut. Astfel, dacă în anul 2000 ponderea agriculturii alcătuia 25,4%, apoi în 2003 – 18,3%.

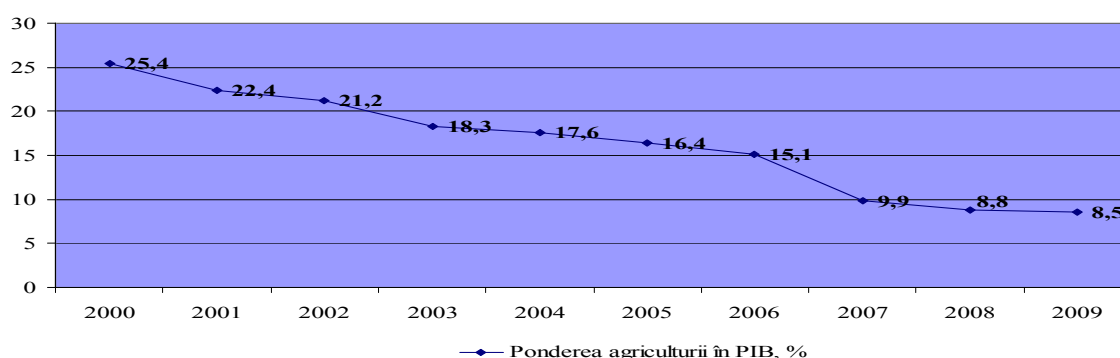


Fig. 1. Ponderea agriculturii Republicii Moldova în componența produsului intern brut

Sursa: Sistematizată de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova

O reducere relativ lentă față de 2003 s-a înregistrat în anii 2004 și 2005, după care urmează o reducere puternică. Astfel în anul 2007 față de anul 2000 și 2003 ponderea agriculturii în produsul intern brut a diminuat respectiv cu 15,5 și 8,4 puncte procentuale. În anul 2008 se constată o ameliorare a situației în agricultură, ceea ce a permis creșterea ponderii în componența PIB până la 15,2%.

În opinia noastră ponderea redusă a agriculturii se explică prin faptul, că fabricile de prelucrare achiziționează producția agricolă la prețuri foarte joase, care nu acoperă consumurile suportate de producătorii agricoli pe când aceștia sunt nevoiți să achite prețuri exagerate la îngrășăminte, piese de schimb, tehnică agricolă, etc.

Ținând cont de scopurile Republicii Moldova de a diversifica piețele, majorarea exportului, atragerea investițiilor și proiectelor, mărirea PIB-ului per cap de locuitor în sectorul rural, protejarea mediului și protecția socială, costuri mai mici, creșterea încrederii clienților, siguranța alimentară și trasabilitatea în agricultura în acest caz coincid cu scopurile dezvoltării sectorului de produse agroalimentare ecologice. [3, p. 3]

Din punct de vedere a structurilor de exploatare, agricultura Moldovei este deviată și instabilă sub raportul formării unor structuri de producție, care să răspundă cerințelor pieței și utilizării eficiente a resurselor naturale și umane din spațiul rural. Terenurile cu destinație agricolă, în Republica Moldova ocupau la 1 ianuarie 2009, suprafața de 2503.6 mii ha, inclusiv terenuri arabile – 1820.5 mii ha, livezi – 133.5 mii ha, vii – 155.7 mii ha, pășuni și fânețe – 357,1 și 23 ha de pârloagă. După suprafața arabilă ce-i revine unui locuitor, Moldova ocupă unul din primele locuri în Europa cu 0,41 ha/locuitor, fiind devansată numai de Ungaria (0,466 ha/locuitor), Finlanda (0,424

ha/locuitor), Danemarca (0,422 ha/locuitor), Bulgaria (0,422 ha/locuitor), și România (0,422 ha/locuitor).

Totodată, raportul dintre suprafața arabilă a R. Moldova la numărul de locuitori este aproape de 8 ori mai mare decât valorilor ce revin unor state, cunoscute ca țări cu performanțe în agricultură, ca Olanda și Elveția. Referitor la suprafața arabilă care îi revine unui locuitor, Moldova înregistrează o valoare aproape dublă față de media mondială, care constituie 0,26 ha/locuitor și dublă față de cea europeană – 0,236 ha/locuitor. Cu toate acestea, performanțele în producerea agricolă și ca rezultat și potențialul de export sunt sub așteptări.

Un indicator sintetic, fundamental, ce caracterizează volumul activității agriculturii din punct de vedere valoric îl reprezintă producția agricolă globală în prețuri comparabile sau curente. Analizând dinamica producției globale vegetale în toate categoriile de gospodării în prețuri curente observăm o tendință de creștere considerabilă cu excepția anilor 1998, 2001, 2007 și 2009. (tabelul 1)

Tabelul 1. Dinamica producției vegetale globale în toate categoriile de gospodării a Republicii Moldova

Anii	Producția globală vegetală în prețuri curente, mil. lei	Abaterea absolută, +/- mil. lei	Indicele creșterii (reducerii) producției vegetale în prețuri comparabile, %	Ponderea producției vegetale în producția agricolă globală, %
1995	2687	-	-	63,3
1996	2941	+254	84	64,4
1997	3186	+245	121	62,5
1998	2875	-311	84	60,2
1999	4206	+1331	89	65,8
2000	5790	+1584	99	70,0
2001	5727	- 63	109	66,2
2002	6298	+571	102	66,5
2003	7086	+788	82	68,4
2004	7900	+814	129	66,9
2005	8449	+549	98	66,6
2006	9079	+630	92	66,1
2007	7941	- 1138	69	61,9
2008	10600	+2659	87	64,2
2009	7740	-2860	74	58,5

Sursa: Calculele autorului în baza datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova

Un ritm impunător de creștere se constată în anii 1999, 2000 și 2008 unde indicii creșterii producției în prețuri curente au alcătuit respectiv 1,46, 1,38 și 1,33. În același timp se constată reducerea producției vegetale în prețuri comparabile de la 11 până la 13%. O majorare esențială a producției vegetale se înregistrează în anul 2004 față de anul 2003 cu 814 mil. lei sau cu 11,5%.

În această perioadă are loc creșterea producției și în prețuri comparabile – cu 29%. Totodată, menționăm că în majoritatea perioadelor analizate se constată reducerea producției vegetale în prețuri comparabile. Cel mai înalt ritm de reducere a avut loc în anul 2007 în comparație cu 2006 cu 31% unde producția vegetală globală în prețuri curente a diminuat cu 1138 mil. lei sau cu 12,53%. Ca urmare se constată și reducerea ponderii producției vegetale în componența producției agricole globale de la 66,1% până la 61,9%.

Însă comparațiile volumului producției vegetale în prețuri curente nu reflectă modificarea volumului real deoarece nu se ia în considerație rata inflației.

Pornind de la aceasta, în scopul neutralizării influenței factorului de preț s-a recurs la calculul indicelui de modificare a producției în prețuri comparabile. [4] Pentru

a determina ritmul mediu anual de creștere (reducere) a producției vegetale în prețuri comparabile (K_m) vom aplica formula:

$$K_m = \sqrt[n]{k_1 \times k_2 \times \dots \times k_n}$$

unde:

$k_1, k_2 \dots k$ – indicii de creștere (reducere) în comparație cu anul precedent;

n – numărul seriei dinamicii.

Calculule efectuate în baza datelor tabelului 1 ne-au permis obținerea ritmului mediu anual de reducere care constituie 0,962.

$$K_m = \sqrt[14]{84 \times 1,21 \times 0,84 \times 0,89 \times 0,99 \times 1,09 \times 1,02 \times 0,82 \times 1,29 \times 0,98 \times 0,92 \times 0,69 \times 0,87 \times 0,74} = 0,929$$

Rezultatul obținut atestă faptul, că în perioada anilor 1995-2009 producția globală vegetală nu s-a majorat, dar dimpotrivă s-a redus în mediu pe an cu 3,8%.

Tendențele evidențiate în modificarea producției vegetale sunt caracteristice și pentru producția agricolă globală în ansamblu. Analizând indicii producției agricole globale pe categorii de gospodării (figura 2) putem constata următoarele:

- ✓ în comparație cu anul 2000 producția agricolă globală în toate gospodăriile a diminuat cu 12%;
- ✓ în întreprinderile agricole – cu 5%, iar în gospodăriile țărănești și la populației cu 14%.

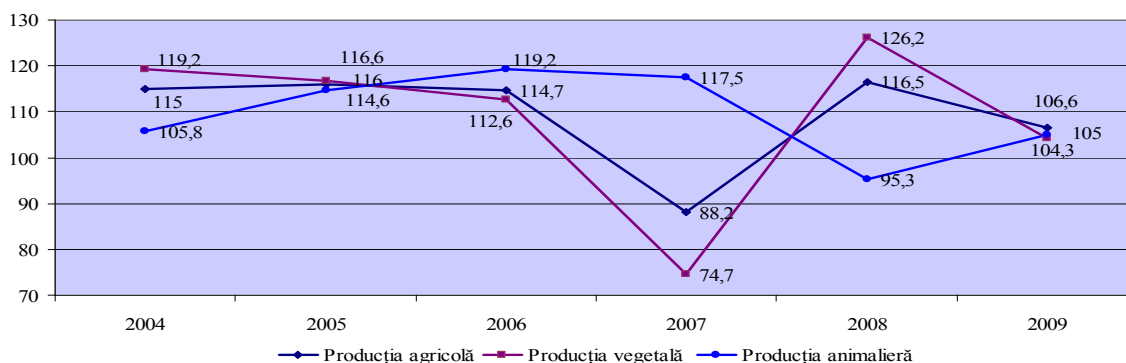


Fig. 2. Indicii volumului producției agricole, pe categorii de gospodării (în procente)

Sursa: Sistematizată de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică al R. Moldova

Reducerea producției agricole globale în anul 2007 a fost cauzată de seceta îndelungată și în consecință productivitatea culturilor agricole a scăzut de 2-3 ori. Diminuarea producției agricole globale în gospodăriile țărănești s-a produs și în rezultatul reducerii suprafețelor cultivate cu 28,5% (figura 3). La fel se constată reducerea producției agricole globale în anul 2003 în ansamblu pe republică cu 5%; în întreprinderile agricole cu 2%, iar în gospodăriile țărănești și ale populației cu 13%.

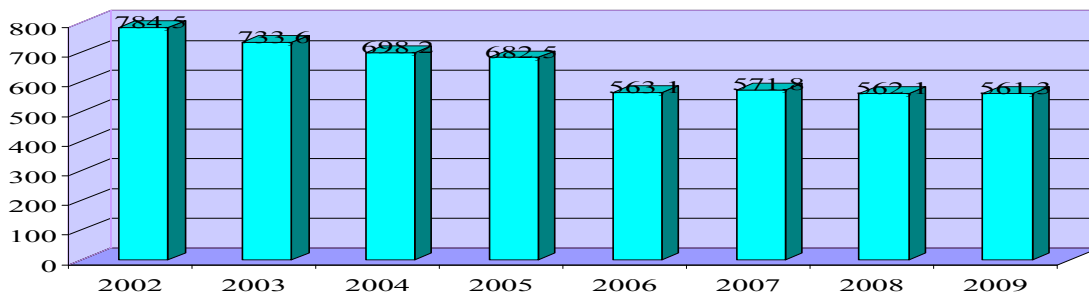


Fig. 3. Suprafața totală a gospodăriilor țărănești din Republica Moldova, mii ha

Sursa: Sistematizată de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova

Totodată, datele prezentate în figura 2, atestă o creștere considerabilă a indicilor producției agricole globale în anii 2004, 2005 și 2006. Astfel, comparativ cu anul 2000 în perioada de referință producția globală în întreprinderile agricole s-a majorat respectiv cu 37, 29 și 23%. Creșterea se datorează în primul rând extinderii suprafețelor cultivate: în SRL cu 9,67%; în cooperativele agricole de producție (CAP) – 79% și în societăți pe acțiuni (SA) cu 40,6% (figura 4).

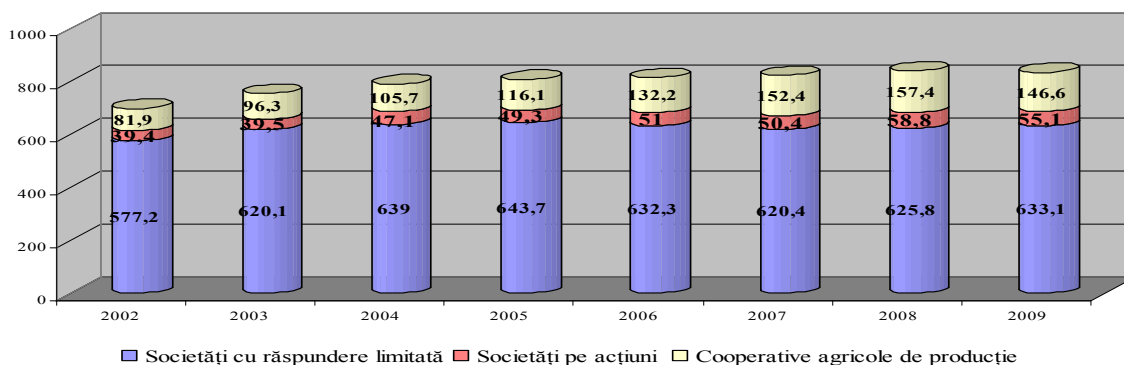


Fig. 4. Suprafața terenurilor destinate agriculturii din gestiunea întreprinderilor corporative, mii ha

Sursa: Sistematizată de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova

De specificat, că ritmul de creștere a producției agricole globale în întreprinderile agricole în perioadele de referință a depășit ritmul de creștere în medie pe republică respectiv cu 22, 13 și 8 puncte procentuale, iar în comparație cu indicii înregistrați de gospodăriile țărănești și ale populației respectiv cu 30, 18 și 11 puncte procentuale. Aceste rezultate atestă despre posibilitățile realizării potențialului de producție maxim admisibil în gospodăriile agricole.

Bibliografie

1. Boincean B. Deservirea agrochimică și promovarea agriculturii ecologice în Republica Moldova. În: Serviciul agrochimic în patru decenii de afirmare, Chișinău, 2004, p. 78-94.
2. Iosif Gh. Analiza economico-financiară a firmei în domeniul agroalimentar. București, Editura Tribuna Economică, 2000. 520 p.
3. Toma S, Chirilov A. și alții Agricultura durabilă – alternativă a agriculturii convenționale. În: Agricultura Moldovei, 2001 nr.1-2, p.3.
4. Programul Național complex de sporire a fertilității solului în 2001-2020. Chișinău: Pontos, 2001. 129 p.
5. Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, <http://www.statistica.md>

УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА И НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ РОССИИ

Д.М. ПАРМАКЛИ,

д.х.э.н., проф. Комратского Государственного университета

С.А. СУСЛОВ,

**к.э.н., доц. Нижегородского государственного
инженерно-экономического института**

Abstract. The article describes the essence of stability of agricultural production, discusses the dynamics of the grain crop yields in 1990-2010 in the Republic of Moldova and the Nizhny Novgorod Region (Russia), determines the tendency of and gives evaluation to the crop stability. The article also presents the factors which influence the economic stability of an enterprise.

Key words. Crop yield, economic stability, grain crop production, economy, level of stability, factors of stability.

Тщательное изучение вопросов устойчивости деятельности предприятий показало, что исследования в данной области ведутся достаточно интенсивно, но внимание ученых сосредоточено преимущественно на финансовых ее аспектах.

Категория «устойчивость» – междисциплинарная, применяется в различных науках и исследованиях. Слово «устойчивость» образовано от слова «устой», что означает «прочно укоренившаяся традиция, основополагающее начало, основа чего-либо». Когда говорят «устойчивый», то обычно понимают «твердо держащийся, не подверженный колебаниям, постоянный, стойкий».

Устойчивость как экономическая категория является необходимым условием повышения эффективности ведения любой отрасли национальной экономики, однако сельское хозяйство отличается повышенным риском преимущественно из-за влияния природно-климатических факторов, поэтому колеблемость объемов производства здесь более значительна, а следовательно и проблема устойчивости более актуальна.

Ныне в научной литературе нашло широкое применение такое понятие как «экономическая устойчивость». Впервые этот термин возник в связи с рассмотрением проблемы ограниченности ресурсов, которая стала последствием глобальных экономических кризисов 1973 и 1979 годов. Затем это направление экономической мысли превращается в отдельную дисциплину «ecosestate» («economic security of state»), которая стала рассматривать вопросы устойчивого экономического развития преимущественно на уровне страны. Однако со временем становилось все более очевидным, что последнее можно достичь при экономической устойчивости его структурных элементов (территорий, отраслей, предприятий) [1, с.62].

Любое предприятие должно быть в состоянии экономической устойчивости, чтобы своевременно выполнять свои платежные обязательства перед бюджетом, работниками и поставщиками материальных ресурсов. Устойчивость следует рассматривать как интегрированный (обобщающий) показатель деятельности предприятий не столько в статистике, сколько в конкурентной динамической среде их функционирования.

Таким образом, экономическая устойчивость – это способность системы (предприятия, организации) сохранять определенный (заранее установленный) уровень достижения целей в условиях динамических трансформаций в бизнес-среде. Следовательно, экономическая устойчивость предприятия – это способность предприятия восстанавливать первоначальное или принимать новое устойчивое состояние после прекращения действия возмущений внешней или внутренней среды. Действующее предприятие не обладающее этой способностью является экономически неустойчивым.

Эффективность производства зерна является, как правило, индикатором рентабельности отрасли растениеводства, так как площади зерновых культур занимают 2/3 посевных площадей в Республике Молдова и 3/4 в Нижегородской области. Вот почему обеспечение устойчивого производства зерна в зоне высокой урожайности является первостепенной задачей сельских товаропроизводителей.

Исследуя показатели урожайности зерновых культур за 1990-2010г.г. в Республике Молдова (табл.1 и рис.1) и Нижегородской области России (табл.2 и рис.2) следует отметить следующее.

1. Согласно основной тенденции развития (тренда) устойчивость урожайности зерновых культур в РМ за рассматриваемый период выражается уравнением $y = -0.5105x + 32.006$ (y – урожайность, ц/га; x – порядковый номер временного ряда), означающим, что каждый год продуктивность зернового клина падала в среднем на 0,51 ц/га. Если в начале периода – в 1990г. – средняя урожайность составила 32,0 ц/га, то через 20 лет (в 2010г.) – лишь 21,8 ц/га, то есть на 10,2 ц/га или почти на 1/3 меньше.

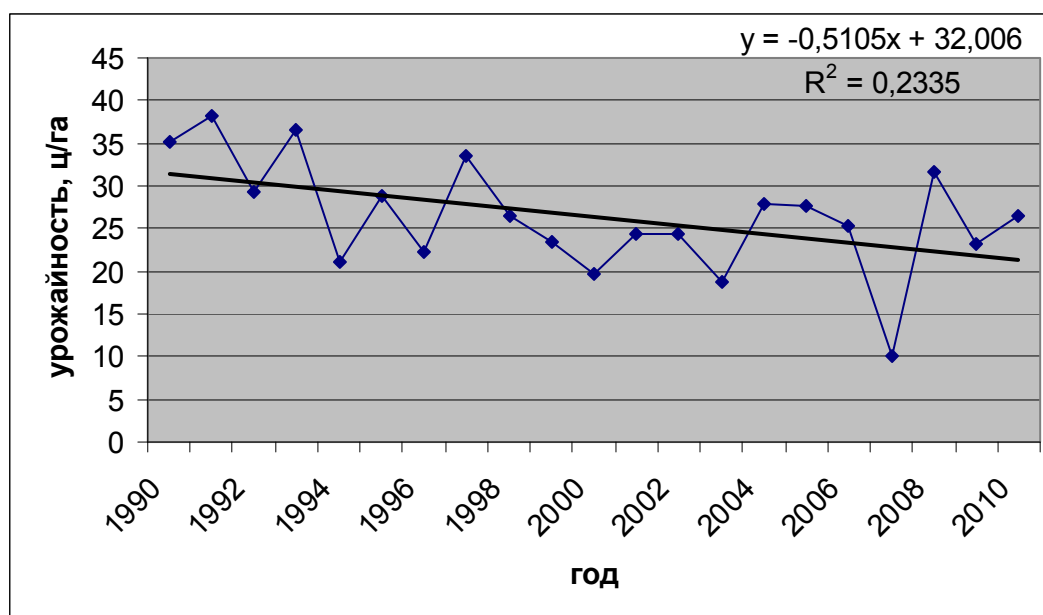


Рис.1. Показатели устойчивости урожайности зерновых культур в Республике Молдова за 1990-2010г.г.

Таблица 1. Динамика урожайности зерновых культур в Республике Молдова за 1990-2010г.г.

Год	Урожайность, ц/га		Отклонения фактической урожайности от средней по тренду, ц/га (%)		Коэффициент устойчивости	Оценка устойчивости
	фактическая	средняя по тренду	-	+		
1990	35,1	32,0		3,1 (9.7)	1,115	неустойч.
1991	38,2	31,5		6,7 (21.3)	1,249	крит.устойч
1992	29,3	31,0	1,7 (5.5)		0,937	отн.устойч.
1993	36,6	30,5		6,1 (20.0)	1,227	крит.устойч
1994	21,1	30,0	8,9 (29.7)		0,669	крит.устойч
1995	28,8	29,5	0,7 (2.4)		0,974	отн.устойч.
1996	22,2	28,9	6,7 (23.2)		0,751	крит.устойч
1997	33,4	28,4		5,0 (17.6)	1,186	неустойч.
1998	26,6	27,9	1,3(4.7)		0,952	отн.устойч.
1999	23,5	27,4	3,9 (14.2)		0,855	неустойч.
2000	19,6	26,9	7,3 (27.1)		0,729	крит.устойч
2001	24,4	26,4	2,0 (7.6)		0,926	Неустойч.
2002	24,4	25,9	1,5 (5.8)		0,944	отн.устойч.
2003	18,7	25,4	6,7 (26.4)		0,751	крит.устойч
2004	28,0	24,9		3,1 (12.4)	1,115	неустойч.
2005	27,6	24,4		3,2 (13.1)	1,119	неустойч.
2006	25,2	23,8		1,4 (5.9)	1,052	отн.устойч.
2007	10,1	23,3	13,2(56.7)		0,509	крит.устойч
2008	31,7	22,8		8,9 (39,0)	1,331	крит.устойч
2009	23,2	22,3		0,9 (4,0)	1,033	отн.устойч.
2010	26,5	21,8		4,7 (21,6)	1,175	неустойч.
в среднем	26.1	26,9	4,9 (18.2)	4,3 (16,0)	0.818-1,160	неустойч.

Рассчитано по данным управления статистики Республики Молдова

В Нижегородской области за рассматриваемый период не смотря на исключительно неблагоприятные погодные условия 2010г. наблюдается благоприятная тенденция роста урожайности зерновых культур, которая описывается уравнением $y = 0,153x + 14,6$.

Ежегодно продуктивность земли, занятой зерновыми культурами, увеличивалась в среднем на 0,153ц/га.

2. Урожайность колебалась в Республике Молдова с 38,2 в 1997г. до 10,1 ц/га в 2007г. Размах вариации составил 28,1ц/га при среднеквадратическом отклонении 5,62ц/га и коэффициенте вариации 20,9%. В Нижегородской области самая высокая урожайность была достигнута в 2009г. - 24,18ц/га, а самая низкая в 1999г. - 8,97ц/га, то есть размах вариаций достиг 15,21ц/га при среднеквадратическом отклонении 3,58 ц/га и коэффициенте вариации 22,2%.

3. Если рентабельность реализованного зерна в Республике Молдова достигала 59,4% (1995г.) и 37,4%(1997г.), то в отдельные годы ввиду резкого падения урожайности производство было убыточным (-2,1% в 1998г. и -3,5% в 2009г.)

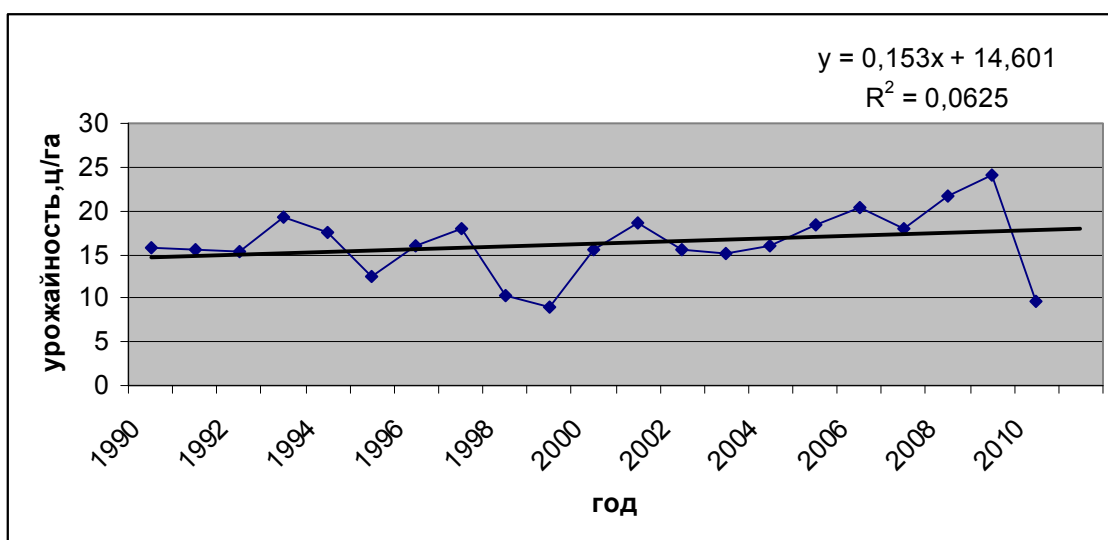


Рис.2. Показатели устойчивости урожайности зерновых культур в Нижегородской области за 1990-2010г.г.

Одним из показателей, характеризующих отклонение фактических показателей урожайности от расчетного уровня (среднего по тренду), является устойчивость (колеблемость).

Для измерения устойчивости используем показатели:

средняя устойчивость ($U_{ср}$) за анализируемый период t :

$$U_{ср} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^t (q_{ic} - q_{i\phi})}{\sum_{i=1}^t q_{i\phi}} \quad (1)$$

где: $q^{i\phi}$ – фактический уровень урожайности за i -й год;

q^{ic} - средняя урожайность согласно тренда за i -й год;

$\sum_{i=1}^t q_{i\phi}$ - средняя урожайность за исследуемый период согласно тренда.

Уровень (коэффициент) устойчивости в i -м году исчисляет по формуле (Y_i):

$$Y_i = 1 - \frac{q_{ic} - q_{if}}{\sum_{i=1}^t q_{if}} \quad (2)$$

Таблица 2. Динамика урожайности зерновых культур в Нижегородской области за 1990-2010г.г..

Год	Урожайность, ц/га		Отклонения факти-ческой урожайности от средней по тренду, ц/га (%)		Коэффициент устойчивости	Оценка устойчивости
	факти-ческая	средняя по тренду	-	+		
1990	15,68	14,60		1,08 (6,7)	1,067	отн.устойч.
1991	15,48	14,75		0,73 (4,5)	1,045	отн.устойч
1992	15,31	14,91		0,4(2,5)	1,025	отн.устойч.
1993	19,33	15,06		4,27 (26,5)	1,062	отн.устойч
1994	17,60	15,21		2,39(14,8)	1,148	неустойч.
1995	12,45	15,37	2,92(18,1)		0,870	неустойч.
1996	15,94	15,52		0,42(2,6)	1,026	отн.устойч
1997	17,96	15,67		2,29(14,2)	1,142	неустойч.
1998	10,25	15,80	5,55(34,4)		0,656	крит.устойч.
1999	8,97	15,98	7,01 (43,5)		0,565	отн.устойч.
2000	15,46	16,13	0,67 (4,2)		0,958	отн.устойч
2001	18,57	16,28		2,29(14,2)	1,142	неустойч.
2002	15,57	16,44	0,87 (5,4)		0,946	отн.устойч.
2003	15,13	16,59	1,46 (9,1)		0,909	неустойч
2004	16,01	16,91	0,9(5,6)		0,944	отн.устойч.
2005	18,45	17,06		1,39 (8,6)	1,086	неустойч.
2006	20,32	17,21		3,11 (19,3)	1,193	неустойч.
2007	17,92	17,37		0,55(3,4)	1,034	отн.устойч
2008	21,75	17,52		4,23 (26,2)	1,262	крит.устойч
2009	24,18	17,67		6,51 (40,4)	1,404	крит.устойч.
2010	9,63	17,83	8,2(50,8)		0,492	крит.устойч.
в среднем		16,13	3,45 (21,4)	2,28 (14,1)	0,786-1,141	неустойч.

Рассчитано по данным управления статистики Нижегородской области

Примем следующую градацию устойчивости урожайности зерновых культур относительно средних показателей за ряд лет, рассчитанных на основе тренда:

- относительная устойчивость указывает на изменение продуктивности зернового клина до 7,5%;
- неустойчивой считается урожайность, находящаяся в пределах 7,6-20,0%;
- критическая устойчивость имеет место при изменении урожайности более чем на 20,0%.

В Республике Молдова относительная устойчивость урожайности зерновых культур наблюдалась 6 лет из 21 года исследуемого периода (28,6% или 2года из 7), неустойчивость - 7лет (т. е. каждый третий год) и критическая неустойчивость- 8 лет (из них 3 года урожайность возрастала, а 5лет- снижалась). Таким образом,

23,8% имело место критическое падение урожайности, т. е. примерно каждый четвертый год в сельском хозяйстве республики, если не принять кардинальные меры по повышению устойчивости зернопроизводства, следует ожидать существенное снижение валовых сборов зерновых культур, а следовательно и убыточности или недопустимо низкой рентабельности отрасли растениеводства в целом.

В Нижегородской области относительно устойчивая урожайность зерновых культур наблюдалась каждый второй год и лишь один раз в 10 лет наступала критическая устойчивость, когда выход зерна с одного гектара не достигал одной тонны.

Для повышения устойчивости зернопроизводства в каждом сельскохозяйственном предприятии должна реализовываться система мероприятий, учитывающая влияние факторов на урожайность зерновых культур и эффективность их реализации [2, с.62-63].

Устойчивость предприятия находится под влиянием многих факторов – внутренних (эндогенных) и внешних (экзогенных), прямых и косвенных, объективных и субъективных, регулируемых рынком, государством, непосредственно самим предприятием.

Внутренними факторами выступают: низкая рентабельность реализуемой продукции, недостаточно эффективное управление капиталом и трудовыми ресурсами, отсутствие резервных мощностей, несовершенная стратегия маркетинговой политики и др.

Для поддержания внутренней экономической устойчивости нужно иметь минимально необходимый запас экономических ресурсов, таких, как материальные, природные, трудовые, а также иметь благоприятные условия для их постоянного пополнения.

Внешние факторы делятся на две группы: факторы прямого и косвенного воздействия. Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на деятельность предприятия. К данной группе факторов относят поставщиков ресурсов, потребителей, конкурентов и т.д.

Факторы косвенного воздействия играют роль фоновых факторов, увеличивающих или уменьшающих экономическую устойчивость. К ним относятся состояние макроэкономики, природные, социально-политические, нормативно-правовые факторы и т.д. Состояние внешней среды предприятия оказывает определяющее влияние на ее экономическую устойчивость. От экономической устойчивости, в свою очередь, во многом зависит эффективность работы предприятия. В то же время эффективная работа оказывает и обратное – положительное – воздействие на экономическую устойчивость любого хозяйствующего субъекта. [3, с.56].

Объективно оценивая сложившееся ныне состояние аграрной экономики в Республике Молдова и Нижегородской области следует отметить, что условия производства зерна во многом усложнились, отрасль оказалась пораженной неизвестными сельских труженикам ранее «болезнями», сумевшими в короткий период парализовать жизнедеятельность агрохозяйств. Этому способствовал целый ряд объективных не зависящих от крестьян причин: суровые погодные условия, прогрессивно-возрастающий диспаритет цен на материально-технические ресурсы и продукцию сельского хозяйства, который привел к огромному дефициту финансовых средств в агропредприятиях. Необдуманная приватизация молдавских земель, резкое падение культуры земледелия (начали обрабатывать землю бывшие животноводы, строители и даже сельская интелли-

генция, не имеющие для этого необходимую подготовку), не могли не сказаться на эффективности использования земель[4,с.26].

Как показывает опыт, с начала реформ урожайность возделываемых культур пошла на убыль, в результате чего производство многих из них из-за убыточности или низкой рентабельности стало бессмысленным. Причина многих бед в сельском хозяйстве ныне кроется в низкой урожайности возделываемых культур, особенно это характерно для молдавских земледельцев, которые потенциальные возможности плодородных черноземов используют менее чем на половину.

Внедрение научно-обоснованной структуры посевов и строгое соблюдение севооборотов являются важным резервом роста эффективности использования земли в новых условиях хозяйствования. Стратегическим ориентиром нужно считать модернизацию существующего потенциала сельскохозяйственных предприятий, переход к инновационному типу развития, к ускоренному усвоению современных технологий производства зерна, определяющих будущее отрасли.

Литература:

1. Кульбака Н.А. Сущность и факторы экономической устойчивости предприятия, Дон. НТУ, 2006.
2. Суслов С.А., Шамин А.Е.Повышение экономической эффективности производства и переработки
3. зерна.- Княгинино: НГИЭИ, 2010.
4. Экономика фирмы: Учебник / Под. общ. ред. проф. Н.П. Иващенко. – М.: ИНФРА – М, 2007.
5. Пармакли Д.М.Экономический потенциал земли в сельском хозяйстве. Изд-во МЭА, 2006

Section III

FINANCIAL SUPPORT FOR SUSTAINABLE GROWTH

THE MODEL OF DETERMINATION OF THE OPTIMAL RATE OF DIRECT TAXES OF DIFFERENT SECTORS OF ECONOMY

Vilayat M. VALIYEV

***Director of Institute for Scientific Research on Economic Reforms of Ministry
of Economic Development of the Republic of Azerbaijan (IER)
88a, H.Zardabi avenue, Baku, Azerbaijan
waliyev@gmail.com, v.valiyev@ier.az***

ABSTRACT. A mathematical economic model was developed to determine the optimal rate of direct taxes for firms of different sectors of economy, which, in the conditions of absence of influence of inflation, results in optimal rates of direct taxes while maximizing government revenue, and provides incentives for firms to invest and undertake business risks.

Keywords: tax rates, Laffer curve, optimization, profit, expenditures

Introduction

Key element of management and attainment of economic and financial sustainability of firms in different sectors of economy under the emerging market conditions is the conduct of balanced research on taxation system.

Here, it is particularly important to set a rate of direct taxes for firms that would take the maximum account of characteristics and value added of different sectors of economy. In doing so, it is necessary to develop a methodical approach to estimation and analysis of impact of tax rate on the results of firm performance for various sectors of economy [1, 2]. There are a large number of contemporary publications devoted to issues of taxation. However, there is an obvious scarcity of practical studies on taxation across sectors, particularly on identifying quantitative and qualitative characteristics of tax burden on firms for different sectors of economy.

Definition of the task

The profit of a firm for different sectors of economy is the sum of difference between the revenue from sales of goods in the market and expenditures during a specific period $[t_0, T]$ discounted by a ratio r [1]:

$$P^l = \int_0^T [p^l(t)Q^l(t) - C^l(t)]e^{-rt} dt \quad (1)$$

Here, $E^l(t)$ – are current expenditures that can be expressed as linearly dependent on the volume of products of a firm of sector l of economy as follows:

$$C^l(t) = k^l(t)Q^l(t), \quad (2)$$

where $p^l(t)$, $k^l(t)$ – are, respectively, the price and value of 1t of product of sector l of economy at a year t ; $Q^l(t)$ – is the current level of products of sector l of economy at time t , which can be shown as:

$$Q^l(t) = \int_0^t n^l(\tau)q^l(\tau, t)d\tau \quad (3)$$

Here $n^l(\tau)$ – is the unit of capacity of sector l of economy (for oil and gas extraction – this is a number of wells, for power generation – it is construction of generation capacity, for agriculture – it is a plot of land, for manufacturing – it is a number of equipments, etc.), integrated into production at time - τ ; $q^l(\tau, t)$ – is the current level of production of sector l of economy, put into production at time - τ : $0 \leq \tau \leq t$.

From equations (1) - (3) we get:

$$P^l = \int_0^T [p^l(t) - k^l(t)] e^{-rt} \int_0^t n^l(\tau) q^l(\tau, t) d\tau dt \quad (4)$$

The type of taxation in each country of the world is such that usually according to legislation of any country, the tax is levied from annual profit. That is why it would be best to construct the model by discrete value for sector l of economy at time t, namely on annual basis:

$$P^l = \sum_{i=1}^T \frac{p_i^l - k_i^l}{(1+r)^{i-1}} \sum_{j=1}^i n_i^l q_{ij}^l \quad (5)$$

Let us assume that every ruble of profit earned by a firm is fully reinvested. In doing so, fixed capital is invested to add productive capacity. Let a firm of sector l of economy have initial capital in the amount - K^l . For simplicity of calculations, let us allow that $p_i^l - k_i^l = c^l = const$ and $r = 0$. Also, let us allow that the value of a unit of capacity of a firm of sector l of economy remains constant throughout the period in question: $w^l = const$.

Let us assume that the rate of profit tax of a firm in a sector l of economy is equal to x^l . The taxable income of a firm of sector l of economy earned each year is taxed at a rate x^l . The rest of the profit of the firm of sector l of economy ($\bar{P}_i^l$) is left for a firm, which it can freely dispose:

$$\bar{P}_i^l = (1 - x^l)(p_i^l - k_i^l) \sum_{j=1}^i n_i^l q_{ij}^l \quad (6)$$

Taking into account the assumptions and equation (6) mentioned above, we can get the following recurrent relationship for a unit of capacity of a firm of sector l of economy put in use at year i:

$$n_i^l = \frac{c^l}{w^l} (1 - x^l) \sum_{k=1}^{i-1} n_k^l q_{ki}^l, \quad i = 2, \dots, T, \quad n_1^l = \frac{K^l}{w^l}, \quad \text{где} \quad (7)$$

Upon some modifications, we get the following relationship from (7) for a unit of capacity of a firm of sector l of economy put in use at year i, depending only on tax rate on profit x:

$$n_i^l = \sum_{k=0}^{i-1} a_i^l (1 - x^l)^k, \quad i = 1, \dots, T, \quad (8)$$

Where

$$a_i^k = \left(\frac{c^l}{w^l} \right)^k \sum_{j=k}^{i-1} a_{jk-1}^l q_{jk-1}^l, \quad k = 1, \dots, i-1; \quad i = 2, \dots, T;$$

$$a_{10}^l = \frac{K^l}{w^l}, \quad a_{j0}^l = 0, \quad j = 2, \dots, T, \quad a_{1k}^l = 0, \quad k = 1, \dots, T$$

Cumulative unit of capacity for the entire forecast period of a firm of sector l of economy:

$$N^l(x) = \sum_{i=1}^T \sum_{k=0}^{i-1} a_{ik}^l (1-x^l)^k \quad (9)$$

As profit tax rate of a firm for each sector l of economy - x^l increases from zero to 100 percent, cumulative units of capacity $N^l(x^l)$ are gradually declining for the entire forecast period $[0, T]$, starting from its maximum at a point of zero tax rate $N^{*l} = N^l(0)$, and equals zero at 100 percent tax rate.

This is explained by declining investment capacity of firms at higher rates of profit tax.

Considering equation (8), we can modify relationship (5) by disclosing the sum and grouping the parameters and get a suitable form for taxable income of a firm of sector l of economy dependent on rate of profit tax - x^l :

$$P^l = c^l \sum_{i=1}^T \sum_{j=1}^i q_{ij}^l \sum_{k=0}^{i-1} a_{ik}^l (1-x^l)^k \quad (10)$$

Hence, recurrent formula (1) - (10) allows to identify correlation between a system of indicators of revenues, expenditures and profit of a firm in different sectors of economy dependent on various levels of tax rates and in doing so enables the identification of an effective level of taxation in firms.

Optimization of tax rate

Famous American economist, Laffer, aggregating statistical data of different countries, discovered a rule, according to which a curve characterizing the relationship between tax burden and government revenue is hump-shaped and implies that declining tax rates may stimulate higher output, hence expand the tax base [1]. In other words, government will get more revenue at a lower rate as higher taxes crowd out output and deprive firms of cash flow and investments.

Hence direct taxes are becoming a more subtle and permanent source of income for the government. However, if set too high a direct tax rate can render much of output and investment projects economically less viable. In addition, there may be stronger incentives to shift into so-called “grey” or “shadow” economy, when practices like tax evasion, use of double accounting, etc. occur. In this case, it is not rare to see the volume of tax receipts decline in absolute terms in spite of rise in the tax rate. In the opposite case, when the tax rate is set too low, the government may not get the portion of taxes that could have been taken away from the firms without having a negative impact on the economy.

Summing up the above mentioned, we can say that according to conditions of Laffer curve, tax rates should be defined based on optimization conditionality of the curve that is characterized by government revenues and the rate of direct taxes.

Let us formulate the task of optimization of tax burden of firms representing various sectors of economy as follows:

We need to maximize the sum of tax collections to budget calculated as a percentage of profit of firm of sector l of economy during a period of $[0, T]$ dependent on tax rate - x^l taking into account the characteristics of different sectors of economy:

$$Tax^l(x) = c^l x^l \sum_{i=1}^T \sum_{j=1}^i q_{ij}^l \sum_{k=0}^{i-1} a_{ik}^l (1-x^l)^k \rightarrow \max \quad (11)$$

Given the following natural constraints of the key parameter of the profit tax rate $-x^l$:

$$0 \leq x^l \leq 1 \quad (12)$$

Hence, the task of identifying the optimal rate of direct taxes for firms of different sectors of economy (11) – (12) is to find the key parameter x^l given the condition (12) is met, when the sum of all taxes from the firm profits (11) would be at maximum.

Research on the type of question and solutions to it

The analysis of change in function characterizing profits of different sectors of economy (10) and tax receipts of the state budget (government revenue) (11) dependent on tax rate in the interval of $[0, 1]$, demonstrates that as profit tax rate $-x^l$ increases from zero to 100 percent profit of firm for the entire forecast period of $[0, T]$, starting from its maximum that is reached at the point of zero tax rate $P^{*l} = P^l(0)$, it starts gradually going down and equals to zero at 100 percent tax rate. And in process of growth of profit tax rate $-x$ from zero to 100 percent tax receipts will grow from zero to some maximum level, and then to decrease to zero.

The obtained results show that the solution of the problem (11)-(12) is fully consistent with rules expressed by Laffer curve, and thus it is fair to make the following statements:

Statement 1. The points of the curve associated with the profit of a firm of sector I of economy (10) and tax receipts to state budget (11) are crossed by points associated with 50 percent direct tax rate and at this point the net profit of a firm is equal to government revenue.

Statement 2. The functions (11) are positively concave in interval $[0, 1]$ and, consequently, the optimization problem (11) - (12) has only one extreme at $x^l \in [0, 1]$, which gives the function (11) the global maximum $x^l = \bar{x}^{*l}$:

$$Tax^l(\bar{x}^{*l}) = \max_{x^l \in [0, 1]} Tax^l(x^l) \quad (13)$$

But, it also has two lowest values, which occur at the bounds of interval $[0, 1]$:

$$\min_{x^l \in [0, 1]} Tax^l(x^l) = Tax^l(0) = Tax^l(1) \quad (14)$$

In other words, function (11) is strictly monotonously increasing at $x^l \in [0, x^{*l})$ and strictly monotonously decreasing at $x^l \in (x^{*l}, 1]$, and at each interval there is only one point, the functional values of which are equal, i.e. given $\underline{x}^l \in [0, x^{*l})$ and $\bar{x}^l \in (x^{*l}, 1]$.

$$Tax^l(\underline{x}^l) = Tax^l(\bar{x}^l) \quad (15)$$

Statement 3. The point $x^l = \bar{x}^{*l}$, giving the function (11) the maximum in the interval of $[0, 1]$, is not at the crossing point of curves of profit function of a firm of sector I of economy and of government revenue, i.e. always $\bar{x}^{*l} \leq 50\%$.

Summing up the obtained results of equations (11) - (12), it can be concluded that in the conditions of absence of influence of inflation, the best economic effect is achieved not when the tax rates are the lowest, but when the rates are optimal (13), which is where the point $x^l = \bar{x}^{*l}$, giving function (11) a maximum in the interval of $[0, 1]$.

To study some possible effects of parameters on the level of taxes, profit as well as the evaluation of practical application, a series of estimations were made on the

development of reserves using the presented models (1) – (12). The estimations are carried out based on a pre-developed program, according to which the optimization problem is solved through iterations. To solve optimization problems (11) – (12), computer software was developed, which can be used to carry out hypothetical, multivariant, calculating experiments.

The results of analyses of the research demonstrates that the proposed method of identification of optimal rate of profit tax conforms to the criteria of maximization of revenue of government budget based on Laffer curve, and enables determination of differentiated profit tax rate on firms of different sectors of economy depending on technical-technological and financial-economic factors. It allows calculating the amount of profit for investing and subsequent expansion of output, which in turn would lead to increase of tax collections to state budget having an important public, social and economic significance. In doing so, the following circumstances have to be taken into account:

Proposed approach stimulates firms of different sectors of economy to obtain profit for reinvestment and expansion of output;

If the firms of different sectors of economy operate in low-marginal environment, then the key focus of attention should be on lowering, to be more correct, regulating and coordinating direct taxes that are built into the cost, and on setting a minimal norm of profitability.

Conclusions

A new economic and mathematical model is proposed to identify optimal rate of direct taxes for firms of different sectors of economy allowing to determine the optimal tax rate in the conditions of absence of influence of inflation, which provides for maximal revenue for government and incentives for firms to work, invest and take business risks, thus, expanding the national output and income.

Bibliography

1. Валиев В.М., Пашаев Т.Р. Модель оптимизации налоговой нагрузки предприятий нефтегазодобывающего комплекса. Известия НАН АР, серия физика-техника и математика, том XXVI, №2, 2006, стр.179-184.
2. George Noga. Tax Rates vs Tax Revenues, Part 2: The Laffer Curve. <http://www.teapartyreview.com/tax-rates-vs-tax-revenues-part-2-laffer-curve>.

ANALYSIS OF LIFE INSURANCE INVESTMENT COMPOSITION

Euphrasia Susy Suhendra
susys@staff.gunadarma.ac.id
Sri Hermawati

Abstract. Economic recession and global mettle down have brought the question of insurance company investment to the forefront. Growing attention has shifted to the pattern of investments by the insurance and question of how to evaluate such investments. The aim of this research is to evaluate investment compositions which are made by life insurance companies in Indonesia, as well as to know the effects on the performance of Insurance companies.

The number of insurance companies who have been evaluated is 43 life insurance companies, taking into account the composition of the investment made by each company for 3 years, and analyzed using regression equations that serve as a model of analysis to see the influence of the composition of investment on the performance of life insurance companies. Factor Analysis is used in this research to provide a way of explaining the observed variability in the investment pattern of Indonesia life insurance industry.

Of the various types of investments made by insurance industry participants, mutual funds and direct investments indeed affect the investment income. However, in order to avoid the risks and to add various types of investment income, this must still be done with the portion of funds that do not exceed government regulations.

Key words: Investment, Insurance, Risk

INTRODUCTION

Investment is one of important activities in the insurance company in order to manage the fund that they have. Management of the fund in the insurance company basically is done to cover 3 things which are:

1. Liquidity coverage. By protecting the liquidity, insurance company can fulfill its obligation. The claims that are accepted are the unpredictable obligations, hence the company should be liquid.
2. Getting the result or high return. This is very important knowing the revenue of the company is achieved from underwriting and fund allocation.
3. Protecting the solvability. The solvability level is the difference between wealth that are involved in the total obligation and the capital that is stored. Insurance company and reinsurance company every single time must fulfill the solvability standard level at minimum of 120 percent from the loss risk which might occur due to the deviation in management of wealth and obligation.

Remembering those things above, hence the awareness principle in managing the fund has to be numbered one.

Many types of investment that are allowed by insurance company and the amount of maximum fund proportion which can be invested for each has been arranged in the Indonesian Finance Minister regulation No. 135/PMK.05/2005. Many types of investment which exist in insurance company are deposit frame, shares, obligation and term nites, valuable documents which are published by the government as well as Indonesian Central Bank, equalization fund unit, direct participation,

Knowing that the insurance company is also one of the business institutions hence the selection of many variety of investment and its combination in the investment portfolio must be done carefully, meticulously so that there will be no important loss that has to be carried. The government regulation that restrict the amount of maximum fund that can be put in a wide range of investment. Investment revenue hopefully can cover up the operational cost and give the advantage to the company. The selection of the investment types and its proportions will determine the revenue that is collected.

From 29 national private companies which operated in 2007 up to 2009, mutual fund had always become the largest proportion of investment. In 2007 and 2008, mutual

fund was followed by the investment in the form of deposit, in 2007 the investment data donated 16 percent from the total insurance company revenue, while in 2009 decreased by 13.96 percent knowing the reduction of revenue that happened as well as the government regulation about the restriction of insurance company investment, hence this research is done in order to know the type of investment which will determine the investment revenue in the life insurance company.

This research aim is to know the investment type which has a significant influence towards the revenue of the life insurance company in Indonesia.

LITERATURE REVIEW

There are three investment theories which are classic theory, asymmetric information theory of investment and manager discretion theory.

The AIT rests on several, rather extreme assumptions. (1) A firm has insufficient cash flows to finance an attractive investment (one with a return greater than its cost of capital), and cannot finance this investment by either issuing debt (it is debt constrained), or cutting dividends (they already are zero). (2) The managers of the firm are aware of both the returns on this attractive investment, and that the existing assets of the firm are worth more than the market perceives. (3) Because of the latter assumption, the firm's shares are currently underpriced. If the firm issued shares to finance the investment, its current shareholders would be harmed because of the market's undervaluation its shares. (4) The firm's managers maximize the wealth of only the current shareholders, and ignore those who would become shareholders if the firm issued equity to finance the investment, and who would in fact benefit greatly from such an action. Under these assumptions it is possible that a firm fails to undertake an investment with an expected return greater than its cost of capital an investment that it would undertake.

The MDT drops the assumption common to both all neoclassical theories and the AIT that managers maximize their shareholders' wealth. Managers have their own goals, as for example increasing or maintaining the growth rate of the firm, and pursue these even when they harm their shareholders. The discretion managers have to allocate their internal cash flows as they choose leads them to favor this source of finance over say bank borrowing or the issuance of debt and equity. Thus, variants on equation (1) could and have been used to test the MDT with a $t-1$ again capturing the investment opportunities of the firm, CF_{t-1} the cost (availability) of finance.

METHODOLOGY RESEARCH

Data on Insurance assets were extracted from the Indonesia Insurance Report

This research adopted a factor analytic approach.

The investment portfolio can be described by an n -dimensional random variables $X_1, X_2, \dots, X_n$. The vector random variables X_i have a non singular multi-normal distribution. To describe the data, X_i is represented as an $n \times p$ data matrix, observations of the variables $x_{ij} = (x_{i1}, \dots, x_{in})$. For convenience $E(X) = 0$ and the covariance matrix of these responses will be denoted by $E(CC') = S$. The covariance S of the standardized variables is nothing more than the correlation matrix. To develop the factor model in relation to the data matrix and this can be parsimoniously be written as:

$$U = LF + E \quad (1)$$

Where:

Y = An $n \times p$ data matrix

L = The $p \times k$ matrix of factor loadings

F = The $k \times n$ matrix of factor scores

E = An $n \times p$ matrix of residuals or error terms

Here k is a scalar denoting the number of factors to be used. It is always less than p the number of variables. Equation 1 is the fundamental model equation for all forms of R-mode factor. It states that each observed variable is weighted sum of factors plus an error term or residual.

The product LF produces a vector of estimates of X the vector E represents the difference between this estimate and the observed vector. These residuals are assumed to be uncorrelated with the factors. From the properties of the latent variates it follows that the covariance matrix of the observable and common-factor variates can be written as:

$$E[(C - LF)(C - LF)'] = Y \quad (2)$$

Evaluation of the expectations in Eq. 2 shows that:

$$S = Y + LL' \quad (3)$$

Where:

S = The $p \times p$ population covariance matrix of the observed variables

L = The $p \times k$ matrix of factor loadings

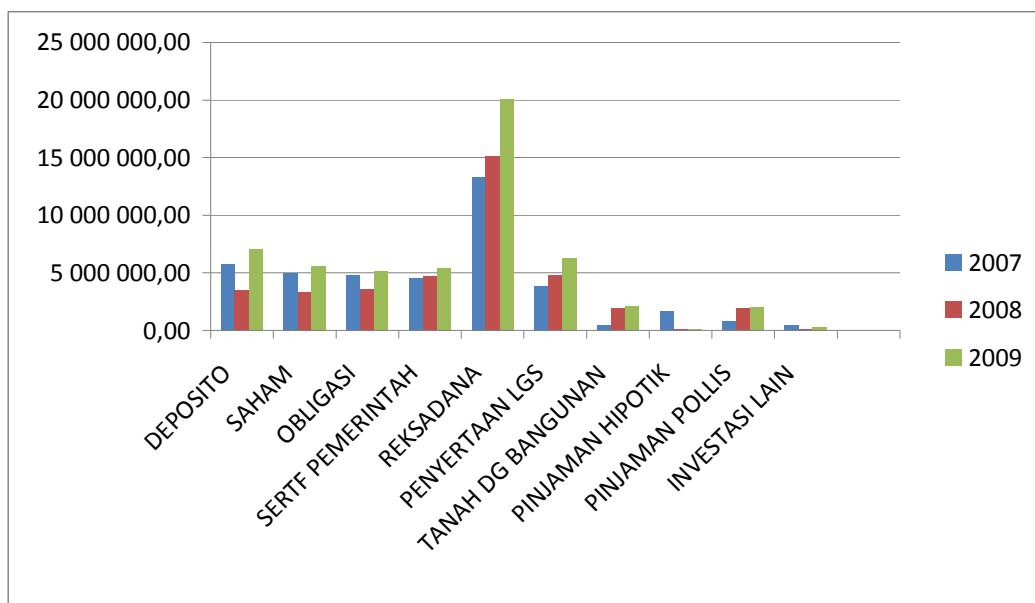
y = The $p \times p$ residual covariance matrix

The factors are designed to account maximally for the inter-correlations of the variables. The diagonal elements LL' are called the communalities of the responses. By choosing different orthogonal transformations, an infinity of loading matrices can be computed from L which would lead to the same covariance.

Equation 3 presents, in matrix form, the complete factor model for the variance covariance of the observed variables. The model holds for an R-mode factor model; since the relationship within the set of p variables is regarded as reflecting the correlations of each of the variables with k mutually uncorrelated underlying factors. In practice the parameters of the factor models are never known and must be estimated from sample observations. The information in the sample covariance matrix S is sufficient for the estimation of the factor parameters. With uncorrelated factors as in Eq. 3, a reasonable criterion for fitting the model to the data is to make $S - LL' - y$ as small as possible, by choosing L so that the sum of squares of all the elements of $S - LL' - y$ is minimized. But the diagonal elements of y are unique variance that must be estimated from the data, together with the factor loading matrix L . Of course, the magnitude of the communalities LL' is dependent upon the number of factors k , that are retained. If $k = p$, y will vanish in Eq. 3 and our problem is equivalent to Principal Component Analysis (PCA). In cases where $k < p$, the matrix of parameters L which are the loadings on the factors and the unique variance y is estimated. The usual assumption is that $k < p$ factors are retained. There are mathematical criteria as well as some subjective decisions involved in determining the number of factors k to be extracted, in locating these factors prior to rotation and in rotating the factor structure. By using Kaiser's varimax criterion for rotation to a simple structure, the best fit or most useful fit of the factors to the data is provided.

RESULT AND DISCUSSION

The government gives a restriction to the amount of fund that has to be invested in order to take a good care of financial health of a life insurance company. The people involved in the life insurance industry plant their fund mostly in the form of mutual fund. Mutual fund has always been the choice to invest fund, even can be seen in the fund proportion that is in the mutual fund that exceeds the allowed proportion. The restriction from the government is 20 percent while the average that is invested reaches 35 percent. After mutual fund, the next choice will be the deposit and deposits certificates. The fund that is invested in this form reaches up to 12 percent. The average fund for the stock or shares, obligation and government valuable documents are relatively the same which is around 10 percent up to 11 percent. A wide range of other investments such as land and buildings, mortgage loans, loan policy and other investments are less than 5 percent.



Picture 1. The number of funds invested in the Different Types of Investment

In the period of time between 2007 to 2009, nine investment revenue from several public corporation and national private companies fluctuate as shown in the figure 1. The highest revenue is achieved in 2009 from the mutual fund investment. In the year of 2008 and 2009, the revenue from mutual fund keeps becoming the highest investment revenue. The investment funds in the mutual fund in 2008 is only 47.8 percent from the total fund. Nevertheless, the mutual fund revenue in 2008 is only 16.44 percent from the total revenue, this revenue is still less than the revenue in 2009. In 2009, investment fund proportion in the mutual fund is only 37.13 percent yet the result reaches up to 29.11 percent from the total investment revenue on the same day. In 2007 from 32.38 percent of investment fund that is invested in the mutual fund, the result that is achieved reaches up to 35.32 percent.

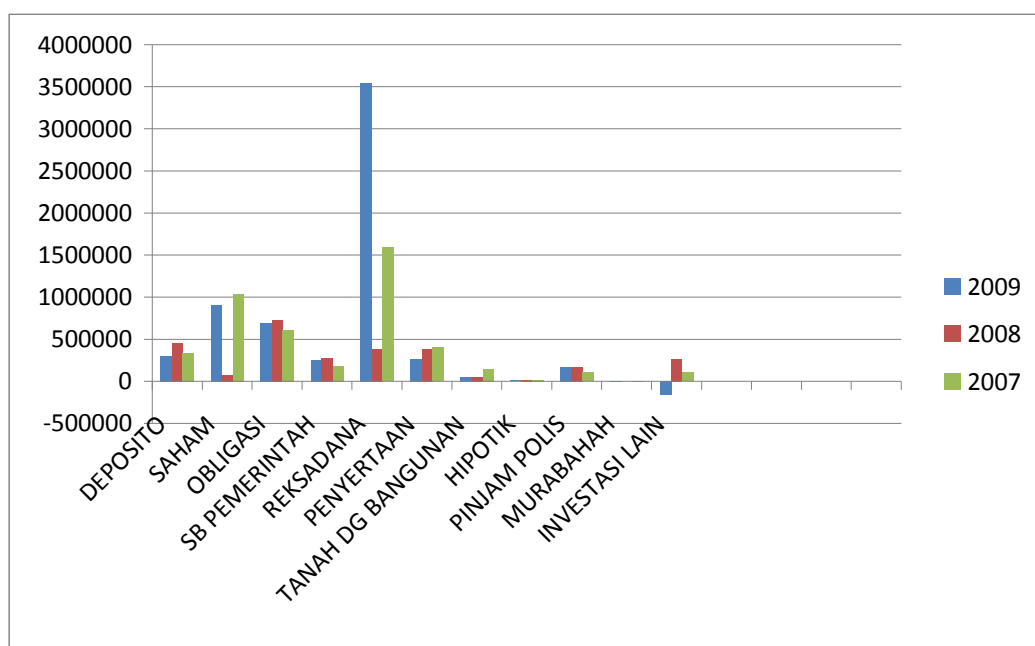


Figure 2: the result of public corporation investment and national private companies in 2007 to 2009

Life insurance industry had a loss from other investments in 2009. If we take a look carefully at the figure shown above, it is clearly visible during 2008, the investment revenue of life insurance companies had a decrease in comparison to 2007. The steepest decrease occurred on the stocks investment.

From the eleven types of investment which is done during 2007 to 2009 by the respondents, individually, the mutual fund and direct participation has the biggest influence towards the investment revenue. The mutual fund and direct participation has a positive influence towards the investment revenue. By seeing the strong positive relation between mutual fund and the investment revenue, it can be stated that the additional investment fund on the mutual fund will increase the investment revenue by the assumption of other constant conditions, hence the change of investment fund in the mutual fund will have an influence of 0.158 towards the investment revenue, while the change of direct participation has an influence of 0.100 towards the change in the investment revenue. The loan policy and other investments might even have a negative influence.

The people involved in the life insurance industry mostly do the investment in the financial sector. Based on the data in three years from the factor analysis, it is known that the eleven types of the true investment consists of five groups which are deposit, land with building and valuable government documents, mortgages and other investments, shares and obligation, direct participation, mutual fund and loan policy.

From the result of regression, apparently mortgages and other investments indeed do not influence towards the investment revenue. The group of mutual fund and loan policy become the group that gives the biggest donation towards the investment revenue. The revenue from loan policy is normally certain and definite. The company sets up a certain level of interest for the loan policy to the customers. The higher the acceptance of loan policy from year to year, it means that there is more frequency of loan policy. This condition might become one signal for the company to be more alert and aware. it should be noted that the increase in the frequency of loan policy with the total premium income for a long coverage.

Direct participation has an influence of 0.112 towards the investment revenue. This direct participation is in the form of shareholding which is not recorded in the stock exchange. With the restriction of no more than 10 percent from the total investment fund, the investment fund in the direct participation has an influence that is bigger in comparison to the mutual fund and loan policy.

Partially, the stock and obligation do not influence the investment revenue, yet if both is combined, it apparently affects. Stock investment that is restricted is only for the stock that is issued by the Indonesian legal entity. The maximum fund that can be invested is 20 percent from the total investment fund. That regulation is also applied for the investment in obligations. Stocks and obligation always give the highest revenue, nevertheless, the influence of the stocks and obligation is less than the mutual fund revenue. The combination of stocks and obligation have an influence of 0.077 towards the investment revenue. Investment in the stocks has a higher risk in comparison to the obligation. By that fact, the combination of these two types of investments will reduce the risk of investment on that money market instruments.

Partially, the deposit and deposit certificates, government valuable documents and buildings do not affect investment acceptance. Investment in the form of building is the investment in the form of building with the strata right or land with the building that will be personally used. With this regulation, it is clear that investment in the form of land and building in a short term do not give the revenue. This investment revenue in this form can only be known if there is a change in the land prices, while the value of building keeps on decreasing until there is no more revenue. The revenue from the

valuable government documents can be estimated hence the investor can know in advance about the total revenue which will be received with this kind of investment. Hence, it is understood that this investment does not influence investment revenue.

If deposit, deposit certificate, valuable government documents as well as land and building is formed into one group, hence the this type of investment has an influence of 0.05 on revenue. In this particular group, the deposit has a relationship with the investment revenue which is stronger than any other else.

CONCLUSION

From a wide range of investment types that are done by the people in the life insurance industry, partially, only mutual fund and direct participation that affect the investment revenue. Nevertheless, in order to avoid the risks and to add or increase revenue in a variety of investment types, there is still a need to do with the fund portion which does not exceed the government regulation.

REFERENCES

1. Indonesia Insurance Report, 2007 – 2008 – 2009
2. Johnson, R.A. and D.W. Wichern, 2002. Applied Multivariate Statistical Analysis. 5th Edn., Prentice-Hall, Englewood Cliffs, ISBN: 0131219731, pp: 767.
3. Krzanowski, W.J., 2000. Principles of Multivariate Analysis. A User's Perspective. 1st Edn., Oxford University Press, USA., ISBN: 10: 0198507089, pp: 608.
4. Kent, J.T. and J.M. Bibby, 1980. Multivariate Analysis. 2nd Edn., Academic Press, New York, ISBN: 0124712509, pp: 521.
5. Lawley, D.N. and A.E. Maxwell, 1971. Factor Analysis as a Statistical Method. 2nd Edn., American Elsevier Pub. Co., London, ISBN: 0444196161, pp: 153.
6. Angell, F. J. (1981). Which life insurance is for you? The CPA Journal, 51(8), 25- 31.
7. Baek, E., & DeVaney, S.A. (2005). Human capital, bequest motives, risk, and the purchase of life insurance. Journal of Personal Finance, 4(2), 62-84.
8. Beam, B. T., Bickelhaupt, D. L., Crowe, R. M. & Poole, B. S. (2002). Fundamentals of Insurance for Financial Planning. (4th ed.). Pennsylvania: The American College.
9. Berekson, L.L. (1972). Birth order, anxiety, affiliation and the purchase of life insurance. Journal of Risk and Insurance, 39, 93-108.
10. Bernheim, B.D., Bernstein, S., Gokhale, J., & Kotlikoff, L.J. (2006). Saving and life insurance holdings at Boston university- A unique case study. National Institute Economic Review, 198, 75.
11. Broverman, S. (1986). The rate of return on life insurance and annuities. Journal of Risk and Insurance, 53(3), 419-535.
12. Browne, M., & Kim, K. (1993). An international analysis of life insurance demand. Journal of Risk and Insurance, 60, 616-634.
13. Campbell, R.A. (1980). The demand for life insurance: An application of the economics of uncertainty. Journal of Finance, 35(5), 1155-1172.
14. Carney, R.J., & Graham, L. (1998). A current look at the debate: Whole life insurance versus buy term and invest the difference. Managerial Finance, 24(12), 25-40.
15. Chang, D.H. (1995). Economic analysis of the development of universal life insurance in the 1980s. Journal of the American Society of CLU & ChFc, 49(1), 82-87.
16. Chen, R., Wong, K.A., & Lee, H.C. (2001). Age, period and cohort effects on life insurance purchases in the U.S. The Journal of Risk and Insurance, 68, 303-327.
17. D'Arcy, S. P., & Lee, K. C. (1986). Universal/Variable life insurance versus similar unbundled investment strategies. Journal of Risk and Insurance, 54(3), 452-478.
18. Fortune, P. (1973). A theory of optimal life insurance: development and tests. The Journal of Finance, 27(3), 587-600.
19. Heckman, J. J. (1976). The common structure of statistical models of truncation, sample selection and limited dependent variables and a simple estimator for such models. Annals of Economic and Social Measurement, 5(4), 475-492.
20. Hunt, J. H. (2003). Variable universal life insurance: is it worth it? Retrieved January 02,
21. Indonesia Insurance Report, 2007 – 2008 – 2009
22. Johnson, R.A. and D.W. Wichern, 2002. Applied Multivariate Statistical Analysis. 5th Edn., Prentice-Hall, Englewood Cliffs, pp: 767.
23. Krzanowski, W.J., 2000. Principles of Multivariate Analysis. A User's Perspective. 1st Edn., Oxford University Press, USA, pp: 608.

24. Kent, J.T. and J.M. Bibby, 1980. Multivariate Analysis. 2nd Edn., Academic Press, New York, pp: 521.
25. Lawley, D.N. and A.E. Maxwell, 1971. Factor Analysis as a Statistical Method. 2nd Edn., American Elsevier Pub. Co., London, ISBN: 0444196161, pp: 153.
26. Kamath, R. (1982). A performance evaluation of whole life insurance policies. CLU Journal, 36(4), 42-51.
27. Kennickell, A.B., & McManus, D.A. (1994). Multiple imputation of 1983 and 1989 waves of SCF panel. Proceeding of the Section on Survey Research Methods, American Statistical Association. Toronto, Canada.
28. Lewis, F.D. (1989). Dependents and the demand for life insurance. American Economic Review, 79, 452-467.
29. Mantis, G., & Farmer, R. (1968). Demand for life insurance. Journal of Risk and Insurance, 35, 247-256.
30. Myers, P. S., & Pritchett, S. T. (1983). Rate of return on differential premiums for selected participating life insurance contracts. Journal of Risk and Insurance, 50(4), 569-586.
31. Montalto, C.P. & Sung, J. (1996). Multiple imputation in the 1992 Survey of Consumer finances. Financial counseling and Planning, 7(1), 133-146.
32. Montalto, C.P., & Yuh, Y. (1998). Estimating nonlinear models with multiply imputed data. Financial counseling and Planning, 9(1), 97-101.
33. Pliska, S.R., & Ye, J. (2007). Optimal life insurance purchase and consumption/investment under uncertain lifetime. Journal of Banking & finance, 31, 1307-1319.
34. Rejda, G. E. (2004). Principles of risk management and insurance. (9th ed.). New Jersey: Pearson Education.
35. Retzlöff, C.D. (2005). Trends in life insurance ownership among U.S. individuals. Life Insurance Marketing and Research Association.
36. Tukey, J.W. (1977), Exploratory data analysis. Reading, MA: Addison-Wesley.
37. Varian, H.R. (1993). Intermediate microeconomics. (3th ed.). New York, NY: Norton & Company, Inc.
38. Yao, J.T. (2004), "E-Commerce Adoption of Insurance Companies in New Zealand", Journal of Electronic Commerce Research, Vol. 5, No. 1, 2004.
39. Winship, C., & Radbill, L. (1994). Sampling weights and regression analysis. Sociological Methods Research, 23(2), 230-257.
40. Wooldridge, J.M. (2000). Introductory econometrics: A modern approach. Boston, MA: South-Western College Publishing.
41. Zhu, Y. (2007). One-period model of individual consumption, life insurance, and investment decision. Journal of Risk and Insurance, 74(3), 613-636.

ВЛИЯНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Елена БАРАНОВ,
лектор университета,
Государственный Аграрный Университет Молдовы

Abstract. Foreign investment plays an important role in the successful development of the national economy. Foreign investment is actively encouraged should be used, held, protected by both the state and entrepreneurs to better development of the national economy. We note that the investment is a complex mechanism that can greatly increase the economic potential of the state. Therefore, the success achieved in this area, largely will determine the successful implementation of socio-economic reforms and economic development in general.

Экономическая сущность инвестиций заключается в том, что инвестиции в наиболее широкой трактовке представляют собой вложения капитала с целью последующего его увеличения.

Существует довольно много критериев, по которым классифицируются инвестиции.

✓ в зависимости от объектов вложения;

- ✓ по характеру участия инвестора в инвестиционном процессе (прямые и косвенные инвестиции);
- ✓ по периоду инвестирования;
- ✓ по отношению к объекту вложения;
- ✓ по форме собственности и др.

Инвестиции, в особенности реальные (капиталообразующие) инвестиции, могут осуществляться как за счет внутренних (национальных) источников, так и за счет внешних (иностранных) источников. Оба источника инвестиций играют значительную роль для активизации привлечения капитала и развития экономики страны.

Внешними источниками инвестиций, т.е. источниками иностранных инвестиций, являются:

- а) прямые иностранные инвестиции;
- б) портфельные иностранные инвестиции;
- в) иностранные кредиты.

По данным Национального Банка Молдовы объём инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов по состоянию на конец 2010 года составил 7000,12 млн. долларов США. Эта сумма состоит прямых инвестиций во внутреннюю экономику (2837,48 млн. долларов США или 41% от общего объема инвестиций), портфельных инвестиций (55,5 млн. долларов США или почти 1%), финансовых производных (2,95 млн. долларов США) и прочих инвестиций (4104,19 млн. долларов США или почти 59%).



Можно отметить, что за анализируемый период наблюдается рост инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов из года в год.

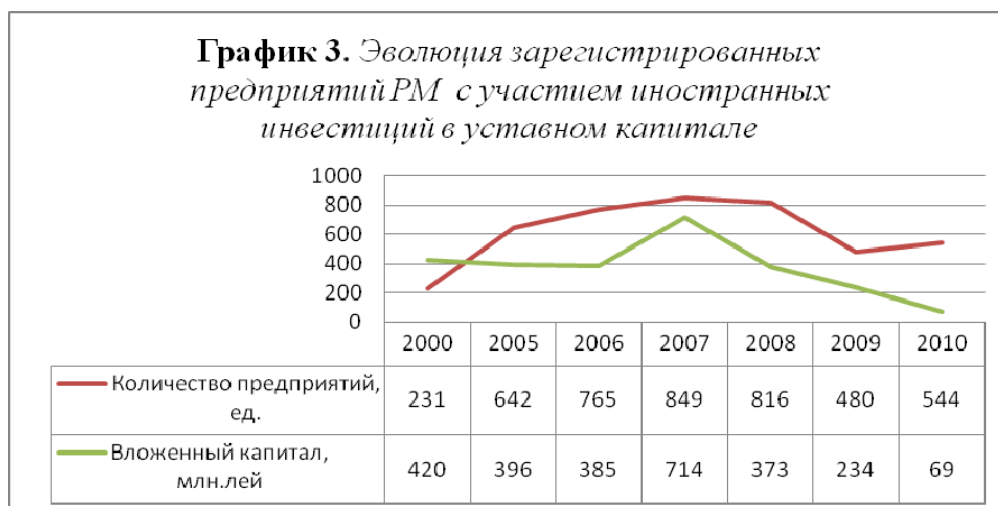
На протяжении анализируемого периода можно отметить, что наибольший вклад в инвестиции, поступившие от иностранных инвесторов, занимают прочие инвестиции (58,63% от суммы всех инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в 2010г.) и прямые инвестиции во внутреннюю экономику (от 21,29% в 2000г. до 40,54% в 2010г.). За анализируемый период замечено снижение портфельных инвестиций, а финансовые производные были произведены примерно в одинаковом количестве на протяжении всего анализируемого периода.

Рост иностранных инвестиций объясняется стремлением ряда крупных иностранных инвесторов закрепиться на молдавском рынке за счет развития импортозамещающего производства.

На протяжении анализируемого периода можно отметить, что наибольший вклад в прямые иностранные инвестиции, поступившие во внутреннюю экономику страны, занимают акционерный капитал (1823,10 млн. долларов США или 64,25% от всего объема прямых иностранных инвестиций во внутреннюю экономики страны). Увеличение суммы реинвестированного дохода и прочего капитала за анализируемый период привело соответственно к увеличению доли участия в прямых иностранных инвестиций во внутреннюю экономику Республики Молдова.



Одним из показателей привлекательности инвестиционного климата страны является наличие в Молдове компаний с иностранным капиталом. На 01.04.2011 г., Государственный регистр Республики Молдова содержит информацию о 158 475 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, из которых зарегистрировано 8081 компаний с иностранным капиталом, из которых 544 предприятия РМ с участием иностранных инвестиций в уставном капитале суммой 69 млн.лей, представлявшей наименьшую сумму вложенного капитала за анализируемый период. Наибольшее количество зарегистрированных предприятий РМ с участием иностранных инвестиций в уставном капитале было отмечено в 2007 г. – 849 предприятий с самой высокой отметкой суммы вложенного капитала - 714 млн.лей.



По количеству зарегистрированных предприятий с участием иностранного капитала в Республике Молдова позиция распределилась следующим образом:

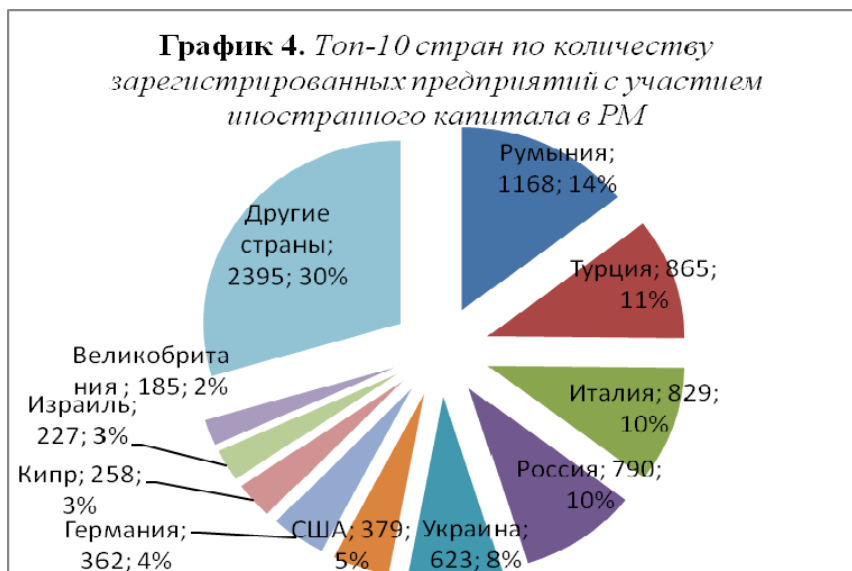
1 место – Румыния – 1168 предприятий или 14% от всего количества предприятий;

2 место – Турция – 865 предприятий или 11%;

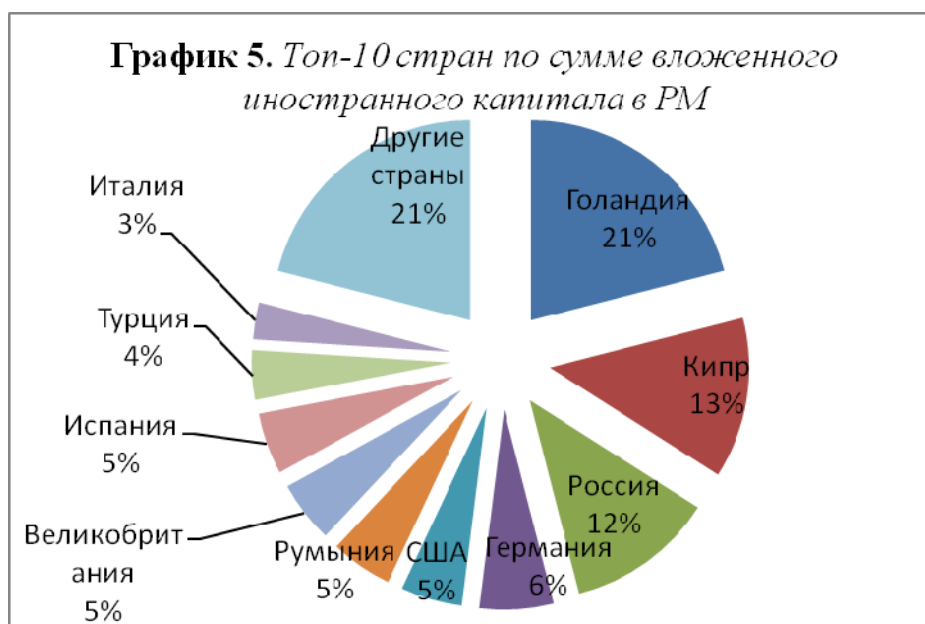
3 место – Италия – 829 предприятий или 10%;

4 место – Россия – 790 предприятий или 10%;

5 место – Украина - 623 предприятия или 8% и т.д.



Десятка крупнейших инвесторов Молдовы по сумме вложенного иностранного капитала между количеством зарегистрированных предприятий с участием иностранного капитала в Республике Молдова распределилась следующим образом:



1 место – Голландия – 137 предприятий с вложенными инвестициями в РМ на сумму 1515,2 млн.лей или 21% от всей суммы вложенных иностранных инвестиций в РМ;

2 место – Кипр – 258 предприятий - 13% от всей суммы вложенных иностранных инвестиций в РМ;

3 место – Россия – 790 предприятий - 12% от всей суммы вложенных иностранных инвестиций в РМ;

4 место – Германия – 362 предприятий - 6% от всей суммы вложенных иностранных инвестиций в РМ;

5 место – США - 379 предприятия – 5% от всей суммы вложенных иностранных инвестиций в РМ;

6 место – Румыния - 1168 предприятий – 5% от всей суммы вложенных иностранных инвестиций в РМ и т.д.

Таблица 1. Распределение инвестиций в уставном капитале по регионам РМ в 2010г.

	Север	%	Центр	%	Юг	%
1	Украина	48	Италия	41	Латвия	66
2	Австрия	20	Греция	28	Италия	30
3	Германия	13	Португалия	17	Румыния	1
4	Канада	13	Румыния	8	Украина	1
5	Италия	4	Турция	1	Турция	0,5
6	Румыния	1	Германия	1	Армения	0,5
7	Прочие	1	Прочие	4	Прочие	1

Рассматривая распределение инвестиций в уставном капитале по регионам Республики Молдова в 2010г., следует отметить, что:

в северном регионе Республики Молдова преобладают инвестиции Украины (48% от суммы всех инвестиций в уставном капитале в северном регионе), Австрии (20%), Германии и Канады (13% каждая);

в центральном регионе Республики Молдова преобладают инвестиции Италии (41% от суммы всех инвестиций в уставном капитале в центральном регионе), Греции (28%), Португалии (17%) и Румынии (8%);

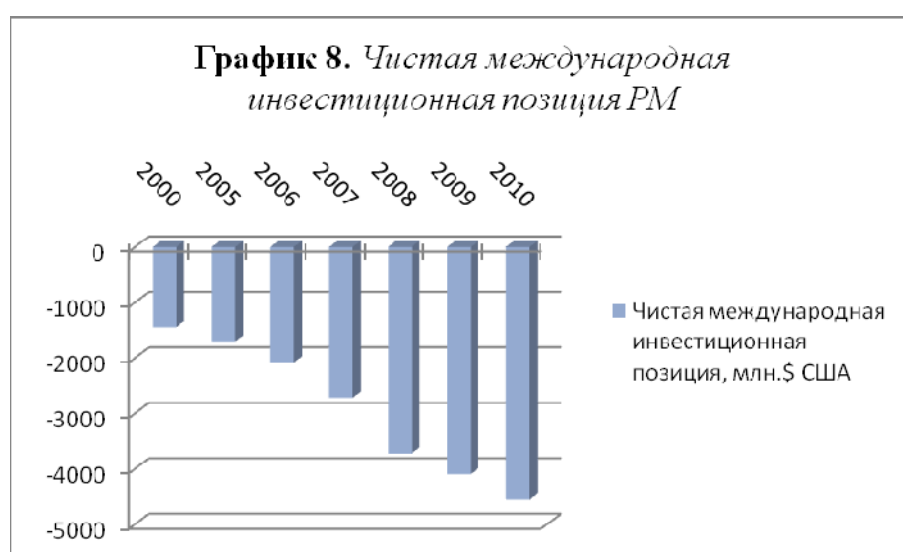
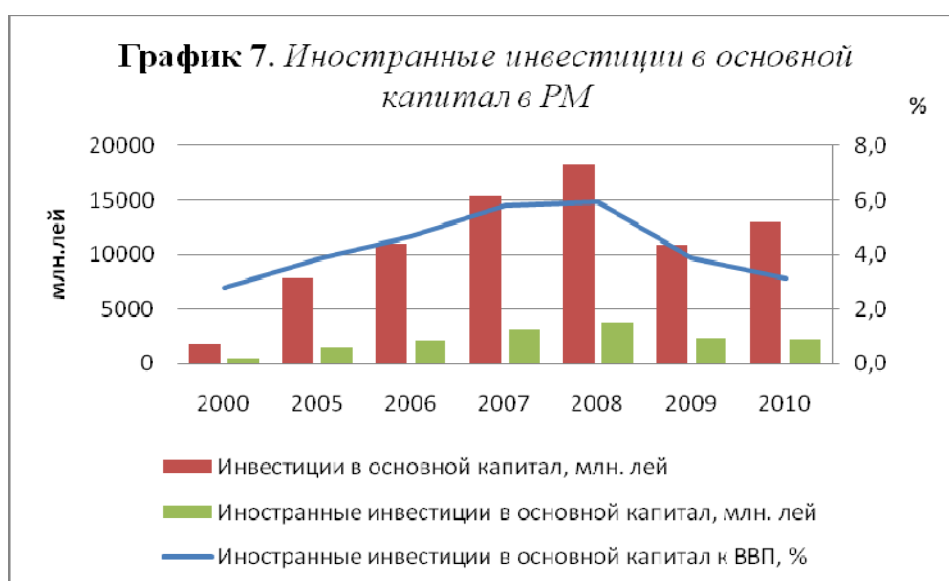
в южном регионе Республики Молдова преобладают инвестиции Латвии (66% от суммы всех инвестиций в уставном капитале в южном регионе), Италии (30%) и Румынии и Украины (1% каждая).

Самыми привлекательными секторами для иностранного инвестирования по состоянию на 01.10.2010 были: финансовый сектор – в размере 22,7% из всего объема иностранных инвестиций, поступивших в РМ, операции с недвижимостью – 19,8% и оптовая и розничная торговля – 18,9%. Инвестиции во все три сектора составили 61,4% из всего объема средств иностранных инвестиций в экономику.

Иностранные инвестиции в основной капитал в 2010г. составили 2242,1 млн. лей и составили 17,3% из всего объема инвестиций в основной капитал.

За анализируемый период наивысшее значение инвестиций в основной капитал и иностранных инвестиций в основной капитал было отмечено в 2008г. – соответственно 18224,8 млн.лей и 3727,3 млн.лей. Также в 2008г. было замечено наивысшее значение иностранных инвестиций в основной капитал к ВВП – почти 6%.

Республика Молдова является нетто-импортёром прямых инвестиций, т.е. объем инвестиций, вложенных иностранными компаниями в Республике Молдова превышает объем инвестиций молдавскими компаниями за рубежом, увеличиваясь с 2000 г. от (-1451,14 млн.\$ США) до (-4546,43 млн.\$ США) в 2010г.



Основная масса иностранных инвестиций в Молдове сосредоточена в банковском секторе и отраслях, ориентированных на внутренний потребительский рынок (мобильная связь, электро- и газообеспечение, торговля). 40 %

молдавского экспорта в страны ЕС обеспечивается за счет производства на давальческом сырье, то есть за счет простого использования местной рабочей силы.

«Стратегия по привлечению инвестиций и продвижению экспорта на 2006-2015 годы», направлена на обеспечение стабильного потока инвестиций на долгосрочный период в секторы национальной экономики, имеющие высокий потенциал конкурентоспособности: сельское хозяйство; легкая промышленность; мебельная промышленность; машиностроительная промышленность; перерабатывающая промышленность; информационные технологии; туризм.

Основными причинами для инвестирования в Республику Молдова являются:

1. Налоговые льготы: А) Подоходный налог для юридических лиц – 0%, от суммы направленной на выплату дивидендов – 15%; Б) Действует 39 двусторонних международных соглашений об избежании двойного налогообложения.
2. Широкий спектр льгот в рамках свободных экономических зон: 0% корпоративный налог, обложение НДС по нулевой ставке, освобождение от акцизных и таможенных сборов, транспортная инфраструктура, необходимые ресурсы (вода, газ, электроэнергия).
3. Конкурентоспособная рабочая сила.
4. Торгово-экономические соглашения: Соглашения с Международными организациями (членство в ВТО, Автономные Торговые Преференции со странами ЕС) и 17 соглашений о свободной торговле (страны члены ЦЕАСТ (7 Балканских стран) и страны СНГ (9 стран) + Грузия).
5. Открытость для иностранных инвестиций (Правительство обязуется предоставлять равные условия для всех инвесторов; 89 стран инвестировали в Молдову, включая страны-члены ЕС; объем капитала, инвестированного странами ЕС составляет приблизительно 80% от общего объема ПИИ).

Проанализировав ситуацию в Республике Молдова на микро- и макроуровне, обнаружили некоторые проблемы связанные с привлечением, защитой и стимулированием иностранных инвестиций. Законодательная база касательно иностранного инвестирования имеет недостатки.

Улучшения законодательства Республики Молдова в области привлечения иностранных инвестиций позволит улучшить текущее состояние национальной экономики. От этого выиграют не только инвесторы, но государство в целом, усовершенствование законодательной базы в области труда позволит улучшить отношения работодателей и работников, а тем более иностранных работодателей.

Иностранные инвестиции играют важную роль в успешном развитии национальной экономики. Прямые иностранные инвестиции активно должны стимулироваться, использоваться, привлекаться, защищаться как государством, так и предпринимателями для лучшего развития национальной экономики.

В заключении хочется отметить, что инвестиции представляют собой сложный механизм, способный в значительной степени увеличить экономический потенциал государства. Поэтому успех, достигнутый в данной сфере, во многом предопределяет успешную реализацию социально-экономических реформ и экономическое развитие страны в целом.

Библиография

1. Социально-экономическое развитие РМ в 2010 году // Кишинёв, 2011г.
2. Статистический ежегодник РМ 2010 // Кишинёв 2011 г.
3. Статистический Сборник «Молдова в цифрах 2010»;
4. Стратегия привлечения инвестиций и продвижение экспорта на период 2006-2015гг. // Мониторул Официал. – 2006. - № 181-183.

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА: ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ И НЕОБХОДИМОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ

Алена БОДЮЛ,
доктор экономики,
Славянский университет Молдовы

Abstract. Economic growth is possible with the consistency of all the elements of financial policy. Therefore, financial support for weak links in the chain from production to consumer innovation plays an important role.

Введение

Экономический рост является показателем развития всего общества (от граждан до государства в целом) в разрезе различных сфер деятельности, потому что существует тесная связь между состоянием экономики и уровнем жизни населения. Согласно рейтинга¹ уровня жизни в разных странах мира (индекс процветания), Молдова находилась на 84 месте из 104 стран в 2010 году и на 86 месте из 110 стран в 2011 году. Ближайшие соседи, соответственно: Россия на 57 и 63, а Румыния на 47 и 51 местах.

В то же время, по рейтингу недееспособности² за [2010 год Молдавия](#) заняла 58-е место (первое место принадлежит Сомали, самым устойчивым государством является Норвегия, [Россия](#) находится на 80-м месте, улучшив своё место на 9 ступеней по сравнению с рейтингом 2009 года)

Однако, по индексу инноваций³ за 2010 год (Global Innovation Index), Молдова занимает 39-е место в мире в ряду самых инновационных стран (два года назад мы были на 129 месте) и является 25-ой в Европе. Соседние Румыния и Украина заняли, соответственно, 50-е и 60-е места, Российская Федерация разместились на 56-м месте.

Однако, зависимость от внешних источников растёт. Нагрузка на дефицитный бюджет страны возрастает, да и ущербы от природных катаклизмов не уменьшаются из года в год. Другими словами, успехи в законодательстве и науке не соответствуют реальным процессам происходящим в обществе и скорости внедрения последних достижений. Причина этого не только в нехватке инвестиций, соответствующего уровня производительных сил, и т.п., но и поддержки и контроля со стороны государственных органов. Поэтому, при резких, сильных изменениях экономической ситуации (политические волнения и природные катаклизмы), при сильном влиянии внешних факторов (мировое хозяйство), саморегулирования экономических процессов недостаточно, и, необходимость государственного регулирования⁴ очевидна.

¹ Рейтинг составили ученые независимого исследовательского института Legatum Institute. При составлении рейтинга учитывались не только экономические показатели, но и уровень комфорта для жизни. Например, климат, экология, свободы граждан – возможность свободного предпринимательства в стране, религиозная свобода, а также наличие инфраструктуры для отдыха, уровень безработицы и др. на первом месте Норвегия, а США на 10.[2]

² Рейтинг недееспособности государств (англ. Failed States Index) — индекс, призванный оценить неспособность властей контролировать целостность территории, а также демографическую, политическую и экономическую ситуацию в стране. Разрабатывается Американским Фондом мира и журналом «Foreign Policy». Оценка производится по следующим параметрам: демографическое давление (определяется плотностью населения и наличием противоборствующих этнических групп); уровень эмиграции; уровень экономического неравенства; экономическая ситуация; криминализация государства; раздробленность в силовых структурах и элите; перемещение беженцев внутри страны; рост реваншистских настроений; количество предоставляемых государством услуг; приверженность исполнению законов и соблюдению прав человека; внешнее вмешательство (риски иностранного вмешательства в политические и военные конфликты, а также зависимость от внешнего финансирования).[3]

³ Результаты изучения глобального индекса инноваций за 2010 год (Global Innovation Index) опубликовала французская бизнес-школа INSEAD.[2]

⁴ Государственное экономическое регулирование представляет собой систему социально-экономических и политических мер, практически осуществляемых органами государственной власти для реализации главной цели экономической политики — достижение роста благосостояния страны. Методы регулирования бывают косвенные и прямые.

Материалы исследований

Эффективной рыночной экономики не может быть без государственного регулирования экономических процессов.

Обратимся к теории. Современные экономические процессы изучают в основном на основе двух моделей роста¹: равновесия (кейнсианская модель) и теории производства (неоклассическая модель). В основе всех моделей находится изучение основных факторов производства: труда, капитал, природные ресурсы. Эффективность использования этих факторов выражается в следующих показателях: производительность труда, фондоотдача и качество продукции, материалоемкость продукции. Отметим, что данные факторы характеризуют процесс производства. А в Республике Молдова производство находится в упадке (казна пополняется за счет торговли, посредничества и сферы услуг). Если фактор «труд» трудно направить силой, так как необходим стимул – выгоды, то инвестиции вкладывают туда, где есть отдача – прибыль и возможность накопления. Поэтому основным фактором воздействия на движение (увеличение спроса и предложения) являются инвестиции. Теория равновесия доказывает, что равновесный² экономический рост будет достигнут при условии равенства спроса и предложения, то есть, темп прироста инвестиций прямо пропорционален производительности капитала и склонности к сбережению. Другими словами, размер инвестиций равен объему дохода. Чем больше доход – тем больше инвестиций. При этом, кейнсианцы считают, что главной неувязкой в государственном регулировании является подстегивание эффективного спроса, а не борьба с инфляцией, которая обязана носить регулируемый характер.

Согласно другой модели роста – теории производства³, существует гарантированный доход – удовлетворяющий предпринимателей (независимо от производительности и капиталовложений – главное определенный процент дохода и достижения своей ниши в предложении); естественный уровень дохода – максимальный темп роста за счет увеличения активного населения и технологического прогресса; и, наконец фактический уровень, который скорее всего ниже естественного, но может быть выше гарантированного дохода. Если фактический уровень равен гарантированному, то в экономической системе будет достигнуто развитие, но с вынужденной безработицей. Тут возникает парадокс: если использование высоких технологий (например компьютеризация и энерго-сберегающие производства) позволяет достигнуть необходимый объем прибыли, одновременно сокращая участие человеческого ресурса на производстве, то рост активного населения не возможен и не нужен. С другой стороны, большая часть населения Молдовы в настоящее время не готова к сбережению капитала в необходимых количествах в связи с его отсутствием. Фактически происходит разделение населения на имущих и неимущих (для которых возможно накопление капитала, и, полное его отсутствие у других – доходы ниже прожиточного минимума и за чертой бедности).

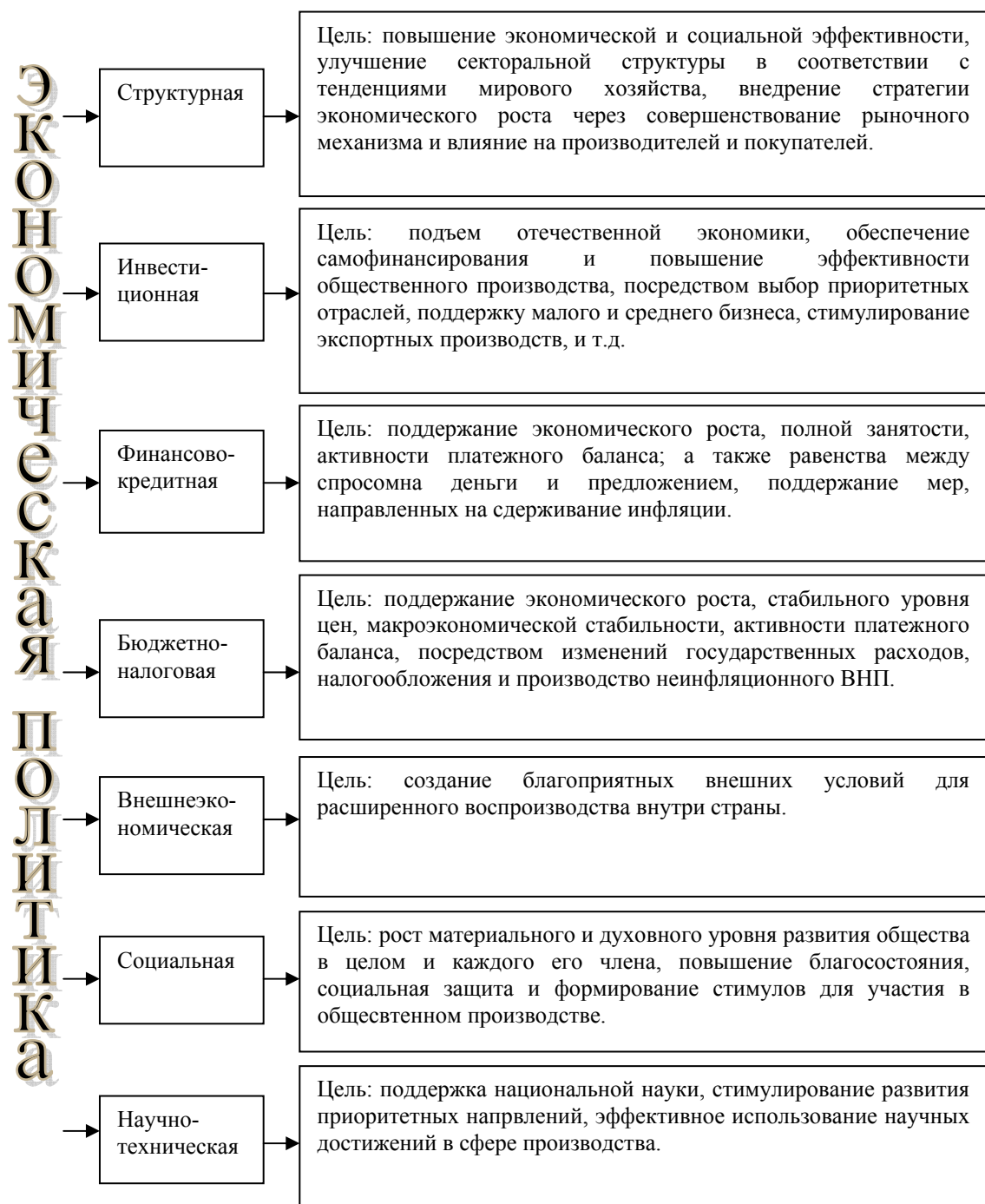
Следовательно, общая модель роста в рамках государства должна состоять из двух частей: рост и сохранение равновесия, причем вторая часть словно нагрузка на вторую с помощью инструментов регулирования. Именно так будет

1 Модели роста представляют собой абстрактное, упрощенное выражение реального экономического процесса в форме уравнений или графиков. Анализ отклонений, взаимосвязей и динамики отдельных факторов дает возможность выявить потенциал роста.

2 Наиболее простой кейнсианской моделью роста является модель Е.Домара, предложенная в конце 40-х годов. Согласно теории Е. Домара, существует равновесный темп прироста реального дохода в экономике, при котором полностью используются имеющиеся производственные мощности. Прирост дохода прямо пропорционален норме сбережений и предельной производительности капитала, или приростной капиталотдаче. Инвестиции и доход растут с одинаковым постоянным во времени темпом.

3 Р.Ф. Харрод построил специальную модель экономического роста (1939г.), на основе прямой зависимости дохода, капиталовложений и ожиданий предпринимателей.[3]

достигнуто общее движение вперед. Достижение сбалансированности двух частей и отдельных ее составляющих возможно с помощью активного государственного регулирования и поддержки.



Примечание: многие составляющие являются элементами финансовой политики государства: бюджетная, налоговая, денежно-кредитная, инвестиционная, таможенная

Схема 1. Составляющие экономической политики и их цели.

Это регулирование должно проводиться планомерно, целенаправленно с учетом стратегии развития и поэтапных задач в разрезе составляющих экономической политики государства.

Таким образом, модель экономического роста определяет стратегические и

тактические цели экономической политики государства. Основными задачами экономической политики являются: обеспечить экономический рост, экономическую эффективность и экономическую безопасность страны. Процесс реализации целей возможен через осуществление функций отдельных составляющих экономической политики. Невозможно ограничить меры экономического роста только одним из звеньев экономической политики.

Поскольку социальное и материальное благополучие выражается в финансовых ресурсах¹, то в основе экономического роста находится их эффективное движение. А управление финансовыми ресурсами происходит с помощью финансового механизма².

Исходя из задач, поставленных перед финансовой политикой ведущие экономисты подразделяют ее на три вида: политика экономического роста, политика стабилизации и политика ограничения деловой активности. Причем, целью экономического роста является не только выход из кризиса и убытков, но и достижение потенциально возможных результатов в период подъема экономики (для избежания инфляции, кризиса перепроизводства и избыточного спроса). На современном этапе развития проявляется политика стабилизации и планируется стратегия роста.

Отметим, что экономический рост в государстве – это результат общественного производства через стадии распределения и обмена, и, начинается с кругооборота средств производства на предприятии. В основе экономических процессов находится цепь кругооборота средств производства. И, если учесть, что первичным доходом считается зарплата, а вторичным прибыль предприятия и пополнение бюджета страны, то среди основных показателей экономического роста являются: рост предпринимательства и рост благосостояния населения. Если оплата потребностей населения превышает уровень заработной платы, а налоги и обязательные выплаты «съедают» прибыль предприятий, то цепь обрывается. Эти явления отражают экономические процессы происходящие в обществе: подъем и временный спад, расходование и пополнение общественных фондов, что в конечном счете отражается на уровне жизни граждан.

Рассмотрим результаты экономических процессов происходящих в Молдове. (Таблица 1.) 2009 год был кризисным во всех направлениях, что привело к падению экономических показателей на несколько лет. При некотором снижении (13,8%) темпа роста объемов ВВП в 2009 году, очевиден рост этого показателя в 2010 (6,9%) и в 2011 ($\approx 7\%$), а также в относительной величине – на душу населения³. Объемы инвестиций в основной капитал из всех источников, возрастающие ежегодно $\approx 20\%$, в 2009 году резко сократились до 65%. Затем опять возобновились. Рост дефицита бюджета (с...до...) и внешнего долга: только за семь месяцев 2011 года внутренний государственный долг увеличился на 113,1 млн.леев, достигнув 5,418 млрд.леев.

Кроме того, увеличение дефицита вызвано природными катаклизмами (засуха, наводнение), что влечет за собой недопроизводство (предпринимателей Молдовы понесли убытки: в 2005 году – 25,3 млн.леев, в 2006 году – 5,3 млн.леев, в 2007 году – более 22 млн.леев) и потребность в государственных дотациях, помощи различного вида. Это в свою очередь отражается на объемах и ценах реализации продукции. Так, 2003 и 2007 год выделяются по количеству

1 Управляют государственными финансовыми ресурсами с помощью финансовой политики, которая в свою очередь включает: бюджетную политику, налоговую, таможенную, ценовую, денежную, кредитную и инвестиционную.

2 Это система управления финансами, включающая 5 элементов: методы (планирование, контроль, и т.д.), рычаги (порядок распределения доходов, штрафные санкции, и т.д.), правовое, нормативное и информационное обеспечение.

3 По данному показателю для МВФ Молдова на 125 месте, для Всемирного банка на 117 месте. [3]

катаклизмов, соответственно цены на сельскохозяйственную продукцию возросли на 20,3 и 39,2% соответственно. В другие годы цены на эту продукцию заметно снижаются. А вот на промышленные товары держатся примерно на одном уровне. На импортный товар даже возрастают ежегодно на несколько процентов.

Таблица 1. Темпы роста основных макроэкономических показателей в РМ за 2000-2010 гг. (%) [1]

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП	102,1	107,5	104,8	103,0	107,8	94,0	106,9
Инвестиции в основной капитал из всех источников	85,0	121,4	124,0	121,9	102,3	65,0	116,7
Объем экспорта	101,7	110,8	96,4	127,6	118,6	80,9	122,9
Объем импорта	132,4	129,4	117,5	137,0	132,8	66,9	117,6
Сельскохозяйственная продукция от предприятий	126	105,5	102,9	139,2	85,8	81,5	...
Фактическая заработная плата на 1 работника	133,9	106,8	114,2	108,4	108,7	108,5	100,7
Уровень безработных	87,9	103,3	93,7	92,8	94,4	216,9	105,3

Растущее сальдо торгового баланса – отрицательное (хотя за 2000-2008 год оно заметно сократилось), так как объемы импорта превышают рост экспорта. Однако за последние годы темп роста экспорта начал превышать импортные потоки. Экспорт услуг Молдовы в 2010 году составил \$689,8 млн, импорт — \$770,1 млн.

Отсутствие достойного заработка, возрастающие миграционные потоки (на работу и на постоянное место жительства) стало причиной сокращения трудоспособного населения до 49,7% на начало 2011 года. А экономически активное населения сократилось на ≈10% и составляло в 2010 году чуть более 35% из общей численности населения Молдовы (3,56 млн.чел.). Уменьшилась численность занятого населения: в сельском хозяйстве в 2,5 раза, зато возросла на несколько процентов в финансовом посредничестве, в операциях с недвижимостью, в образовании. Занятость населения часто носит сезонный и временный характер. До 2008 года уровень безработицы сокращался, то в 2009 году опять возрос на 1,5-2% (в сравнении с 2000 годом – >3%). Следовательно нагрузка (содержание всех членов семей) на работающих возросла – доход на душу населения сильно отличается от средней заработной платы в экономике. Но растущая заработная плата, не превышает прожиточный минимум по отдельным отраслям экономики и видам профессий. Начатые пенсионные реформы пока не дали ощутимого эффекта. Проявились негативные моменты социальной политики и в сфере образования. Количество ВУЗов и колледжей сократилось за десятилетие на 12 и 16 соответственно; численность учащихся в колледжах уменьшилось на 1/3, в университетах..... А квалифицированный педагогический персонал (с высшим образованием) увеличивается каждый год, (за анализируемый период – на 9 человек, пик роста в 2006-2007 гг. – 2.478 человек). Также возрастает численность докторов наук и докторантов.

В то же время (в отсутствие средств) наблюдается рост потребления товаров и услуг, а также увеличиваются объемы банковских депозитов (в 4 раза за указанный период) как в национальной, так и в иностранной валюте.

Этот парадокс подтверждается другими фактами: наличие на рынке предложений в жилищном фонде класса «элитное жилье» (площадь от 50 кв.м и выше) и отсутствие доступных кредитов. Хотя ипотечные кредиты уже предлагаются

во всех банках Молдовы. Однако их условия слишком кабальные (первоначальный взнос до 80% от стоимости с оплатой на срок до 5 – 8 лет) – доступны единицам.

Рост цен и колебания процентной ставки подтверждают уровень инфляции. Цены регулируют в основном с помощью фискальной политики. Если на цены жестких ограничений нет, то процентная ставка устанавливается центральным банком (и является важным инструментом регулирования денежно-кредитной политики). Ее снижение с 15% до 6% способствовало увеличению денежной массы в стране¹ и объемов активных банковских операций.

Все вышеназванные явления находят отражение или являются следствием (ожидания и реакция на поведение населения и предпринимателей) курса национальной валюты. Несмотря на то, что курс валют относится к косвенным методам регулирования, он имеет огромное значение, так как в его основе находится паритет покупательской способности стран. Заметно, что пропорции между устойчивыми валютами (евро, доллар) постоянно растут. А между национальными валютами соседних стран и молдавским леом пропорции примерно на одном уровне. В целом денежно-кредитная политика направлена на сдерживание инфляционных процессов и способствует нормализации общественной жизни.

Выводы:

В заключение, подытожим: экстенсивные факторы роста (увеличение числа занятых работников; увеличение размера инвестиции при сохранении имеющегося уровня технологии, и т.д.) заметно уступают интенсивным факторам (внедрение новой техники, технологий; повышение квалификации работников; улучшение использования основных и оборотных фондов, организации деятельности; повышение эффективности хозяйственной деятельности) – что в масштабах Молдовы очень хорошо.

Следовательно необходимо:

- наладить производственный сектор с учетом инноваций;
- установить четкую внутреннюю цепь-взаимосвязь отраслей без посредничества;
- государственное регулирование относительно приоритетных рисков отраслей экономики;
- ужесточить финансовый контроль за расходованием инвестиций и дотаций, и т.д.

Литература:

1. www.statistica.md
2. Экономическое обозрение. www.logos.press.md
3. http://economics.wideworld.ru/macroeconomics_1/16/3/
4. www.bnm.md

¹ Мо (наличные деньги), М1 (Мо+депозиты до востребования), М2 (М1+срочные депозиты), М3 (М2+депозиты в иностранной валюте) возросли в 4 раза с 2002 по 2009 год.[4]

НОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА ДЛЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

**БУЗУ О.В., доктор экономики,
Технический Университет Молдовы**

Abstract. The new real property valuation system which is implementing now in the Republic of Moldova is a component part of the well developed real property multifunctional cadastre. As a basis for the modern (ad valorem) property taxation system, it results in a lot of economic and social effects, including the „synergy effect” of the common functioning of the real property registration, valuation and taxation system. Main advantage is that after the new property valuation and taxation system in a country-scale implementation, the local authorities will receive a significant and permanent source of sustainable growth. At the same time, there are some limitations, which do not permit further successful implementation of the system. The paper deals with some proposals regarding the definition of some quality and quantity indicators of the new property valuation system for taxation and the concept of property reassessment.

Стоимостная оценка в Республике Молдова как вид независимой профессиональной деятельности сформировалась в начале 2000-х годов. В настоящее время создана правовая, нормативная, методологическая основа оценочной деятельности, инфраструктура рынка оценки. Одним из приоритетов оценочной деятельности на международном уровне является развитие налоговой оценки как основы адвалорной системы налогообложения недвижимого имущества. Поскольку оценка недвижимости в целях налогообложения выполняется в интересах осуществления единой государственной политики в области налогообложения, в большинстве стран развитие налоговой оценки является сферой пристального внимания государства. Анализ различных систем налогообложения недвижимости показал, что большинство стран с развитой экономикой в качестве налогооблагаемой базы применяют рыночную стоимость недвижимого имущества. Во многих странах, к числу которых относится и Республика Молдова, новая система налогообложения находится на этапе внедрения и совершенствования.

В Республике Молдова налоговая оценка осуществляется в составе многоцелевого кадастра недвижимого имущества. Это позволяет создать систему оценки на основе использования достоверной базы данных кадастра обо всех объектах недвижимого имущества, расположенных на территории республики, их основных характеристиках и правообладателях; способствует более эффективному использованию всех производственных ресурсов, развитию и совершенствованию информационной системы кадастра. С другой стороны, проведение оценки недвижимого имущества в целях налогообложения, позволяет уточнить и обновить базу данных кадастра, повысить качество информации. Основанная на электронной базе данных кадастра, оценка недвижимого имущества в целях налогообложения характеризуется большей достоверностью результатов, так как использует достоверные исходные данные об объектах оценки и их правообладателях. Сведены до минимума возможные ошибки, связанные с определением точного местонахождения объекта и идентификацией собственников или владельцев объекта. Институциональная организация налоговой оценки в Республике Молдова является оптимальной. Оценка в целях налогообложения выполняется территориальными кадастровыми офисами – филиалами государственного предприятия «Кадастру», осуществляющими также регистрацию объектов и прав на них, владеющими наиболее полной системой учета сделок с объектами недвижимого имущества, обладающими высококвалифицированными трудовыми ресурсами, современным программным обеспечением и техническими средствами, позволяющими содержать уникальную базу данных кадастра. Такая

институциональная организация в наилучшей мере соответствует международный опыту, который показывает, что оптимальной структурой кадастра является объединение в одной системе функций по регистрации, кадастровым работам и оценке недвижимого имущества в целях налогообложения. Такая институциональная организация рекомендуется для стран, в которых начинается создание кадастра недвижимого имущества. В ряде развитых стран оценка для налогообложения и кадастр недвижимого имущества осуществляются разными организациями (Швеция, Канада, США), но это является результатом исторических традиций развития кадастра в этих странах.

Преимуществами системы массовой оценки для налогообложения также являются: возможность выполнять оценку большого количества объектов в сжатые сроки; экономия финансовых затрат, так как массовая оценка обходится значительно дешевле индивидуальной; возможность производить расчеты модели, поиск, сравнение, выявление отличий, используя большой объем информации; объективность результатов расчетов, так как одновременно оценивается много объектов и сведен к минимуму субъективный фактор; наличие большого объема данных, достаточного для обоснования и защиты результатов оценки.

Вместе с тем, система налоговой оценки в Республике Молдова имеет ряд недостатков, среди которых наиболее существенными являются следующие:

- не завершена массовая регистрация объектов недвижимого имущества, в связи с чем не представляется возможным завершить оценку всех категорий объектов недвижимости. В настоящее время в системе кадастра не зарегистрировано около одного миллиона объектов недвижимости в сельской местности;

- несовершенство законодательства. В настоящее время в Республике Молдова нет правовой нормы, обязывающей экономических агентов регистрировать в системе кадастра все принадлежащие им объекты недвижимого имущества. Следствием этого является неполная база данных кадастра, в результате чего не все объекты недвижимости могут быть идентифицированы и оценены. Принимая во внимание, что, в основном, эти объекты генерируют доходы и, соответственно, имеют гораздо большую стоимость, нежели объекты жилья, именно коммерческие и промышленные объекты могли бы стать одним из важнейших источников налоговых поступлений в местные бюджеты;

- местные органы власти, в большинстве случаев, формально относятся к проблемам внедрения массовой оценки в целях налогообложения. Они не видят в оценке недвижимого имущества для налогообложения перспективный и постоянно увеличивающийся источник доходов местных бюджетов. Финансирование внедрения новой системы оценки осуществляется только за счет средств государственного бюджета, в то время как в развитых рыночных странах заказчиком работ по оценке недвижимости для налогообложения являются местные администрации, получающие реальные выгоды, связанные с увеличением поступлений в местные бюджеты. Необходимость финансирования этих работ органами местной власти указана и в нормативных документах республики [1], однако в настоящее время отсутствует механизм использования этого источника финансирования.

Система оценки недвижимого имущества в целях налогообложения внедряется в Республике Молдова с 2004 года, однако до настоящего времени не завершена оценка всех объектов недвижимого имущества (табл.1).

Таблица1. Взаимосвязь процессов регистрации и оценки объектов недвижимого имущества с новой системы налогообложения

Вид объектов недвижимого имущества	Количество объектов	Первичная регистрация (период времени)	Дата оценки	Новая система налогообложения (год внедрения)
Квартиры	335 000	2000-2002	1 июня 2004	2007
Жилые дома в городах	175 000	2001-2003	1 июня 2005	2007
Гаражи	50 000	2006 - 2007	1 июня 2007	2010
Коммерческие и промышленные объекты	90 000	Регистрация в процессе оценки	1 июня 2009	2010
Земля сельскохозяйственного назначения	4 030 000	1998-2003	1 июня 2007 для дачных участков	2010
Жилые дома в селах	1000 000	Зарегистрировано 550 000 объектов	Не выполнена	Не применяется
Объекты спецназначения	20 000	Частично зарегистрированы	Не выполнена	Не применяется

Составлена автором на основе анализа данных Агентства земельных отношений и кадастра).

С момента начала внедрения новой системы оценки в целях налогообложения в Молдове были достигнуты хорошие результаты. Выполнена оценка всех объектов жилья в городах, объектов коммерческого и промышленного назначения, гаражей в гаражно-строительных кооперативах, земельных участков в садово-огороднических товариществах. К концу 2011 года будут оценены земельные участки сельскохозяйственного назначения с расположенными на них строениями, индивидуальные жилые дома в селах муниципиев Кишинев и Бельцы. Начат массовый сбор данных о жилых домах в селах по всей территории страны. Таким образом, создается задел для выполнения оценки в последующие годы. Тем не менее, конкретные сроки завершения работ по оценке недвижимости в целях налогообложения не установлены, оцененные стоимости устаревают и не соответствуют рыночной стоимости объектов недвижимости. Анализ рынка недвижимости г. Кишинева показывает, что рыночные цены на квартиры в среднем в 2 раза превышают уровень их оцененной стоимости в целях налогообложения. Цены продажи жилых домов, гаражей, дачных участков также превышают их оцененные стоимости, соответственно в 2.0, 1.4, 1.8 раза. Оценка коммерческих и промышленных объектов для налогообложения выполнялась в 2009 году. В настоящее время рыночные цены офисных и торговых помещений увеличились на 15% – 25% по сравнению с уровнем 2009 года, а цены складских и промышленных объектов снизились более чем на 40%. Таким образом, оцененные стоимости не отражают реальные рыночные цены, а дальнейшее их использование в качестве основы налогообложения не способствует справедливому перераспределению налогового бремени.

В целях повышения эффективности адвальной системы налогообложения недвижимого имущества нами разработана система мер по развитию правовой и нормативной базы стоимостной оценки, создана концепция переоценки недвижимости для налогообложения.

Концепция переоценки недвижимого имущества нацелена на обеспечение достоверной, постоянно обновляемой базы налогообложения. Переоценка, так же как и процесс первичной массовой оценки, должна проводиться поэтапно, по видам объектов недвижимого имущества. Предусматривается периодическое проведение общей переоценки, включающей обновление данных о технических характеристиках объектов недвижимого имущества, разработку новых моделей

оценки и карт стоимостных зон. Поскольку общая переоценка является повторением процесса оценки через определенные интервалы времени, она является достаточно дорогим мероприятием. Поэтому вопрос о периодичности проведения общей переоценки зависит от финансовых возможностей государства. По нашему мнению, этот период должен составлять не более 6-8 лет.

В период между двумя переоценками концепция предусматривает проведение актуализации оцененных стоимостей объектов недвижимости путем их индексации. Решение об актуализации оцененных стоимостей должно принимать Министерство финансов, на основании отчета о развитии рынка недвижимости, предоставляемого ежегодно Агентством земельных отношений и кадастра.

Для проведения постоянного анализа рынка недвижимости весьма актуальным является создание базы данных о сделках с объектами недвижимого имущества. Необходимость создания такой базы данных обсуждается в республике в течение многих лет, однако реальные шаги в этом направлении так и не были предприняты. Существенной проблемой при создании базы данных является то, что участники транзакций с объектами недвижимости далеко не всегда указывают в договорах реальную рыночную цену, пытаясь уйти от налога на доход («прирост капитала»), получаемый в результате продажи объекта. Вместе с тем, не разработан механизм проведения оценки в целях налогообложения в условиях слаборазвитого рынка и отсутствия достоверных данных о продаже подобных объектах в отдельных населенных пунктах.

Периодическое проведение переоценки объектов недвижимости в целях налогообложения будет способствовать повышению эффективности новой системы оценки и налогообложения недвижимости. Нам представляется, что эффективность налоговой оценки может определяться следующими критериями:

- уровнем затрат на оценку одного объекта. В международной практике не определен оптимальный уровень затрат, но они должны быть значительно меньше затрат на выполнение индивидуальной оценки;

- сжатыми сроками выполнения работ по налоговой оценке. Не существует идеального значения, но, как правило, оценка недвижимости в целях налогообложения проводится в установленные законодательством сроки. Например, оценка всех квартир в многоэтажных жилых домах в Молдове была выполнена за 2 года (в течение 2004 -2005 гг.), что означает, что оценка одной квартиры была выполнена в среднем за 55 секунд.

- соотношением «оцененная стоимость» / «цена продажи». Этот показатель впервые был предложен налоговыми оценщиками США и в настоящее время широко применяется во всех странах, внедряющих новую систему оценки для налогообложения недвижимости. Этот показатель является весьма полезным инструментом, позволяющим контролировать качество оценки. В идеальном случае, рассматриваемое соотношение должно быть близко к 1, но в практике оценки нормальным считается его значение в пределах 0,8 – 1,0.

Отдельным направлением изучения эффективности внедрения новой системы оценки для налогообложения, по нашему мнению, является углубление понятия «синергетический эффект» и изучение возможностей использования этого понятия применительно к оценке недвижимости. Синергетическим эффектом называют превышение совокупных результатов деятельности интегрированной экономической системы от суммы результатов деятельности предприятий до их объединения в интегрированную систему [2, с.219]. Поскольку не существует универсального метода определения синергетического эффекта, применительно к системе оценки и налогообложения недвижимости предлагается использовать следующий подход.

Оценка недвижимого имущества в целях налогообложения в составе кадастра недвижимого имущества формирует единую систему многофункционального кадастра, создавая синергетический эффект расширения. Этот эффект является результатом возможности одной подсистемы использовать ресурсы другой подсистемы. Проблемы использования ресурсов каждой из подсистем кадастра является актуальной не первый год. Когда система оценки находилась на начальном этапе своего развития (разработка методологии, создание нормативной и правовой среды, обучение специалистов), она использовала ресурсы кадастра недвижимого имущества, необходимые для ее развития. Со временем, по мере укрепления системы оценки, она становится источником пополнения необходимых ресурсов (финансовых, информационных) для кадастра недвижимого имущества. При взаимодействии системы оценки в целях налогообложения с фискальным кадастром, на наш взгляд проявляется синергия связанности, когда, в результате объединения информации кадастра, данных об оцененной стоимости объектов недвижимого имущества и информации фискального кадастра появляется качественно новый ресурс - новая адвалантная налоговая система.

Являясь составной частью земельно-информационной системы, оценка недвижимости служит не только цели установления адекватной базы налогообложения недвижимого имущества, но и в значительной степени способствует повышению качества кадастровых данных и данных о регистрации имущественных прав на объекты недвижимого имущества. По замечанию известного перуанского ученого Эрнандо де Сото «капитал возникает благодаря его отражению в записях о праве собственности, о залоге, в тексте контрактов и в прочих подобного рода бумагах, фиксирующих социально и экономически наиболее полезные характеристики отношений активов в противоположность зримым качествам самих вещей. Именно на этой стадии происходит описание и регистрация потенциальной ценности активов» [4, с.56]. Таким образом, регистрационная запись о праве собственности на объект недвижимости отображает социально и экономически значимые свойства объекта (способность быть полезным для обеспечения кредита, возмещать требования кредиторов, быть носителем права сервитута и т.п.). Критерием качества кадастровых данных (подразумевая под ними наиболее полную систему данных обо всех объектах недвижимого имущества и их правообладателя) является налоговая оценка. В процессе налогообложения объектов недвижимого имущества возникает обратная связь с обладателями имущественных прав на объекты, в результате чего качество исходной информации, необходимой для оценки и ведения кадастра существенно улучшается.

Эффективность совершенствования налоговой оценки является показателем результативности функционирования всех подсистем многофункционального кадастра. Представляется наиболее правильным определять экономическую эффективность совершенствования налоговой оценки с учетом всех затрат, связанных с созданием многоцелевого кадастра недвижимого имущества и фискального кадастра. Определенный смысл могут иметь ряд частных показателей эффективности: эффективность совершенствования кадастровой системы; эффективность совершенствования фискального кадастра, эффективность совершенствования новой системы оценки недвижимого имущества в целях налогообложения. Кроме того, принимая во внимание, что в Республике Молдова, оценка недвижимого имущества в целях налогообложения выполняется поэтапно, по видам объектов, подлежащим оценке, и налогообложение недвижимого имущества также происходит поэтапно, по мере завершения работ по оценке, представляется важным определять эффективность совершенствования налоговой

оценки также по видам объектов недвижимого имущества. Это важно сделать для последующего принятия решений об эффективности налоговой политики, об установлении конкретных ставок налога на недвижимое имущество в разных населенных пунктах. Формула расчета эффективности налоговой оценки имеет следующий вид:

Эффективность налоговой оценки = Увеличение поступлений в местные бюджеты от уплаты налога на недвижимость: (Затраты на выполнение кадастровых работ + Затраты на проведение массовой первичной регистрации объектов + Затраты на проведение оценки + затраты на создание фискального кадастра) (1)

Эффективность новой системы налогообложения очевидна для объектов жилья, расположенных в городах, для которых, начиная с 2007 г. применяется адваторная система налогообложения недвижимости. Только за счет налогообложения этой категории объектов недвижимости, местные бюджеты ежегодно стали получать на 14-15 млн.леев больше, чем в 2006 (дореформенном) году. Затраты на проведение кадастровых работ, массовую регистрацию и оценку объектов жилья в городах составили около 11 млн.леев. Таким образом, экономическая эффективность создания кадастра составляет 114,7%, что означает, что годовой прирост дохода местных бюджетов за счет перехода на новую систему налогообложения полностью компенсирует все затраты, связанные с ее внедрением. Анализ международного опыта показывает, что в среднем доходы от создания земельно-информационных систем в десять раз превышают расходы на создание кадастра.

В 2010 году новая система адваторного налогообложения стала применяться и для коммерческих и промышленных объектов, дачных участков и гаражей. Общие данные по уплате налога на недвижимое имущество экономическими агентами, показывают, что только за счет адваторного налогообложения коммерческой и промышленной недвижимости общие доходы местных бюджетов увеличились примерно на 30 млн.леев. Таким образом, эффективность внедрения новой системы оценки для промышленных и коммерческих объектов, достаточно высока. Рыночная стоимость этих объектов намного превышает остаточную восстановительную стоимость зданий и сооружений. Налог, уплачиваемый от рыночной стоимости земли, значительно выше сумм земельного налога, рассчитываемых по площади участка. Таким образом, идея о том, что «на городской земле обычно выращивают налоги» [3, с 491], становится очень актуальной.

В настоящее время не представляется возможным выполнить расчет эффективности новой системы налогообложения в целом, так как еще не завершена массовая регистрация и оценка большого количества объектов недвижимости в сельской местности. При этом эффект от внедрения новой системы налогообложения недвижимости в селах едва ли будет достигнут в ближайшие годы. Внедрение новой системы налогообложения применительно к участкам земли сельскохозяйственного назначения повсеместно приведет к существенному снижению налоговых поступлений. Но даже в этом случае, за счет повышения суммы налогов на объекты жилой недвижимости в городах, коммерческие и промышленные объекты, существует реальная возможность компенсировать затраты на проведение массовой оценки и потери налога на недвижимое имущество, расположенное в сельской местности.

Таким образом, в результате исследования методологии и опыта внедрения новой системы оценки для целей налогообложения в Республике Молдова, можно сделать следующие выводы:

Методология массовой оценки недвижимого имущества нуждается в дальнейшем развитии. Достигнуто понимание сущности и содержания основных этапов массовой оценки, однако для быстро изменяющегося рынка недвижимости необходимо дальнейшее развитие налоговой оценки, создание механизма переоценки недвижимого имущества.

Для обеспечения эффективной организации выполнения налоговой оценки и переоценки, предлагается поэтапное их внедрение, по видам объектов недвижимости. Это связано с реальными возможностями кадастровых органов по выполнению оценочных работ, с неоднородным развитием рынка недвижимости.

В целях обеспечения эффективности новой системы налогообложения нами предложена концепция переоценки недвижимого имущества, основанная на мониторинге объектов недвижимости и рыночных данных, предусматривающая совместные действия органов центрального и местного управления по созданию совершенной системы налоговой оценки. В результате исследования установлено, что совместное функционирование кадастра недвижимого имущества и фискального кадастра в области создания новой системы налогообложения приводит к появлению синергического эффекта, многократно усиливающего действие каждой из структур, составляющих эту систему.

Литература:

1. Постановление Правительства Республики Молдова № 670 от 9 июня 2003 г. об утверждении Программы мероприятий по внедрению новой системы оценки недвижимого имущества в целях налогообложения.
2. Краснов Г.А., Виноградов В.В., Краснов А.А. Условие возникновения синергетического эффекта при интеграции экономических систем // Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского, 2009. - №4, с.219-222.
3. О’Салливан А. Экономика города.- 4-е изд.: Пер. с англ.-М.:ИНФРА-М, 2002.
4. Де Сото Э. Загадка капитала: почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. / Пер с англ. – М.:ЗАО «Олимп-Бизнес». – 2001.- 272 с.

ÎMPRUMUTUL ȘI CREDITUL BANCAR ÎN CIRCUITUL FINANCIAR DIN ECONOMIA NAȚIONALĂ

*Ion CERTAN, lector-magistru,
Universitatea de Stat din Moldova*

Abstract. Nowadays Republic of Moldova makes efforts to reform its economy. The starting point for the reconstruction of national economy is foundation and development of a finance system based on modern and efficient principles and mechanisms.

The article considers one of the main directions in development from the current situation within the sources of financing like as credit as their present and future microfinance system. This article considers the ways of formation and distribution of financial sources.

Key words: finance, activities, loans, investment, commercial bank, saving and credit association.

1. Introducere

Adaptarea permanentă a economiei naționale la schimbările, generate de un număr impunător de factori interni și externi, se realizează cu contribuția resurselor financiare. Fluxurile financiare sunt orientate prioritar spre asigurarea echilibrului repartizarea profitului; și investițiilor financiare. Preactic, nici un agent economic nu dispune de resurse suficiente pentru inițierea și dezvoltarea afacerilor. Ei sunt obligați de situație sa apeleze la împrumuturi și credite bancare. Este important de a studia împrumuturile și creditele bancare în circuitul financiar din economia națională.

2. Stadiul cunoașterii problemei

Studiul cu privire la echilibrarea fluxurilor financiare în economia națională se regăsește în cercetările naționale și internaționale, Însă, chiar dacă această problemă a fost abordată la sesiuni științifice, expusă în diverse publicații naționale și internaționale, schimbările generate de trecerea de la sistemul economic centralizat la cel orientat spre relațiile de piață, proces care este dureros și se dezvoltă anevoios și contraversat, se impun cercetări cu privire la eficientizarea împrumuturilor și creditelor în economia națională...

Situația respectivă ne-a îndemnat să estimăm efectele și eficiența împrumuturilor și creditelor în activitatea instituțiilor economiei naționale, Studiul respectiv ne-a oferit posibilitatea să venim cu unele recomandări modeste privind dezvoltarea sistemului de împrumuturi și credite pentru economia națională.

3. Material și metoda

Din materialele utilizate în cercetare fac parte actele normative ale Republicii Moldova, manuale, monografii și alte publicații specifice temei, materialele conferințelor naționale și internaționale care ne-au ajutat să înțelegem și să explicăm atât evoluția împrumuturilor și crediturilor cât și să identificăm factorii ce le influențează.

Analiza cantitativă se realizează pe datele selectate și prelucrate de autor în baza anuarelor statistice și altor publicații ale Biroului Național de Statistică, Studiul informației empirice, analiza legăturilor ne-a furnizat semnificații și explicații pertinente în raport împrumuturile și creditarea în economia națională..

4. Rezultate și meditații

4.1 Împrumuturi

Dezvoltarea activității antreprenoriale sau realizarea unor proiecte noi, care urmăresc creșterea economică și multiplicarea rentabilității fie la nivelul național, fie la nivelul firmei sau afacerii necesită creștere de capital. De regulă, capitalul propriu nu-i satisfăcător pentru asigurarea circuitului eficient al resurselor financiare. Evident, pentru a reduce din dificultăți și a dezvolta ritmic economia se cere să se realizeze creșterea de capital prin aducerea resurselor financiare din afara sistemului. Principalele modalități de atragere a resurselor sunt împrumuturile, creditele comerciale, leasing-ul și altele.

Împrumuturile au caracter rambursabil și pot avea origine externă sau internă. Totalul împrumuturilor externe (tabelul 1) variază de la 393 în 2009 la 841 mil \$ în anul 2008 formând un decalaj 841 mil \$ în anul 2008 formând un decalaj de 2.14 ori între acestea. Instituțiile financiare specializate au rolul de intermediar între piața financiară și beneficiarii finali și misiunea de a asigura echilibrul dintre cererea solicitanților și oferta deținătorilor de resurse financiare.

Banca Mondială până în prezent a finanțat în Moldova 53 de proiecte finalizate (tabelul 2) care au însumat 592 milioane dolari SUA. În prezent, 29 de proiecte în sumă de 258 milioane dolari SUA sunt în curs de implementare. Un loc aparte îi revine proiectului reformării sectorului financiar inițiat în anul 2008 costul căruia se cifra la 5.27 mln. \$ din care 3.27 mln. \$ urmau a fi finanțate din partea fondului fiduciar.

Banca Națională a Moldovei (BNM) anual rambursează mult mai puțin decât valorifică împrumuturi de la FMI. În anul 2009 (BNM) a rambursat Fondului Monetar Internațional 14.86 mil. USD din împrumuturile primite anterior.

Guvernul Republicii Moldova a valorificat noi împrumuturi din exterior în valoare de 41.19 mil. USD și a rambursat 44.60 mil. USD. Băncile licențiate au atras din străinătate 100.13 mil. USD, rambursând 147.86 mil. USD din împrumuturile contractate anterior.

Tabelul 1. Împrumuturi externe, mil. USD

	2007		2008		2009	
	Valorificări	rambursări	valorificări	rambursări	valorificări	rambursări
Împrumuturi ale autorităților monetare (BNM de la FMI)	33.27	22.05	37.56	25.43		14.86
Împrumuturi guvernamentale	79.28	51.68	74.82	54.73	41.19	44.60
Din care: reeșalonate	31.94	21.18	31.52	21.74		
Împrumuturi bancare	161.43	39.23	235.75	52.98	100.13	147.86
Pe termen lung	150.98	39.23	202.99	48.47	98.13	127.47
Pe termen scurt	10.45		32.76	4.51	2.00	20.39
Împrumuturi ale altor sectoare	309.16	144.53	492.81	297.87	189.04	185.34
Pe termen lung	302.38	140.14	446.00	272.25	180.61	174.35
Pe termen scurt	6.78	4.39	46.81	25.62	8.43	10.99
TOTAL	583.14	257.49	840.94	431.01	330.36	392.66

Sursa: Elaborat de autor în baza Raportului Băncii Naționale din Moldova

Tabelul 2 Proiecte finanțate de Banca Mondială

Denumirea proiectului	Costul proiectului, mln. \$	Alocațiile BM, mln. \$	Sursa de finanțare	Data	
				Aprobării	Încheierii
Proiecte finalizate, total	592.08	506.33		11.03.1993	31.10.2007
din care:					
Împrumuturi pentru ajustări structurale	125	120	BIRD	21.10.1993	30.06.1996
Împrumuturi pentru ajustări structurale	145	145	BIRD/A ID	09.09.1997	31.12.2001
Împrumuturi pentru ajustări structurale	40	40	AID	20.06.2002	31.10.2007
Împrumuturi investiționale	105.4	81.0	BIRD	11.03.1993	30.06.2002
Împrumuturi investiționale	25.0	21.8	BIRD/A ID	22.04.1997	31.08.2004
Împrumuturi investiționale	141.56	91.71	AID	13.01.1998	30.09.2007
Fonduri fiduciare și granturi	7.22	4.61	FDI	31.03.1995	31.12.2005
Fonduri fiduciare și granturi	2.1	1.41	GEF	28.03.2002	03.04.2005
Fonduri fiduciare și granturi	0.8	0.8	JSDF	27.09.2001	
Proiecte în curs de implimentare, total	258.39	156.85	AID	08.09.2003	31.08.2011
Inclusiv: credite și granturi	258.39	156.85	AID	08.09.2003	31.08.2011

Sursa: calculele autorului în baza materialelor „Banca Mondială în Moldova”, 2008

Agenții economici au împrumutat din exterior 189.04 mil. USD. Spre rambursare conform orarului au fost preconizate 185.34 mil. USD, realmente s-au achitat 153.87 mil. USD, sumele neachitate (arieratele) fiind înregistrate la alte pasive.

Împrumuturile interne, în funcție de proveniență, pot fi titlurile de stat, împrumuturile obligatare, împrumuturile de la băncile comerciale, împrumuturile de la instituții specializate etc.

Titlurile de stat sunt împrumuturi acordate de autoritățile publice centrale. Când statul este interesat să intervină direct în orientarea investițiilor diverselor entități, facilitează accesul acestora la sursele de capital, împrumutând din fondurile sale proprii resurse financiare necesare pentru creșterea economică la nivel național sau pentru realizarea unor obiective în zone izolate, mai puțin dezvoltate din punct de vedere economic. Dacă împrumuturile sunt realizate din fonduri publice, statul creează facilități pentru împrumutați sub forma unor subvenții pentru echipamente speciale, facilități fiscale, indemnizații de izolare. Dacă împrumutul se realizează de la organisme

financiare specializate (societăți de asigurare, fonduri mutuale etc), facilitățile acordate de stat se pot materializa în compensarea parțială a costului împrumutului, garantarea împrumuturilor realizate de întreprinzători. În țara noastră, titlurile de stat sunt emise de Ministerul Finanțelor și plasate prin intermediul Băncii Naționale, băncile comerciale, bursa de valori.

Împrumuturile obligatate constituie forma principală de împrumut prin apel direct la economii, rezervele autorităților publice și organismelor internaționale care îndeplinesc anumite condiții prevăzute de lege. Particularitatea acestei forme de împrumut constă în fracționarea sa într-un număr mare de părți (obligațiuni) cu valoare nominală egală, ceea ce face ca emitentul să primească finanțare de la un ansamblu de persoane fizice și juridice, nu de la o instituție financiară anume [71,36].

Emisiunea de obligațiuni permite cumularea fondurilor externe, dar generează și cheltuieli pentru plata dobânzilor, comisioanelor de corespondență legate de rambursarea împrumuturilor. Cheltuielile se acoperă din profitul obținut, ca urmare a utilizării eficiente a sumelor provenite din vânzarea obligațiunilor. Valoarea fiecărei obligațiuni reprezintă o parte din datoria contractată de întreprindere. Se consideră că această formă de procurare a resurselor financiare pe termen lung este mai avantajoasă decât emisiunea de acțiuni, deoarece:

- deținătorii de obligațiuni nu posedă decât un drept de creanță asupra întreprinderii, spre deosebire de acționari care sunt coproprietari;
- nu modifică raportul de forțe în adunarea generală a acționarilor deoarece creditorii obligatari nu dețin dreptul de vot și nu pot influența direct procesul managerial al întreprinderii împrumutate;
- nu determină diluarea bogăției și nu pot beneficia de creșterea valorii întreprinderii.

4.2 Creditul bancar

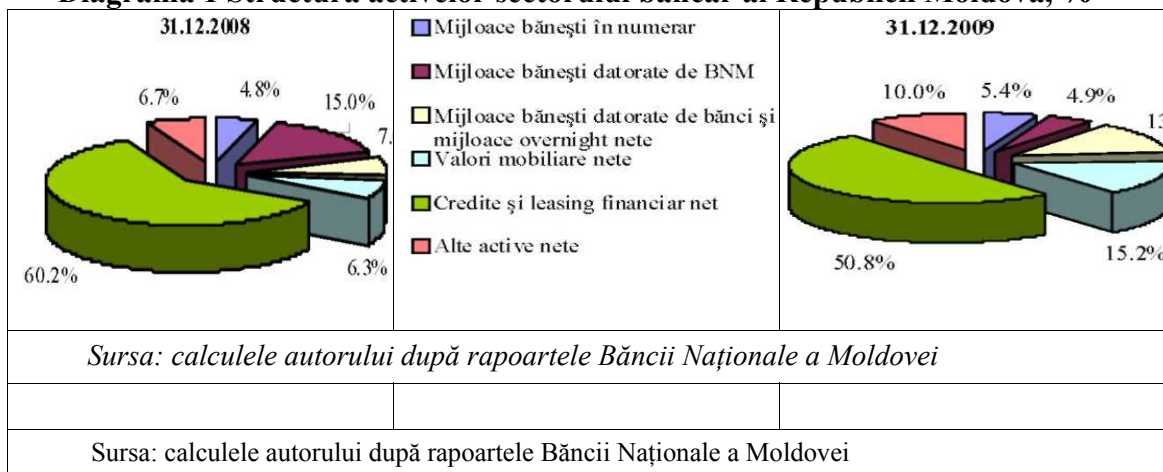
Creditul bancar, care reprezintă orice angajament a băncilor de a acorda bani ca împrumut cu condiția rambursării atât acestora cât a plății dobânzii și altor plăți aferente, este un instrument important în asigurarea dezvoltării eficiente fie a economiei naționale, fie a firmei și/sau afacerii.

Creditele sunt acordate de băncile comerciale. La 31 decembrie 2009 în Republica Moldova funcționau 15 bănci, inclusiv 4 sucursale ale băncilor și grupurilor financiare străine din care 6 bănci mari, 4 bănci medii și 5 bănci mici. Totalul activelor sectorului bancar a constituit 39915.0 mil.lei, majorându-se cu 848.0 mil.lei sau 2.2 la sută față de 31 decembrie 2008. Creșterea activelor a fost determinată de sporirea obligațiunilor băncilor cu 922.3 mil.lei sau cu 2.9 % și micșorarea capitalul acționar cu 74.3 mil.lei sau cu 1.1 la sută.

În structura activelor (diagrama 1) pe parcursul anului 2009 au crescut: valorile mobiliare nete - cu 3590.4 mil. lei (145.8 la sută), mijloacele datorate de bănci și mijloacele overnight nete - cu 2731.0 mil. lei (99.9 la sută), alte active nete - cu 1387.8 mil.lei (52.9 la sută) și numerarul - cu 306.8 mil. lei (16.4 la sută). Concomitent, s-au micșorat mijloacele datorate de BNM - cu 3908.0 mil. lei (66.8 la sută) și creditele și leasingul financiar net - cu 3260.0 mil. lei (13.9 la sută). Ponderea maximă în totalul activelor a revenit creditelor nete - 50.8 la sută, fiind cu 9.4 puncte procentuale mai mică față de sfârșitul anului 2008.

Creditele în valută străină acordate persoanelor juridice pe termene mai lungi (de peste 12 luni), s-au micșorat în 2009 cu 39.9 la sută față de anul precedent, cifrându-se la 6418.5 mil. lei (echivalentul a 577.5 mil. USD). 13.7 la sută, alte active nete - de 10.0 la sută, mijloacele bănești în numerar - de 5.4 la sută și mijloacele datorate de BNM - de 4.9 la sută.

Diagrama 1 Structura activelor sectorului bancar al Republicii Moldova, %



Ponderea activelor nete în valută străină în totalul activelor a reprezentat 43.6 la sută, ponderea obligațiunilor nete în valută străină în totalul activelor - 44.5 la sută. Diferența nesemnificativă (0.9 puncte procentuale) dintre ponderile menționate denotă că riscul cursului valutar este minim și nu a influențat semnificativ stabilitatea financiară a sistemului bancar. Comparativ cu 31 decembrie 2008 ponderea activelor și a obligațiunilor în valută străină au crescut cu 1.5 și 2.7 puncte procentuale, respectiv. În structura activelor nete în valută străină ponderea cea mai mare a venit creditelor în valută străină - 59.6 la sută.

Venitul total al băncilor comerciale (tabelul 3) este în creștere continuă, majorându-se în anul

Tabelul 3 Activitatea băncilor comerciale, la sfârșitul anului, milioane lei

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Venituri total	1063.7	1243.9	1575.2	1942.0	2340.5	3099.7	4586.6	6222.5	7581.7
Cheltuieli total	771.1	844.8	1004.4	1324.6	1693.7	2091.3	3138.1	4571.2	7607.2
Venitul net	250.5	301.4	410.2	430.1	480.1	687.7	1093.5	1219.6	-25.5

Sursa: calculele autorului în bara Anuarurilor Statistice ale Republicii Moldova

2009 de 7.13 ori în raport cu anul 2001. Au sporit respectiv și cheltuielile băncilor comerciale de 9.86 ori. Dacă în anii 2001-2008 venitul net a sporit de 4.8 ori apoi în anul 2009 s-a micșorat până la -25.5 milioane lei.

Ponderea activelor totale, portofoliului de credite și a depozitelor în PIB pe parcursul anilor, (diagrama 2) este în creștere, deși tempurile diferă. Ponderea activelor totale a sporit de la 37.2 la sută în 2003 la 66.5 % în anul 2009 sau de 1.79 ori. Creditele acordate s-au micșorat de la 39.4 % în 2008 până la 37.4 la sută în anul 2009. Ponderea creditelor raportate la PIB în aceeași perioadă a sporit de la 22.2% la 37.4 % sau de 1.68 ori. De menționat că, pe parcursul anului 2009 sistemul bancar din Republica Moldova a înregistrat tendințe, condiționate, în mare parte, de criza financiară globală și de incertitudinea prognozei de către agenții economici a activității lor pe termen mediu și lung.

Cel mai important creditor intern este Banca Națională a Moldovei care pe parcursul anului 2009 a împrumutat 2209.9 mil. lei. Banca Națională acordă credite preponderent pentru menținerea lichidității sistemului bancar. În acest scop Banca Națională a Moldovei a acordat credite băncilor comerciale licențiate în sumă de 660.0 mil. lei, soldul acestor credite cifrându-se la 450.0 mil. lei. în anul 2009. Pentru susținerea cu lichidități și menținerea acestora la un nivel rezonabil în băncile

comerciale, Banca Națională întreprinde astfel de măsuri ca reducerea ratelor dobânzilor și a normei rezervelor obligatorii. Pe parcursul anului 2009 Banca Națională a micșorat rata dobânzii de la 11.00 la 5.00 la sută anual. Măsurile respective mai au drept scop și favorizarea pieții financiare și extinderea de mai departe a posibilităților de creditare a sectorului real al economiei naționale. La finele anului 2009 soldul creditelor acordate pentru creditarea sectorului real al economiei a constituit 798.0 mil. lei.

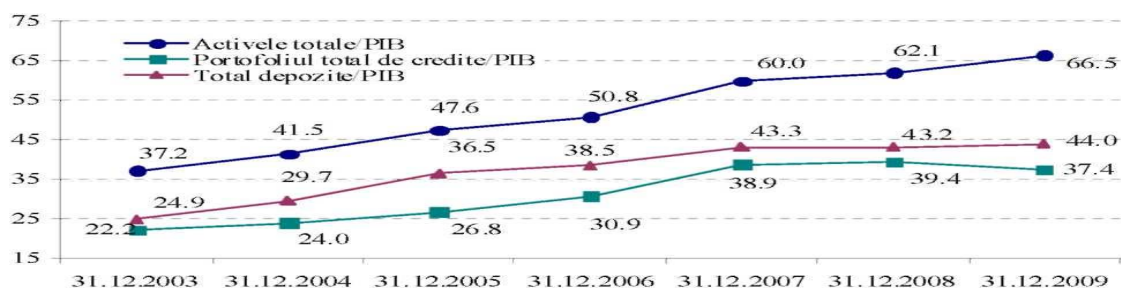


Diagrama 2 Dinamica activelor, creditelor și depozitelor raportate la PIB (%)

Sursa: Raportul Băncii Naționale, 2009

Agenților economici atât din sectorul public cât și din cel privat le acordă împrumuturi băncile comerciale. Soldul creditelor în economie (tabelul 4) în 2008 a sporit de 2.51 ori față de anul 2005, constituind 25122.6 milioane lei. La creșterea volumului de credite în economie a contribuit optimizarea condițiilor de creditare oferite de băncile comerciale, diversificarea tipurilor de credite, necesitatea crescândă în investiții. În anul 2009 soldul total al creditelor acordate în economie s-a micșorat cu 4.9 la sută față de anul 2008 ce se explică prin creșterea costurilor creditelor noi atât pentru sectorul privat, cât și pentru populație și prin așteptările pesimiste privind veniturile viitoare. Domină creditele pe termen mediu și lung care în anii de referință formau circa trei pătrimi din totalul creditelor în economie.

Tabelul 4 Soldul creditelor în economie și depunerilor bănești ale persoanelor fizice (la sfârșitul anului), milioane lei

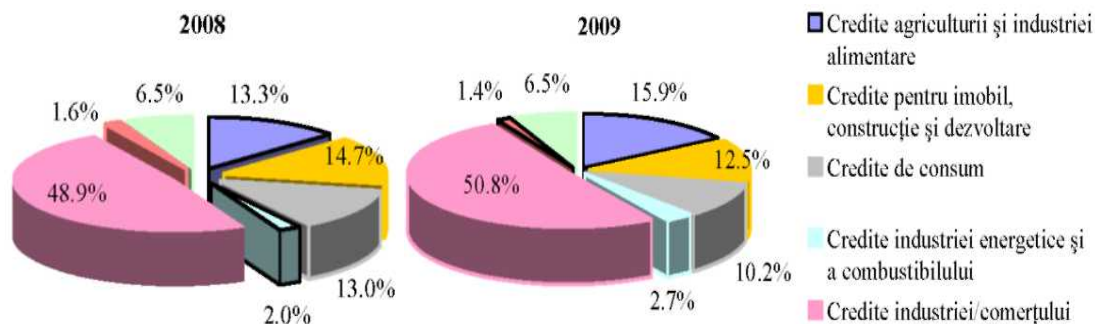
	2005	2006	2007	2008	2009
Soldul creditelor în economie, total	9990.5	13767.8	20883.8	25122.6	23884.1
Din care: pe termen scurt	2442.3	2599.6	4905.6	6375.9	5364.6
pe termen mediu și lung	7548.2	11168.2	15978.2	18746.7	18519.5
Soldul depunerilor bănești ale persoanelor fizice, total	6999.9	9363.8	14214.0	17242.1	16609.9
inclusiv: în monedă națională	3595.2	4206.6	7258.7	9397.5	7719.6
în monedă străină	3404.7	5157.2	6955.3	7844.6	8890.3

Sursa: Elaborat de autor în baza Anuarilor Statistice al Republicii Moldova

Structural ponderea majoră revine creditelor în lei – 61,8% (față de 62,6% la sfârșitul anului 2005). Menționăm că condițiile nefavorabile ale creditării au afectat mai puternic creditele acordate în moneda națională decât pe cele în valută străină.

În ultimii doi ani s-au menținut preponderente creditele atribuite industriei și comerțului, urmate de cele acordate agriculturii și industriei alimentare (diagrama 3), consemnând creșteri ale ponderii, respectiv, de la 48.9 până la 50.8 la sută și de la 13.3 până la 15.9 la sută la finele anului 2009. Creditele acordate industriei energetice și a combustibilului au sporit cu 248.4 mil. lei (50.6 la sută) iar cele acordate agriculturii și

industriei alimentare - cu 271.8 mil. lei (8.3 la sută). În aceeași perioadă s-a redus cererea pentru creditele de consum, a căror pondere s-a micșorat de la 13.0 până la 10.2 la sută și, de asemenea, pentru creditele pentru imobil, construcție și dezvoltare - de la 14.7 până la 12.5 la sută. Creditele de consum au înregistrat cea mai mare scădere - cu 1242.0 mil. lei (38.8 la sută), fiind urmate de creditele acordate pentru imobil, construcție și dezvoltare - cu 812.6 mil. lei (22.4 la sută).



Sursa: Raportul Băncii Naționale, 2009

Diagrama 3. Structura soldului creditelor acordate pe ramuri economice, %

Sursa: Raportul Băncii Naționale, 2009

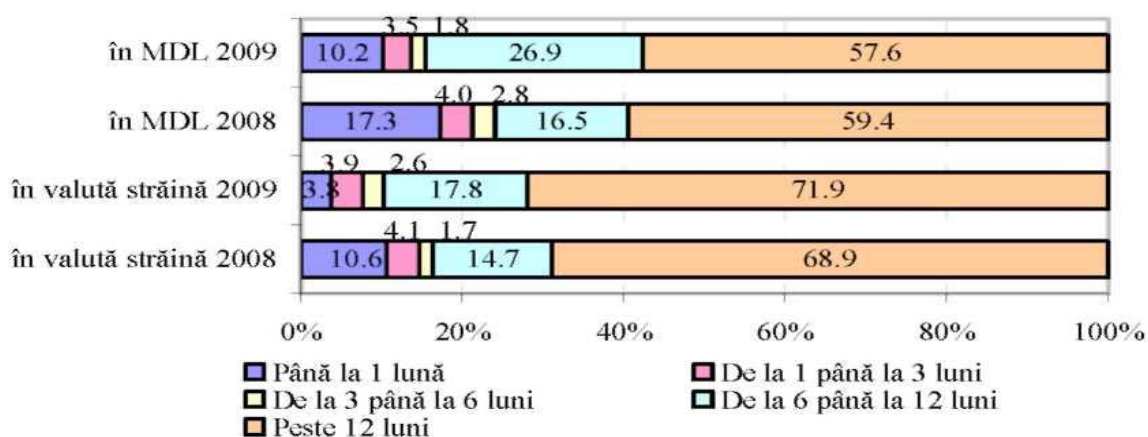


Diagrama 4 Structura pe termene a creditelor acordate

Sursa: Raportul Băncii Naționale, 2009

Creditele acordate funcționarilor băncilor au constituit 99.7 mil. lei, sau 0.4 la sută din totalul portofoliului de credite și 1.5 la sută din capitalul normativ total al băncilor. Limita maximă ale acestora nu trebuie să depășească 10.0 la sută din capitalul normativ total. În structura pe termene a creditelor noi acordate în economie (diagrama 4) dominată cele acordate pe termene de peste un an. Așa, creditele în moneda națională acordate în 2009 pe termen de peste 12 luni au format 57.6 la sută din total. Creditele în valută străină au avut o pondere și mai mare de 71.9 la sută din totalul acestora, confirmând prin aceasta preferința agenților economici de a contracta împrumuturi pentru realizarea obiectivelor de investiții și achiziționarea de bunuri de folosință îndelungată. Ponderea cea mai redusă atât a creditelor în monedă națională cât și în valută străină le revine celor acordate pe termen de la 3 până la 6 luni.

În structura portofoliului de credite și a leasingului financiar al sectorului bancar din țara noastră (diagrama 5) domină creditele „standard” și „supravegiate” ponderea cărora se reduce de la 93.6 % în 2003 la 83.7 la sută în totalul portofoliului din anul 2009, respectiv a sporit ponderea creditelor nefavorabile (substandard, dubioase și

compromise) în totalul creditelor de la 6.4 la sută 31decembrie 2003 la 16.3 % la sfârșitul anului 2009 sau cu 9.9 puncte procentuale. Ponderea reducerilor pentru pierderi la credite în totalul creditelor s-a majorat cu 4.7 puncte procentuale și la 31 decembrie 2009 a alcătuit 9.7 la sută.

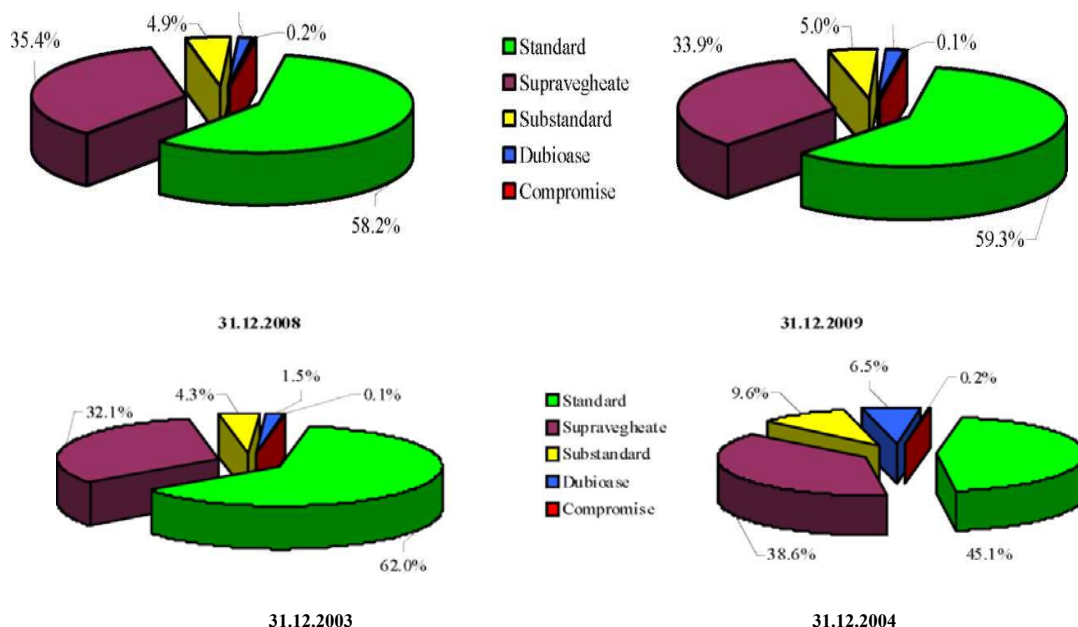


Diagrama 5 Structura portofoliului de credite și a leasingului financiar al sectorului bancar din Republica Moldova

Sursa: Elaborat de autor în baza Raportuului Băncii Naționale din Moldova

Rolul decisiv în creditarea economiei naționale, agenților economici din sectorul real al economiei și menținerea lichidității în sistemul bancar îi revine mediei anuale ponderate a dobânzii la creditele noi acordate. Pe parcursul anilor 2002 -2009 rata medie a dobânzii la creditele acordate în moneda națională a variat de la maximum de 23.14 la sută în anul 2002 la minimum de 18.18 la sută în anul 2006 (tabelul 5). Chiar dacă nu-i perfectă există o corelație între rata medie a dobânzii și valoarea creditelor acordate în moneda națională. Așa, valoarea creditelor acordate în moneda națională s-a cifrat la 3.42 în 2002 și 17.13 miliarde lei în anul 2008, iar rata medie a dobânzii a fost respectiv de 23.14 % și 20.96 la sută. Rata medie a dobânzii la creditele acordate în moneda națională s-a redus în anul 2009 cu 0.65 puncte procentuale față de anul 2008 iar valoarea creditelor acordate s-a micșorat de 2.19 ori. Practic, situația se repetă și în cazul creditelor acordate în valută străină.

Tabelul 5 Volumul creditelor și rata medie a dobânzii la creditele noi acordate în Republica Moldova

Indicator	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Valoarea creditelor acordate în moneda națională, mldr.Lei	3.42	4.82	5.72	9.03	10.24	14.52	17.13	7.83
Rata medie a dobânzii, %	23.14	19.10	20.96	18.93	18.18	18.85	20.96	20.31
Valoarea creditelor acordate în valută străină, mldr. Lei	2.05	3.33	3.48	4.42	6.35	11.97	10.68	6.42
Rata medie a dobânzii, (%)	12.19	10.85	11.39	11.07	11.06	10.88	12.02	12.51

Sursa: calculele autorului în baza Rapoartelor Anuale ale Băncii Naționale

4.3 Depozitele bancare

Băncile comerciale depun eforturi considerabile pentru acordarea creditelor din propriile resurse financiare la formarea căror cel mai mult contribuie depozitele. La 31 decembrie 2009 ponderea depozitelor în obligațiunile băncilor a format 80.1 % fiind în descreștere cu 4.7 puncte procentuale în raport cu sfârșitul anului 2008. Ponderea depozitelor raportate la PIB a sporit de la 24.9 % în 31.12.2003 la 44.0 % la 31.12.2009 sau de 1.77 ori. Majorarea volumului total al depozitelor atrase de bănci a fost determinată de ritmul de creștere al depozitelor atrase în valută străină (25.9 la sută) depășindu-l pe cel al depozitelor atrase în moneda națională (1.3 la sută). În anul 2009 depozitelor persoanelor fizice le-au revenit 49.9 la sută, depozitelor persoanelor juridice - 24.3 la sută, depozitelor băncilor - 5.9 la sută, altor împrumuturi și altor obligațiuni respectiv - 17.9 și 2.0 la sută din total. Creșterea modestă a depozitelor atrase în moneda națională (cu 1.3 la sută, sau cu 227.6 mil. lei) a fost determinată de dinamica depozitelor persoanelor fizice, care s-a situat la minus 8.7 % (1218.6 mil.lei), în timp ce depozitele persoanelor juridice a sporit cu 34.3 la sută (1446.2 mil. lei).

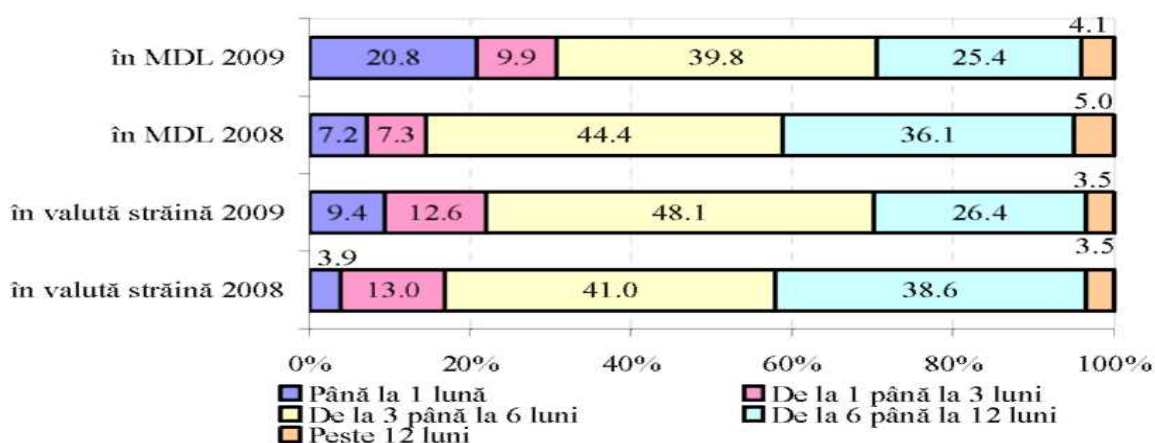


Diagrama 6. Structura depozitelor la termen

Sursa: Raportul Băncii Naționale, 2009

Conform raportului Băncii Naționale a Republicii Moldova segmentul de bază (39.8 %) în structura depozitelor noi (diagrama 6) a fost reprezentat de depunerile pe termene de la 3 până la 6 luni, deși cu o reducere a ponderii cu 4.6 puncte procentuale față de anul precedent. S-a diminuat considerabil și cota depozitelor cu termene de la 6 până la 12 luni (cu 10.7 puncte procentuale) în favoarea depozitelor cu termene de până la 1 lună, care au înregistrat o pondere de 20.8 la sută din total în anul 2009 (în majorare cu 13.6 puncte procentuale). Depozitele noi la termen atrase în valută străină au avut o dinamică superioară depozitelor în moneda națională. Pe parcursul anului 2009 volumul depozitelor în valută străină a crescut cu 4032.5 mil. lei (25.9 la sută) în raport cu anul precedent. Ponderea depozitelor în valută străină cu termenul de la trei la șase luni s-a majorat de la 41 % în 2008 la 48.1 % în 2009. Extrem de joasă este ponderea depozitelor cu termenul de peste un an.

De menționat că în anii 2002 - 2009 valoarea depozitelor în moneda națională (tabelul 3.17) s-a majorat de 10.7 ori. Valoarea depozitelor în valută străină în anii de referință a crescut mai modest (de 9.46 ori) depășind-o în 2009 pe cea în valută națională cu 1.13 miliarde lei sau cu 6.12 la sută. Comparând volumul creditelor noi acordate (tabelul 5) și volumul depozitelor atrase (tabelul 6) constatăm că băncile comerciale dețin mai multe depozite decât au acordate credite atât în monedă națională

cât și în valută străină. Astfel, se formează exces de lichiditate. Se cere ca băncile comerciale să aplice astfel de instrumente (în fond economice) prin care ar asigura echilibru între valoarea depozitelor și a creditelor pentru a le organiza într-un mod cât mai eficient și profitabil.

Tabelul 6 Volumul depozitelor și rata medie a dobânzii la depozitele atrase în Republica Moldova

Indicator	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Valoarea depozitelor în moneda națională, mldr. lei	1.73	1.89	3.49	5.64	5.94	10.15	18.22	18.45
Rata medie a dobânzii, %	14.38	12.68	15.16	12.99	11.93	15.13	18.09	14.66
Valoarea depozitelor în valută străină, mldr. Lei	2.07	2.91	3.34	4.98	7.73	10.90	15.55	19.58
Rata medie a dobânzii, (%)	3.19	3.13	5.01	5.15	5.17	6.01	9.64	7.61

Sursa: calculele autorului în baza Rapoartelor Anuale ale Băncii Naționale

Rata medie a dobânzii la depozitele în monedă națională oscilează de la 11.93 în 2006 la 15.16 % în 2004, iar rata medie a dobânzii la depozitele în valută străină este în creștere continuă de la 3.19 în 2002 la 9.64 % în 2008, micșorându-se cu circa 2 puncte procentuale în anul 2009. Micșorarea ratei medii a dobânzii atât la depozitele în monedă națională cât și la cele în valută străină a generat descreșterea veniturilor aferente dobânzilor cu 505.9 mil. lei, sau 11.4 la sută chiar dacă cheltuielile aferente dobânzilor s-au micșorat cu 67.8 mil. lei. Pierderile sistemului bancar în anul 2009 au constituit 145.5 mil. lei.

Pe parcursul anului 2009 marja bancară (diferența dintre rata medie la credite și depozite) și-a inversat trendul descendent înregistrat în perioada anilor 2003-2008. Astfel, marja bancară asociată cu operațiunile în moneda națională (diagrama 7) a crescut de la 2.87 în 2008 până la nivelul de 5.65 puncte procentuale în anul 2009, iar cea atașată tranzacțiilor în valută străină – de la 2.38 în 2008 la 4.90 puncte procentuale în anul 2009. Pe ansamblul anului s-a diminuat de la 11 până la 5 la sută anual.

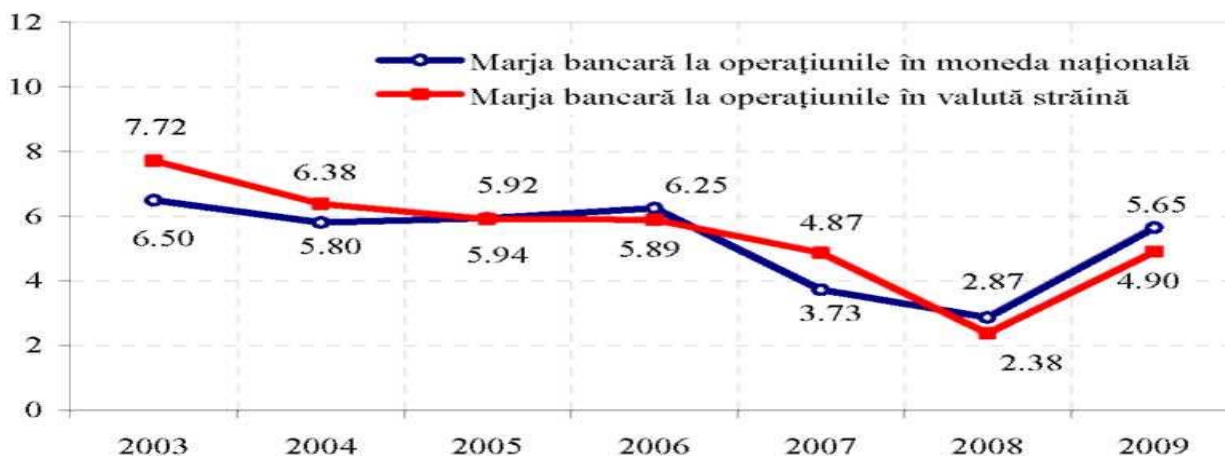


Diagrama 7 Evoluția marjei bancare la operațiunile în moneda națională și în valută străină, puncte procentuale

Sursa: Raportul Băncii Naționale, 2009

Un aspect deosebit de important, dar care în practică este luat în considerare foarte rar (poate din cauza greutății cuantificării lui) este cel al timpului de contractare și acordare a creditului. Băncile comerciale naționale pentru acordarea împrumutului, de obicei, solicită o garanție, oformarea căreia, de regulă, necesită în medie 1-2 săptămâni. Dacă mai adăugăm și timpul necesar băncii pentru analiza dosarului de credit, obținem un timp total mediu de 2-3 săptămâni. În plus, creditul în evidența contabilă, va apărea ca o datorie, ceea ce duce la modificarea structurii bilanței și indicatorii performanței agentului economic vor avea un nivel mai redus, ceea ce va influența negativ obținerea viitoarelor credite. De asemenea, băncile, pe lângă garantarea materială colaterală, solicită agentului economic și o participare cu fonduri proprii la realizarea proiectului de investiții, care, uneori trebuie să constituie 20-30 % din valoarea totală a investiției. Evident, acestea considerabil limitează accesul la împrumuturi atât al întreprinderilor micro, mici, mijlocii cât și al gospodăriilor țărănești.

Chiar dacă la sfârșitul anului 2009 numărul total de instituții ale băncilor a constituit 1146, dintre care 288 filiale și 858 reprezentanțe, ele, în special teritorial, nu satisfac accesul populației la resursele financiare, ceea ce a cauzat dezvoltarea organizațiilor de microfinanțare.

4.4 Împrumuturi și credite acordate de instituții nebancare

Împrumuturile de la instituțiile specializate au menirea să asigure accesul antreprenorilor mici și mijlocii la resursele financiare credite. Statut de instituție specializată în Republica Moldova le revine asociațiilor de economii și împrumut care acordă împrumuturi direct sau credite mobilizabile pe termen scurt sau mijlociu.

La finele anului 2008 în țara noastră au prezentat rapoarte financiare anuale 422 asociații, din care 398 au acordat împrumuturi membrilor săi. Conform rezultatelor înregistrate în anul 2008, din 84 asociații care n-au contractat credite bancare și împrumuturi externe, 20 au atras depuneri de economii de la membrii săi, iar 43 asociații au activat din surse proprii de finanțare ce au constituit 718,3 mii lei.

Valoarea medie a împrumutului ce revine unui membru se caracterizează prin creștere continuă (diagrama 8) și în anul 2008 valoarea medie ce revine unui membru beneficiar de împrumut fiind 8956 lei, a înregistrat o creștere de 3.56 ori față de anul 2003. Medie a economiilor atrase sub formă de depuneri, ce revine unui membru depunător, în anul 2008 a constituit 11619 lei majorându-se de 1.66 ori în raport cu anul 2003 și înregistrând o diminuare în mărime de 2887 lei sau 19,9 la sută față de anul 2007. Această diminuare a valorii depunerilor atrase de la un singur depunător, în raport cu micșorarea cu 6,0 la sută față de anul precedent a valorii totale a depunerilor de economii acceptate de întregul sistem al asociațiilor de economii și împrumut, este cauzată de aplicarea prevederilor Legii nr.139-XVI din 21.06.2007, conform căreia doar asociațiilor ce dețin licența de categoria B li se permite acceptarea depunerilor de economii.

Valoarea depunerilor de economii rambursate pe parcursul anului 2008 depășește cu 42,7 mil. lei valoarea totală a depunerilor de economii rambursate pe parcursul anului 2007. În structura depunerilor de economii ponderea maximă de 87,3 la sută revine depunerilor de economii cu termenul de scadență cuprins între 3 luni și 1 an, iar ponderea minimă o au contractele cu scadența de peste 5 ani, acest indicator înregistrând o valoare de 809 lei.

Conform situației de la finele anului 2008, în structura portofoliului de împrumuturi consolidate al asociațiilor, împrumuturilor pentru care se respectă condițiile contractuale (standarde) le revin 94,6 la sută, iar împrumuturilor supravegheate (expirate până la 30 de zile inclusiv) - 3,9 la sută. Structura financiară a activelor, clasificată conform recomandărilor WOCCU, la 31.12.2008 se prezintă după cum urmează:

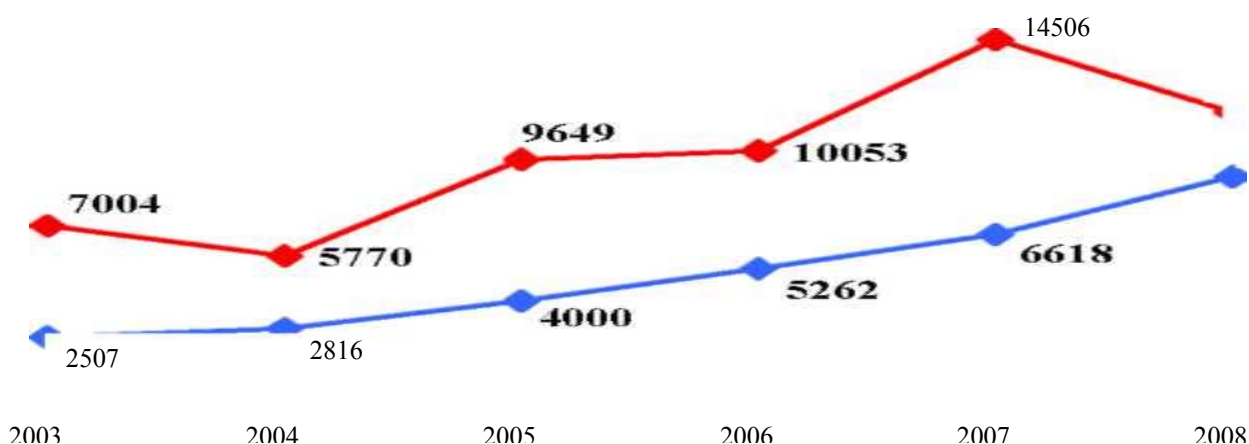


Diagrama 8 Evoluția valorii medii a împrumutului și depunerilor de economii, lei

Sursa: elaborată de autor în baza raporturilor asociațiilor de economii și împrumut

A. Active eficiente - 97,0%. Nivelul recomandat de WOCCU pentru activele eficiente este de 95 la sută din valoarea totală a activelor. Activele eficiente sânt reprezentate de împrumuturile acordate (diminuate cu valoarea provizioanelor pentru pierderi din împrumuturi), ce reprezintă 83,9 la sută din valoarea totală a activelor (intervalul recomandat de WOCCU este 70-80 la sută) și de activele lichide, ce reprezintă 13,1 la sută din valoarea totală a activelor (nivelul maxim recomandat de WOCCU este de 16 la sută). Astfel, se constată prioritatea acordată de asociații activelor generatoare de profit în defavoarea mijloacelor fixe și nerentabile.

B. Active ineficiente – 3,0%. Nivelul recomandat de WOCCU este de maxim 5 la sută din valoarea totală a activelor. Activele ineficiente sânt reprezentate de activele materiale și nemateriale pe termen lung, de creanțele aferente dobânzilor (diminuate cu valoarea provizioanelor pentru dobânzi) și de activele specificate în bilanțul contabil ca „Alte active”.

Potrivit recomandărilor WOCCU, asociațiile înregistrează o structură financiară a activelor adecvată obținerii volumului suficient de venituri. Rata de solvabilitate sau capacitatea asociațiilor de a face față obligațiilor scadente la finele anului 2008 a alcătuit 111,9 la sută, depășind nivelul minim recomandat de WOCCU cu 111 la sută. În același timp, acest indicator s-a majorat la data de 31.12.2008 comparativ cu anul 2007 cu 33,8 puncte procentuale.

Ponderea rezervei instituționale în valoarea totală a activelor la data de 31.12.2008 este de 16,2 la sută, nivelul minim recomandat de WOCCU fiind de 10 la sută. Totodată, ponderea cotelor membrilor în valoarea totală a activelor, la aceeași dată gestionară, este de 2,1 la sută, nivelul maxim recomandat de WOCCU fiind de 20 la sută.

Analiza structurii depunerilor de economii după termenul de scadență denotă că asociațiile tind să accepte depuneri de economii pe termen scurt - de până la 1 an. Rata de finanțare a împrumuturilor acordate din depunerile de economii atrase este de 15,4 la sută, cu 10 puncte procentuale mai jos în raport cu anul 2007 ceea ce se datorează diminuării valorii depunerilor de economii. Ponderea depunerilor de economii în valoarea totală a activelor înregistrată la finele anului 2008 este de 13,2 la sută, diminuându-se cu 6,8 puncte procentuale față de anul 2007. Acest indicator, înregistrând o valoare inferioară intervalului recomandat de WOCCU (70-80 la sută), indică că asociațiile nu pot atinge un nivel suficient de independență financiară, fapt cauzat de istoricul instituționalizării și inițierii activității asociațiilor în baza creditelor externe primite și de încrederea redusă a populației în depunerea mijloacelor bănești.

În structura portofoliului împrumuturilor domină categoric cele pentru care se respectă condițiile contractuale (standarde). În anul 2008 împrumuturilor „Standard” le reveneau 94,6 la sută (tabelul 7) iar celor supravegheate (expirate până la 30 de zile inclusiv) - 3,9 la sută. Împrumuturile dubioase și compromise atât în 2007 cât și în anul 2008 constituiau mai puțin de unu la sută din total. Împrumuturile cu scadență de până la un an, la finele anului 2008, au constituit 71,7 la sută din volumul total al împrumuturilor acordate. Cea mai mare parte a împrumuturilor (circa 69,1 %) în anul 2008 au fost utilizate în agricultură și industria alimentară (diagrama 9). Sigur, împrumuturile trebuie să fie rambursate. Nivelul maximal al restanțelor stabilit de WOCCU este 5 la sută din totalul împrumuturilor. Indicatorul ratei împrumuturilor restante înregistrat la data de 31.12.2007 a alcătuit 2,3 la sută, iar la finele anului 2008 s-a majorat până la 5,4 la sută din valoarea totală a împrumuturilor acordate, depășind normativul cu 0,4 puncte procentuale. Această tendință de majorare a împrumuturilor restante este cauzată de faptul că 90.6 la sută din profitul de împrumut nu-s asigurate.

Tabelul 7 Structura portofoliului de împrumuturi acordate de către asociațiile de economii și împrumut

Nr.		2007		2008		2008 în raport cu 2007, %
		mil. lei	%	mil. lei	%	
1.	Standard	319,3	97.70	478,9	94.57	150.0
2.	Supravegheat	5,5	1.68	19,9	3.93	361.8
3.	Substandard	0,8	0.24	4,6	0.91	575.0
4.	Dubios	0,7	0.22	1,3	0.26	185.7
5.	Compromis	0,5	0.16	1,7	0.33	340.0
	Total	326,8	100	506,4	100	155.0

Sursa: calculele autorului în baza rapoartelor anuale ale asociațiilor de economii și împrumut

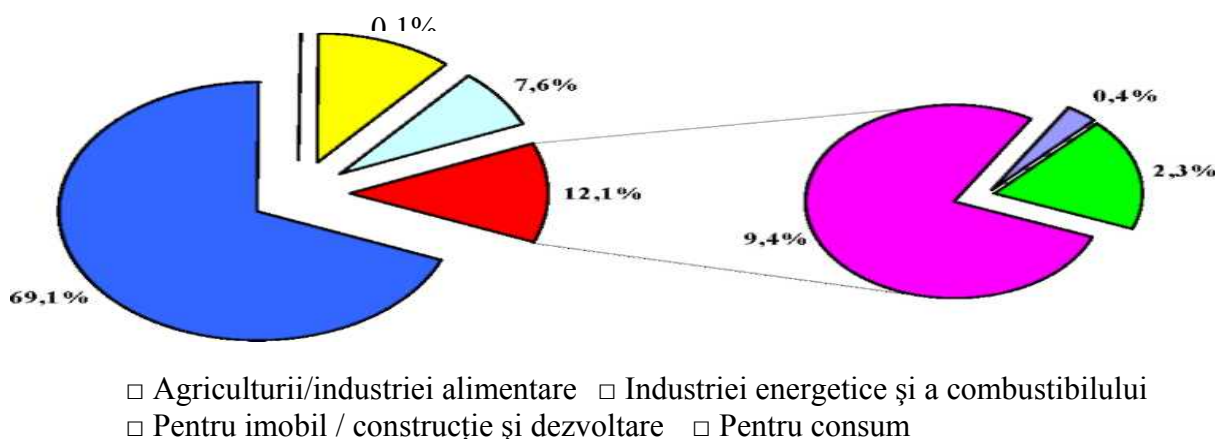


Diagrama 9 Structura portofoliului de împrumut pe direcții de utilizare

Sursa: Raportul Băncii Naționale 2009,

Pentru acordarea împrumuturilor Asociațiile de economii și împrumut folosesc, în primul rând, resursele depuse de membrii săi, care în anul 2008 au constituit 78.1 mil. lei, fiind mai puține cu 6 la sută față de 2007. În anul 2008 valoarea medie a economiilor atrase sub formă de depuneri, ce revine unui membru depunător, a constituit 11619 lei, majorându-se de 1.66 ori în raport cu 2003 și înregistrând o diminuare în mărime de 2887 lei sau 19,9 la sută față de 2007. Diminuarea valorii

depunerilor atrase este cauzată de aplicarea prevederilor Legii nr.139-XVI din 21.06.2007, care permite depunerile de economii doar asociațiilor ce dețin licența de categoria B.

Tabelul 8. Structura depunerilor de economii după termenul de scadență

Nr.	Termenul de scadență	2007		2008		2008 în raport cu 2007, %
		mil. lei	%	mil. lei	%	
1.	Pînă la 1 lună	1,0	1,2	2,6	3,3	260
2.	De la 1 lună pînă la 3 luni	5,9	7,1	4,8	6,2	81,4
3.	De la 3 luni pînă la 1 an	73,2	88,1	68,2	87,3	93,2
4.	De la 1 an pînă la 3 ani	3,0	3,6	2,5	3,2	83,3
5.	Peste 3 ani	0	0,0	0	0,0	-
	Total	83,1	100,0	78,1	100,0	94

Sursa: calculele autorului în baza rapoartelor anuale ale asociațiilor de economii și împrumut

În structura depunerilor de economii (tabelul 8) ponderea maximă de 87,3 % revine depunerilor de economii cu termenul de scadență cuprins între 3 luni și 1 an, Situația respectivă denotă tendința de a asigura echilibrul scadențelor și împrumuturilor, care preponderent au fost acordate pentru același termen scurt. Ponderea depunerilor de economii în valoarea totală a activelor la finele anului 2008 a fost de 13,2 la sută, diminuându-se cu 6,8 puncte procentuale față de anul 2007 și este inferior intervalului recomandat de WOCCU (70-80 la sută). Chiar dacă valoarea depunerilor de economii rambursate pe parcursul anului 2008 depășește cu 42,7 mil. lei valoarea totală a depunerilor de economii rambursate pe parcursul anului 2007 ea rămâne joasă ceea ce generează scăderea încrederii populației în depunerea mijloacelor bănești la Asociațiile de economii și împrumut.

Asociațiile acordă împrumuturi din capitalul propriu consolidat și veniturile din dobânzile aferente împrumuturilor acordate care s-au majorat în ultimii doi ani cu 40,6 mil. lei sau cu 38,8 la sută. Rata de solvabilitate (raportul dintre valoarea capitalului propriu și suma cotelor de membru și a depunerilor de economii) sau capacitatea sistemului de asociații de a face față obligațiilor scadente majorându-se cu 33,8 puncte procentuale față de 2007 la finele anului 2008 a alcătuit 111,9 la sută, depășind nivelul minim recomandat de WOCCU cu 111 la sută.

Rentabilitatea împrumuturilor acordate la situația din 31.12.2008 este de 32,0 la sută, diminuându-se cu 3,1 puncte procentuale comparativ cu rezultatele înregistrate la data de 31.12.2007. Diminuarea rentabilității împrumuturilor acordate se datorează majorării valorii veniturilor din dobânzile aferente împrumuturilor și a altor venituri operaționale, ce includ comisioanele, spezele și penalitățile încasate de asociații de la beneficiarii de împrumut (s-au majorat la data de 31.12.2008 cu 41,3 la sută comparativ cu valoarea înregistrată la 31.12.2007), într-un ritm inferior majorării înregistrate de împrumuturile acordate (s-au majorat la data de 31.12.2008 cu 55 la sută comparativ cu valoarea înregistrată la 31.12.2007).

În concluzie constatăm că sistemul de împrumuturi și creditare trebuie să fie eficientizat prin asigurarea unui circuit financiar intern atât în băncile comerciale cât și în instituțiile financiare nebancare.

Referințe bibliografice

1. Anuarele statistice ale Republicii Moldova, Ed. Statistica, 2006 – 2010
2. Migrant Worker and Remittances, Micro-finance and the Informal Economy: Prospects and Issues, Shivani Puri, Tineke Ritzema, International Monetary Found, februarie 2005
3. Onofrei Mihaela, Management financiar, Ediția a II, Ed. C. H. Beck, București, 2007.
4. Raporturile asociațiilor de economii și împrumut din Moldova, 2008-2010
5. Raportul Băncii Naționale, 2009

**PARTICULARITĂȚILE SUPRAVEGHERII PRUDENȚIALE ACTUALE
A SISTEMULUI BANCAR AL RM ÎN CONTEXTUL ASIGURĂRII
SECURITĂȚII FINANCIARE A STATULUI**

Dorina CLICHICI,
dr. în economie, IEFS
abstract

The ability to monitor financial security presupposes the existence of indicators that can be used as a basis for analyzing the current health and stability of the financial system. These indicators comprise both aggregated microprudential indicators of the health of individual financial institutions, and macroeconomic variables associated with financial system soundness. Aggregated microprudential indicators are primarily contemporaneous or lagging indicators of soundness; macroeconomic variables can signal imbalances that affect financial systems and are, therefore, leading indicators. Financial crises usually occur when both types of indicators point to vulnerabilities, that is, when financial institutions are weak and face macroeconomic shocks. It is very important for the Republic of Moldova's financial system to be monitored and surveyed adequately by the authorities taking into consideration recent global financial crisis.

The operation of a financial system is dependent on overall economic activity, and financial institutions are significantly affected by certain macroeconomic developments. Recent empirical analysis has shown that certain macroeconomic developments have often predated banking crises, which suggests that financial system stability assessments need to take into consideration the broad macroeconomic picture, particularly factors that affect the economy's vulnerability to capital flow reversals and currency crises.

Securitatea financiară poate fi abordată în termenii capacității sistemului financiar de [1]: (a) a facilita atât o alocare eficientă a resurselor economice, cât și a asigura eficacitatea desfășurării altor procese economice (cum ar fi acumulare de capital, creșterea economică, bunăstare socială); (b) a evalua, a estima și gestiona riscurile financiare; și (c) a menține capacitatea sa de a desfășura aceste funcții cheie chiar și atunci când este afectat de șocurile externe sau de dezechilibre, în primul rând prin mecanisme auto-corective. Pentru asigurarea securității financiare a statului se evidențiază în primul rând rolul reglementării și supravegherii bancare. Având în vedere ultimele evoluții ale pieței bancare internaționale, se evidențiază necesitatea trecerii către o nouă etapă a supravegherii prudențiale, de la supravegherea contabilă (compliance supervision), de verificare a conformității instituțiilor cu cerințele și normele de prudență bancară, la o etapă superioară calitativă orientată spre evaluarea riscurilor la care se pot expune instituțiile de credit prin specificul lor (risk based supervision) [2].

Procesul asigurării securității financiare a statului constă în limitarea riscului sistemic [3] prin protejarea sectorului bancar de faliment și vulnerabilități, asigurarea alocării optime a resurselor financiare și determinarea normelor prudențiale de către autoritățile de supraveghere (controlul asupra solvabilității, lichidității și impunerii cerințelor minime față de capital, limitarea expunerilor unui singur debitor, formarea provizioanelor pentru pierderi la credite etc.). Băncile centrale, precum și agențiile specializate promovează politici active în domeniul reglementării și supravegherii bancare bazate pe standardele general acceptate precum Principiile de Bază pentru Supraveghere Bancară Efectivă și Acordul cu privire la Capital Basel II elaborate de Comitetul Basel pentru Supraveghere Bancară [4]1.

În practica bancară este utilizat un set de indicatori de prudență ce reflectă starea actuală a unui sistem financiar derivă în principal de la indicatorii agregați ai stării de sănătate a instituțiilor financiare individuale. Un cadru pe larg utilizat în literatura de

1 Basel Core principles Methodology, Bank for International Settlements, octombrie 2006, Press & Communications CH-4002 Basel, Switzerland

specialitate pentru analiza stării de sănătate a fiecărei instituții bancare este așa-numitul cadru CAMELS [5], care implică analiza a șase grupuri de indicatori¹. În literatura de specialitate, analiza indicatorilor de prudență bancară la nivel individual este cunoscută sub denumirea de abordare microprudențială [6], care pentru mult timp a fost singura metodă utilizată în calitate de sistem de avertizare a crizelor financiare. Abordarea microprudențială, care presupune evaluarea individuală (control intern) a fiecărei instituții financiare, este în conformitate cu recomandările Comitetului Basel [7]. Iar rolul autorității de supraveghere este de a asigura că băncile activează în conformitate cu reglementările referitoare la gestionarea riscurilor, prudența și diseminarea de informații, în scopul de a proteja deponenții și a asigura încrederea în sistemul bancar. Metoda respectivă de supraveghere a sistemului bancar a demonstrat astăzi limitele sale, ca urmare a manifestărilor crizelor financiare recente [8].

Abordarea macroprudențială a stabilității sistemului financiar este considerată (potrivit Bank of International Settlements) ca fiind o modalitate îmbunătățită (prin luarea în considerare a indicatorilor macroeconomici) a mecanismului monitorizării bancare microprudențiale, care contribuie nu numai la evaluarea expunerii individuale a instituției bancare la riscuri, ci și la evaluarea expunerii globale a sistemului bancar la o posibilă criză financiară. Potrivit cercetătorilor FMI [9], "analiza macroprudențială se referă la evaluarea și monitorizarea punctelor forte și slabe ale unui sistem financiar în termenii indicatorilor macroprudențiali, precum cei de soliditate financiară și a altor indicatori macroeconomici, cum ar fi rata de creștere a PIB și rata inflației, cu informații privind structura sistemului financiar, informații calitative cu privire la cadrul instituțional și de reglementare, în special, prin evaluarea compatibilității cu standardele bancare internaționale, precum și prin evaluarea rezultatele stress-testelor". Funcționarea normală a unui sistem financiar este dependentă de activitatea economică globală, iar instituțiile financiare sunt afectate în mod semnificativ de anumite evoluții macroeconomice. Analizele empirice recente au demonstrat că anumite evoluții macroeconomice au precedat adesea crizele bancare, ceea ce sugerează că evaluările stabilității sistemului financiar trebuie să se ia în considerare și situația macroeconomică generală, în special factorii care afectează vulnerabilitatea economiei la circulația fluxurilor de capital și la fluctuațiile valutare. De aceea, autoritățile monetare din Republica Moldova, în scopul asigurării securității financiare a statului, evaluează periodic situația economică atât a economiei mondiale, cât și a economiei naționale, realizând în așa mod o supraveghere macroprudențială a sectorului financiar autohton. De asemenea, începând cu anul 2011, BNM a aprobat publicarea Raportului asupra Inflației, care este o continuare a Raportului de Politică Monetară, publicat trimestrial în anul 2010. Raportul asupra inflației reflectă o analiză detaliată a realizării obiectivului stabilit de țintire directă a inflației în contextul eventualelor riscuri care pot afecta atingerea țintei, iar în cazul depășirii ratei inflației și prognozei inflației peste limitele stabilite, BNM și-a propus să prezinte un plan de măsuri de corecție a direcției acesteia. Este realizată prognoza inflației pe termen mediu, în baza analizei situației mediului extern (ratele creșterii economice în economiile avansate și emergente, rata șomajului în economiile avansate etc.), cererii agregate, riscurilor și incertitudinilor.

În Republica Moldova, Banca Națională este responsabilă pentru autorizarea,

1 • Adecvarea capitalului (C): rata de solvabilitate, calitatea capitalului analizată în baza elementelor componente ale capitalului băncii (capital de gradul I și II) etc.

• Calitatea activelor (A): concentrarea activelor sectorului bancar, concentrarea creditelor sectorului bancar, total credite nefavorabile, total active/capital, active ponderate la risc/total active etc.

• Managementul (M): cheltuieli totale/total venituri, rata profitului pe angajat, expansiunea băncii pe piața bancară etc.

• Profitabilitatea: rentabilitatea activelor, rentabilitatea capitalului, venituri aferente dobânzilor, cheltuieli aferente dobânzilor, marja netă din dobânzi etc.

• Lichiditatea: active lichide/total active, total credite/total depozite, active lichide/total depozite etc.

• Sensibilitatea la riscul de piață: riscul valutar generat de poziția valutară deschisă, riscul ratei dobânzii etc.

reglementarea și supravegherea activității instituțiilor financiare, funcții ce se exercită luând în considerație Principiile de bază ale Comitetului Basel pentru supravegherea bancară efectivă. Autoritățile monetare realizează supravegherea prudențială a băncilor utilizând următorii indicatori de prudență bancară:

Tabelul 1. Indicatori de prudență bancară utilizați de Banca Națională a Moldovei

Grupul	Indicatorii
Activele băncilor:	Activele totale pe sistemul bancar, structura activelor pe sistemul bancar, dinamica activelor, creditelor raportate la PIB, structura portofoliului de credite conform gradului riscului operațiunilor investiționale (standarde, supravegheate, substandarde, dubioase, compromise), ponderea creditelor nefavorabile (substandarde, dubioase și compromise) în totalul creditelor, total credite nefavorabile/CNT, total active nefavorabile/total active, total active nefavorabile/CNT, ponderea reducerilor pentru pierderi la credite în totalul creditelor, reduceri pentru pierderi la active/total active, suma totală a expunerilor băncilor față de persoanele afiliate pe sistemul bancar, recuperările la credite (pierderi), credite expirate și credite expirate în stare de neacumulare a dobânzii / total credite, credite expirate și credite expirate în stare de neacumulare a dobânzii / CNT, creditele acordate funcționarilor băncilor, valoarea totală a expunerilor "mari", investițiile băncilor în activele materiale pe termen lung raportate la capitalul normativ total (limita maximă – 50.0 %), ponderea activelor bilanțiere în valută străină în totalul activelor și activelor atașate la cursul valutar, angajamentele extrabilanțiere pe sistemul bancar.
Capitalul băncilor	Dinamica capitalului de gradul I și a capitalului normativ total pe sistemul bancar, media suficienței capitalului ponderat la risc pe sistemul bancar, cota investițiilor straine în capitalul băncilor.
Obligațiunile băncilor	Structura obligațiunilor sectorului bancar (depozite, împrumuturi etc.), Depozite ale persoanelor fizice/Total depozite, Depozite ale persoanelor juridice/Total depozite, Depozite ale persoanelor fizice și juridice/Total active, ponderea depozitelor în valută străină în totalul depozitelor pe sistemul bancar etc.
Lichiditatea băncilor1:	lichiditatea pe termen lung (activele cu termenul de rambursare mai mare de 2 ani / resursele financiare cu termenul potențial de retragere care depășesc 2 ani ≤ 1) pe sistemul bancar, Lichiditatea curentă (active lichide exprimate prin numerar, depozite la BNM, hârtii de valoare de stat, credite interbancare nete cu termenul de până la o lună/total active $\times 100\% \geq 20$ la sută) pe sistemul bancar.
Veniturile și profitabilitatea:	venitul net al sistemului bancar, dinamica veniturilor și a cheltuielilor sectorului bancar, dinamica marjei nete a dobânzii, dinamica rentabilității activelor dinamica rentabilității capitalului acționar din sistemul bancar.

Sursa: elaborat de autor în baza datelor Băncii Naționale a Moldovei

În rezultatul evaluării sistemului bancar din Republica Moldova de către misiunea FMI și Banca Mondială - Programul de Evaluare a Sistemului Financiar (FSAP), printre deficiențe au fost menționate: probleme ce țin de lipsa transparenței în structura

1 Respectarea de către bănci a indicatorilor lichidității relevă existența surselor adecvate de finanțare pentru acoperirea necesităților potențiale atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.

proprietarilor băncilor, ceea ce nu permite autorității de supraveghere să garanteze respectarea limitelor de prudență pentru împrumuturi și riscuri mari, impactul expansiunii creditelor, problemele provenind din rolul crescând al statului în sistemul bancar [10]. Băncile comerciale autohtone publică periodic un șir de indicatori financiari care facilitează aprecierea calității activelor, rentabilității capitalului etc. și permit verificarea gradului de conformitate al activității băncilor cu exigențele impuse de legislația în vigoare. Însă o problemă majoră reflectată în rapoartele organizațiilor financiare internaționale este dezvăluirea incompletă a informației cu privire la structura proprietarilor băncilor. Iar opacitatea proprietății bancare și o guvernare corporativă inadecvată condiționează imposibilitatea implementării efective a anumitor norme prudenciale (cu privire la expunerile mari, acordarea creditelor persoanelor afiliate, ceea ce complică evaluarea expunerii la risc). Această problemă s-a încercat a soluționa prin mai multe acțiuni, precum: micșorarea mărimii cotei substanțiale deținute în capitalul instituțiilor financiare de la 10% până la 5%, solicitarea de la bănci a unui volum extins de raportare, a informației cu privire la componența proprietarilor, limitarea drepturilor proprietarilor din zonele off-shore etc.

Expansiunea creditelor și creșterea prețurilor la active sînt factori care au precedat practic toate crizele bancare în diverse țări și, deci, reprezintă premisele apariției instabilităților financiare. Riscul de credit poate destabiliza situația financiară a băncilor, de aceea este necesară promovarea îmbunătățirii continue a politicilor interne de creditare ale băncilor. Sporirea bruscă a riscului de credit în anul 2009 a determinat băncile din Republica Moldova să-și restrângă activitatea de creditare și să majoreze semnificativ fondul de risc pentru acoperirea pierderilor la credite. Ca rezultat, sectorul bancar a încheiat anul 2009 cu o pierdere netă de 173.0 mil. lei, deși unele bănci au înregistrat profit chiar și în acel an. În anul 2010 sectorul bancar și-a revenit din criză, odată cu recuperarea economiei naționale. Portofoliul de credite a crescut cu 3.1 mlrd. lei, sau cu 13.7 %. Volumul creditelor noi acordate a crescut cu 64.5 % comparativ cu anul 2009. Volumul total al depozitelor atrase a crescut cu 3.5 mlrd. lei, sau cu 14.1 %. Ponderea creditelor neperformante a scăzut la finele anului 2010 la 13.3 %.

După un șir de ajustări esențiale descendente ale ratelor dobânzilor la instrumentele de reglementare monetară, efectuate pe parcursul anului 2009, ca răspuns la criza financiară globală, Banca Națională a Moldovei a majorat consecutiv în lunile februarie și martie 2010 ratele dobânzilor la instrumentele de reglementare monetară cu câte 1.0 puncte procentuale, până la nivelul de 7.0 la sută, fapt care a contribuit la simetrizarea coridorului ratelor dobânzii la creditele acordate și la depozitele atrase pe parcursul anului 2010, astfel încât, soldul creditelor și cel al depozitelor au înregistrat o tendință general ascendentă inițiată la începutul anului 2010. Conjunctura anului 2010, caracterizată prin exces de lichiditate pe piața monetară și amplificarea presiunilor inflaționiste, a determinat Banca Națională a Moldovei să revină la gestionarea fermă a surplusului de lichiditate din sistemul bancar. Astfel, lichiditatea pe termen lung pe sistemul bancar la 31 decembrie 2010 a constituit 0.7, iar cea curentă - 34.6 la sută [11].

În același timp, în conformitate cu Regulamentul cu privire la suficiența capitalului ponderat la risc, începând cu 31 decembrie 2010 cuantumul capitalului social a fost stabilit în mărime de 100.0 mil. lei. Toate băncile au respectat această cerință, deținând capitalul social corespunzător cuantumului stabilit. Reticența băncilor licențiate și sporirea capacității acestora de a reacționa la situații de criză financiară s-a manifestat prin diminuarea ponderii creditelor nefavorabile (substandard, dubioase și compromise) în totalul creditelor. Anul 2011 se caracterizează prin continuarea procesului de îmbunătățire a calității portofoliului de credite și respectiv creșterea profitabilității sectorului bancar. Iar nivelul sporit de lichiditate și capitalizarea înaltă a sistemului bancar vor asigura în perioada următoare stabilitatea financiară.

Pentru promovarea în continuare a unui sistem bancar autohton transparent este oportună armonizarea practicilor de contabilitate cu standardele internaționale. În vederea corespunderii standardelor și practicii europene și internaționale este necesară implementarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (SIRF) în sistemul bancar al Republicii Moldova. În prezent băncile din Moldova operează cu Standardele Naționale de Contabilitate care au fost elaborate în baza Standardelor Internaționale de Contabilitate. Pilonul trei al Acordului Basel II ce ține de asigurarea disciplinei de piață susține convergența normelor internaționale cu privire la dezvăluirile bancare. Cu toate că în UE au avut loc mai multe eforturi pentru o raportare unică efectuată de bănci, standardele de raportare financiară diferite utilizate de diverse state împiedică comparabilitatea rapoartelor financiare și astfel, servesc drept o barieră în procesele de consolidare și integrare a sectoarelor financiare. În scopul asigurării unei coordonări adecvate între autoritățile publice, delimitării clare a responsabilităților, precum și în scopul realizării unor acțiuni prompte în caz de șocuri financiare extraordinare, în Republica Moldova în iunie 2010 în baza Hotărârii cu privire la crearea Comitetului Național de Stabilitate Financiară nr. 449 din 02.06.2010 (Monitorul Oficial nr.87-90/518 din 04.06.2010) a fost creat Comitetul Național de Stabilitate Financiară.

În vederea asigurării transparenței sectorului bancar în fiecare stat membru al UE, organele de supraveghere elaborează anual Rapoarte asupra Stabilității Financiare (Financial Stability Reports), în care sunt analizate evoluțiile structurale la nivelul bilanțului agregat al instituțiilor de credit, evoluția fondurilor proprii și a indicatorilor de adecvare a capitalului, calitatea creditelor și gradul de acoperire a creanțelor, indicatorul de lichiditate pe sistem bancar și riscul de lichiditate, riscul de piață, evoluția indicatorilor de profitabilitate a băncilor etc. Autoritățile monetare din Republica Moldova din păcate nu elaborează încă astfel de rapoarte, aceste analize fiind însă binevenite având menirea de a spori gradul de transparență al sistemului financiar și a preveni situații de apariție a riscului sistemic – generator al crizelor financiare. Publicarea rapoartelor cu privire la stabilitatea financiară poate contribui la promovarea stabilității financiare prin faptul că acestea permit: promovarea cunoștințelor cu privire la stabilitatea financiară, înțelegerea riscurilor prin punerea la dispoziția persoanelor interesate a informației cu privire la sursele de risc și vulnerabilitatea sectorului financiar; motivarea băncilor și participanților de pe piață să promoveze stabilitatea financiară și să îmbunătățească infrastructura financiară; majorarea responsabilităților băncii centrale în procesul de asigurare a stabilității financiare.

Îmbunătățirea guvernării corporative care a fost menționată în contextul programului comun al FMI-Banca Mondială – Programul de Evaluare a Sistemului Financiar ca fiind un punct vulnerabil al sistemului bancar autohton, de asemenea, urmează a fi tratată ca una dintre direcțiile prioritare pentru asigurarea stabilității fiecărei bănci în parte și, ca rezultat, a sistemului bancar în întregime. Cu cât mai bine este organizată guvernarea corporativă în bănci, cu atât mai mare este probabilitatea că băncile își vor onora obligațiunile față de clienți și față de piață, vor proteja drepturile acționarilor și persoanelor interesate, contribuind la creșterea încrederii investitorilor și deponenților. Organele de supraveghere trebuie să trateze guvernarea corporativă ca un element de protecție a deponenților și să acorde ajutorul oportun băncilor privind eficientizarea guvernării corporative, să evalueze dacă banca a aprobat și a implementat corect politicile și practicile de guvernare corporativă

Concluzii

În contextul integrării în structurile europene este necesară examinarea căilor posibile de exercitare a supravegherii pe bază consolidată și transfrontalieră a băncilor. Totodată, pentru evitarea instabilităților sistemului bancar este necesară efectuarea unui management eficient al riscurilor prin determinarea politicilor și exigențelor față de

desfășurarea activităților ce prezintă un risc major pentru activitatea instituțiilor financiare, implementarea unor sisteme de control intern adecvat pentru monitorizarea și evaluarea acestor riscuri. În acest context, de asemenea, se impune și necesitatea implementării noului Acord Basel II. Este absolut necesară asigurarea transparenței sectorului bancar, precum și respectarea principiilor „potrivit și adecvat” în autorizarea băncilor și în confirmarea persoanelor în funcția de administrator a acestora. Luând în considerație semnificația crescândă a securității sistemului bancar, rezultă importanța determinării și examinării surselor apariției instabilităților potențiale și identificării 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.

Bibliografie:

1. Garry J. Schinasi, Defining Financial Stability, IMF Working Paper WP/04/187, October 2004, p. 43
2. Randle T., Risk Based Supervision, World Bank, Working Paper, Decemeber 2009, p. 88
3. Medar Lucian-Ion, MĂSURI PENTRU O SUPRAVEGHERE PRUDENȚIALĂ EFICIENTĂ A INSTITUȚIILOR DE CREDIT, Annals of the „Constantin Brâncuși” University of Târgu Jiu, Economy Series, Issue 1/2009, p. 66-67
4. Basel Core principles Methodology, Bank for International Settlements, octombrie 2006, Press & Communications CH-4002 Basel, Switzerland
5. Owen Evans, Alfredo M. Leone, Macroprudential Indicators of Financial System Soundness. Occasional Paper, 192, IMF, Washington DC April 2000
6. Kamgna S. Yves, Macro-Prudential Monitoring Indicators for CEMAC Banking System, Munich Personal RePEc Archive, Paper No. 17095, September 2009
7. Basel Committee on Banking Supervision (1997), “Basic Principles of Efficient Banking Supervision”; Basel, September 1997
8. Owen E., Alfredo M. Leone, Macroprudential Indicators of Financial System Soundness. Occasional Paper, 192, IMF, Washington DC April 2000
9. Sundararajan V., Financial soundness indicators: analytical aspects and country practices. Occasional paper (International Monetary Fund); 212. IMF, Washington DC. 2002
10. Raportul “Republica Moldova. Evaluarea Stabilității Sistemului Financiar”, aprobat de Stefan Ingves și Michael Deppler, FMI, 14 ianuarie.2005, p.4-5
11. BNM, Raport anual 2010 (www.bnm.md)

ANALIZA INFLUENȚEI LĂRGIRII BAZEI FISCALE ASUPRA VENITURILOR BUGETULUI

Vladimir CUCIREVII,
doctor în economie
conferențiar –cercetător

Analysis of the influence of the tax base broadening on the budget revenues

Abstract. In the article there are presented the necessities of reformation of the tax system and there are analyzed the main revenue sources to the national public budget. The main objectives of the tax system reformation that are held in the Republic of Moldova consist in increase of the budget revenues necessary for financing the state programs and the development of service sector, in stimulation of the economic development and income redistribution among the population.

Rolul de frunte în sistemul reglementării economiei statului, creării unui mediu, financiar favorabil pentru dezvoltarea rapidă a relațiilor de piață, asigurării echilibrului economic în economie îi aparține bugetului. Bugetul este o verigă nemijlocită a relațiilor de piață și totodată un instrument important de realizare a politicii de stat.

Sistemul bugetar al Republicii Moldova este un sistem unitar de bugete și fonduri, care constituie bugetul public național, cuprinzând:

- ✓ bugetul de stat;
- ✓ bugetul asigurărilor sociale de stat;
- ✓ bugetele unităților administrativ- teritoriale;
- ✓ fondurile asigurărilor obligatorii de asistență medicală.

Politica de stat în domeniul cheltuielilor bugetului și politica fiscală esențial influențează la volumul consumului total. Mecanismul influenței cheltuielilor de stat la consumului global și producerii producției prevede creșterea lor în perioada crizei economice și diminuarea lor în perioada creșterii economice.

În procesul formării părții de cheltuieli a bugetului care este unul dintre elementele de bază a sistemului reglementării bugetare, în primul rând, influențează partea de venituri a bugetului, care depinde de nivelul presiunii fiscale și dinamica dezvoltării economiei, și indicatorul deficitul (proficitul) bugetului, care se determină în dependență de ciclurile proceselor economice și volumul datoriei de stat. Pentru stimularea creșterii economice este necesar majorarea cheltuielilor pentru investițiile în capital fix, ci-ar cu creșterea deficitului bugetului, cu scopul măririi ponderii cheltuielilor a bugetului îndreptate spre modernizarea întreprinderilor, formarea infrastructurii și protecția socială a populației mai ales în condițiile diminuării relative a presiunii fiscale asupra economiei. Mărimea datoriei de stat și posibilitățile statului și a donatorilor străini pentru deservirea ei sunt factorii principali a restrângerii volumului deficitului bugetar.

Conform datelor statistice, în anul 2008, produsul intern brut în valoare nominală de 62922 mil.lei, prețuri curente de piață, a depășit în termeni reali cu 7,2% realizările anului precedent și cu 62,9% realizările anului 2000. În perioada 2001-2008 ritmul mediu anual de creștere al produsului intern brut a constituit 106,3%, cel mai înalt ritm anual fiind înregistrat în anul 2002-107,8%, iar cel mai mic-în anul 2007-103,0%.

Tabelul 1. Evoluția bugetului public național pe anii 2007-2010

Indicatori	Executat											
	2007			2008			2009			2010		
	Suma	% în PIB 53429	% în total	Suma	% în PIB 62922	% în total	Suma	% în PIB 60430	% în total	Suma	% în PIB (71849)	% în total
I. Venituri, global	22292	41,72	100	25517	40,55	100	23517,7	38,9	100	27550	38,35	100
Venituri fără granturi	21322	39,91	95	24448	38,86	95,8	22229,7	36,7	94	25557	35,57	92
Venituri total (fără granturi, transferuri, fonduri și mijloace speciale)	19798	37,05	88	22604	35,92	88,6	20371,8	33,7	86	23963	33,35	87
I. Venituri fiscale	17939	33,58	80	21531	34,2	84,4	19175,1	31,7	81	22088	30,74	80
I.1. Impozite directe	8059,8	15,08	36	9046,3	14,38	35,5	9134,3	15,1	38	9383,9	13,63	35
Inclusiv fără BASS și FAOM	2943,4	5,51	3,2	2459,1	3,91	9,6	2160,5	3,58	9,2	2309	3,21	8,4
I.2 Impozite indirecte	9879,2	18,49	44,3	11821	18,79	46,3	10042	16,6	42	12200	17,02	44
II. Cheltuieli, globale	22415	42,0	100	26146	41,6	100	27354,3	45,2	100	29318	40,82	100
III. Deficit (-), excedent(+)	-123,6	-0,23	-0,6	-630,0	-1,00	-2,4	-3836,6	-6,15	-1,1	-1778	-2,47	6,1

Sursa: BNS.

În anul 2008 la bugetul public național (BPN) au fost acumulate venituri în sumă de 25516,9 mil.lei, depășind cu 0,4% prevederile anuale și cu 14,5% veniturile acumulate în anul 2007. Cheltuielile bugetului public național au totalizat 26146,0 mil.lei, reprezentând 97,6% în raport cu prevederile anuale. Bugetul public național a fost executat cu un deficit de 630,0 mil.lei (2,4% din produsul intern brut pentru anul 2008).

Veniturile fiscale (84,4% din totalul veniturilor) au constituit 21531,3 mil. lei și au fost executate în proporție de 100,5% față de veniturile prevăzute pe anul 2008.

Acumulările încasărilor nefiscale au însumat 1048,8 mil. lei, sau 101,9% din prevederi. Ponderea lor în suma totală de venituri colectate la bugetul public național este de 4,1%.

Din volumul total al cheltuielilor bugetului public național 65,4% au fost utilizate pentru realizarea programelor cu caracter social – cultural, 13,3% - pentru domeniile economiei naționale, 6,7% - pentru apărare, menținerea ordinii publice și securitatea națională, 5,5% pentru servicii de stat cu destinație generală.

În anul 2009 la bugetul public național (BPN) au fost acumulate venituri în sumă de 23244 mil.lei, depășind cu 2% prevederile anuale și diminuând cu 7,9% veniturile acumulate în anul 2008. Tendințele negative pe parcursul anului 2009 la nivel macroeconomic, generate în primul rând de efectele crizei financiare mondiale a condus la reducerea drastică a încasărilor la buget.

Partea de cheltuieli a bugetului public național s-a realizat în sumă de 27354,3 mil.lei, ceea ce constituie 98,8% față de prevederile anuale. Comparativ cu anul 2008, cheltuielile bugetului public național au fost în creștere cu 1208,3 mil. lei sau cu 4,6%.

Urmare a majorării salariilor în sectorul bugetar, în anul 2009 au fost efectuate cheltuieli de personal în sumă de circa 7,0 mild. lei sau cu 1,3 mild. lei mai mult comparativ cu anul 2008.

Executarea bugetului public național în anul 2009 a rezultat cu un deficit în suma totală de -3836,6 mil.lei, ceea ce constituie 72,3% față de prevederile anuale.

Comparativ cu anul 2008, deficitul bugetului public național a fost majorat cu 3206,6 mil.lei sau de 6,0 ori. Raportat în PIB deficitul constituie 6,34%, cu 4,8 puncte procentuale mai mult decât în anul 2008.

Perioada anilor 2007 – 2010 este remarcabilă prin realizări importante în toate segmentele de activitate, primordial fiind faptul ca, s-a evidențiat o creștere a nivelului de încasări la Bugetul Public Național. Veniturile la bugetul public național, au înregistrat o majorare a ritmului de creștere de la o perioadă la alta: cu 14,7 % în anul 2008 fata de anul 2007, o descreștere în anul 2009 cu 7,8 % față de anul 2008, și o majorare cu 17,5 % în 2010 comparativ cu 2009.

Menținerea ritmurilor înalte de creștere a veniturilor la BPN a fost asigurată necătând la embargoul stabilit de către Federația Rusă la importul vinurilor fabricate în Republica Moldova, condițiile climaterice nefavorabile pentru dezvoltarea agriculturii ca ramură a economiei naționale, cauzate de seceta anului 2007, atitudinea unor contribuabili față de obligațiile fiscale după aprobarea Legii cu privire la legalizarea capitalului și amnistia fiscală, alegerile locale, etc.

Tabelul 2. Executarea bugetului public național în anii 2007-2010 (mil. lei)

Denumirea bugetului	Încasările anilor				Ritmul de creștere(%)		
	2007	2008	2009	2010	2008/2007	2009/2008	2010/2009
Bugetul de stat	14059	15977,5	13833,0	17170,0	113,6	86,6	124,1
Bugetul unităților administrativ-teritoriale	1474,4		6286,1 ¹	7614,3 ¹	415,6	102,5	124,1
Bugetul asigurărilor sociale de stat	5648,5	6362,81	7581,71	8424,3 ¹	112,6	119,2	111,1
Bugetul asigurărilor obligatorii de asistență medicală	1110	2688,61	2878,91	3424,3 ¹	242,2	107,1	118,9
Bugetul Public Național	22292	25516,9	23517,7	27550,9	114,7	92,2	117,5

Sursa: Anuarele BNS

1) sunt incluse transferurile de la bugetul de stat

Concomitent, a fost adoptată Legea pentru modificarea și completarea unor acte legislative nr.111-XVI din 27 aprilie 2007, potrivit căreia începând cu 1 ianuarie 2008 veniturile agenților economici se impozitează prin aplicarea cotei zero la impozitul pe venitul persoanelor juridice pentru venitul reinvestit și de 15% pentru cel distribuit. Prin aceeași Lege cota impozitului pentru persoanele juridice a fost stabilită în mărime de 0% din venitul impozabil. Prin art. II a legii nr. 1164-XIII din 24 aprilie 1997 pentru punerea în aplicare a titlurilor I și II ale Codului fiscal (republicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova, ediție specială din 8 februarie 2007) se completează cu capitolul IV „Legalizarea capitalului și amnistia fiscală”. Persoanele fizice și juridice legalizează benevol capitalul care nu a fost declarat anterior sau a fost declarat la valoare redusă, din care nu au fost achitate impozitele, taxele, alte plăți, majorările de întârziere și amenzile aferente bugetului de stat, majorările de întârziere și amenzile aferente bugetului asigurărilor sociale de stat și fondurilor asigurării obligatorii de asistență medicală, reflectate în sistemul de evidență al Serviciului Fiscal de Stat, al Casei Naționale de Asigurări Sociale, inclusiv în evidență specială. Cu jumătate de an înainte

de încheierea termenului de legalizare a capitalului (31 decembrie 2008) au fost anulate datoriile față de bugetul de stat ale 32065 contribuabili în sumă de 3099,2 mil.lei, inclusiv pe plățile principale 1270,9 mil. lei, pe penalități 1048,8 mil. lei și amenzi 779,5 mil. lei. Suma datoriilor anulate față de Fondul Social a constituit 947,9 mil. lei, inclusiv pe plățile principale 735,4 mil.lei, pe penalități 201,8 mil. lei, pe amenzi 10,7 mil.lei, față de bugetul asigurării medicale obligatorii(7029 debitori) – 8,3 mil.lei, inclusiv, 2,7 mil.lei, 4,9 mil. lei și 0,7 mil.lei.

Tabelul 3. Volumul amnistierilor restante față de bugetul public național în conformitate cu Legea nr.111.-XIV din 27.04.2007 pentru modificarea și completarea unor acte legislative (mil.lei)

Denumirea bugetului	Numărul contribuabililor	Total	Inclusiv		
			plăți de bază	penalități	amenzi
Bugetul de stat	32065	3099,2	1270,9	1048,8	779,5
Fondurile obligatorii de asistență medicală	7029	8,3	2,7	4,9	0,7
Bugetul asigurărilor sociale de stat	267655	947,9	735,4	201,8	10,7
Bugetele UAT	(645 primării)	282,22	150,2	132	0,02
Total	306749 contribuabili și 645 primării	4337,62	2159,2	1387,5	790,02

Sursa: Datele IFPS

În urma analizei sa constatat, că rezultatele legalizării capitalului a treia parte au adevărit așteptările guvernării: businessul a scos din umbră 2,245 mild. lei active (proгноza fiind până la 6 mild. lei). Din această sumă 76,9 mil.lei – mijloace bănești legalizate de cetățeni, 2,047 mild. lei – active perevaluate de către persoane juridice, 121,4 mil. lei alte active legalizate de către persoanele juridice. În bugetul de stat de la legalizare au parvenit 112,3 mil. lei.

De la persoanele fizice din circuitul intern au fost scoase 77 mil.lei mijloace bănești care nu au fost luați la cont de către stat. Restanțele fiscale administrative în această sumă nu sunt incluse. Mijloacele bănești parvenite de la activități ilegale, persoanele fizice nu le-au putut legaliza. Persoanele fizice și juridice odată cu legalizarea a venitului personal pot activa în condiții normale fără a fi urmărite de organele abilitate în privința legalității afacerilor.

În partea ce ține de legalizarea capitalului, la data de 1 ianuarie 2008, valoarea capitalului legalizat constituie 104.2 mil.lei, aferent căruia în procedura de înregistrare a fost încasat la bugetul de stat taxa de legalizare în cuantum de circa 5.2 mil.lei.

Scopul principal al politicii fiscale pe perioada 2007-2009 era identificarea echilibrului între nivelul de majorare a veniturilor ca sursă principală de finanțare a cheltuielilor statului, și necesitatea susținerii mediului de afaceri, care este factorul principal de creștere economică. În acest sens, pentru Republica Moldova este importantă creșterea veniturilor cu ritmuri mai înalte decât rata inflației, și în același timp, ajustarea presiunii fiscale la nivelul, care ar favoriza dezvoltare mediului de afaceri și a investițiilor.

Societatea trebuie să accepte nivelul presiunii fiscale, care percepe de la subiecții economici o parte din venituri care nu ar influența negativ dezvoltarea individuală eficientă și totodată sunt satisfăcătoare pentru finanțarea producerii bunurilor sociale, unde statul are o implicare nemijlocită. Mărimea minimă a presiunii fiscale se determină ca suma cheltuielilor de stat la întreținerea minimului funcțiilor sale: sociale, de conducere, apărare, paza ordinii publice.

În Programul de activitate a Guvernului pe anii 2005-2009 „Modernizarea țării – bunăstarea poporului” printre principalele sarcini ale politicii bugetar – fiscale este inclusă și sarcina „optimizarea presiunilor fiscale asupra muncii, venitului și capitalului”.

Savanții economiști au diferite poziții referitor la mărimea optimă a presiunii fiscale. Astfel, după, cel de al doilea război mondial, această limită era considerată de 15%, iar în anii 80, în țările cu economie dezvoltată, această rată era de 35 – 40%, alții 55-60%, luând în considerație raportul sumei totale a veniturilor fiscale la PIB.

Nivelul fiscalității în Republica Moldova se situează la limite rezonabile comparativ cu țările dezvoltate. Însă o abordare a fiscalității, în termeni relativi, nu are o relevanță pragmatică fără o corelare cu abordarea ei în termeni reali. Rata de 34,2 % în 2008 în republica Moldova, și 34,2% în SUA sau Marea Britanie nu sunt comparabile pe motiv că baza de raportare este diferită. Între produsul intern brut realizat pe un cap de locuitor în Marea Britanie și din Moldova în 2008 există o diferență de 28:1.

În acest sens, pentru Republica Moldova este importantă creșterea veniturilor cu ritmuri mai înalte decât rata inflației, și în același timp, susținerea presiunii fiscale la nivelul, care ar favoriza dezvoltarea mediului de afaceri și a investițiilor. În ce privește primul indicator, Guvernul a înregistrat succese semnificative, creșterea veniturilor depășind rata inflației.

În domeniul politicii fiscale pe parcursul anului 2006 a fost efectuat studiul privind posibilitatea reformării sistemului fiscal și extinderii bazei impozabile, în special, prin eliminarea treptată a facilităților fiscale, diminuarea cotelor impozitelor pe venit. Varianta succintă a studiului sub formă de notă tehnică se cuprinde în Cadrul de cheltuieli pe termen mediu (2007-2009), care a fost aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 813 din 11.07.2006.

Tabelul 4. Dinamica creșterii veniturilor în BPN, ratei inflației și presiunii fiscale în perioada 2005-2010

Indicatorii	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Veniturile la bugetul public național, mil.lei	12063	15100	18396	21531	19175,1	22088
În raport cu PIB, %	32,0	33,7	33,58	34,2	31,7	38,3
Ritmul de creștere a veniturilor la BPN față de anul precedent,%	27,3	22,8	24,9	14,5	0,0	17,1
Rata inflației,%	10,0	14,1	13,1	7,3	0,2	8,1
Indicele prețurilor de consum mediu anual față de anul precedent	111,9	112,7	112,3	112,7	100,0	107,4

Sursa: Anuarele BNS

Din 2008, politica fiscală a Republicii Moldova a stabilit priorități distincte, cum ar fi: echitatea impozitării, stabilitatea și transparența, optimizarea poverii fiscale, asigurarea stabilității macroeconomice și îmbunătățirea finanțelor publice. Aceste priorități sunt în conformitate cu abordarea Strategiei de Dezvoltare a Serviciului Fiscal pentru anii 2006-2010 și anumite scopuri ale Strategiei Naționale de Dezvoltare (SND) pentru anii 2009-2011.

Programul de activitate al Guvernului Republicii Moldova „Integrarea Europeană: Libertate, Democrație, Bunăstare” 2009-2013 pune un nou accent asupra unui program de redresare economică, axat pe consolidarea încrederii în capacitatea instituțiilor de stat de a gestiona criza actuală prin intermediul, printre altele, a unor politici fiscale prudente și eficiente și o cooperare stabilă cu instituțiile financiare internaționale și partenerii de dezvoltare ai Republicii Moldova. În ceea ce privește politica bugetară și

fiscală, Programul subliniază necesitatea unui cadru fiscal și bugetar stabil și previzibil, menținerea deficitului bugetar la un nivel rezonabil, necesitatea asigurării corectitudinii alocării finanțelor publice, precum și reducerea în continuare a politicii fiscale.

Pe baza acestei cercetări recente, este clar că nivelul global al impozitării în Republica Moldova în anul 2008 (34,2%) nu este nici prea înalt, dar nici jos în raport cu standardele internaționale. Conform standardelor internaționale, impozitarea în Republica Moldova, la nivel de 20,1% din PIB în 2008, nu reprezintă o povară fiscală deosebit de grea, mai mult decât atât, cota maximă (18%) a impozitului pe venitul persoanei fizice este cu mult mai mică decât media internațională a cotei maxime a impozitului (30%), iar cota zero a impozitului pe venitul persoanelor juridice este, în particular, atractivă în raport cu media internațională.

Cota TVA-ului de 20% este puțin mai mare decât media internațională, iar „presiunea fiscală” asupra forței de muncă din Republica Moldova de 21%, este puțin mai mare decât cota medie internațională.

Reforma administrării fiscale în Republica Moldova a înregistrat progrese semnificative până în prezent, deși mai rămân probleme serioase pentru anii care urmează. Sunt preconizate schimbări importante în politica și legislația fiscală în anii care urmează, inclusiv o posibilă cotă unică de impozitare a venitului persoanei fizice, reformele TVA și, în special implementarea deplină a sistemului de restituire a TVA pentru persoanele fizice nerezidente, creșterea impozitului pe venitul corporativ și stabilirea unei cote unice reduse, completarea Codului Fiscal cu noi titluri privind contribuțiile sociale și taxele vamale, precum și majorarea cotelor principale la accize.

Concluzia generală este că, în timp ce Republica Moldova are un sistem fiscal coerent, elementele de bază ale impozitării directe și indirecte sunt compatibile cu normele UE și țara continuă să depună eforturi conjugate în vederea modernizării administrației sale fiscale.

Surse bibliografice:

1. Legea nr.154 din 21.07.2005 pentru modificarea și completarea unor acte legislative: MO nr..126-128,2005
2. Legea nr.268-XVI din 28.07.06 pentru modificarea și completarea unor acte legislative: MO nr.142 din 08.09.2006.
3. Hotărârea Guvernului RM nr.813 din 11.07.2006 cu privire la Cadrul de cheltuieli pe termen mediu pe anii 2007-2009: MO nr.124-125 din 08.08.2006.
4. Hotărârea Guvernului pentru aprobarea Programului de stabilizare și relansare economică a RM pe anii 2009-2011, nr.790 din 01.12.2009.
5. Coralia Angelescu, Ileana Stănescu. Politica de creștere economică. București, Editura Economică, 2004, 175 pag.

ROLUL PARTENERIATULUI PUBLIC-PRIVAT ÎN FINANȚAREA INVESTIȚIILOR ORIENTATE SPRE MUNICIPIUL CHIȘINĂU

**Daniela DASCALIUC, dr.economie, conf.univ.,
ASEM, Consiliul Municipal Chișinău.**

Abstract: The Partnership public-private is designed as a form of long-term cooperation between public and private sector, each having its contribution, bearing certain risks and stipulates certain the benefits. The Partnership public-private has proven its usefulness in the economies of all European states which have used this cooperation. This model of collaboration between state and private sector has helped to realization and effective administration of infrastructure and public services, temporarily freeing limited public funds and also the compensating the lack of economic strategies in the public sector. The public-private partnership helps to optimize achievement the duties public, to achieve an optimal ratio between quality and efficiency and also to significant improvement in relations between the public and private sectors.

1. Conceptul parteneriatului public privat. Termenul de parteneriat public privat (PPP), tot mai frecvent se utilizează atunci, când se au în vedere modalitățile de prestare a serviciilor publice, conlucrarea dintre sectorul public și cel privat și dezvoltarea infrastructurii publice. În ultimul timp, PPP a devenit un instrument esențial în strategiile de dezvoltare durabilă a economiei și în realizarea politicilor publice.

Examinată prin prisma concepțiilor diverselor curente economice, noțiunea de parteneriat public privat este concepută ca o formă de cooperare de lungă durată între autoritățile publice și sectorul privat, fiecare în parte având contribuția sa, suportând anumite riscuri și vizând anumite beneficii. Sintetizând informațiile din literatura de specialitate în acest domeniu, putem relata că până în prezent nu există o definiție general acceptată, conceptul PPP este tratat diferit de diverse școli economice sau instituții și organizații internaționale. În continuare vom încerca să prezentăm câteva definiții:

„Aranjamentele prin care sectorul privat furnizează elemente de infrastructură și servicii care tradițional sunt furnizate de sectorul public, așa ca spitale, închisori, drumuri, poduri, tuneluri, căi ferate, apă și stații de epurare a apei”[7]. Această definiție este preluată și în glosarul de termeni statistici a OECD.

”Realizarea unei activități în cooperare între sectorul public și cel privat, constituită pe cunoștințele și capacitățile fiecărui partener, ce realizează cel mai bine necesitățile publice clar definite (specificate) printr-o alocare corespunzătoare a resurselor, riscurilor și câștigurilor” [9].

Parteneriatul public privat aduce sectoarele public și privat împreună într-un parteneriat de lungă durată pentru beneficii mutuale. Termenul de PPP acoperă o gamă largă de diferite tipuri de parteneriat, inclusiv: introducerea proprietății private în afacerile deținute de către sectorul public, utilizând toată gama de structuri posibile; inițiativele financiare private și alte aranjamente în care sectorul public contractează procurarea serviciilor de calitate pe o perioadă de lungă durată în așa mod încât să obțină avantaje de la abilitățile manageriale a sectorului privat motivat de preluarea riscului financiar de către sectorul privat. Aici se includ concesiunile și francizele, unde sectorul privat ia în responsabilitatea sa furnizarea serviciului public, inclusiv menținerea, extinderea sau construcția infrastructurii necesare și vânzarea serviciilor furnizate de către sectorul public pe piețele extinse sau alte aranjamente de parteneriat în care experiența și finanțele sectorului privat sunt folosite pentru a utiliza potențialul comercial a activelor publice [8].

Yescombe E. definește PPP ca un parteneriat în care se conțin următoarele elemente: este un contract de lunga durata între sectorul public si cel privat; pentru

proiectare, construcție, finanțare și operare a infrastructurii publice de către sectorul privat; cu plata pe toată perioada contractului partenerului privat pentru utilizarea infrastructurii, efectuată de sectorul public sau de utilizatorii finali; cu rămânerea proprietății asupra utilităților în proprietatea publică sau revenirea către acesta la sfârșitul contractului [6].

Peters B.G. este de părerea că PPP este definit de 5 caracteristici esențiale, după cum urmează: implică doi sau mai mulți actori (părți), din care cel puțin unul din ei este o entitate publică; fiecare din participanți acționează ca principal și poate face tranzacții în propriul beneficiu; partenerii sunt implicați într-o relație de durată, cu careva continuitate a interacțiunilor; fiecare actor trebuie să vină în parteneriat cu un aport material sau nematerial; toții actorii împart responsabilitatea pentru rezultat și activități [5].

Bult-Spiering, consideră că: PPP este caracterizat prin lobiul părții publice de către actorii (părțile implicate) privați, adoptarea publică a reglementării private și de controlul rezultatelor din partea părții publice [2].

Conform opiniei lui Heiko Frank, termenul de PPP se referă la „deciziile” luate pentru binele unui oraș și/sau stat. PPP ține de procesul de luare a deciziilor, caracterizat prin patru aspecte diferite, care vizează: de către cine și cum sunt luate deciziile; dacă vor fi susținute în viitor deciziile actuale; dacă vor fi deciziile autorităților publice în favoarea sectorului privat și dacă va exista o conlucrare între partenerii de afaceri [4].

Ținând cont de prevederile legislative ale Republicii Moldova, parteneriatul public-privat reprezintă contractul de lungă durată, încheiat între partenerul privat pentru desfășurarea activităților de interes public, fondat pe capacitățile fiecărui partener de a repartiza corespunzător resursele, riscurile și beneficiile [1].

Din cele relatate anterior, putem constata că, PPP se desfășoară în baza unor relații între autoritățile publice și diverse categorii de agenți economici. Totodată ținem să menționăm că, PPP urmărește stabilirea unor relații de lungă durată între parteneri, prin asumarea de către fiecare parte a unor obligații stipulate în contract, utilizarea diverselor resurse necesare pentru inițierea și dezvoltarea noilor proiecte investiționale, asumarea riscurilor și obținerea beneficiilor. Mai ținem să amintim totodată că, PPP nu ignorează rolul statului în asemenea relații, iar beneficiari, pe lângă partenerii implicați mai este și populația.

Din literatura de specialitate putem desprinde două tipuri de parteneriat public privat:

Parteneriate de tip “orizontal”, realizate la nivel local, între autoritatea administrației publice locale de la nivelul de bază cu societatea civilă și/sau comunitatea de afaceri, care se realizează pentru: executarea diverselor acțiuni de către sectorul privat, finanțate de sectorul public în vederea ocupării forței de muncă și dezvoltării locale; realizarea unor investiții în infrastructură; operarea serviciului public în sistemul privat; preluarea sub orice formă a activităților din sectorul public de către operatorii privați.

Aceste operațiuni se realizează utilizând contractul de concesiune, BOT (Build-Own-Transfer, Construcție-Posesie-Transfer) sau orice alte tipuri de contracte, care inițial derivau din concesiune, precum și închirierea ori vânzarea de acțiuni emise de o companie de interes local.

Parteneriate de tip “vertical”, care se încheie între mai multe nivele ale administrației publice (centrale sau locale) și sectorul privat. Aceste parteneriate joacă un rol esențial în realizarea proiectelor finanțate din fonduri pre-structurale și fondurile structurale destinate dezvoltării regionale și locale.

2. Experiența internațională în domeniul parteneriatului public privat. Parteneriatul public-privat și-a dovedit utilitatea în economiile tuturor statelor europene care l-au utilizat. Acest model de colaborare între stat și sectorul privat a permis

realizarea și administrarea eficientă de infrastructuri și servicii publice, eliberând temporar finanțele publice limitate și compensând lipsa strategiilor economice în sectorul public. De asemenea, prin parteneriatele publice-privat, s-a optimizat îndeplinirea atribuțiilor publice, s-a realizat un raport optim între calitate și randament și s-a ameliorat considerabil relațiile între sectorul public și cel privat. Lideri în PPP sunt Brazilia, Argentina, China, Filipine, Turcia ș.a. În continuare vom încerca să prezentăm experiența unor state în ceea ce privește PPP.

În SUA parteneriatul public privat funcționează din anii '60 ai secolului XIX, fiind o formă de parteneriat în construcția căilor ferate (TransContinental Railroad, 1860) și are la bază un cadru legal bine definitivat, inițial aceste relații se desfășurau sub forma cooperării între autoritățile locale și sectorul privat, apoi s-a extins axându-se pe parteneriatul dintre sectorul public și șomeri, tineri și pături social-vulnerabile.

Un exemplu de PPP dezvoltat îl constituie modelul irlandez, ce s-a conturat inițial la nivel național printr-un program ce configura un sistem de parteneriat de tip social (Program for National Recovery 1987-1990). Acesta a fost extins la nivel local prin alte două programe (Program for Economic and Social Progress; Program for Competitiveness and Work).

În Franța, forme de parteneriat între autoritățile locale și comunitate apar în anii '80 ai secolului XX, pentru prevenirea și combaterea delincvenței, precum și pentru asigurarea coeziunii sociale. Este de menționat că, deși această țară deține pionerat în acest domeniu, ea nu și-a dezvoltat cadrul instituțional decât printr-un palier îngust, respectiv în domeniul concesiunii serviciilor publice cu precizarea că acest model nu își găsește corespondent în sistemul dreptului local (common law).

În statele europene nu există nici nu poate fi impus un sistem standard de parteneriat, deși acesta se modelează în ultimii ani tot mai mult sub influența anglo-saxonă în funcție de două obiective majore: ocuparea forței de muncă și dezvoltarea locală în scopul asigurării coeziunii economice și sociale [10].

În România, primele structuri de parteneriat public-privat (PPP) s-au format ad-hoc la nivel național încă de la jumătatea anilor '90 cu prilejul elaborării unor strategii sectoriale sau naționale (Strategia Națională de Dezvoltare Durabilă - 1999, Strategia de Dezvoltare Economică pe Termen Mediu - 2000), precum și ca structuri instituționalizate, cum sunt Comisia Tripartită, Consiliul Economic și Social. Aceste parteneriate au contribuit treptat la realizarea unui mediu de cooperare între actorii sociali și cei politici deși, de multe ori au jucat și încă mai joacă rolul de legitimare a unei acțiuni politice, fiind mai puțin implicate în procesul decizional sau de monitorizare a politicilor. Parteneriatul public privat din România se realizează mai mult la nivel regional sau județean și are drept obiectiv respectarea normelor legislative în vigoare și ameliorarea situației economice, financiare și sociale ale țării.

Federația Rusă, are o experiență mai modestă în domeniul PPP, pentru prima dată acest parteneriat a fost instituit în anul 2003. În prezent PPP se distinge de alte forme de conlucrare și colaborare dintre sectorul public și cel privat prin faptul că, acesta, pune în evidență riscurile posibile și modalitățile de diminuare ale lor. PPP se realizează prin intermediul Fondului Investițional al Federației Ruse și sectorul privat. Cele mai multe relații de PPP se realizează în infrastructură și îmbracă forma contractelor de concesiune, contractelor de lungă durată (Life Cycle Contracts), acordurilor investiționale pe termen îndelungat, programelor federale specifice, programelor federale orientate, obligațiunilor infrastructurale

În Uzbekistan, în ultimii ani au fost realizate circa 10 proiecte mari de parteneriat public privat, în care au fost investite peste 700 milioane dolari SUA din contul mijloacelor private. Mai frecvent aceste parteneriate se practică la nivel micro în ramura gestionării comunale. Aceste parteneriate nu sunt pe deplin realizate din cauza

imperfecțiunilor legislative, insuficiența instrumentariului și pârghiilor adaptate la condițiile specifice țării, lipsa experienței și a personalului calificat în domeniu. PPP în Uzbekistan se realizează în trei forme de bază: contracte de deservire, concesiune și construcție-exploatare, obiectivul principal fiind axat pe rezultatul final [11].

3. Potențialele riscuri în derularea unui proiect de PPP. Participarea partenerului privat la finanțarea proiectelor de tip PPP, implică relații de colaborare și anumite riscuri. Astfel, dacă în contractele de achiziție publică, partenerul public își asumă toate riscurile proiectului, în cazul PPP, o parte din acestea sunt preluate de către partenerul privat, după regula conform căreia riscurile sunt transferate către partea care le poate gestiona cel mai bine.

Conform estimărilor efectuate de către asociația managerilor din Federația Rusă, cele mai esențiale riscuri aferente PPP sunt reflectate în tabelul 1.

Tabelul 1. Riscurile aferente proiectelor de parteneriat public privat

Nr.	Riscuri	Ponderea, %
1.	Lipsa responsabilității din partea structurilor publice cu privire la realizarea proiectelor	44,9
2.	Perioada îndelungată de coordonare a proiectelor de PPP	40,9
3.	Lipsa unui program unificat la nivel instituțional în vederea coordonării proiectelor de PPP	40,3
4.	Riscul diminuării sau anulării finanțării în cazul modificării priorităților cheltuielilor bugetare	26,7
5.	Lipsa sau insuficiența personalului calificat în domeniul gestionării, realizării și prelucrării PPP	24,4
6.	Complicitatea soluționării conflictelor cu structurile guvernamentale	22,1
7.	Diversitatea intereselor autorităților statale și celor municipale	18,7
8.	Nerespectarea obligațiilor contractuale din partea autorităților publice	17,6
9.	Complexitatea recuperării investițiilor	13,1
10.	Controlul exagerat din partea autorităților publice locale asupra realizării proiectelor	7,9

Sursa: elaborat de autor în baza sursei 12.

Riscurile realizării unui proiect de parteneriat public-privat există și trebuie identificate și, pe cât posibil, evitate. În acest sens este necesară o evaluare temeinică a riscurilor aferente proiectului precum și o repartizare a acestora în funcție de capacitatea părților de a le face față. Pentru realizarea acestor demersuri de prevenire și gestionare a riscurilor este nevoie de personal specializat, de echipe de experți în domeniul juridic, tehnic și economic. Pentru a preveni situațiile de incertitudine la nivelul autorității publice este necesar de a echilibra raportul de forțe, făcându-se apel la angajarea unor experți externi cu experiență în derularea unor parteneriate public-private.

4. Modalități de dezvoltare a parteneriatului public-privat în Republica Moldova. În prezent, provocarea Republicii Moldova, dar și a tuturor statelor din lume, o reprezintă asigurarea unor servicii cât mai bune cetățenilor, în condițiile unui buget public din ce în ce mai limitat. Unul din instrumentele, care pot răspunde unei astfel de provocări, îl reprezintă parteneriatul public-privat, alternativa realistă la sistemul clasic de realizare a investițiilor prin contractele de achiziție publică.

La momentul de față, în Moldova, există o susținere politică vastă a ideii de adoptare a conceptului PPP. În luna decembrie 2006 a fost organizată o întrunire cu reprezentanții din Moldova, ONU, Banca Mondială și alte organizații în vederea soluționării problemelor ce țin de dezvoltarea economică pe viitor a Moldovei în domeniul PPP, ca apoi în anul 2008 să fie elaborată și publicată Legea Republicii Moldova „Cu privire la parteneriatul public-privat”.

Autoritățile publice sunt de părerea că, PPP este însoțit și de beneficii economice, printre care: creșterea calității serviciilor publice; reducerea cheltuielilor bugetare; utilizarea eficientă a patrimoniului public; folosirea efectivă a experienței sectorului privat; atragerea investițiilor private pentru realizarea proiectelor prioritare în infrastructură; stimularea dezvoltării inovațiilor prin intermediul concurenței; accesul businessului la sferele economice limitate anterior, cum sunt infrastructura transportului, serviciile comunale și altele [3].

Totodată menționăm că, în Republica Moldova, PPP poate fi realizat prin următoarele forme: contract de antrepriză/prestări servicii, contract de administrare fiduciară, contract de locațiune/arendă, contract de concesiune, contract de societate sau alte forme neinterzise de lege. Toate aceste contracte de PPP pot fi realizate prin intermediul proiectelor de construcție – operare (DBO), construcție – operare – reînnoire (BOR), construcție – operare – transfer (BOT), construcție – transfer – operare (BTO), locațiune – dezvoltare – operare (LDO), reabilitare – operare – transfer (ROT) sau alte scheme neinterzise de legislația în vigoare.

5. Activitatea investițională în municipiul Chișinău. În contextul priorităților naționale și internaționale ce țin de intensificarea fluxurilor de investiții prin atragerea investițiilor străine, municipiului Chișinău îi revine o pondere semnificativă, ținând cont de cerințele de dezvoltare ale infrastructurii orașului/capitală a Republicii Moldova, dar și de posibilitățile bugetare modeste, în unele cazuri austere, generate de necesitățile de acoperire a cheltuielilor curente.

Investițiile în municipiul Chișinău începând cu anul 2009 au o tendință de diminuare, de la 10610,8 mii lei în 2008 până la 5840,2 mii lei în 2009 și, respectiv la 5835,5 mii lei în anul 2010. Acest fapt se datorează, în primul rând, crizei mondiale declanșate în anul 2008, care s-a răfrâns negativ și asupra economiei autohtone. De asemenea, putem sesiza că, analizate pe o perioadă mai restrânsă, ianuarie – iunie 2011 față de perioada similară a anului 2010, tendințele investițiilor în capital fix total sunt în creștere cu 12,6 % (prețuri comparabile). Este de menționat, că investițiile pe cap de locuitor de asemenea au tendință de diminuare începând cu anul 2009. Analizate după forma de proprietate, observăm că investițiile în capital fix au ajuns apogeul în 2008, constituind 1606,0 mln. lei, ca apoi în 2009 să se diminueze până la 1313,4 mln.lei, iar în anul 2010 fiind în creștere ușoară, au constituit 1587,2 mln.lei.

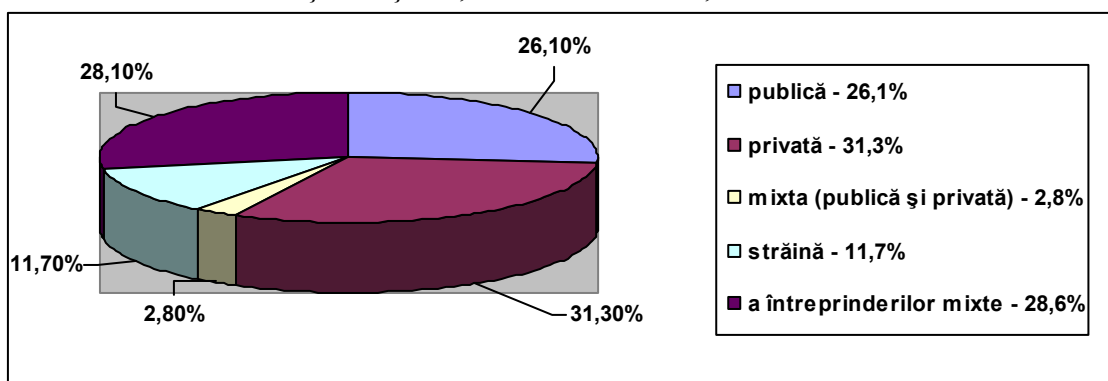


Figura 1. Structura investițiilor pe forme de proprietate în perioada ianuarie-iunie 2011

Deși, în ianuarie-iunie 2011 observăm o creștere a investițiilor în capital fix finanțate din contul bugetului local și o acoperire a investițiilor în capital fix de 28,8 % din contul mijloacelor bugetului de stat, totuși menționăm că, aceste investiții în sumă de 907,3 milioane lei sunt insuficiente pentru dezvoltarea infrastructurii municipiului Chișinău, fapt care, repetat ne demonstrează necesitatea implementării parteneriatului public-privat în domeniul atragerii investițiilor de la investitorii autohtoni și cei străini,

acțiune care urmează a fi realizată, ca rezultat al adoptării deciziei Consiliului Municipal Chișinău din 02.12.2010 cu privire la inițierea procedurii de promovare și lansare a 29 proiecte investiționale prin PPP.

6. Concluzii și recomandări. Modificările cadrului legal privind implementarea proiectelor de parteneriat public-privat realizate în ultimul trimestru al anului 2010, în baza Programului de stabilizare și relansare economică a Republicii Moldova pe anii 2009-2011, permite facilitarea dialogului între investitori și autoritățile publice locale, întru promovarea proiectelor investiționale atât în cadrul unor sectoare concrete ale economiei naționale, cât și asupra proiectelor de infrastructură locală.

În baza experienței internaționale, avantajele PPP se manifestă prin: distribuția costurilor și respectiv a responsabilităților sau a riscurilor între parteneri, prin externalizarea unor activități din structura administrației publice; extinderea posibilităților de afaceri și plasare a capitalului, creșterea PIB și respectiv sporirea ofertei de locuri de muncă; sensibilizarea comunității de afaceri privind problemele de infrastructură urbană și asigurarea transparenței financiare în procesul de investire a capitalului financiar în sfera serviciilor publice și a unităților publice; creșterea gradului de confort urban pentru localnici și sporirea atractivității turistice a urbei; altele cu caracter specific.

În raport cu importul de experiență occidentală, în Republica Moldova va fi nevoie însă și de o puternică voință politică, de implicare și de responsabilizare a tuturor actorilor care ar putea interveni în realizarea proiectelor de tip parteneriat public privat.

Bibliografie:

1. Legea Republicii Moldova cu privire la parteneriatul public privat nr. 179-XVI din 10.07.2008. // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 165-166 din 02.09.2008.
2. Bult-Spiering M. Strategic Issues in Public-Private Partnerships: An International Perspective. Geert Dewulf, Blackwell Publishing; 1 edition (Jun 2006).
3. Ceban V. Cadrul legal și instituțional al Parteneriatului public-privat în Republica Moldova: evoluții și actualitate. Chișinău 2009.
4. Heiko F. Recomandările finale vizând cadrul parteneriatului public în Moldova. <http://www.pppmoldova.md/doc.php?l=ro&idc=12&id=80>.
5. Peters B. G. With a Little Help from our Friends: Public Private Partnership as Institutions and Instruments: In J. Pierre (ed.), Partnerships in Urban Governance, MacMillan Press Ltd 1998.
6. Yescombe E. Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance. Published by Butterworth-Heinemann, Elsevier, 2007.
7. Manual on Fiscal Transparency. // www.imf.org/external/np/pp/2007/eng/051507m.pdf.
8. Public Private Partnerships the Government's Approach. // www.hm-treasury.gov.uk/mediastore/otherfiles/PPP2000.pdf, p.10.
9. The Canadian Council for PPP. // www.pppcouncil.ca/aboutPPP_definition.asp
10. <http://www.scribd.com/doc/27324834/Parteneriat-Public-Privat>
11. <http://ppi.worldbank.org>.
12. Литовченко С. Развитие государственно-частного партнерства и снижение предпринимательских и инвестиционных рисков. Москва 2009, с.106.

UNELE ASPECTE DIN ACTIVITATEA AGENȚILOR ECONOMICI ȘI DEPĂȘIREA CRIZEI ECONOMICE

Ion MOROZNIUC, cerc. științific IEFS
Tatiana IAȚIȘIN, cerc. științific IEFS

Abstract. The year 2011 is a tough one, marked by the struggle for survival of the real sector of the economy, but through intelligent public policies and speed acceleration of structural reforms, the fragile economic recovery in 2010 may strengthen in 2011.

Impactul crizei financiare și economice mondiale declanșată în anul 2008 s-a resimțit fără întârziere și în Moldova. Vom reda doar câteva cifre ca să putem aprecia impactul crizei: în anul 2009 Produsul Intern Brut (PIB) al țării a diminuat cu 7%, investițiile în capital fix au scăzut cu circa 45%, exporturile și importurile au cunoscut un declin de 20% și 30%, iar deficitul bugetar a atins nivelul de 7% din PIB. Factorul de bază ce a afectat situația economică a întreprinderilor, a fost transmiterea crizei prin economia reală. Exportatorii au resimțit urmările crizei prin diminuarea volumelor de export din cauza problemelor cu care sau confruntat partenerii străini, iar importatorii prin scăderea drastică, după diminuarea remitențelor, a consumului intern, care era alimentat în special din importuri. Aceasta a afectat atât volumul de lichidități pe piață, cât și atractivitatea multor companii autohtone.

Moldova, o țară mică cu o economie deschisă, în anul 2009 s-a pomenit în situația de “beneficiar” al crizei ce lua amploare, lăsând o amprentă care a influențat economia și pe parcursul anului 2010. Din cauza constrângerilor financiare dure amplificate de haosul politic prelungit, autoritățile nu au avut șansa de a recurge la pachete de stimulare, din partea țărilor mai bogate. În aceste condiții criza financiar-economică a redus dramatic interesul investitorilor autohtoni și străini, ținând cont și de prezența multiplelor dereglări, care pe parcursul anilor așa și n-a devenit un instrument eficient de finanțare a economiei reale.

La începutul anului 2010 vulnerabilitatea țărilor europene se mai menținea încă la un nivel destul de ridicat și era într-o fază generală cu cele din occident. În această situație, toate statele au adoptat măsuri mai puțin populare, dar, care puteau funcționa eficient. Un șir de țări au fost nevoite să se împrumute pentru atenuarea impactului crizei în 2010 și pentru obținerea unui efect al investițiilor pe timp de criză. În aceste condiții, cel mai important obiectiv îl reprezenta evitarea unei noi crize și menținerea, deși lentă, a relansării economice. Astfel economia mondială și-a reluat cursul spre redresare iar majoritatea investitorilor la nivel mondial și-au exprimat încrederea că criza financiară este depășită și economia mondială per ansamblu s-a stabilizat.

Anul 2010, pentru Moldova, la general, nu a fost un an rău. Chiar poate că a fost surprinzător de bun dacă ținem cont de condițiile existente, creșterea economică a constituit 6,9% față de anul precedent, deci am ieșit din criza economică de proporții provocată de criza financiară mondială. S-a produs o creștere în sectorul industrial, o creștere în sectorul agricol și, lucru important, creșterea exporturilor a devansat creșterea importurilor, echilibrând ușor balanța comercială. Să menționăm și faptul că creșterea care s-a produs a fost o consecință a recesiunii economice care a survenit în anul de criză. Prin urmare, succesele obținute nu au făcut altceva decât să revenim la punctul de plecare. Recuperarea economică din 2010 a reprezentat de fapt o „creștere-fără-dezvoltare”, ne fiind asigurată de multiplicarea locurilor de muncă, astfel populația a devenit într-o situație și mai dornică de a emigra și aceasta în condițiile în care Moldova deja demonstra-se o rată de ocupare a forței de muncă extrem de joasă: mai puțin de 40 la sută. În același timp, rata oficială a șomajului a atins 7,4%, iar 10% din cei care dispuneau de un loc de muncă făceau referințe că ar fi sub-ocupați în timp.

Totodată, revenirea economică nu e însoțită de o promovare autentică a reformelor structurale. O problemă serioasă pentru promovarea reformelor ține de calitatea instituțiilor. De fapt Moldova are succese modeste la capitolul crearea unui cadru instituțional solid, care ar eficientiza creșterea economică. Prin aceasta se explică și promovarea lentă a reformelor orientate spre crearea condițiilor favorabile pentru mediul de afaceri. Trebuie să menționăm cu regret însă, că pe fondalul unei reveniri generale, economia națională continuă să fie afectată de procesul de dezindustrializare. Eforturile Guvernului pe parcursul anului 2010, au fost îndreptate spre consolidarea capacităților instituționale și crearea condițiilor de dezvoltare în cadrul a trei regiuni de dezvoltare – Nord, Centru și Sud. Începând cu anul 2012 și până în 2019 activitățile de dezvoltare regională, conform planurilor de activitate, vor fi focusate în celelalte regiuni de dezvoltare: Unitatea teritorială autonomă Găgăuza, municipiul Chișinău și Regiunea de dezvoltare Transnistria. Obiectivele de dezvoltare regională sunt ambițioase și vizează obținerea unei dezvoltări social-economice echilibrate și durabile pe întreg teritoriul republicii. În ce măsură, însă, aceste obiective vor avea efecte la nivel regional și în final la cel național, rămâne să apreciem în timp, întrucât într-un an de zile (2010) nu s-au realizat prea multe.

Fragila și totodată neașteptata revenire economică pe parcursul anului 2010 nu e însoțită din păcate de o promovare autentică a reformelor structurale, care ar putea încuraja dezvoltarea mediului de afaceri. Activitatea agenților economici într-un climat neprietenos și incert face deosebit de dificilă atingerea mult râvnitei direcționări a economiei naționale de la una bazată pe consum spre una orientată pe investiții și exporturi. În anul 2010, fluxul net al investițiilor străine directe în economia națională a constituit 198,9 mil. dolari SUA, depășind nivelul anului 2009 de 1,6 ori. Din volumul total al investițiilor străine atrase în RM, aproape 77 la sută provin din țările membre UE, care au devenit cei mai fideli investitori. Stocul de investiții străine directe, acumulat la 31 decembrie 2010, a fost evaluat la 2837,5 mil. dolari SUA, majorându-se pe parcursul anului cu 7,1%.

Dar să recunoaștem și un alt aspect, că anul 2011 de asemenea nu va aduce la o creștere spectaculoasă a economiei. Un ritm de creștere de circa 7,5% este specific economiei Moldovei așa cum este ea bazată pe remitențe și consum. Dar elementul nou va surveni atunci când motorul creșterii va fi avantajul competitiv al Moldovei, pe care trebuie să-l dezvoltăm încă.

Activitatea economico-financiară a întreprinderilor de stat. La situația 31 decembrie 2010 în Registrul patrimoniului public ținut de către Agenția Proprietății Publice pe lângă Ministerul Economiei erau incluse 277 întreprinderi de stat, cu capital social în mărime de 6,2 mild. lei și 183 societăți comerciale cu capital social în mărime de 5,5 mild. lei, din care proprietatea statului 3,7 mild. lei sau 67,3 la suta. Din numărul total al întreprinderilor de stat și al societăților comerciale, 6 întreprinderi de stat și 17 societăți comerciale se afla în procedura insolvenței, iar la 8 întreprinderi de stat și 20 societăți comerciale este aplicată procedura lichidării. De asemenea în Registrul patrimoniului public mai figurează 16 întreprinderi de stat și 5 societăți comerciale, înregistrate la Camera Înregistrării de Stat, care nu desfășoară activitate, totodată pe teritoriul Ucrainei se afla 7 întreprinderi de stat, care nu sînt monitorizate de către statul RM. Valoarea totală a activelor întreprinderilor de stat la finele anului 2010 constituiau 15,9 mild. lei majorându-se în perioada de gestiune cu 2,3 mild. lei. Patrimoniul net al întreprinderilor de stat însumă 12,2 mild. lei, în creștere cu 1,7 mild. lei sau cu 17,0 la suta față de anul precedent. Venitul din vânzări obținut de către întreprinderile de stat în anul 2010 constituiau 5,3 mild. lei, majorându-se cu 10,4% comparativ cu anul 2009. Venitul obținut din prestarea serviciilor agenților economici a alcătuit 2,3 mild. lei având o pondere de 54,8%, iar din prestarea serviciilor populației 1,9 mild. lei sau

45,2% din totalul venitului de 4,2 mild. lei obținut de la prestarea serviciilor. Consumurile și cheltuielile pentru toate tipurile de activități au constituit 5,4 mild. lei. În structura cheltuielilor prevalează consumurile și cheltuielile pentru remunerarea muncii 1,9 mild. lei (35,2%), pentru materiale 1,5 mild. lei (27,7%), cheltuielile aferente serviciilor prestate terților 1,0 mild. lei (18,5%), uzura activelor pe termen lung 0,5 mild. lei (9,3%), alte cheltuieli 0,5 mild. lei (9,3%). Numărul mediu scriptic al angajaților la întreprinderile de stat constituie 41,6 mii persoane. Venitul anual din vânzări obținut în mediu per angajat s-a majorat în comparație cu anul precedent cu 13,1 mii lei și a constituit 127,6 mii lei. Salariul mediu lunar al unui angajat la întreprinderile de stat a constituit 3057 lei majorându-se față de anul precedent cu 259 lei sau cu 9,3%. Pierderile din activitatea operațională, generată de întreprinderile de stat în anul 2010, s-au cifrat la 36,7 mil. lei, pe când în anul precedent întreprinderile de stat au obținut profit din activitatea operațională în mărime de 44,3 mil. lei. Din analiza rezultatului activității economico – financiare a întreprinderilor de stat în ansamblu pe parcursul anului 2010, se observă că acestea au obținut un profit net în sumă totală de doar 71,7 mil. lei, sau cu 162,5 mil. lei mai puțin comparativ cu anul precedent. Această situație trebuie examinată de organele abilitate cu întreprinderea măsurilor de redresare a fenomenului negativ.

Creanțele întreprinderilor de stat la finele anului 2010 au constituit 1428,9 mil. lei, inclusiv: pe termen lung 23,6 mil. lei și pe termen scurt 1405,3 mil. lei. Suma totală a creanțelor s-a majorat în perioada cercetată cu 29,6 mil. lei, inclusiv: creanțele pe termen lung cu 1,4 mil. lei și creanțele pe termen scurt cu 28,2 mil. lei. Totodată, pe parcursul anului, datoriile creditoare au crescut cu 497,4 mil. lei și au însumat 3984,4 mil. lei. Astfel nivelul atragerii surselor împrumutate pe termen lung constituie 38,5 la suta. Datoriile pe termen lung s-au majorat față de anul 2009 cu 323,5 mil. lei și au constituit 1533,1 mil. lei, iar datoriile pe termen scurt s-au majorat cu 173,9 mil. lei însumând 2451,3 mil. lei. Față de Bugetul Public Național (BPN), datoriile întreprinderilor de stat la 31 decembrie 2010 însumau 105,2 mil. lei, dintre care la bugetul de stat 35,0 mil. lei, la bugetele unităților administrativ - teritoriale 8,7 mil. lei, iar față de bugetul asigurărilor sociale de stat, obligațiunile fiscale s-au majorat pe parcursul anului cu 12,2 mil. lei și constituiau 59,2 mil. lei.

Trebuie să menționăm aici și faptul că 4 întreprinderi de stat încă mai datorează față de stat pentru împrumuturi recreditate din surse interne și externe în mărime de 38,3 mil. lei și 21,9 mil. dolari SUA. La un șir de întreprinderi de stat se observă faptul că datoriile pe termen scurt prevalează activele curente ale acestora, fenomen ce semnifică aspecte negative în dezvoltarea întreprinderilor, iar starea lor financiară este instabilă și chiar precară. Unele întreprinderi de stat au practicat finanțarea activelor din contul mijloacelor împrumutate. Astfel neonorarea obligațiilor față de instituțiile financiare pentru creditele interne și externe, precum și cele acordate sub garanția statului devin obligațiuni convenționale de stat, fapt ce creează o situație dificilă și periculoasă privind independența financiară a unităților economice. Mai mult decât atât, în caz de neachitare, apare riscul financiar de stingere a acestor obligațiuni din contul surselor bugetului de stat un lucru ieșit din comun și inadmisibil. Riscuri financiare (fiscale) pentru BPN mai există și din cauza micșorării vânzărilor nete cu 162,0 mil. lei față de anul precedent, fapt ce atrage și micșorarea cu 32,4 mil. lei a taxei pe valoare adăugată încasată în bugetul de stat. Pe parcursul anului 2010 la bugetul public național, de către întreprinderile de stat au fost virate impozite și taxe în mărime de 982,2 mil. lei, cu 78,2 mil. lei mai mult comparativ cu anul precedent, dintre care: la bugetul de stat 302,4 mil. lei; la bugetele unităților administrativ-teritoriale 149,7 mil. lei; la bugetul asigurărilor sociale de stat 417,8 mil. lei; la fondurile asigurărilor obligatorii de asistență medicală 112,3 mil. lei.

Activitatea economico-financiară a societăților comerciale cu capital integral sau majoritar de stat. Patrimoniul net al societăților pe acțiuni la finele anului 2010 a constituit 10,9 mild. lei, inclusiv partea statului 10,4 mild. lei. Comparativ cu începutul anului se observă o tendință ușoară de majorare a patrimoniului net cu 0,4 mild. lei. Valoarea totală a activelor societăților pe acțiuni se cifrează la 14,9 mild. lei și s-a majorat față de anul precedent cu 0,7 mild. lei. Ponderea cea mai mare în structura activelor o dețin activele pe termen lung circa 74,5% iar activele curente 25,5 la sută. Veniturile din vânzări au constituit 8,9 mild. lei, și au rămas la nivelul anului precedent. În structură, venitul din prestarea serviciilor constituie 30,4%, venitul din vânzarea produselor finite 41,8%, venitul din vânzarea mărfurilor 25,4%, venitul din alte activități 2,4%. Trebuie să menționăm că în anul 2010, o parte din societățile pe acțiuni ale statului sau cu cota majoră de acțiuni ale statului (circa 20 la sută), au admis o diminuare a volumului de vânzări nete față de anul precedent cu 1180 mil. lei, fapt care a atras și micșorarea taxei pe valoare adăugată. Prin urmare suma încasată la buget a constituit cu 236,0 mil. lei mai puțin decât în anul precedent. Această situație negativă și inadmisibilă pentru asigurarea finanțelor publice trebuie să fie examinată de autorități cu întreprinderea măsurilor de rigoare.

În structura consumurilor și cheltuielilor a prevalat ponderea cheltuielilor materiale 48,6%, cheltuielile pentru remunerarea muncii și contribuțiile asigurărilor sociale și obligatorii medicale 18,7%, cheltuieli aferente serviciilor prestate 14,4%, uzura activelor pe termen lung 11,9%, alte consumuri și cheltuieli 6,4 la sută.

Profitul total din activitatea operațională obținut de către societățile pe acțiuni în anul 2010 a constituit 488,1 mil. lei, fiind în creștere comparativ cu anul precedent cu 24,7 mil. lei sau cu 5,1 la sută. Din activitatea economico-financiară în ansamblu, societățile pe acțiuni au obținut profit net în mărime de 552,5 mil. lei, cu 2,4 mil. lei peste nivelul obținut în anul precedent. Pe parcursul anului 2010, numărul mediu scriptic al angajaților pe sistem constituia 20,0 mii persoane. Venitul mediu anual din vânzări per angajat a constituit 443,7 mii lei. Salariul mediu lunar al unui angajat în societățile pe acțiuni a alcătuit 4324 lei majorându-se față de anul precedent cu 308 lei sau cu 7,7%. În anul 2010 societățile pe acțiuni au asigurat achitări în BPN sub formă de impozite și taxe în volum de 1021,0 mil. lei, inclusiv: la bugetul de stat 539,5 mil. lei; la bugetele unităților administrativ-teritoriale 118,9 mil. lei; la bugetul asigurărilor sociale de stat 282,3 mil. lei; la bugetul fondurilor asigurărilor obligatorii de asistență medicală-80,3 mil. lei. Totodată, la situația din 31 decembrie 2010, datoriile societăților pe acțiuni în ansamblu față de bugetul public național au constituit 43,3 mil. lei dintre care: la bugetul de stat 9,0 mil. lei și la bugetul asigurărilor sociale de stat 31,1 mil. lei. Comparativ cu anul 2009 se observă o micșorare cu 12,2 mil. lei a datoriilor către BPN.

Sectorul întreprinderilor mici și mijlocii stă la baza creării și dezvoltării unei economii moderne și dinamice, axate pe cunoștințe. În dezvoltarea economică și socială a Republicii Moldova, sectorului de producere a întreprinderilor mici și mijlocii (ÎMM) îi va aparține și pe viitor un rol mai decisiv. Întreprinderile mici și mijlocii reprezintă, motorul economiei naționale și generatorul principal de noi locuri de muncă și de creștere economică. Ponderea produselor ÎMM în formarea PIB-ului este în continuă creștere și constituie circa 35,5%. Acest sector al economiei naționale deține circa 97,7% din numărul total de întreprinderi, asigură circa 59% din locurile de muncă, contribuie cu 39% la cifra totală de afaceri pe economie și asigură 61% din profitul net total pe economie. Cu toate acestea, accesul la finanțare al ÎMM este destul de limitat, ele consumă doar 31% din toate creditele acordate de sectorul bancar. Dar trebuie să nu uităm și faptul că Republica Moldova a fost printre ultimele state europene aflate în tranziție la capitolul implementării reformei cadrului regulator și restructurării întreprinderilor.

Cercetările asupra evoluției ÎMM ne denotă faptul că la finele anului 2010 numărul acestora a constituit 45,6 mii unități, sau cu 1,9 mii unități (4,3%) mai mult față de a. 2009. Numărul ÎMM au evoluat pe parcursul ultimilor 5 ani de la 35,4 mii unități în a. 2006 până la 45,6 mii unități în a. 2010, în creștere cu 10,2 mii unități ori cu 28,8%. Astfel majorarea numărului întreprinderilor moldovenești s-a produs în mare parte din contul formării noilor întreprinderi mici și mijlocii. Numărul angajaților care activau în întreprinderile mici și mijlocii în a. 2010 a constituit 309,4 mii persoane (cu 6,8 mii sub nivelul a. 2009), ori 58,8% din numărul total de angajați în întreprinderile din Republica Moldova. Veniturile din vânzări ale ÎMM în 2010 au însumat 65263,2 mil. lei sau 36,8% din totalul veniturilor din vânzări pe economie. Comparativ cu anul precedent acest indice a crescut cu 7783,2 mil. lei (13,5%) iar în raport cu anul 2006, veniturile din vânzări s-au majorat cu 16251,6 mil. lei (33,2). Evoluția și dinamica dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii pe fonul total al întreprinderilor în anii 2006 – 2010 se caracterizează prin indicatorii prezentați în tabelul 1.

Tabelul 1. Evoluția și dinamica dezvoltării sectorului micului business în aa.2006-2010

Anii	Nr. de întreprinderi, mii			Nr. de salariați, mii persoane			Venituri din vânzări, mil. lei		
	Total	ÎMM	Ponderea ÎMM în total, %	Total	ÎMM	Ponderea ÎMM în total, %	Total	ÎMM	Ponderea ÎMM în total, %
2006	36,1	35,4	98,1	574,9	323,3	56,2	117372,4	49011,6	41,8
2007	40,0	39,1	97,8	574,1	327,4	57,0	148512,7	56738,3	38,2
2008	42,1	41,1	97,6	572,1	328,1	57,3	175058,4	64984,1	37,1
2009	44,6	43,7	97,8	539,2	316,2	58,7	146447,0	57480,0	39,2
2010	46,7	45,6	97,7	526,2	309,4	58,8	177503,2	65263,2	36,8

Sursa: elaborată de autori, conform datelor Biroului Național de Statistică.

Rezultatele activității ÎMM ne arată că venitul mediu din vânzări pe o întreprindere în anul 2010 a constituit 1431,2 mii lei ori în creștere cu 115,9 mii lei (8,8%) față de a. 2009. De asemenea și venitul mediu pe cap de salariat din cadrul ÎMM a constituit 210,9 mii lei sau în creștere cu 29,1 mii lei (16,0%) comparativ cu anul precedent. Numărul mediu de salariați pe o întreprindere în a. 2010 a constituit 6,87 persoane sau în scădere cu 0,2 persoane față de a. 2009.

Cercetările efectuate ne demonstrează că partea preponderentă a sectorului ÎMM continuă să-și desfășoare activitatea în domeniul comerțului, ele constituind în anul 2010 circa 18,7 mii unități sau 41,0% din totalul întreprinderilor mici și mijlocii. În industria prelucrătoare au activat doar 5 mii de ÎMM sau 10,9% din total. Studiul asupra evoluției în dinamică a numărului ÎMM pe principalele genuri de activitate în anii 2009-2010 ne sugerează faptul că în pofida crizei economice mondiale, care a lăsat urme negative în economia Moldovei, totuși numărul acestor categorii de întreprinderi au înregistrat creștere în toate domeniile principale de activitate. O creștere mai pronunțată a întreprinderilor se observă în agricultură, în comerț, în tranzacțiile imobiliare, în hoteluri și restaurante, în alte activități. Evoluția numărului ÎMM în anul 2010 față de anul 2009 este prezentată în tabelul 2.

La capitolul venituri din vânzări aferente genurilor de activitate, situația s-a îmbunătățit în anul 2010 comparativ cu anul de plină criză 2009. Practic în toate principalele domenii de activitate, veniturile din vânzări obținute de către ÎMM au fost în creștere comparativ cu cele obținute în anul precedent.

**Tabelul 2. Evoluția în dinamică IMM pe genuri de activitate
în anul 2010 față de 2009**

Genuri de activitate	2009			2010			2010 în % față de 2009
	IMM (mii unități)	Ponderea ÎMM în:		IMM (mii unități)	Ponderea ÎMM în:		
		total întreprinderi, %	total ÎMM, %		total întreprinderi, %	total ÎMM, %	
Total inclusiv	43,7	97,8	100	45,6	97,7	100	104,4
Agricultura, economia vînatului și silvicultura	2,3	97,1	5,3	2,3	97,4	5,1	100,9
Industria prelucrătoare	5,1	96,7	11,7	5,0	96,4	10,9	97,1
Energie electrică, gaze și apa	0,2	80,5	0,5	0,2	83,7	0,4	92,5
Construcții	2,5	98,0	5,7	2,5	97,4	5,6	101,8
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	18	98,3	41,2	18,7	98,0	41,0	104,0
Hoteluri și restaurante	1,3	99,2	3,0	1,4	99,2	3,1	108,6
Transporturi și comunicații	3,0	98,3	6,9	3,1	98,1	6,8	103,8
Tranzacții imobiliare, servicii prestate întreprinderilor	6,6	98,4	15,1	7,3	98,4	16,0	110,6
Alte activități	4,7	96,7	10,8	5,1	97,1	11,1	108,1

Sursa: elaborată de autori, conform datelor Biroului Național de Statistică, Comisia Națională a Pieței Financiare

Tabelul 3. Evoluția veniturilor IMM din vânzări aferente genurilor de activitate în anul 2010 comparativ cu anul 2009

Genuri de activitate	Anul 2009				Anul 2010			
	Total, mil. lei	IMM, mil. lei	Ponderea IMM în:		Total, mil. lei	IMM, mil. lei	Ponderea IMM în:	
			total întreprinderi, %	total IMM, %			total întreprinderi, %	total IMM, %
Total inclusiv	146447	57480	39,2	100	177503,2	65263,2	36,8	100
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	4806,9	3161,6	65,8	5,5	7020,4	4588,9	65,4	7,0
Industria prelucrătoare	22207,4	8098,7	36,5	14,1	26436,2	8975,4	34,0	13,8
Energie electrică, gaze și apă	15074,2	199,8	1,3	0,4	17071,2	246,4	1,4	0,4
Construcții	6451,8	3992,4	61,9	6,9	8242,2	5038,3	61,1	7,7
Comerț cu ridicata și cu amănuntul;	65622,8	30109	45,9	52,4	82101,3	32723,7	39,9	50,1
Hoteluri și restaurante	1182,5	817,2	69,1	1,4	1368,0	874,8	63,9	1,3
Transporturi și comunicații	15301,2	4915,2	32,1	8,6	17805,7	5946,5	33,4	9,1
Tranzacții imobiliare, servicii prestate întreprinderilor	5773,7	3866,2	67,0	6,7	6639,3	4197,4	63,2	6,4
Alte activități	10026,5	2319,9	23,1	4,0	10819,0	2671,7	24,7	4,2

Sursa: elaborată de autori, conform datelor Biroului Național de Statistică, Comisia Națională a Pieței Financiare

Creșterea în ansamblu pe sectorul IMM a constituit 13,5 la sută, dar pe unele genuri de activitate în parte creșterea a fost și mai impresionantă. Astfel în domeniul agriculturii creșterea a constituit 14,5%, în domeniul energiei electrice, gaze și apă 23,3%, în domeniul construcțiilor 26,2%, în domeniul transporturi și comunicații 21,0% etc. Datele statistice prezentate în tabelul 3, caracterizează evoluția veniturilor din vânzări a IMM și ponderea acestora pe domenii de activitate.

Nivelul de dezvoltare economică este în directă dependență de activitatea agenților economici, care la rândul lor depind de mediul de afaceri existent în țară. În perioada de analiză 2001-2010, numărul agenților economici pe toate tipurile de activități a sporit an de la an. Numărul întreprinderilor, care au prezentat rapoarte de dare de seamă, în anul 2010 a sporit în comparație cu anul 2001 de peste două ori, constituind 46,7 mii unități. O evoluție similară s-a înregistrat și în sectorul IMM,

numărul întreprinderilor majorându-se de 2,2 ori (până la 45,6 mii unități în anul 2010). În ultimii 10 ani numărul salariaților din sectorul IMM a crescut de la 123,7 mii până la 309,4 mii persoane, adică de 2,5 ori, veniturile din vânzări au crescut și mai semnificativ de peste 6 ori (de la 10,8 până la 65,3 mild. lei), iar la capitolul „profit” situația s-a schimbat radical de la pierderi de 242,5 mil. lei în anul 2002 la 5457 mil. lei profit în anul 2010.

Studiul asupra activității sectorului businessului mic și mijlociu cuprinde un grup de agenți economici care prezintă Biroului Național de Statistică dări de seamă financiară și alte date statistice. Analiza datelor statistice privind evoluția sectorului nominalizat în anii 2001-2010 ne demonstrează că în perioada indicată numărul IMM a crescut practic în toate sferile economiei naționale. Dacă în anii 2001-2002 cota întreprinderilor mici și mijlocii în numărul total al agenților economici care prezentau rapoarte statistice privind activitatea curentă constituia 89,5%, apoi în anul 2010 ponderea acestora a alcătuit circa 97,7% care pe parcursul ultimilor patru ani a rămas constantă fără devieri semnificative. Indicii principali care caracterizează activitatea IMM în ultimul deceniu sunt reflectați în tabelul 4.

Tabelul 4. Evoluția principalilor indicatori a activității întreprinderilor din sfera businessului mic și mijlociu în anii 2001-2010

Anul	Numărul de întreprinderi, mii unități			Numărul de salariați, mii persoane			Venituri din vânzări, mild. lei			Profit (+), pierderi (-) până la impozitare, mil. lei		
	Total	IMM	Ponderea IMM în total, %	Total	IMM	Ponderea IMM în total, %	Total	IMM	Ponderea IMM în total, %	Total	IMM	Ponderea IMM în total, %
2001	22,9	20,5	89,5	514,6	123,7	24	41,9	...	0,0	-757	...	0,0
2002	24,7	22,1	89,5	513,8	130,4	25,4	47,7	10,8	22,6	138	-242,5	-
2003	28,0	25,2	90,0	524,1	147,0	28,0	62,8	13,9	22,2	2012	226,6	11,3
2004	30,4	27,8	91,4	573,8	173,5	30,2	77,3	19,9	25,8	2373	355,6	15,0
2005	33,1	32,6	98,5	578,0	179,7	31,1	97,6	24,9	25,6	3799	1287	33,8
2006	36,1	35,5	98,1	574,9	323,3	56,2	117,3	49,0	41,8	5038	1748	34,6
2007	39,1	38,2	97,8	574,1	327,4	57,0	148,5	56,7	38,2	10836	3120	28,8
2008	41,1	40,1	97,6	572,1	328,1	57,3	175,0	65,0	37,1	15549	5483	35,3
2009	44,6	43,7	97,8	539,2	316,2	58,7	146,7	57,8	39,2	3665,0	2243	61,2
2010	46,7	45,6	97,7	526,2	309,4	58,8	177,5	65,3	36,8	13181	5456,9	41,4

Sursa: elaborată de autori, conform datelor Biroului Național de Statistic, Comisia Națională a Pieței Financiare

Cercetările asupra rezultatelor financiare obținute în anul 2010 comparativ cu anii precedenți ne indică faptul că profitul până la impozitare, obținut de IMM, după o diminuare drastică în anul de criză 2009, și-a revenit și chiar a depășit în unele ramuri, nivelul anului de până la criză 2008. Profitul până la impozitare în anul 2010 a crescut comparativ cu anul 2009 de peste 2,4 ori, constituind 5456,9 mil. lei ori 99,5 la sută din rezultatele anului 2008 la acest capitol. Starea financiară s-a îmbunătățit practic în majoritatea domeniilor de activitate și tipurilor de întreprinderi (mijlocii, mici și micro) cu excepția „Hoteluri și restaurante” unde situația s-a înrăutățit într-o oarecare măsură. Datele din tabelul 5, caracterizează situația financiară a sectorului IMM pe genuri de activitate.

Analiza evoluției situației financiare a IMM în perioada de activitate 2002-2010 ne demonstrează schimbări esențiale practic în toate genurile de activitate a acestora. O remarcabilă dinamică în direcția îmbunătățirii situației financiare au înregistrat IMM din domeniul „Agricultura, economia vânatului și silvicultura” unde acest indicator a evoluat de la 113 mil. lei pierderi în anul 2002 la 863 mil. lei profit în anul 2010. De asemenea, IMM din domeniul „Tranzacții imobiliare, servicii prestate întreprinderilor”, înregistrând în anul 2002 pierderi de 75 mil. lei au obținut în anul 2010 profit de 1063 mil. lei și aceasta în pofida urmărilor dezastruoase ale crizei mondiale. Îmbunătățirea situației la capitolul profit au fost înregistrate și de întreprinderile businessului mic din alte genuri de activitate ale economiei naționale. Datele statistice prezentate în tabelul 6 caracterizează situația financiară a IMM în anii 2002-2010 prin prisma indicatorului rezultatelor profitului.

Tabelul 5. Profit /pierderi până la impozitare obținute de către IMM în anul 2010 față de anul 2009 pe genuri de activitate, milioane lei

Genuri de activitate	Profit (+), pierdere (-) până la impozitare							
	anul 2009				anul 2010			
	IMM - total	inclusiv			IMM - total	inclusiv		
		mijlocii	mici	micro		mijlocii	mici	micro
Total, inclusiv	2243,2	725,6	1357,5	160,1	5456,9	1931,5	2842,4	683,0
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	-39,8	-74,8	32,3	2,7	863,4	389,8	396,6	77,0
Industria prelucrătoare	264,5	171,4	98,4	-5,2	720,9	368,5	257,3	95,1
Energie electrică, gaze și apă	-24,1	-11,7	-11,4	-1	-19,0	-14,4	-2,0	-2,6
Construcții	286,5	105,2	142,6	38,7	569,6	244,8	273,3	51,5
Comerț cu ridicata și cu amănuntul;	939,5	340,3	656,6	-57,4	1954,4	671,8	1193,3	89,3
Hoteluri și restaurante	-45,6	-12,3	-27,1	-6,2	-58,9	-13,0	-24,2	-21,8
Transporturi și comunicații	267,8	98,2	153,3	16,3	287,2	57,6	208,9	20,7
Tranzacții imobiliare, servicii prestate întreprinderilor	543,3	64,1	343,8	135,4	1063,2	255,7	472,4	335,1
Alte activități	51,1	45,2	-31,0	36,8	76,1	-29,3	66,8	38,7

Sursa: elaborată de autori, conform datelor Biroului Național de Statistică și Comisia Națională a Pieței Financiare

Reglementarea excesivă a activității IMM este o povară, care nu conduce la îmbunătățirea condițiilor de dezvoltare a acestora. Fenomenele birocrăției și corupției, care mai persistă în activitatea întreprinderilor private, hărțuiesc întreprinderile mici și mijlocii. Situația actuală a sectorului IMM este sub nivelul optim iar impactul economic pozitiv este sub potențialul său curent. Majoritatea IMM se ocupă cu comerțul și servicii no-inovatoare. Această situație ne impune necesitatea de optimizare a procedurilor de inițiere și încheiere a afacerilor și de a duce la bun sfârșit reforma promițătoare a ghișeului unic. Concentrarea asupra IMM inovatoare și orientate spre creștere, poate debloca potențialul sectorului pentru creșterea economică pozitivă. Doar optimizarea legislației și sprijinul afacerilor inovatoare va da curs deblocării sectorului IMM. Este binevenit faptul, că statul întreprinde eforturi pentru a susține acest sector.

Tabelul 6. Evoluția situației financiare a IMM pe tipuri de activități, în a 2002-2010 (mil. lei)

Genuri de activitate	Profit (+), pierdere (-) până la impozitare								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total din care:	-242,5	226,6	355,6	1287	1748	3120	5483	2243,2	5456,9
Agricultura, economia vânatului și silvicultura	-113,3	-24,4	-8,1	1,5	80,1	372,1	636,5	-39,8	863,4
Industria prelucrătoare	-32	11	-38,1	208,5	198,2	438,2	840,3	264,5	720,9
Energia electrică și termică, gaze și apă	-9,6	-12,4	-14,8	-18,5	-23,8	-3,9	-44,1	-24,1	-19,0
Construcții	20,8	39,8	112,5	204,2	332,2	503,8	608,6	286,5	569,6
Comerț cu ridicata și cu amănuntul	-32,7	125,4	180,6	506,3	732,0	1062,7	2132,2	939,5	1954,4
Hoteluri și restaurante	-	-	-	-	-	-	-	-45,6	-58,9
Transport și comunicații	-9,1	19	26,2	118,2	136,9	192,3	435,9	267,8	287,2
Tranzacții imobiliare, servicii prestate întreprinderilor	-75,3	78,4	112,7	209,3	295,1	478,3	685,0	543,3	1063,2
Alte activități	8,7	-10,2	-15,4	58	-2,7	77,2	188,9	5,5	76,1

Sursa: elaborată de autori, conform datelor Biroului Național de Statistică, Comisia Națională a Pieței Financiare

Pentru crearea unui mediu economic competitiv și atractiv de afaceri, factorii de decizie urmează să monitorizeze riguros piața. Trebuie interzise toate auto-reglementările care subminează concurența liberă, în special: fixarea prețurilor, prețurile recomandate, impunerea restricțiilor de intrare și acordare de drepturi exclusive de a presta anumite servicii. O altă măsură de susținere a dezvoltării sectorului businessului mic și mijlociu este facilitarea creării și lichidării unei întreprinderi. O problemă acută rămâne a fi accesul restricționat al IMM la sursele financiare. Aceasta se consideră o realitate bine-definită și o problemă economică pentru Moldova, care derivă din sectorul bancar slab dezvoltat și din o serie de bariere specifice IMM. Din acest punct de vedere necesită gestionarea simultan a două probleme: dezvoltarea în continuare a sectorului bancar și totodată eliminarea constrângerilor practice în acest domeniu.

Un sector dezvoltat al IMM poate reconfigura economia Republicii Moldova, atât prin oportunitățile masive de angajare în câmpul muncii, cât și prin competitivitate și dinamism dar pentru aceasta e nevoie de a derula reforme consistente, atât pe palierul optimizării legislative, cât și pe cel al sprijinului acelor IMM care demonstrează eficiență și viziune. Toate acestea trebuie să fie bazate pe o educație economică de calitate și pe insuflarea spiritului antreprenorial. De asemenea trebuie să existe o asigurare ca toți agenții economici să dispună de șanse egale la programele de ajutor de stat, iar criteriile de selecție să fie transparente, nediscriminatorii și bazate doar pe raționamente economice. Transparente dar și ample ar trebui să fie și datele statistice raportate oficial, pentru a oferi o imagine obiectivă asupra dezvoltării sectorului și a facilita analiza sa calitativă. Pe de altă parte, datele statistice naționale trebuie să fie accesibile de comparat cu cele din statistica statelor-membre UE.

Toate cele menționate mai sus ne sugerează previziunea că, totuși optimismul pare să prevaleze pesimismul. Inițial pentru anul 2011 Guvernul prognoza o creștere economică reală cu o rată de 4,5% adică PIB va înregistra o valoare de 82,1 mild. lei, mai apoi către mijlocul anului, acest indice a fost precizat o creștere economică de 4,8 la sută. Între timp, nivelul creșterii economiei naționale a fost revăzut în august 2011 și de către centrul analitic “Expert-grup”, prognozând o creștere de 6,6 %. Prognoza Guvernului prevede că, creșterea PIB va fi asigurată de o sporire a producției industriale cu circa 7,5%, a producției agricole cu circa 2 la sută, a ritmului de creștere a investițiilor în capital fix comparativ cu cel al PIB de peste 1,5 ori ca urmare a reorientării politicii investiționale spre programe de performanță, modernizării întreprinderilor autohtone, infrastructurii și dezvoltării businessului mic și mijlociu. Exporturile în 2011 vor însuma un volum de 1,8 mild. lei, cu o majorare de 14 la sută față de anul trecut, iar prevederile pentru importuri sunt de 4,37 mild. lei, creșterea fiind de 13,5% față de 2010. Ar fi totuși un succes dacă măsurile nominalizate mai sus vor fi realizate pe parcursul anului 2011. De asemenea menționăm că anul 2011 va fi un an destul de dur, marcat de lupta pentru supraviețuire a sectorului real al economiei, care se confruntă și cu bariere instituționale. Însă, prin politici publice inteligente și accelerarea vitezei de derulare a reformelor structurale, fragila relansare economică din 2010 se poate fortifica în 2011. Este crucial ca banii de la buget să fie alocați pentru investiții efective, și nu statistice. Investițiile nu trebuie să fie sacrificate sub nici o formă pentru a plăti pensiile și salariile.

În concluzie:

a) Pentru asigurarea unui mediu economic competitiv și atractiv de afaceri, factorii de decizie trebuie să monitorizeze riguros piața. Aici trebuie interzise toate auto-reglementările care subminează concurența liberă, în special: fixarea prețurilor, prețurile recomandate, impunerea restricțiilor de intrare și acordarea de drepturi exclusive de a presta anumite servicii.

b) Crearea unui mediu investițional atractiv, reabilitarea infrastructurii, promovarea

exporturilor, crearea locurilor de muncă, acestea ar fi obiectivele primordiale ale Guvernului pentru stabilizarea unui mediu favorabil de afaceri și relansarea economiei naționale, mai ales după o perioadă de criză atât de pronunțată și cu urmări grave pentru unitățile economice, iar consolidarea businessului mic și mijlociu este unul din elementele cheie care neapărat va contribui la creșterea economică, la reducerea numărului șomerilor și evident a sărăciei.

c) Fragila și totodată neașteptata revenire economică pe parcursul anului 2010 nu e însoțită din păcate de o promovare autentică a reformelor structurale, care ar putea încuraja dezvoltarea mediului de afaceri. Activitatea agenților economici într-un climat neprietenos și incert face deosebit de dificilă atingerea mult râvnitei direcționări a economiei naționale de la una bazată pe consum spre una orientată pe investiții și exporturi.

d) Pentru a soluționa problemele ce țin de îmbunătățirea cadrului normativ-legislativ și a mediului financiar pentru întreprinderile mici și mijlocii, este necesară implicarea statului prin oferirea de diverse facilități pentru suport și dezvoltare. Băncile trebuie să-și orienteze activitatea sa spre dezvoltarea portofoliului de credite destinate finanțării activității IMM-urilor. Se cere implicarea cât mai activă a administrației publice centrale și locale, a instituțiilor financiar-bancare, a proiectelor de asistență tehnică destinate dezvoltării sectorului IMM..

e) O economie mică și deschisă, dar fără o piață internă suficientă, țara noastră este sortită să se orienteze la comerțul extern. De aceea, o mare parte din provocările cu care ne vom confrunta pe termen scurt, dar și pe termen mediu, sunt cele externe: cum vor reuși țările din zona EURO să tempereze economiile vulnerabile; dacă vom reuși sau nu să evităm posibilele surprize pe piața de desfacere din Federația Rusă.

Bibliografie:

1. Buletine statistice trimestriale și anuale ale Biroului Național de Statistică (2005-2010). www.statistica.md
2. Raport anual a Comisiei Naționale a pieței Financiare pentru anul 2009. www.cnpf.md
3. Raport anual a Comisiei Naționale a pieței Financiare pentru anul 2010. www.cnpf.md
4. Anuarul Statistic al Republicii Moldova 2001-2010 //Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova // Chișinău, 2010.

ROLUL INVESTIȚIILOR STRĂINE ÎN ECONOMIA REPUBLICII MOLDOVA

Tatiana BUJOR, dr. conf. universitar, UASM
Liliana GRINCIUC, lector universitar, UASM
Natalia DELIU, lector universitar, UASM

Abstract. The investments have an important role in the economy of a country, as they represent the material support of its social-economic development. They ensure the increase of fixed capital, technical and economic efficiency of the existing investments and also the creation of new working places. In this context the investments represent the decisive element of the economic growth, and of the intensive, qualitative and efficiency factors' promotion. In any economic, social or cultural field the investments are associated with the idea of development.

Investițiile există din cele mai vechi timpuri și, actualmente, reprezintă o parte componentă a activității economice a tuturor agenților economici, care alocă părți importante din veniturile obținute pentru extinderea și modernizarea mijloacelor de producere.

În orice domeniu, economic sau social-cultural, investițiile sunt percepute ca idei

de dezvoltare. Dezvoltarea oricărei societăți comerciale necesită investiții corespunzătoare. Ca strategie, investițiile înseamnă ameliorarea poziției concurențiale a întreprinderii, creșterea durabilă a valorii firmei.

În economie, prin investiții, în sens larg, se înțelege orice cheltuială bănească, făcută cu scopul de a obține profit. Investițiile au un caracter pronunțat novator, deoarece prin ele se creează condiții materiale necesare promovării procesului tehnic și a rezultatelor activității de cercetare științifică în toate domeniile de activitate, fapt prin care se asigură perfecționarea mijloacelor de producere, a tehnologiilor, a formelor de organizare a producerii, precum și înnoirea produselor, în special, investițiile de capital dețin un rol deosebit de important în asigurarea dezvoltării și restructurării economiei naționale. Indiferent de natura investiției (de stat, de grup sau particular), fiecare agent economic investitor, în general, urmărește cu prioritate:

- ✓ accentuarea procesului de modernizare a bazei tehnice în condițiile restructurării întregii producții materiale;
- ✓ reducerea costurilor de producere și a cheltuielilor materiale;
- ✓ promovarea largă a procesului tehnic prin aplicarea cât mai rapidă în producere a rezultatelor cercetării științifice și tehnologice;
- ✓ utilizarea rațională a materialelor de care dispune fiecare beneficiar de investiții, ridicarea gradului de valorificare a resurselor materiale;
- ✓ creșterea calitativă a întregii activități de comerț exterior și de cooperare economică internațională.

Rolul investițiilor străine în economia unei țări este incontestabil: lanțul de efecte pe care le generează se repercutează atât asupra producției de bunuri și servicii, cât și asupra consumului, motivând simultan cererea și oferta.

Investițiile reprezintă stimulentele ce generează noi activități economice și are ca finalitate obținerea de bunuri și servicii indispensabile unei economii viabile.

Activând într-un mediu concurențial la nivel regional și global, în condițiile liberalizării continue a circulației persoanelor, mărfurilor, dar și capitalului, țările sunt în competiție permanentă inclusiv și în domeniul atragerii investițiilor – atât ale investitorilor locali, cât și celor străini. Instrumentarul utilizat de autoritățile naționale competente în acest sens este destul de variat, în dependență de priorități și potențialul de care dispun, însă o caracteristică comună a acestora este efortul de dezvoltare și impunere a unei viziuni clare, transparente și predictibile în materie de investiții (prin documente de politici pe termen mediu și lung), asigurare a unui climat investițional cât mai atractiv.

În mod firesc, după exemplul țărilor din regiune, această cale este urmată și de Republica Moldova, atragerea investițiilor, de rând cu promovarea exporturilor, fiind una din prioritățile primordiale ale Guvernului, ce se regăsește practic în toate documentele de planificare strategică pe termen mediu și lung - atât la nivel național/inter-sectorial (de ex. Strategia Națională de Dezvoltare), cât și la nivel dedicat, principalul document în acest sens fiind Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015.

Obiectivul Strategiei constă în asigurarea atragerii investițiilor în valori ce vor permite creșterea volumelor de producție competitivă pe piața internă și externă și valorificarea potențialului de export existent. Atingerea acestui obiectiv urmează să asigure diversificarea și restructurarea economiei țării, majorarea competitivității sale, să contribuie la atingerea stabilității economice, precum și crearea bazei pentru integrarea în economia mondială a economiei țării.

Această strategie se bazează pe următoarele sarcini:

- ✓ atragerea și majorarea volumelor investițiilor în economia națională, care va permite ridicarea competitivității sectoarelor existente și crearea

- noilor sectoare eficiente cu orientare la export;
- ✓ reducerea disproporțiilor structurale și regionale în dezvoltarea economiei naționale;
- ✓ asigurarea unei balanțe de plăți pozitive din contul extinderii exporturilor și fabricarea mărfurilor substituibile celor importate;
- ✓ atragerea investițiilor străine directe în scopul modernizării și restructurării economiei naționale și integrării acesteia în economia mondială; maximizarea utilizării resurselor financiare locale, inclusiv a cetățenilor, remitențelor și surselor proprii ale întreprinderilor.

Cel mai mare volum din investițiile străine directe care vin în Republica Moldova sunt alocate în sectoare care nu produc bunuri sau servicii competiționale pentru piața internațională.

De la începutul anului 2010, în rezultatul manifestării de către Republica Moldova a primelor semne de relansare economică, treptat se restabilește fluxul investițiilor străine.

Așadar, în I-ul semestrul al a.c. 2010 investițiile străine directe în economia națională au înregistrat 88,7 mii. USD, în valoare netă, ceea ce depășește nivelul perioadei respective a anului 2009 cu 1,5 ori. Deși nu a fost atins nivelul anului 2008, când a fost înregistrat cel mai mare flux de investiții străine atrase în economia republicii, totuși volumul acestora este în creștere.

Conform datelor prezentate în tabelul 1 putem observa, că participațiile investitorilor străini în capital social au rămas pozitive, necatînd la faptul că acest indice a scăzut în comparație cu aceeași perioadă al anului 2009. Totodată, investițiile în forma de „venit reinvestit” și „alt capital” s-au majorat considerabil, constituind 15,44 și, respectiv, 24,62 mii. USD. Sporirea volumului venitului reinvestit a constituit 9,1 ori, ceea ce demonstrează creșterea credibilității investitorilor străini.

Fluxul net al investițiilor străine directe a început să scadă în trimestrul IV al anului 2008 și a continuat scăderea în anul 2009. Așadar, volumul investițiilor străine directe atrase în economia națională (în valoare netă) în trimestrul IV 2008 a constituit 159,8 mii. USD (72,3% față de perioada corespunzătoare a anului 2007). În ianuarie-decembrie 2009 acest indicator a alcătuit 127,84 mii. USD, fiind în descreștere față de anul 2008 de 5,6 ori. Astfel, fluxul net de investiții directe pe cap de locuitor a scăzut de la 200 USD în anul 2008 pînă la 36 USD în anul 2009.

Tabelul 1. Fluxul net al investițiilor străine directe mii. USD

Specificare	sem. I 2006	sem. I 2007	sem. I 2008	sem. I 2009	sem. I 2010
Investițiile străine directe în economia națională - total	74,09	193,99	303,56	59,11	88,7
inclusiv:					
capital social	38,04	75,71	159,74	60,56	48,64
din care sectorul bancar	0,39	9,5	10,35	2,21	0,14
venit reinvestit	9,37	34,98	45,92	1,69	15,44
din care sectorul bancar	2,56	12,36	13,24	-2,67	1,38
alt capital	26,68	83,3	97,9	-3,14	24,62

Sursa: Banca Națională a Moldovei

Este de remarcat, că în prima jumătate a anului 2010 volumul intrărilor de investițiile străine directe continuă să scadă. În semestrul I al anului curent valoarea acestora s-a diminuat cu 6,5% comparativ cu perioada analogică a anului 2009 (de la 158,7 pînă la 148,4 mii. USD).

Această diminuare a fost condiționată, în totalitate, de scăderea cu 36,9% a volumului capitalului social. Unul din factorii care împiedică atragerea investițiilor

străine în țară este instabilitatea politică continuă. Însă, este de remarcat că în semestrul I al anului curent volumul ieșirilor de investiții străine directe a diminuat cu circa 40% comparativ cu perioada analogică a anului 2009.

Drept consecință, în anul 2009 volumul investițiilor străine acumulate a sporit nesemnificativ - de la 2566,6 mii. USD la sfârșitul anului 2008 până la 2649,6 mii. USD la sfârșitul anului 2009 și până la 2703,4 mii. USD la sfârșitul semestrului I 2010, respectiv.

Criza economică mondială a afectat și fluxul investițiilor străine directe în ramurile economiei naționale. Dacă vom compara datele din tabelul 2 pentru semestru I al anilor 2008 și 2009, vom observa că a scăzut ponderea investițiilor în sectorul real (industrie și energetică). Totodată, a sporit ponderea investițiilor orientate în construcții, precum și în transporturi și comunicații, agricultură și activități financiare.

Repartizarea investițiilor străine directe acumulate în ramurile economiei, conform situației din 01.07.2010, a avut loc astfel în cât cele mai atractive pentru investitorii străini au fost activitățile financiare - 22,4% din volumul investițiilor străine atrase în Moldova (la situația din 1.07.2008 - 16,9%), comerțul cu ridicată și cu amănuntul - 19,7% (23,6%), tranzacții imobiliare - 18,9% (16,9%), industria prelucrătoare - 16,0% (19,1%), energie electrică, gaz și apă - 8,7% (13,0%) și transporturi și comunicații - 7,0% (6%). În ansamblu, investițiile în aceste sectoare au constituit circa 93% din volumul total al mijloacelor investite de către investitorii străini pe parcursul anilor de evidență.

Tabelul 2. Structura soldului investițiilor străine directe pe sectoare, %

Ramurile economiei	la 01.07.2008	la 01.07.2009	la 01.07.2010
Industria prelucrătoare	19,1	19,1	16,0
Activități financiare	16,9	25,5	22,4
Comerț cu ridicată și cu amănuntul	23,6	19,5	19,7
Agricultură	0,6	0,7	0,9
Construcții	1,9	2,1	3,4
Hoteluri și restaurante	1,3	1,5	1,3
Transporturi și comunicații	6,0	11,6	7,0
Tranzacții imobiliare	16,9	13,0	18,9
Energie electrică, gaz și apă	13,0	6,2	8,7
Alte activități	0,7	0,8	1,7

Sursa: Biroul Național de Statistică

În continuare, referindu-ne la tabelul 3, am dori să constatăm că sursele de proveniență ale investițiilor străine directe sunt destul de diversificate. Din volumul total al investițiilor străine atrase în Republica Moldova conform situației la 1.07.2010, 75,6% constituie investițiile din statele UE (la situația din 1.04.2007 - 72,5%), 8,7% din țările CSI (la situația din 1.04.2007 - 11,7%), din care Rusia - 7,6% (11,3%) și 18,9% (16,5%) din alte țări. Totodată, menționăm, că la 1.01.2005 raportul dintre țările UE și CSI constituia 59,7% și, respectiv, 14,4%.

Este necesar de menționat, că nivelul investițiilor străine directe în sectorul real al economiei rămâne a fi insuficient, în special în domeniile generatoare de valoare adăugată înaltă (producere și prestare a serviciilor), care ar asigura competiție și trezi interes pe piețele de desfacere externe. În afară de aceasta, dezvoltarea businessului este împovărată de nivelul insuficient de dezvoltare a pieței financiare (asigurările, piața valorilor mobiliare, instrumente de finanțare, titluri de credit etc.), de rata dobânzii înaltă la creditele bancare, precum și existența disproporțiilor regionale majore etc.

Tabelul 3. Structura investițiilor străine atrase, după țara de origine, 1994 - 1.07.2010, în % din total

Țara de origine	Conform situației la:			
	1.07.2007	1.07.2008	1.07.2009	1.07.2010
Olanda	21,5	21,6	16,7	18,5
Cipru	9,5	9,9	10,1	14,4
Italia	9,5	10,8	10,6	10,5
Rusia	11,3	8,4	4,7	7,6
Franța	3,9	4,0	10,6	4,1
Marea Britanie	5,9	4,5	8,9	5,5
Germania	4,9	5,3	7,5	7,2
Spania	7,9	6,2	3,5	2,5
România	4,0	3,4	7,1	6,5
SUA	4,8	5,5	3,3	3,3
Ucraina	0,3	1,2	1,4	1,0
Alte țări	16,5	19,2	15,6	18,9
TOTAL	100	100	100	100
Din total:				
Țările UE	72,5	71,8	79,3	75,6
Țările CSI	11,7	9,7	6,1	8,7

Sursa: Biroul Național de Statistică

În vederea dezvoltării continuă a economiei naționale și asigurării unei dezvoltări socioeconomice durabile a țării, este necesar de a concentra eforturile pentru atragerea investițiilor străine strategice. În privința unor astfel de proiecte, este extrem de important de a asigura suportul administrativ, în special în domeniile care au potențial semnificativ pentru economie și anume în industria sciento-intensivă, constructoare de mașini, energetică, transporturilor, materialelor de construcție etc.

Totodată, o atenție deosebită este necesar de acordat atragerii în țară a tehnologiilor performante, inclusiv de conservare a energiei și a resurselor, precum și de substituie a mărfurilor de import. Toate acestea vor contribui atât la stabilizarea și diversificarea economiei naționale, cât și la sporirea atractivității investiționale ale regiunilor țării și promovarea imaginii pozitive a țării în ansamblu, prin urmare sporind fluxul de investiții.

Să accentuăm, că avantajele Republicii Moldova de care țin cont neapărat investitorii străini includ sistemul bancar și monetar stabil, amplasarea țării la hotar cu Uniunea Europeană, o rețea dezvoltată de telefonie mobilă și telecomunicații, un regim fiscal preferențial, o forță de muncă ieftină, precum și o legislație favorabilă. Povara fiscală nu se resimte atât de puternic ca în țările vecine. În plus, un factor pozitiv important este prezența unor acorduri cu țările UE, țările CSI și unele țări balcanice care ne permit să livrăm mărfurile moldovenești pe aceste piețe fără taxe vamale și careva restricții semnificative.

Potrivit prevederilor legislației în vigoare (Legea nr.198-XV din 15 mai 2003, cu privire la arenda în agricultură), investitorii străini au posibilitatea să investească în agricultură prin arendarea terenurilor agricole pe o perioadă de până la 30 ani, aceasta fiind utilizată pe larg de către investitorii germani, bulgari și alții. Economia agrară a Moldovei are patru avantaje mari general recunoscute.

Primul: datorită poziției geografice și climei favorabile, pot fi crescute legume timpurii, oferind Moldovei un avantaj competitiv semnificativ.

În al doilea rând, Moldova dispune de terenuri bogate în humus și resurse acvatice suficiente.

În al treilea rând, populația Moldovei a acumulat o bogată experiență și cunoștințe în domenii cum sînt creșterea fructelor și legumelor, tutunului, strugurilor și producerea vinului.

În al patrulea rînd, instituțiile de cercetări științifice ale republicii au acumulat cunoștințe solide și experiență pentru a contribui la dezvoltarea agriculturii.

Astfel în Republica Moldova au fost lansate mai multe proiecte de dezvoltare a economiei, (noi am atras atenția asupra celor ce țin de agricultură și de dezvoltarea rurală), finanțate de diferite structuri străine:

- ✓ Proiectul de Dezvoltare a Businessului Agricol a CNFA, finantat de catre USAID;
- ✓ Proiectul de Finanțare Rurală și Dezvoltare a Întreprinderilor Mici (Fondul Internațional pentru Dezvoltarea Agriculturii);
- ✓ Proiectul de Revitalizare a Agriculturii (FIDA);
- ✓ Proiectul moldo-lituanian „Fortificarea sistemului de control veterinar și a siguranței alimentare a Moldovei”;
- ✓ Proiectul Creșterii Producției Alimentare din contul Programului 2KR (Guvernul Japoniei);
- ✓ Proiectul de Control al Poluării din Agricultură (Banca Mondială);
- ✓ Proiectul de Investiții și Servicii Rurale (faza a II, 2006 – 2010);
- ✓ Proiectul de Reparcelare a Terenurilor Agricole (august 2007 – februarie 2009);
- ✓ Proiectul Sporirea Cantității și Calității Produselor Agricole pentru Export la nivel de Întreprindere Individuală (iulie 2007 – martie 2009);
- ✓ Proiectul “Suport la Dezvoltarea Sectorului Rural prin Fortificarea Capacității Serviciului de Extensiune” (octombrie 2006 - decembrie 2009);
- ✓ Programul-pilot de Atragere a Remitențelor în Economie „PARE 1+1” pentru anii 2010-2012.

Toate programele de investiții trebuie să ajute la dezvoltarea de mai departe a economiei Republicii Moldova, și în special sectorul agricol (prelucrarea alimentelor, vinului, tutunului, legumelor, uleiurilor, producerea cărnii și laptelui). Programele trebuie să fie cât mai transparente, să fie accesibile.

În concluzie, putem afirma că, în cadrul circuitului economic național, activitatea de investiții joacă un dublu rol:

- ✓ În primul rînd, agenții economici declanșatori de acțiuni investiționale, care implementează diverse proiecte de investiții, își sporesc oferta de bunuri și/sau servicii prin creșterea capacității lor productive, realizînd venituri suplimentare.
- ✓ În al doilea rînd, orice proiect de investiții va genera nevoi sau cereri suplimentare în sectoare conexe în amonte (furnizoare de materii prime, materiale, utilități etc.) sau în aval (distribuitoare și/sau consumatori a bunurilor și serviciilor oferite). Implicit va avea loc o creștere în lanț a veniturilor la toți agenții economici antrenați.

În Republica Moldova investițiile străine sunt concentrate în mare parte în industria prelucrătoare, energie electrică și termică, gaze și apă, comerț, repararea autovehiculelor, motocicletelor, a bunurilor casnice, în activități financiare, tranzacțiilor imobiliare, închirieri și activități de servicii prestate întreprinderilor. Cel mai mare volum din investițiile străine directe care vin în Republica Moldova sunt alocate în sectoare care nu produc bunuri sau servicii competiționale pentru piața internațională. Pe de altă parte specialiștii afirmă că datorită investițiilor străine, multe sectoare economice, cum ar fi telecomunicațiile mobile, au fost practic create de la zero, iar altele, precum producția și distribuția de energie electrică au fost salvate de la colaps. Totodată, în ultimii ani, companiile cu capital străin au realizat vânzări mult mai mari decât cele autohtone.

Listă bibliografică

1. Ana Popa, Valeriu Prohnițchi, Adrian Lupușor "Impactul investițiilor străine directe asupra economiei Republicii Moldova" Chișinău, 2010
2. Viorel Chivriga, Valeriu Prohnițchi „Cadrul legislativ și climatul investițional în Republica Moldova” 2004
3. Iulia IABANJI, Director general ODIMM “Programul de atragere a remitențelor în economie Pare 1+1” Chișinău, 2010
4. <http://www.creditportal.ro>
5. <http://www.mec.gov.md>

SEMNIFICAȚIA ÎMPRUMUTURILOR PUBLICE INTERNE ÎN CADRUL REALIZĂRII POLITICILOR ECONOMICE ALE STATULUI

**Tatiana MANOLE, doctor habilitat în economie,
profesor universitar
Nicolae FĂRÎMĂ, doctorand, USM**

Abstract: This article reflects the essence and the contents of formation and administration process of intern public assets, as a component part of the global public assets. Concomitantly, is approached the meaning of the internal public debt as part of the state economic politics, being distinguished the positive and negative aspects.

Key words: internal debt, loan, management of internal debt, capital, state economic politics.

În literatura de specialitate, datoria publică internă este definită ca o parte integrantă a datoriei publice totale și evidențiază împrumuturile de stat de pe piața financiară internă, de la persoanele fizice sau juridice, în monedă națională sau în valute străine, precum și împrumuturile angajate de terți, cu garanția statului, nerambursate la un anumit moment dat [7, p.17].

Legislația republicii Moldova, definește datoria de stat internă, ca o parte integrantă a datoriei de stat reprezentând totalul sumelor obligațiilor neonorate și dobânzilor datorate și neonorate, contractate, în numele Republicii Moldova, de Guvern, prin intermediul Ministerului Finanțelor, de la rezidenții Republicii Moldova [1].

Prin urmare, sistemul de relații financiare, care are ca obiect mișcarea capitalului din sectorul privat în sectorul public, sub formă de împrumut public, destinate pentru realizarea politicilor publice reprezintă datoria publică internă.

Necesitățile de resurse suplimentare ale statelor generează contractarea de împrumuturi publice interne, fiind condiționate de următorii factori:

- decalajul înregistrat în cursul anului între ritmul de încasare a veniturilor și cel al efectuării cheltuielilor publice;
- rambursarea împrumuturilor contractate de stat ajunse la scadență.
- preluarea de către stat a activelor neperformante din economie și a unor pierderi din economie, înregistrate de întreprinderi cu capital de stat, etc

Astfel, în cazul în care resursele financiare ale statului sunt limitate, se recurge la identificarea resurselor financiare pe piața internă, utilizând diverse instrumente ale datoriei interne.

Instrumentele generatoare de datorie internă sunt: a) valorile mobiliare de stat; b) împrumuturile de la Banca Centrală și instituțiile financiare din Republica Moldova; c) alte instrumente generatoare de datorie de stat internă [9, p.322].

În Republica Moldova sunt stabilite restricții cu privire la acordarea împrumuturilor și garanțiilor statului sau organelor acestuia, sub orice formă, inclusiv prin procurarea pe piața primară a hîrtilor de valoare de stat de către Banca Națională a Moldovei [3].

Ministerul Finanțelor emite valori mobiliare de stat pentru plasare pe piața internă în monedă națională, avînd forma de înscriere în cont și sau materializată.

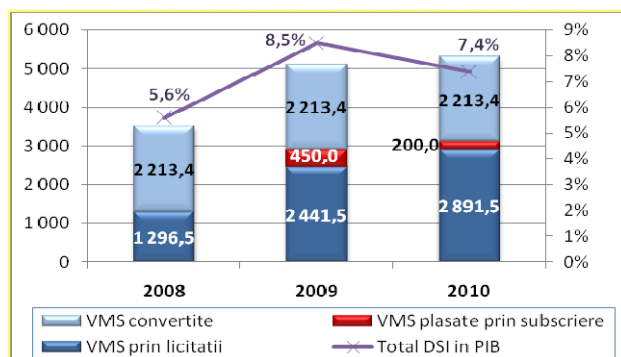
Un aspect semnificativ al datoriei publice interne îl reprezintă împrumuturile pentru cheltuieli curente și cheltuieli de capital ale autorităților publice locale. Conform legislației în vigoare autoritățile executive ale unităților administrativ-teritoriale de în baza deciziilor autorităților reprezentative și deliberative respective, pot angaja împrumuturi, cu scadență în același an bugetar, de la autoritățile publice ierarhic superioare, de la instituțiile financiare și de la alți creditori atît din țară.

Conform legislației în vigoare, volumul total al împrumuturilor pentru cheltuieli curente, cu scadență în același an bugetar, nu trebuie să depășească 5% din totalul veniturilor aprobate (rectificate) ale bugetului unității administrativ-teritoriale căreia i se acordă împrumutul [2].

În conformitate cu articolul 12, din Legea Republicii Moldova nr. 419-XVI din 22 decembrie 2006, cu privire la datoria publică, garanțiile de stat și recreditarea de stat, mijloacele obținute din împrumuturile interne și publice de stat sau din plasarea valorilor mobiliare de stat, în limitele bugetelor anuale, sunt utilizate pentru: a) sprijinirea dezvoltării economiei țării și activității investiționale; b) promovarea exporturilor; c) crearea de noi locuri de muncă și îmbunătățirea condițiilor sociale și ecologice în țară; d) lichidarea consecințelor calamităților naturale și ale altor situații excepționale; e) rambursarea prealabilă, rambursarea, refinanțarea și restructurarea obligațiilor existente și a garanțiilor; f) finanțarea deficitului bugetar și acoperirea necesităților decalajului de casă pe termen scurt al Trezoreriei de Stat [1].

Plafoanele datoriei de stat, inclusiv ale datoriei de stat interne și publice, precum și plafoanele garanțiilor de stat, la o dată anumită, sînt stabilite în conformitate cu Legea bugetului de stat. Pentru anul 2011, datoria de stat internă este prognozată în mărime de 5 604,9 mil lei, ponderea acesteia în PIB fiind de 6,8 la sută sau cu o descreștere de 0,6 puncte procentuale față de anul 2010 [9 p.94].

Conform datelor Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova, la situația din 31 decembrie 2010, datoria de stat internă a constituit 5 304,9 mil. lei și este complet formată din valori mobiliare de stat. dintre care: a) VMS emise prin licitație - 2 891,5 mil.lei (54,5 %); b) VMS convertite - 2 213,4 mil.lei (41,7 %); c) VMS plasate prin subscriere - 200,0 mil.lei (3,8 %). Ca pondere în PIB, datoria de stat internă a constituit 7,4 la sută, micșorîndu-se comparativ cu anul 2009 cu 1,1 puncte procentuale [5, p. 15].



**Evoluția datoriei de stat interne
și ponderea acesteia în PIB,
mil. lei, 2008-2010**

Sursa : Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova

Reieșind din cele expuse putem concluziona că, în prezent executarea bugetului de stat nu are necesitate de a recurge la acoperirea decalajul între ritmul de încasare a veniturilor și cel al cheltuielilor publice, care poate fi înregistrat în cursul anului, din contul mijloacelor aferente datoriei publice.

Pe de altă parte, este evident că statul nu profită pe deplin de efectele pozitive ale datoriei publice, legate de direcționarea împrumuturilor de stat la realizarea investițiilor publice.

Oportunitatea identificării resurselor financiare de către autoritățile publice din interiorul țării, constă în: a) resursele colectate pe plan intern sunt contractate în moneda națională; c) riscurile aferente situațiilor de incapacitate de plată a statului sunt diminuate esențial; b) tehnicile de gestionare utilizate sunt mult mai simple; d) reducerea dependenței financiare a statului față de exterior; e) reduce constrângerii politice din exterior.

Mijloacele financiare obținute din împrumuturile de stat interne pot fi recreditate pentru finanțarea proiectelor investiționale, a programelor sau activităților prioritare de stat.

Despre influența favorabilă a împrumuturilor de stat asupra capitalului nu se poate vorbi decât numai în cazul în care acestea sunt utilizate în scopuri productive [9, p.322].

Astfel, pe termen lung, datoria publică internă contribuie la creșterea economică cu condiția să finanțeze cheltuieli publice cu caracter investițional sau reducerii de impozite. Succesul contractării resurselor financiare de pe piața internă, în special prin intermediul plasării valorilor mobiliare de stat, este determinat de o multitudine de acțiuni economice exercitate de către autoritățile publice ale statului, care stimulează participării la procesul de contractare și gestionare a datoriei publice, se menționează în mod special, cele cu caracter de menținere echilibrului dintre riscurile și costurile pe termen lung a portofoliilor datoriilor și obiective stabilite în politicile publice cu caracter economic.

Contractarea resurselor interne contribuie la evitarea efectelor negative cauzate de decalajul încasărilor fiscale ale bugetului public și respective, nu generează efecte inflaționiste semnificative.

Sub aspect instituțional autoritățile publice în domeniu gestiunii datoriei publice interne dețin următoarele funcții: 1) elaborarea strategiilor; 2) elaborarea și executarea programelor de finanțare (operațiunile de împrumut), 3) efectuarea operațiunilor de schimb; 4) gestionarea riscurilor; 5) monitorizarea evoluției pieței financiare; 6) monitorizarea schimbărilor, 7) analizează (efectuează) plățile; 8) ținerea evidenței contabile, 9) întocmirea situațiilor financiare privind datoriile.

Concluzii. Datoria publică internă poartă un caracter dualist, care se manifestă atât prin efecte negative cât și pozitive.

Efectele pozitive constau în faptul că, creșterea datoriei publice interne semnifică un mecanism care stimulează dezvoltarea economică a statului, influențând pozitiv fluxurile bănești, creșterea economică, politicilor investiționale, fiind totodată o sursă suplimentară a bugetului.

Efectele negative constau în monopolizarea pieței financiare de către valorile mobiliare de stat, prin substituirea investițiilor publice și private din sectorul real al economiei, prin instrumente ale datoriei publice care sunt mai puțin riscante, presiune inflaționistă majoră, transformarea treptată a datoriei publice interne în datorie publică externă, apariția dificultăților în realizarea politicilor economice, din cauza datoriei publice interne excesive, etc.

Bibliografie

1. Legea Republicii Moldova nr. 419-XVI din 22 decembrie 2006, Cu privire la datoria publică, garanțiile de stat și recreditarea de stat, Monitorul Oficial, 9 martie 2007, nr.32-35, p. I, art. 114.
2. Legea Republicii Moldova nr. 397 din 16 octombrie 2003, privind finanțele publice locale, Monitorul Oficial nr. 248 din 19 decembrie 2003.
3. Legea Republicii Moldova nr 548 din 21.07.1995, cu privire la Banca Națională a Moldovei, Monitorul Oficial Nr. 56-57 din 12.10.1995
4. Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova nr. 1136 din 18.10.2007, cu privire la unele măsuri de executare a Legii nr.419-XVI din 22 decembrie 2006, cu privire la datoria publică, garanțiile de stat și recreditarea de stat, Monitorul Oficial Nr. 175-177, din 09.11.2007.

5. Raportul anual privind situația în domeniul datoriei publice, garanțiilor de stat și recreditării de stat pe anul 2010. www.minfin.md
6. Mgdalena Călin, Datoria publică, Editura didactică și pedagogică, București, 2006, 272 p.
7. Elena – Doina Dascălu, Datoria publică, reglementare și administrare în România, EDP, București, 2008, 148 p.
8. Iulian Vacărel – coordonator, ș.a, Finanțe publice, Editura didactică și pedagogică, București 2006, 680 p.
9. Angela Secieru, Finanțele publice, instrumente și mecanisme financiare de intervenție guvernamentală, Chișinău, 2004, 424 p.
10. Notă informativă la proiectul legii bugetului de stat de stat pentru anul 2011, Ministerul Finanțelor al Republicii, 114, p.

INVESTIȚIILE VENTURE ȘI ÎMPRUMUTUL BANCAR: ATRATIVITATE ȘI IMPEDIMENTE PENTRU ACTIVITATEA INOVAȚIONALĂ

*Victoria GANEA, conf. univ., dr. CNAA
Gheorghe ILIADI, prof. univ., dr. hab. IEFS*

Abstract: There are examined the particularities of forming and using the venture capital in investment sector. Also there are analyzed the mechanism of investing and the conditions of its functioning. There are related 3 basic methods regarding the using of venture capital deposits, which are often used by the big industry corporations.

Semnificația capitalului venture este de a oferi fonduri în susținerea afacerilor companiilor care nu au alte surse de finanțare în schimbul unei părți din acțiunile pe care investitorul le va vinde peste câțiva ani de la intrarea în afacere la un preț care va depăși cu mult investiția inițială.

Finanțarea venture a activității inovaționale conduce la obținerea unui profit imens sau se poate încheia cu eșec. Atât creșterea economiei americane cât și a celei europene, într-o mare măsură, se datorează prosperării afacerilor de risc de la sfârșitul secolului XX.

Atualmente Republica Moldova trece printr-o perioadă de formare treptată a climatului politic și de afaceri favorabil capitalului venture și investițiilor de capital privat. O serie de măsuri luate la diferite niveluri manageriale contribuie la dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii, care, la rândul lor, ar putea da un puternic impuls dezvoltării economiei naționale.

Cu sprijinul Guvernului, sectorului privat și organizațiile internaționale au fost stabilite anumite segmente în sectorul științific și de cercetare, cum ar fi parcurile tehnologice, incubatoare etc. Au fost create, de asemenea, noi instrumente și mecanisme referitoare la funcționarea fondurilor bugetare și extrabugetare care au drept scop sprijinirea activității de cercetare fundamentală și aplicativă, finanțarea concursurilor și proiectelor, protecția drepturilor de proprietate intelectuală etc.

Deci, în ultimii ani în Republica Moldova a luat amploare dezvoltarea activă a structurilor inovaționale, destinate să asigure realizarea proiectelor de inovare și transfer tehnologic de-a lungul întregului ciclu de viață: de la crearea noii tehnologii sau prototip de produs nou și organizarea fabricației produselor inovaționale și până la desfășurarea activităților de marketing și comercializarea acestora. În anii 2007-2009 sub egida Academiei de Științe a Moldovei au fost create trei parcuri științific-tehnologice, inclusiv un parc științific-tehnologic universal „Academica”, parcuri specializate: pe domeniul ecologiei și agriculturii intensive „Inagro”, pe domeniul microelectronicii și nanotehnologiilor „Micronanoteh”, un incubator de inovare „Inovatorul”. Rezidenții acestor structuri realizează proiectele de inovare și transfer tehnologic axate pe

următoarele domenii: crearea surselor regenerabile de energie, agricultură, biotehnologii, electronică, nanotehnologii, ecologie, construcții etc.

Din punct de vedere al teoriei economice, capitalul de risc (adesea numit „patient capital”), reprezintă o investiție pe termen lung, deoarece investitorul nu urmărește colectarea rapidă a plăților periodice și dobânzii la împrumutul acordat, dar așteaptă o sporire esențială de capital pe termen lung.

Fondatorul companiei venture schimbă o parte din acțiunile companiei pe capitalul de risc, prin aceasta ei tind să obțină o cotă mai mică din acțiunile societății și, ca regulă, nu intervin în gestionarea afacerilor curente ale acesteia. [1]

În calitate compensatorie pentru angajamentul pe termen lung și din lipsa de lichidități și investitorul venture mizează pe un randament foarte ridicat al capitalului investit. Deci, el investește în companii cu potențial ridicat de creștere.

Pentru investitorii venture, sunt importante următoarele momente: apariția de noi idei, tehnologii inovatoare și posibilitatea difuzării de noi produse și servicii pe piață; participarea la gestionarea societății pe acțiuni; existența oportunității de a contribui ulterior în companie (după efectuarea investiției inițiale).

Finanțarea venture este unul din elementele principale ale infrastructurii inovatoare. Mecanismul de finanțare venture prevede următoarele: companiile industriale, companiile venture specializate și băncile investiționale acordă firmelor mici mijloace financiare pentru elaborarea ideilor de perspectivă, fără a cere garanții, doar mizând pe un profit substanțial în caz de succes.

Pentru capitalul venture, rata medie a profitului, de regulă, se încadrează între 30 și 60%, fiind foarte atractivă, însă riscul este realmente major: în SUA în 15% cazuri capitalul venture avansat este pierdut în totalitate; în 25% cazuri se atestă un profit neesențial; în 30% - un profit normal și numai în restul 30% cazuri profitul depășește cu mult investițiile inițiale. De menționat că finanțarea venture reprezintă finanțare contra unei cote-părți în capitalul social în mărime de la 5% la 50%, oferită firmelor nou-înființate (start-up) cu o dezvoltare rapidă, dar nicidecum nu acordare de mijloace cu titlu de împrumut. Investitorii de venture capital, astfel, beneficiază de dreptul nu doar să monitorizeze dezvoltarea acestora, dar și să se implice direct în administrarea acestor firme, sporind riscul în cazul falimentului.

Finanțarea venture, de regulă, se realizează eșalonat, pe etape. Calitatea executării etapei precedente influențează acordarea surselor pentru următoarea etapă. În țările cu o economie orientată tehnologic, creșterea producției și dezvoltarea industrială depinde în special de inovațiile de succes, ceea ce înseamnă că rezultatele cercetărilor științifice se comercializează eficient (trec la etapa de lansare comercială a producției).

Totodată, accesul companiilor tehnologice la resursele financiare, devine un factor-cheie în procesul inovativ. În calitate de mecanism special de finanțare, capitalul de venture, care se dezvoltă în scopul susținerii proiectelor cu un risc înalt, joacă un rol deosebit de important.

După cum a demonstrat perioada de formare a primelor structuri inovatoare, inexistența la noi în țară a legislației privind finanțarea venture, prezintă un impediment în atragerea investițiilor pentru realizarea proiectelor inovatoare aprobate. După cum o dovedesc și investigațiile efectuate, aceste proiecte în esență sunt realizate de către acei rezidenți, care dispun de resurse financiare proprii.

În primul rând, acestora le sunt oferite credite, în fond, pe termen scurt și mediu cuprins între 1 și 3 ani și cu o dobândă sporită. Însă acestora le sunt necesare credite pe un termen cuprins între 3 și 5 ani și cu o rată a dobânzii diminuată (3-5%), cu o perioadă de grație de la 1 la 3 ani și plata dobânzii și sumei de bază a creditului după încheierea perioadei de grație.

În al doilea rând, în corespundere cu legislația în vigoare, băncile comerciale

solicită prezentarea unui gaj lichid, care de 3-4 ori să depășească suma creditului acordat sau, a unor garanții corespunzătoare. Aproape similare sunt și condițiile impuse de organisme financiare internaționale.

Participarea capitalului de venture în procesul inovațional a devenit un factor principal, deoarece, din diferite motive, realizarea proiectelor riscante pentru companiile mari a devenit destul de dificilă. Aceste proiecte au șanse de reușită doar în cazul când sunt realizate de firmele tehnologice mici, fiindcă prin intermediul investițiilor venture se pot realiza rapid și eficient obiectivele inovaționale propuse anume în cadrul parametrilor organizațional-structurali și tehnico-științifici ai întreprinderilor micului business. Aceasta se confirmă și prin faptul că revoluțiile tehnologice, care au condus la transformări industriale de producție, au fost caracteristice doar întreprinderilor susținute de capitalul de venture. E suficient să amintim că firmele care au fost lideri în fiecare generație nouă de tehnologii informaționale au fost finanțate din contul capitalului de venture.

Mijloacele financiare se investesc în business-ul de venture, fără garanții și asigurare materială (pe propriul risc al proprietarului de capital). În cazul insuccesului, investitorii pierd o parte considerabilă din resurse. O astfel de investiție, necaracteristică antreprenorilor, se explică prin faptul că aceștia au o atitudine foarte seroasă față de activitatea de venture. Însă în lipsa unor condiții (timp, specialiști de calificare și profil necesar, bază experimentală), necesare pentru cercetările proprii și realizarea tehnologiilor de perspectivă, ei speră să utilizeze proiectele sau produsele proprii în scopul modernizării producției, lansate în condiții de risc și cu cheltuieli minime de timp și mijloace. În concluzie, mecanismul investițiilor de venture, în cazul funcționării reușite, permite firmelor de venture să obțină un profit considerabil și să recupereze în întregime investițiile proprii.

În acest context trebuie să delimităm clar principalele diferențe dintre finanțarea de risc și un împrumut bancar:

În primul rând, prin schimbul de mijloace reale, inițial investitorul primește condiționat pe un termen suficient de lung echivalentul lor în formă unei cote din compania high-tech, care doar urmează să apară. Mai mult decât atât, și această cotă se acordă în unități standard: în formă de acțiuni care nu pot fi imediat schimbate pe lichidități, deoarece aceste valori mobiliare nu sunt tranzacționate pe piața de capital, ca urmare a faptului că societățile nu sunt listate la bursă.

Deci, acțiunile obținute de către investitor nu sunt lichide. Mai mult, ele sunt distribuite între acționari, care sunt persoane fizice sau juridice. Desigur, anumite investiții pot fi făcute în astfel de companie nu numai în schimbul pachetului de acțiuni, dar, de asemenea, sub formă finanțării datoriilor pe un termen de la 3 la 7 ani.

Dar trăsătura distinctivă a acestor forme de investiții este costul relativ ridicat pentru o companie novice. În schimb, dobânda la creditul bancar pentru rata internă de rentabilitate este întotdeauna cu mult mai mică decât cel al investitorului venture, dar acestea nu solicită modificarea nivelului de profitabilitate, nu cer asigurarea riscurilor și se implică activ în susținerea noii companii prin consiliere, expertiză, etc. Investitorii venture nu exercită presiuni constante și controlul permanent asupra modului de distribuire acheltuielilor de mijloace.

În al doilea rând, investitorii venture nu necesită anual și trimestrial anumite dobânzi, care este una dintre cerințele esențiale ale băncilor.

În al treilea rând, băncile, spre deosebire de investitorii venture, mult mai rar preferă să acorde credite pe termen lung.

În al patrulea rând, băncile deseori acordă credite garantate prin active lichide, iar investitorii venture nu solicită acest lucru în special de la companiile care sunt în stadii incipiente de dezvoltare.

În al cincilea rând, principala diferență dintre un împrumut bancar și finanțarea venture este că băncile mizează pe obținerea dobânzii din împrumut și rambursarea acestuia, iar credul trebuie obligatoriu asigurat, pe când investitorul venture, din contra, nu solicită asigurări și își asumă riscul de eșec financiar, de rând cu ceilalți acționari.

În fine, băncile sunt mai prudente și conservatoare prin natura lor și deaceia, spre deosebire de investitorul venture iau măsuri pentru a evita riscurile inutile.

Dar, desigur, nu există nici un motiv pentru a considera finanțarea bancară și cea venture a noilor companii doar ca o alternativă, deoarece capitalul de risc poate fi utilizat nu doar ca o alternativă, ci ca un supliment la creditarea pe termen mediu sau lung [2].

Totuși, trebuie de evidențiat faptul că una din diferențele specifice ale acestui mecanism investițional constă în faptul că investitorul venture, ce stă în fruntea fondului sau companiei, nu investește sursele proprii în compania ale cărei acțiuni le procură. Investitorul venture exercită funcția de intermediar între investitorii colectivi și antreprenori, decide de sine stătător în privința alegerii întreprinderilor pentru investiții, dar în același timp, el nu participă la luarea deciziei finale privind efectuarea investiției, decizie adoptată de comitetul investițional care reprezintă interesele investitorilor. În final, profitul obținut de către investitorul venture aparține doar investitorilor, dar nu lui personal. El are dreptul numai la o parte din acest profit.

Compania care gestionează instituția de venture are dreptul la o compensare anuală ce constituie de regulă până la 2,5% din obligațiile inițiale ale investitorilor. În afară de aceasta, compania gestionară sau persoanele fizice, echipa managerială, în egală măsură cu partenerul general, pot să conteze pe așa-numita cotă din profitul fondului, ce atinge, de regulă, 20%. Această cotă nu se achită până la momentul când investitorilor nu li se vor restitui în întregime sumele investite de către ei în fond și suplinită cu o cotă de profit preventiv fixată din investițiile executate.

În literatura de specialitate, sunt relatate trei metode de bază cu privire la întreprinderea depunerilor riscante de capital, care sunt utilizate preponderent de către corporațiile industriale mari. Etapele de dezvoltare a investițiilor de venture sunt următoarele:

- finanțarea de venture directă a activității micilor firme inovatoare. Această metodă implică cel mai înalt risc financiar, însă, în același timp, promite și un randament mai sporit (un volum mai mare al pachetului de acțiuni sau posibilitatea de a obține ulterior controlul asupra unei noi companii în cazul unui succes comercial sau al unui avânt tehnologic). Metodă de aplicare a businessului de venture a fost utilizată pe larg în a doua jumătate a anilor 70 de către marile companii chimice și farmaceutice în scopul susținerii proiectelor firmelor noi ce se specializau în utilizarea metodelor ingineriei genetice în domeniul biotehnologiei.

- a doua metodă prevede crearea unui fond venture din contul mijloacelor corporației. Fondul este administrat de către funcționarii corporației sau de specialiști calificați în domeniul businessului de venture. Trebuie să recunoaștem, că pe lângă anumite avantaje, această metodă creează pentru corporație unele probleme suplimentare. Autonomia fondului de venture necesită o coordonare minuțioasă a politicii sale investiționale direcționată strategic spre dezvoltarea corporației. În unele cazuri apar dificultăți în privința selectării proiectelor investiționale de alternativă.

- a treia metodă, utilizată de către marile companii în business-ul de venture, reprezintă intrarea companiei în calitate de partener cu răspundere limitată în acele fonduri de venture, care sunt create și administrate de către profesioniștii investițiilor de risc. Metoda respectivă nu necesită investiții mari și specifice pentru acest tip de activitate administrativă. În același timp, ea facilitează accesul la elaborările a 10-15 companii mici, susținute de fiecare fond și, în afară de aceasta, oferă posibilitatea să fie

la curent cu acele proiecte ce sunt examinate, dar care, ulterior, din diverse motive, sunt respinse de către administratorii fondurilor de venture.

În condițiile economiei de piață sau ale unor relații similare, orice plasare de resurse în proiecte comerciale în scopul obținerii unui profit presupune inevitabil existența unui risc. Însă, pe lângă un grad mare de risc, business-ul de venture prezintă o serie de deosebiri caracteristice în comparație cu alte mecanisme de finanțare utilizate pe larg, de exemplu, în raport cu tradiționalele operațiuni bancare de creditare.

Criza economică globală continuă să aibă un impact negativ asupra dezvoltării businessului de risc, în lume, iar Republica Moldova, în aceste condiții este în imposibilitatea dezvoltării acestuia pe teritoriul ei. Un rol important în depășirea crizei de pe piața capitalului de risc, conform experienței din țările industrial dezvoltate îi revine statului. Pusă în aplicare setul de acțiuni foarte variate și, în multe privințe similare cu mecanismele de sprijin utilizate în fazele incipiente ale acestei piețe, actualmente sunt un colac de salvare pentru firmele venture din lume.

Luând în considerație aceste experiențe, devine posibil de a formula principalele direcții de dezvoltare ulterioară a procesului de investiții de capital de risc în Republica Moldova. Aceste domenii includ:

- ✓ Adaptarea sistemului cercetare-dezvoltare-inovare la cerințelor integrării UE.
- ✓ Definitivarea bazei legislative cu privire la activitatea inovațională și finanțarea venture a acesteia;
- ✓ Stimularea și dezvoltarea capacității de absorbție și distribuție a rezultatelor din cercetare-dezvoltare în domeniul economic și social.
- ✓ Crearea condițiilor de dezvoltare a fondurilor de risc pe teritoriul republicii și șlansarea facilităților care vor conduce la creșterea veniturilor în aceste fonduri;
- ✓ Încurajarea investițiilor individuale de prin intermediul stimulentei fiscale;
- ✓ Edificarea rețelelor de "business angels";
- ✓ Crearea unor piețe de capital secundare pentru companiile mai mici care se află la etapa incipientă de dezvoltare;
- ✓ Susținerea financiară a etapei de evaluare a propunerii de proiect până la realizarea acestuia prin acordarea finanțării de venture;
- ✓ Stimularea și promovarea afacerilor dinamice.

De asemenea la aceste posibilități de susținere și eficientizare a dezvoltării investițiilor de risc se poate atribui anumite mecanisme de utilizare a avantajelor pe care le oferă zonele economice speciale.

La final, de rând cu cele menționate, considerăm că împărțirea riscurilor comune între investitorul de venture și antreprenor, perioada îndelungată de colaborare și declararea obiectivelor încă de la începutul primei etape a lucrului în comun vor produce, probabil, rezultate pozitive, dar nu imediate. Pentru atingerea obiectivului strategic sunt necesare eforturi coordonate și consecvente.

Bibliografia:

1. Ныров А.А. (2009), Обзор рынка венчурного капитала в Европе и его характерные отличия от американской модели венчурного капитала // Сб. статей «Новое в экономике и управлении». Вып. 11. М.: МАКС Пресс.
2. Zheng, Y., (2006), Dynamism in capabilities and networks: Implications for wealth creation in technology start-ups. Working Paper, Imperial College London.
3. Malerba F. (2002), Sectoral systems of innovation and production, Research Policy, vol. 31.

MANAGEMENTUL FIRMEI PRIN COSTURI – O CALE SPRE PERFORMANȚĂ DURABILĂ

Dr.ec. Corina MATEI - GHERMAN
A.G.E. din România, Filiala Iași

Abstract. Any firm reason to exist and assets in an economic environment, is to make a profit, the source of any further developments to innovation, improvement and excellence. In this equation, profit, politics plays a strategic role in price, established mathematical techniques and methods, based on feedback from customers and competitors planned time and place of occurrence of zero moment in the competitive market of the product / service again launched the company and to be accepted and bought by customers, bringing its profit being the quintessence of the entire chain of activities end.

Metodă și metodologie

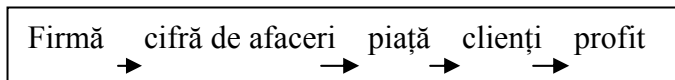
În efectuarea acestui studiu privind managementul firmei prin costuri - o cale spre performanță, am plecat de la studiile de specialitate prezentate în literatură de specialitate publicate în țară și străinătate, reviste, periodice, dicuții cu personalități ale domeniului și alt surse de informații. Pentru partea de aplicații practice am apelat la cercetarea documentară la unele firme reprezentative din punct de vedere al succesului economic pe piața internă și externă, folosind metoda interviului și chestionarul. Ipoteza de lucru a plecat de la afirmația: succesul de piață al oricărei firme ce activează în domeniul economic nu poate avea loc decât în cazul unui profit ridicat iar acesta nu se poate obține decât printr-o politică strategic atent selectată.

Introducere

Rățiunea oricărei firmei de a exista și activa într-un mediu economic, este de a obține profit, sursa oricărei dezvoltări ulterioare spre inovare, perfecționare și excelență. În această ecuație a profitului, un rol esențial îl are politica strategică de preț, stabilită prin tehnici și metode matematice, plecând de la feedback-ul clienților și concurenților, previzionat în timp și spațiu al momentului zero al apariției pe piața concurențială al produsului / serviciului nou lansat de firmă și să fie acceptat și cumpărat de clienți, fiind aducător de profit, chintesența finală a întregului lanț de activități.

Managementul firmei prin costuri - o cale spre performanță durabilă

Firmele din România sunt obligate să-și desfășoare activitatea economică într-un mediu extrem de turbulent, cu evoluții imprevizibile sub formă de șocuri ce se manifestă în spațiul puternic influențat de o acerbă concurență la nivel global între jucătorii prezenți pe piață. Un mecanism complex în care firmele se orientează tot mai mult spre cifra de afaceri și spre profit.



Pentru a obține profitul, o firmă trebuie să dispună de un management performant ce va valorifica informațiile venite din mediul exterior și potențialul creator al resurselor umane. În a oferi clienților produse și servicii de calitate la un cost cât mai redus față de concurență constituie un element esențial pentru strategia unei firme în spațiul concurențial. Considerăm că stabilirea costurilor trebuie să plece de la feedback-ul clienților în corelație cu tendințele de evoluție ale acestuia până cel puțin în perioada în care noul produs/serviciu ajunge pe piață cu scopul de a încorpora suma tuturor subcosturilor pe traseul concepție-vânzare în strânsă corelație cu evoluția posibilă a costurilor concurenței cu care trebuie să concurăm.

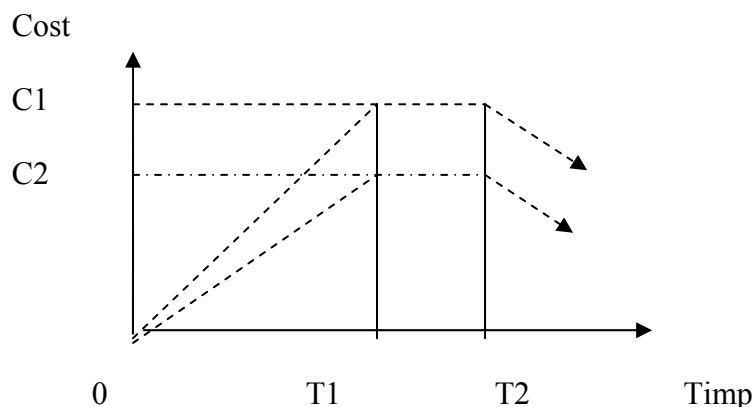


Figura 1. Stabilirea prețului în funcție de așteptările clienților

unde:

O – timpul zero de start pentru un nou produs sau serviciu;

C1 - costul probabil oferit de concurență și acceptat de clienți la timpul T1;

C2 – prețul noului produs sau serviciu, mai mic decât C1;

T1 - T2 – durata de viață a noului produs pentru care ne calculăm volumul total al profitului.

Dacă firma nu pleacă de la prețul anticipat ce va fi oferit de concurență și probabil acceptat de clienți la momentul lansării, riscă să fie mai ridicat. În literatura de specialitate sunt prezentate un număr mare de metode, de management al firmei (peste 130) bazate pe obiective, dintre care managementul prin obiectivul cost ocupă un rol important în raportul preț-calitate, luat cel mai adesea în calcul de către clienți în decizia de cumpărare. Un management performant trebuie să elimine problema incertitudinii în evoluția costului pe baza unor decizii strategice de cost fundamentate științific. Incertitudinea sau riscul referitor la profitul prognozat trebuie minimizat, plecând de la perioada de concepție până la retragerea de pe piață a produsului sau serviciului, deoarece profitul nu trebuie privit ca „ceva” ce rămâne în urma actului de vânzare, un fel de „rest” după operațiunea de contabilizare, ci un rezultat al anticipării evoluției pieței în corelație cu clienții și concurența.

Managerii când iau decizii asupra costului, trebuie să ia în considerație că produsul în sine este un element variabil, o matrice de funcții și însușiri analizate prin filtrul cerințelor pieței, prin compararea atributului principal cu cel al concurenței, studiu care se realizează folosind metoda valorii și metoda desfășurării funcțiilor calității (QFD).

Variabilele care permit determinarea prețului unui produs/serviciu sunt costul și piața prin cerințele venite din partea clienților și transferate în noul produs. În mod curent, firmele folosesc trei metode de fixare a prețului:

1. În funcție de cost. Abordarea în funcție de cost, este simplă, cu un puternic caracter subiectiv, orientată spre interiorul firmei, fără a ține seama de piață, concurență, evoluție nefavorabilă, urmărind egalizarea veniturilor cu cheltuielile după relația:

$$Pe = \frac{Cf}{Pv - Cv} \quad (1)$$

unde:

Pe – prețul de echilibru;

Cf – cheltuielile fixe;

Pv – prețul unitar de vânzare;

Cv – cheltuielile variabile unitare.

Metoda se aplică la nivelul producției firmei în cazul unui produs/serviciu cu un preț prestabilit. Când plecăm de la ipoteza unui volum de producție prestabilit, se calculează prețul minim care să asigure un profit oarecare P , stabilit cu relația:

$$P_{v \min} = \frac{C_f}{Q} + C_{uv} \quad (2)$$

$P_{v \min}$ - prețul minim de vânzare;
 C_{uv} - cheltuielile unitare variabile;
 C_f - cheltuielile fixe;
 Q - volumul producției.

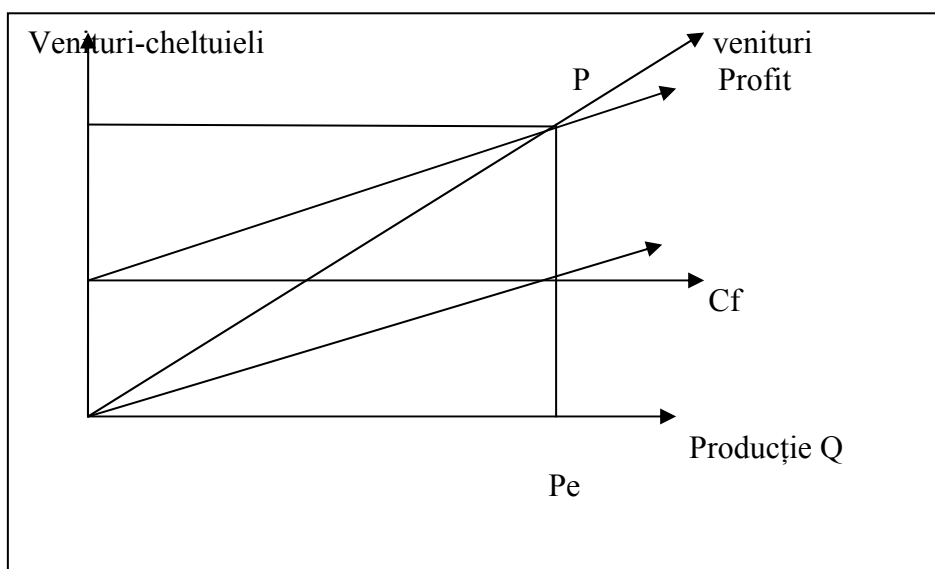


Figura nr.2. Relația dintre venituri, cheltuieli și preț de echilibru

2. În funcție de cerere. Se folosesc coeficienții de elasticitate ai prețului care se determină cu relația:

$$e = \frac{\Delta Q \times Q}{\Delta P / P} \quad (3)$$

unde:

e - coeficientul de elasticitate;

Q - volumul producției;

ΔQ - variația volumului producției vândute în funcție de modificările prețului;

ΔP - modificarea prețului;

Când cererea rămâne constantă, coeficientul de elasticitate $e = 0$, coeficienții sunt calculați la anumite perioade de către institute de specialitate. Presiunea concurențială obligă firmele să identifice în permanență soluții pentru o cât mai bună poziționare pe piață, una din metode fiind metoda costurilor minime.

3. În funcție de concurență. Metoda se aplică după ce concurența și-a fixat prețul de piață, făcând unele corecții în funcție de evoluția pieței. În mod curent, firmele mențin o diferență sau un procent față de prețurile concurenței, în funcție de aprecierea valorii produsului/serviciului, cota de piață pe care contează, stabilită pe baza statisticii sau anchetei. Pentru a-și măsura relația dintre cota de piață a firmei și raportul preț al firmei/preț al concurenței se pot utiliza grafice de forma:

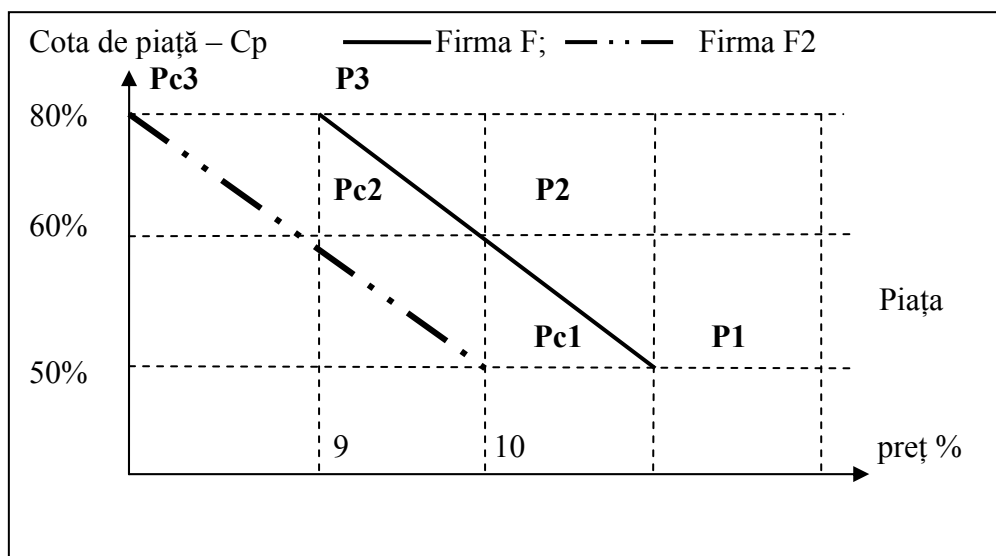


Figura nr.3. Relația dintre cota de piață – Cp, prețul firmei P1,P2,P3 și prețul concurenței Pc1, Pc2, Pc3

Din grafic rezultă că la nivelul actual, firma F deține: 50% din cota de piață P1; la un preț mai mic cu 10% poate deține 60% din cota de piață P2 iar la un preț mai mic cu 9% firma poate deține 80% din cota de piață P3.

Folosind acest grafic se poate estima și cifra de afaceri în funcție de preț.

Managerul mai poate folosi metode și tehnici de previziune. Ele iau în considerație existența și cuantificarea unor informații din banca de date a firmei privind trecutul fenomenului (metode cantitative) sau numai unele evaluări de natură subiectivă (metode calitative). Metodele cantitative, se bazează pe folosirea seriilor dinamice și sunt folosite mai des de managerii firmelor. Ele sunt:

1. Metoda grafică, folosită pentru determinarea viitoare a fenomenului cercetat, tendințele în care acesta s-a manifestat în trecut, prelungind linia trendului;

2. Sporul mediu de creștere a tendinței S considerat în mărime absolută și se determină cu relația:

$$S = \frac{X_n - X_1}{n-1} \quad (4)$$

$$\text{iar seria ajustată este } X_t = X_1 + (t-1) \times \bar{S} \quad (5)$$

în care:

X și X1 - valori extreme ale fenomenului manifestat în perioada trecută;

n - numărul de ani ai perioadei trecute; $t = n+1; n+2; \dots$

3. Ritmul mediu de creștere $\bar{R}$. Se folosește la determinarea tendinței de evoluție a fenomenului când această evoluție este asemănătoare creșterilor în progresie geometrică. Relația de calcul este:

$$\bar{R} = \sqrt[n-1]{\frac{X_n}{X_1}} \times 100 \quad (6)$$

$$\text{iar seria ajustată este: } X_t = X_1 \times \bar{R}^{(t-1)}$$

unde:

Xn, X1 - valori extreme ale fenomenului în perioada trecută;

n - numărul de ani ai perioadei, $t = n+1; n+2; n+3; \dots$

4. Metoda celor mai mici pătrate. Metoda necesită alegerea prealabilă a unei funcții matematice, numită funcția de ajustare din punct de vedere al firmei, să fie cât

mai apropiată de graficul datelor reieșit din evoluția precedentă a fenomenului, astfel încât, în final suma abaterilor la pătrat ale valorilor reale de la cele ajustate să fie minimă. Relația de calcul este:

$$G = \sum (X_i - X_{\text{calc}})^2 = \text{minim} \quad (7)$$

sau abaterea medie pătratică:

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum (X_i - X_{\text{calc}})^2}{n}} \quad (8)$$

unde:

X_i – valorile extreme ale fenomenului în perioada trecută;

X_{calc} – valorile calculate, ajustate ale fenomenului;

$i = 1; 2; 3, \dots, n$.

În ceea ce privește *metodele calitative*, cea mai folosită de managerii este *metoda PERT*, care presupune ca persoanele care fac previziunea să realizeze trei scenarii de estimări: una pesimistă, una optimistă și una probabilă iar valoarea previzională se calculează cu relația:

$$V_p = \frac{P + 4PO + O}{6} \quad (9)$$

unde:

PO - estimarea cea mai probabilă;

O - estimarea optimistă;

P - estimarea pesimistă.

Abaterea standard prin care se va efectua previziunea este dată de relația:

$$S = \frac{O - P}{6} \quad (10)$$

Metodele de previziune a evoluției fenomenului de cost pe piață, sunt deosebit de important de a fi cunoscut ca manifestare cât mai aproape de realitate pe o perioadă mai lungă de timp, deoarece de el depinde performanța firmei și implicit volumul profitului.

În concluzie:

La stabilirea prețului unui produs / serviciu, consider că este necesar să se plece de la previziunea evoluției acestuia în funcție de concurență, piață și clienți, pentru momentul când acestea vor apărea efectiv pe piață.

În literatura de specialitate există tehnici și metode matematice cantitative și calitative pentru determinarea anticipată a prețului la un anumit interval de timp, care să fie cât mai apropiat de prețul real al pieței și concurenței, metode ce trebuie cunoscute și valorificate de către managerii de firme în procesul decizional și al deciziilor strategice bazate pe preț.

Strategia de preț corelată cu ciclul de viață al produsului poate prelungi sau reduce speranța de viață a acestuia. În cazul produsului / serviciului nou de regulă decizia principală se referă la preț, ulterior având loc doar corelări, modificările au loc atunci când se produce un atac agresiv al unui concurent ce duce la creșterea exagerată bruscă a prețului la materia primă, la manoperă sau datorită unei noi legislații privind prețurile.

Prețul noului produs / serviciu, se stabilește în perioada de inovație în „amonte” față de piață, pe baza unei poziționări anticipate.

În faza de maturitate a produsului / serviciului, când competiția atinge cote maxime se recomandă managerilor de firme să urmeze aproximativ prețul concurenței sau prețul „leader”, evitându-se un „război” al prețurilor. În general se recomandă o

strategie de a reduce prețurile pentru a susține cererea. Clienții intervin ca moderatori ai prețului, modelând implicit și strategiile de preț ale firmelor.

Stabilirea unui raport preț / calitate permite firmelor să obțină un profit mai mare care să le permită dezvoltarea spre performanță și excelență, în spațiul de vârf al firmelor din domeniul economic respectiv.

Bibliografie:

1. Doncean, G., Modele de evaluare tehnico-economică, în volumul *Economic growth in conditions of internationalization*, Editura I.E.F.S., 2010, Chișinău, Republica Moldova.
2. Georgescu, N., *Analiza economico-financiară*, Editura Economică, 2005, București.
3. Gherasim, A., *Studiul pieței*, Editura Economică, 2005, București.
4. Jaba, O., *Managementul producției și operațiunilor*, Editura Sedcom Libris, 2007, Iași.
5. Luca, G.P., Verzea, I., *Management financiar și tehnici de stabilire a prețului*, Editura Tehnopress, 2006, Iași.
6. Matei, Gherman, C., Doncean, M., *Paradigmele comportamentului decizional în situații de incertitudine*, în volumul *Opinii Economice*, Editura Tehnopress, 2011, Iași.
7. Matei, Gherman, C., *Price distinguishing features the competitive environment agrifood*, în volumul *Opinii Economice*, Editura Tehnopress, 2011, Iași.
8. Nagle, T.T., Hogan, J.E., *Strategia și tactica stabilirii prețurilor*, Un ghid pentru creșterea profiturilor, 2008, Editura Brandbuilders, București.
9. Șeptelici, V., *Abordări conceptuale ale managementului strategic*, în volumul *Progrese în teoria deciziilor economice în condiții de risc și incertitudine*, Editura Tehnopress, 2010, Iași.

IMPACTUL ȘI ROLUL ORGANIZAȚIILOR FINANCIARE INTERNAȚIONALE ÎN EVOLUȚIA SISTEMULUI BANCAR AUTOHTON ȘI PROMOVAREA DEZVOLTĂRII ECONOMICE A REPUBLICII MOLDOVA

***Dumitru PREDIUS, șeful Departamentului Corporate Banking
BC”Mobiasbanca-Groupe Societe Generale”SA, MBA in international management,
Grenoble
Artur GOLBAN, masterand, UASM***

Abstract. The Republic of Moldova's banking system is in continuous change. This change is influenced by many factors and one of them is the outstanding role of international financial organizations which contribute with financial support, know-how, technologies to the evolution of the banking system of Moldova. In this scientific work we analyze in which way our banking system is influenced by the international financial organizations, which is the role of financial programs held in Moldova and what is the contribution of international financial organizations to the economic growth of Republic of Moldova

Evoluția sistemului bancar al Republicii Moldova a cunoscut mai multe etape de dezvoltare avînd drept obiectiv primordial satisfacerea clienților la cel mai înalt nivel al calității precum și înregistrarea unui trend pozitiv al indicatorilor performanței financiare.

Dezastrul economic de la începutul anilor '90 a condus la deteriorarea sistemului bancar-monetar și al finanțelor publice, a dezechilibrat total comerțul exterior. În această perioadă atât în Republica Moldova, cât și în alte foste republici sovietice, are loc adaptarea băncilor și a altor instituții de credit la noile principii de activitate comercială.

Sistemul bancar moldovenesc a fost creat la începutul anilor '90, odată cu stabilirea Republicii Moldova ca stat independent, și este binivelar: Banca Națională a Moldovei (reorganizată din filiala din RSSM a Băncii de Stat a URSS) pe primul nivel și băncile comerciale (inițial, unele fiind reorganizate din fostele bănci specializate de stat, astfel ca: Promstroibank, Sberbank, Agroprombank, ș.a. iar unele chiar organizate ca bănci noi), ceea ce reprezintă nivelul al –II-lea.

În general în evoluția sistemului bancar din RM deosebim 3 etape:

Prima etapă (anii 1990-1993) - se caracterizează prin reorganizarea juridică și instituțională a băncilor deja existente și crearea unor bănci private, întemeierea bazei legislative, inclusiv a celei bancare și emiterea monedei naționale.

În a doua etapă (anii 1994 - 1998) - are loc consolidarea sistemului bancar în general, apariția simptomelor de concurență bancară, elaborarea și implementarea principalelor norme legislative bancare, dezvoltarea serviciilor bancare etc. Însă acest proces a fost întrerupt de criza din vara-toamna anului 1998, care a fost provocată de criza din Federația Rusă (1,2).

A treia perioadă (sfârșitul anului 1998 – până în prezent)- se caracterizează prin extinderea instituțiilor bancare. În această ultimă perioadă a avut loc capitalizarea relativ intensivă a sectorului bancar; lărgirea rețelei bancare; dezvoltarea spectrului de servicii bancare; intensificarea concurenței bancare; dezvoltarea strategiilor manageriale și a tehnologiilor informaționale etc (3, 4).

Analiza băncilor comerciale din Republica Moldova înregistrate în Registrul Băncii Naționale a Moldovei relevă că în perioada 1991-2004 au fost înregistrate în registrul BNM cca 16 bănci comerciale dintre care majoritatea (mai mult de 90%) cu capital străin. Desigur că mai apoi au mai fost înregistrate și alte instituții bancare precum este BC "ProCreditBank" SA dar și această instituție bancară a fost creată cu sprijinul capitalului străin. Din băncile create în decursul perioadei analizate, în anul 2009 BC "INVESTPRIVATBANK" SA a falimentat din motive de management neadecvat ce a dus la incapacitatea de plată a băncii (4).

În perioada anilor '90 odată cu trecerea la economia de piață în Republica Moldova se înregistrează o atenție deosebită din partea instituțiilor financiare internaționale precum BERD, BEI, FMI ș.a. care aveau drept sarcină primordială alocarea resurselor financiare în vederea reorganizării sistemului economic al Republicii Moldova existent pînă la dobîndirea independenței RM, adică trecerea de la economia planificată la economia de piață și crearea unei „economii noi” bazată pe:

1. Pluralismul formelor de proprietate în care domina proprietatea privată;
2. Piața este cadrul general prin care se stabilește ce, cît și pentru cine să se producă în condițiile libertății de acțiune a agenților economici;
3. Concurența sau competiția dintre agenții economici constituie factorul principal al progresului;
4. Motivația participării la acțiunile economice o reprezintă realizarea intereselor agenților economici respectiv pentru producători maximizarea profitului, iar pentru consumatori maximizarea utilității;
5. Formarea liberă a prețului pe baza cererii și ofertei;

Astfel organisme financiare internaționale cercetînd situația existentă în economia Republicii Moldova la începutul anilor '90 au ajuns la concluzia că sistemul bancar al RM era la acea etapă de dezvoltare un sistem mai stabil, mai controlat și mai organizat față de dezastrul care era în economie. Scopul de bază al organismelor financiare internaționale consta în alocarea resurselor financiare întru susținerea trecerii Republicii Moldova la economia de piață, dezvoltarea proprietății private și a concurenței dintre agenții economici, sistemul bancar, reprezentînd un intermediar sigur între instituțiile financiare internaționale pe de o parte și inițiativa privată pe de altă parte.

Astfel în vara anului 1995, prima instituție bancară din RM care a beneficiat de susținere financiară din partea BERD a fost Victoriabank care a semnat contractul privind deschiderea liniei de credit (4 mln dolari SUA) pentru susținerea business-ului mic și mijlociu. Iar în luna decembrie 1995, Victoriabank se reorganizează în Bancă cu investiții străine (5).

Rolul BERD în modernizarea BC „Victoriabank” a fost considerabil pentru că au fost implementate noi tehnologii, diverse consultații în domeniul creditării, a perfecționării băncii.

Treptat pe piața serviciilor bancare a Republicii Moldova pătrund din ce în ce mai multe organizații financiare internaționale.

În anul 1997 Fondul de investiții Development Capital Corporation, subdiviziune a fondului investițional NCH a procurat 32,45% din capitalului acționar și a devenit acționarul majoritar al BC „Mobiasbanca” S.A. (63,68%). Grupul NCH a implementat pe larg strategia „băncii universale”, acordând o deosebită atenție „Retail banking-ului” și contribuind la dezvoltarea intensivă a rețelei de filiale și reprezentanțe ale băncii asigurând astfel disponibilitatea produselor bancare pentru clienții finali – persoane fizice. La acea etapă de dezvoltare a sistemului bancar din RM, inovația care a fost adusă de către grupul NCH pe piața serviciilor bancare autohtone a fost lansarea unui spectru larg de credite de consum, fără gaj, fiind asigurate doar cu veniturile clientului. Această inovație a adus băncii multe premii printre care distingem: Mercuriul de Aur pentru „Debutul Anului 2005” pentru marca comercială „Credit Retail”; Marca comercială „NEOS” a obținut Medalia de Onoare pentru „Debutul Anului 2006” și multe alte premii care au transformat Mobiasbanca într-o instituție de referință pentru clienții și investitorii străini (7).

Pe parcursul mai multor ani Mobiasbanca datorită faptului că deținea înființarea pe piața produselor „retail banking” și-a majorat cota de piață de cca 2 ori și a evoluat în clasamentul băncilor comerciale de pe locul 7 pe locul 4, fiind un concurent sigur pentru băncile locale. Un rol deosebit în dezvoltarea pieței serviciilor bancare l-a jucat introducerea noilor instrumente, politici de marketing, de promovare neutilizate în sistemul bancar până atunci. În urma implementării mai multor strategii de către acționarii băncii cu privire la promovarea produselor bancare pe piața autohtonă, Mobiasbanca a obținut statutul de „bancă de succes”, ceea ce a contribuit la sporirea atractivității investitorilor străini față de bancă.

În anul 2007 această instituție bancară a fost achiziționată de grupul francez Groupe Societe Generale, care deținea la etapa dată cca 95,35% din capitalul acționar al băncii. Achiziția băncii de către Groupe Societe Generale a impulsat dezvoltarea băncii.

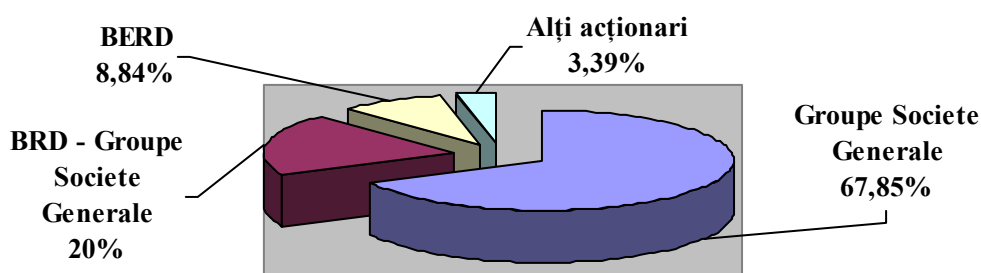


Figura 1. Structura acționarilor B.C. "MobiasBanca - Groupe Societe Generale" S.A.

În anul 2008 are loc o majorare de capital al Mobiasbanca și desemnarea noilor acționari strategici: BRD – Groupe Société Générale (20%) și BERD (8,84) și alți acționari minoritari cu cca 3,31%. Astfel, în rezultatul acestei tranzacții, cota parte a Société Générale s-a micșorat, și la sfârșitul anului 2008 a constituit 67,85% (figura 1).

Astfel o dată cu achiziționarea de către Groupe Societe Generale a Mobiasbanca clienții Republicii Moldova se pot bucura de linii de credit internaționale, își pot crea o istorie creditară internațională și desigur participa la diverse programe de finanțare internaționale.

Printre cele mai însemnate acorduri de parteneriat ale BC”Mobiasbanca-Groupe Societe Generale” S.A. și instituțiile financiare internaționale putem menționa acordul de colaborare cu: BERD (începând cu 1996); BIRD (începând cu 1996); CFI (începând cu 2006); European Fund for Southeast Europe (EFSE) (începând cu 2006); Netherlands Development Finance Company (FMO) (începând cu 2006); Banca Europeană de Investiții (BEI) (începând cu 2010) ș.a.(7).

Astfel din analiza datelor de mai sus se atestă că BC”Mobiasbanca-Groupe Societe Generale” S.A în decursul evoluției sale a semnat o multitudine de acorduri cu organisme financiare internaționale ceea ce relevă că aceasta este o bancă internațională, iar clienții săi se pot mândri cu acest fapt, dar deși Mobiasbanca a fost parte la o multitudine de acorduri de colaborare cu organisme financiare internaționale, desigur că pilonul dezvoltării băncii a fost alinierea la Strategia Groupe Societe Generale, care este o bancă internațională și care este prezentă în toate segmentele pieței: pe de o parte – segmentul retail banking, iar pe de altă parte soluții ajustate pentru companii mari și internaționale. Misiunea băncii este să fie banca de referință pentru toți investitorii străini și cei potențiali.

Pentru aceasta, în decursul a 3 ani s-a petrecut integrarea Mobiasbanca în sistemul Groupe Societe Generale, în scopul implementării standardelor Grupului cu privire la toate nivelurile de dezvoltare a băncii: image și identitate vizuala; sistemul de promovare și marketing; control intern; planificare strategică; buget etc.

Printre instituțiile bancare din RM cu capital străin mai pot fi menționate: B.C. "EXIMBANK-Gruppo Veneto Banca" S.A.; B.C. „ProCredit Bank” S.A.(2007, ProCredit Holding (Germania) 79,05%, KfW (Germania) 15,06 %, Stichting DOEN-Postcode Loterij/Sponsor Loterij/BankGiro Loterij (Olanda) 5,89%), BCR Chișinău S.A (2006, Grupul Financiar Erste, Austria).

Desigur că fiecare din investitorii străini: Gruppo Veneto Banca, Grupul Financiar Erste, ProCredit Holding ș.a. vor aduce contribuții la dezvoltarea serviciilor bancare, apariția de noi produse bancare, care ulterior vor fi „clonate” de băncile locale contribuind la maturizarea sistemului bancar autohton.

Pătrunderea capitalului străin în sistemul bancar are o deosebită importanță pentru că instituțiile bancare autohtone fac parte dintr-o rețea internațională bancară, clienții băncilor cu capital străin își pot crea o istorie creditară internațională, iar băncile cu capital străin pot apela oricând la experiența grupului financiar din care fac parte.

Dar deși sistemul bancar este unul din cele mai dezvoltate sisteme ale economiei din Republica Moldova totuși există probleme cu privire la creditarea IMM-urilor comparativ cu situația statelor din regiunea de SE a Europei.

Analiza ponderii creditelor bancare în PIB (tabelul 1) în perioada 2007-2009 conform datelor Băncii Mondiale relevă că în anul 2009 ponderea creditelor în PIB constituia cca 41,6% în 2010, ceea ce reprezintă cu mult în urma țărilor cu venituri înalte din Organizația pentru cooperare economică și dezvoltare (OCED), 192,27%, și țările din Zona euro – 142,72%, precum și în urma țărilor cu venituri medii – 76,05% (8).

Oamenii de afaceri din RM susțin că necesarul de finanțare a IMM este cu mult mai mare decât oferta locală, că băncile manifestă un interes redus față de IMM și că creditele sunt foarte scumpe pe de o parte, iar pe de altă parte instituțiile bancare afirmă că resurse financiare sunt mai mult decât suficiente și că există posibilități de finanțare dar cu părere de rău nu există „proiecte viabile” din partea antreprenorilor. Altă cauză vizibilă este că Republica Moldova are populație preponderent rurală, iar în mediul rural există foarte puține filiale ale băncilor comerciale ceea ce creează unele dificultăți în promovarea serviciilor bancare (6).

**Tabelul 1. Ponderea creditelor bancare în PIB
în perioada 2007-2009 (%)**

Statele analizate	Anii			Anul 2009 față de	
	2007	2008	2009	2007	2008
				%	%
1	2	3	4	5	6
Rusia	25,5	25,1	33,8	+8,3	+8,7
Georgia	31,6	32,9	33,2	+1,6	+0,3
Kazahstan	41,0	54,2	54,6	+13,6	+0,4
Moldova	40,2	39,8	41,6	+1,4	+1,8
Romania	35,0	47,4	52,7	+17,7	+5,3
Macedonia	34,4	42,7	44,0	+9,6	+1,3
Polonia	46,3	59,9	61,5	+15,2	+1,6
Lituania	59,9	64,4	69,3	+9,4	+4,9
Bulgaria	55,6	64,3	69,4	+13,8	+5,1
Albania	61,3	66,1	68,5	+7,2	+2,4
Țările cu venituri medii	76,05			-	-
Ungaria	74,2	80,7	79,9	+5,7	-0,8
Ucraina	61,1	81,9	88,5	+27,4	+6,6
Letonia	89,5	89,0	93,2	+3,7	+4,2
Estonia	92,9	97,3	106,2	+13,3	+8,9
Zona Euro	142,72			-	-
Țările OCED	192,27			-	-

Sursa: World Development Indicators, the World Bank

**Tabelul 2. Gradul de penetrare al serviciilor bancare (numărul de filiale ale
băncilor comerciale la 100 mii de adulți), 2010**

Țara	Total	Urban	Rural
Romania	35,00	29,43	5,56
Polonia	32,21	-	-
Lituania	25,90	-	-
Macedonia	25,69	25,45	0,24
Estonia	18,68	17,81	0,88
Georgia	18,57	15,25	3,32
Ungaria	18,31	17,80	0,52
Letonia	14,64	-	-
Moldova	9,57	9,37	0,20
Azerbaidjan	9,57	4,97	4,60
Uzbekistan	4,25	1,51	2,73
Tajikistan	3,91	1,29	2,62
Ucraina	2,74	-	-
Rusia	2,62	-	-

Sursa: Financial Access 2010, CGAP, the World Bank Group

După gradul de penetrare al serviciilor bancare (numărul de filiale ale băncilor la 100 mii de adulți) (tabelul 2), conform unui studiu al Grupului Consultativ de asistență pentru cei săraci (CGAP) al Grupului Băncii Mondiale, Moldova se situa la începutul anului 2010 pe unul din ultimele locuri în regiune și printre țările cu trecut comun, depășind doar țări cu teritorii vaste, așa ca Rusia și Ucraina, și țări din Asia Centrală. Numărul mediu de filiale bancare la 100 mii de adulți în Moldova era de doar 9,57. În ceea ce privește gradul de penetrare cu servicii bancare a localităților rurale, Moldova se află pe ultimul loc printre țările selectate (țările din regiune și cu trecut comun), chiar și în urma țărilor din Asia Centrală, cu doar 0,20 filiale la 100 mii de adulți.

Din analiza sistemului bancar la etapa actuală, a gradului de asigurare a economiei cu credite bancare, a rolului pe care îl au organizațiile financiare internaționale în evoluția sistemului bancar autohton și promovarea dezvoltării economice a Republicii Moldova propunem următoarele măsuri de majorare a indicatorilor de profitabilitate a băncilor comerciale și de influență a acestora asupra creșterii economice a RM:

1. Intensificarea colaborării între băncile comerciale și realizarea îmbunătățirii normelor ce reglementează creditele sindicalizate. Trebuie de ajustat creditele consorțiale și de promovat dezvoltarea serviciilor de creditare sub forma de “club deals”, care ar contribui substanțial la creșterea economică a Republicii Moldova;
2. Ratificarea tratatelor cu privire la dubla impozitare;
3. Realizarea unui amplu spectru de măsuri care ar spori previzibilitatea politicii BNM;
4. Implementarea tehnologiilor inovaționale pe larg, care ar contribui la crearea de instituții bancare model (benchmark) pe piața RM astfel sporind atractivitatea investitorilor străini în vederea alocării resurselor financiare spre modernizarea, creșterea economiei RM;
5. Diversificarea activității de finanțare a băncilor comerciale din RM prin prisma dezvoltării creditelor investiționale, care ar fi un stimulent pentru relansarea unor ramuri ale economiei;
6. Implementarea pe larg a sistemului garanțiilor bancare, incasurilor, acreditivelor;
7. Ajustarea risk managementului la cerințele europene și implementarea Basel II.

Concluzii

În decursul constituirii sistemului bancar modern o însemnătate deosebită au avut-o organisme financiare internaționale. Pătrunderea capitalului străin în sistemul bancar are o deosebită importanță pentru că instituțiile bancare autohtone fac parte dintr-o rețea internațională bancară, clienții băncilor cu capital străin își pot crea o istorie creditară internațională, băncile cu capital străin pot apela oricând la experiența grupului financiar din care fac parte, organizarea de stagieri și schimb de experiență între instituțiile bancare autohtone și băncile grupului financiar aferent din alte țări.

Desigur există încă multe de realizat la nivelul sistemului bancar autohton (îmbunătățirea legislației cu privire la creditele sindicalizate, largirea gamei de produse și servicii destinate mediului rural, ratificarea tratatelor cu privire la dubla impozitare, realizarea de măsuri care ar spori previzibilitatea politicii BNM), dar aplicând experiența instituțiilor financiare internaționale, modernizând domeniile care stagnează ale activității bancare (aplicarea creditelor investiționale pentru dezvoltarea economiei, garanțiilor bancare, incasurilor, acreditivelor) și efectuând restructurări în ceea ce privește previzibilitatea politicii BNM considerăm că sistemul bancar autohton are șanse reale de a deveni în deplina lege a cuvântului un sistem bancar european, unde se respectă toate principiile economiei de piață.

Bibliografie

1. Legea Republicii Moldova cu privire la Banca Națională a Moldovei nr. 548 – XIII din 21.07.1995, publicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.56-57 din 12.10.1995.
2. Legea Republicii Moldova cu privire la instituțiile financiare nr. 550-XIII din 21.07.1995, publicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. ½ din 1.01.1996.
3. Grigoriță C. Activitate bancară, Ed. Cartier, Chișinău, 2005, 420 p.
4. www.bnm.md
5. www.ebrd.com/saf/search.html?type=article
6. www.economie.md/articole/show/1410/comunitatea-bancara-din-rm-pledeaza-pentru-corectitudinea-si-obiectivitatea-evaluarii-de-catre-expertii-independenti
7. www.mobiasbanca.md
8. www.viitorul.org/public/3167/ro/POLITICI_PUBLICE_1_Finantare_IMM.pdf

STRUCTURA SECTORULUI FINANCIAR AL REPUBLICII MOLDOVA

Dorina HARCENCO,
dr., ASEM

Abstract: The financial sector is one of the main engines of economic development as well at the national level as at the international level, representing one of the main driving forces of globalization and international economic integration. The way the financial sector contributes to the financing of the real economy, determines the level of economic development of a state.

Sectorul financiar este unul din motoarele principale ale dezvoltării, atât la nivel național cât și cel internațional, una din forțele principale ale globalizării și integrării economice internaționale. În cele ce urmează voi analiza principalele componente ale sectorului financiar al Republicii Moldova, contribuția acestora la finanțarea economiei. Pentru o evaluare mai adecvată a nivelului de dezvoltare a pieței valorilor mobiliare a Republicii Moldova, considerăm oportună analiza evoluției acesteia, prin calcularea următorilor indicatori: ponderea tranzacțiilor bursiere în PIB, precum și raportul tranzacțiilor bursiere și capitalizării bursiere, ce determină cel mai bine gradul de lichiditate a pieței bursiere.

Analizând evoluția capitalizării bursiere în PIB pentru RM, observăm fluctuații și un nivel destul de scăzut, mai puțin de 30%, semnificând că piața bursieră a RM este subdezvoltată. În continuare vom prezenta ponderea capitalizării bursiere ale noilor state membre UE, 12 state și Republica Moldova.

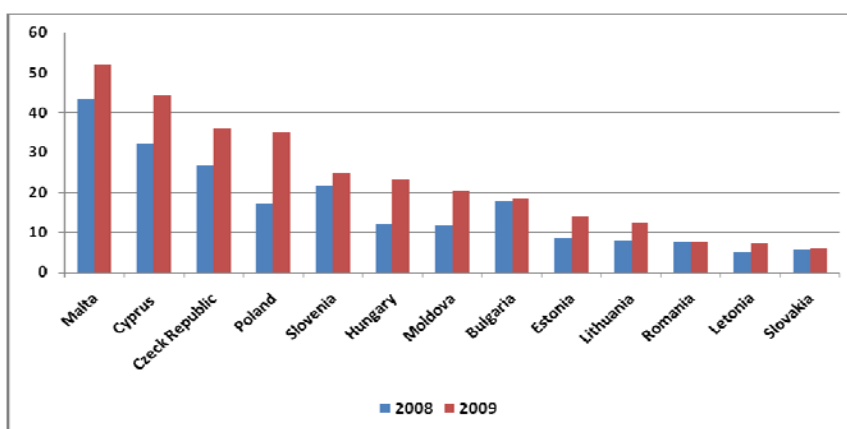


Figura 1. Ponderea capitalizării bursiere în PIB ale 12 state membre UE și Moldova în 2008-2009, %

Sursa: calculat de autor în baza datelor WFE, UNCTAD, Nasdaq OMX Baltic.

Din graficul de mai sus evidențiem că raportul capitalizării bursiere la PIB a acestor state variază de la peste 50% la circa 5%, pe primul loc situându-se Malta, iar pe ultimul Slovacia. Primele trei state din cele analizate: Malta, Cyprus și Republica Ceha au înregistrat în anul 2009 nivele ale capitalizării bursiere similare cu cele ale primelor 7 state la nivel mondial, aceasta semnificând, că mărimea relativă a pieței bursiere în comparație cu economia reală este similară cu a statelor respective. Analizând schimbarea în 2009 în comparație cu 2008, putem evidenția că toate 13 state analizate au înregistrat o creștere a capitalizării bursiere raportate la PIB. Dacă analizăm evoluția PIB-ului observăm că în 2009, toate aceste state au înregistrat o descreștere a acestuia, deci aceasta fiind principala cauză a creșterii ponderii capitalizării bursiere în PIB. Dacă analizăm evoluția capitalizării bursiere, observăm că trei state au înregistrat o descreștere a acesteia: Romania, Bulgaria și Slovacia, celelalte state analizate au

înregistrat o creștere a valorii capitalizării bursiere, care la rândul său a determinat creșterea ponderii acesteia în PIB. Moldova se situează pe locul 7, urmată de Bulgaria, Estonia, Lithuania, Romania, Letonia și Slovacia.

Lichiditatea pieței bursiere poate fi determinată prin calcularea ponderii volumului tranzacțiilor bursiere la PIB și raportului Tranzacțiilor bursiere/Capitalizarea bursieră, care determină gradul de lichiditate a pieței bursiere și lichiditatea pieței bursiere în comparație cu mărimea sa.

În continuare vom analiza raportul tranzacțiilor cu acțiuni la PIB în cazul ultimelor state membre a UE în anii 2008-2009.

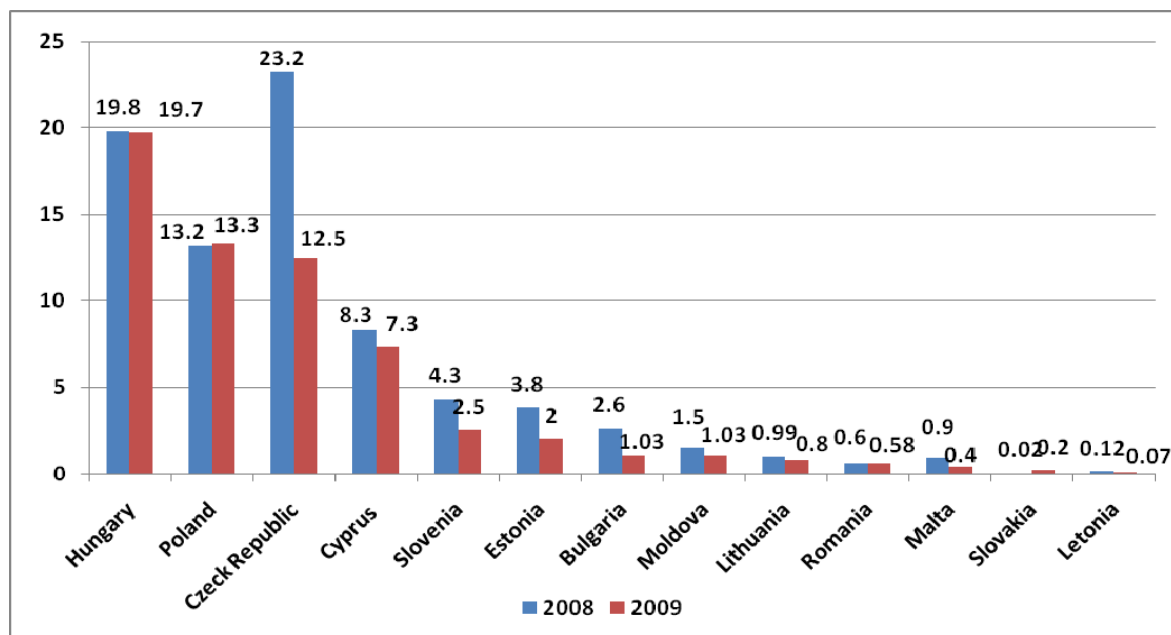


Figura 2. Volumul tranzacțiilor cu acțiuni/PIB pentru 12 state membre UE și RM, 2008-2009, %

Sursa: calculat în baza datelor WFE, UNCTAD, Nasdaq OMX Baltic.

Din punct de vedere al gradului de lichiditate a pieței bursiere pentru economia reală, din cele 13 state analizate, pe primul loc se situează Ungaria cu aproape 20%, și fără schimbări semnificative în 2009 în comparație cu 2008, semnificând că piața și-a menținut capacitatea de finanțare. Pe locul 2 se situează Polonia, care a înregistrat o creștere în 2009, datorită unei rate mai mari de descreștere a PIB-ului în comparație cu descreșterea volumului tranzacțiilor cu acțiuni, iar celelalte state au înregistrat descreștere ale ponderii tranzacțiilor bursiere în PIB, atât datorită descreșterii volumului tranzacțiilor cât și descreșterii PIB-ului. Singura țară care a înregistrat o creștere a volumului tranzacțiilor cu acțiuni a fost Slovacia, dar aceasta creștere a fost nesemnificativă: de la 0.02 până la 0.2% în 2009. Cea mai dramatică descreștere a ponderii tranzacțiilor cu acțiuni în PIB a fost înregistrată de Republica Cehă de la 23.2 la 12.5%, datorită unei descreșteri duble a volumului tranzacțiilor cu acțiuni în 2009 în comparație cu 2008 și datorită unei ușoare descreșteri a PIB-ului.

Moldova se situează pe locul opt, după Bulgaria, fiind urmată de Lithuania, Romania, Malta, Slovacia și Letonia, toate înregistrând o pondere mai mică de 1%, semnificând un rol neînsemnat al bursei de valori în oferirea lichidității pentru economia reală.

În raport cu capitalizarea, volumul tranzacțiilor ne oferă o informație mai relevantă vis-à-vis de gradul de lichiditate a pieței de capital. În figura 3, prezentăm ponderea volumului tranzacțiilor bursiere în PIB, în ultimii ani.

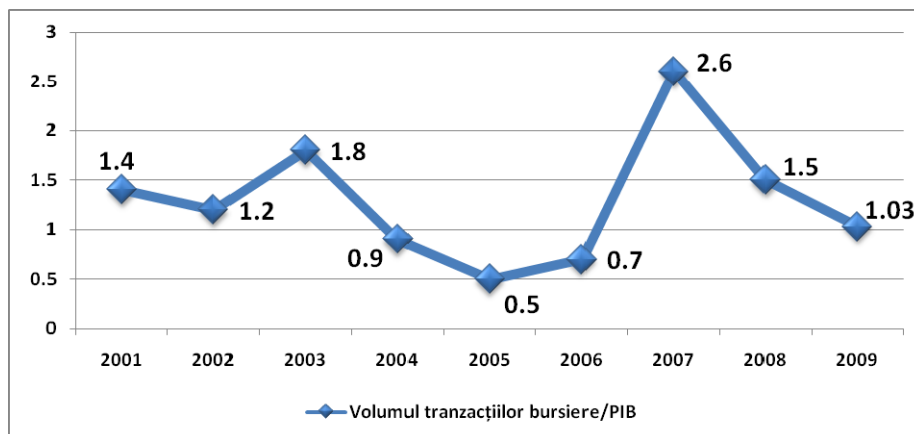


Figura 3 Ponderea volumului tranzacțiilor bursiere în PIB, %

Sursa: calculat de autor în baza CNPF și BNM

Observăm un nivel foarte scăzut, în raport cu țările dezvoltate, chiar și cu cel din țările cu piețe emergente. În anul 2001, valoarea acestui indicator a constituit 1,4%, crescând cu 0,2% în 2002, după ce a urmat o creștere cu 0,6% (50% față de anul precedent) în 2003. În anii 2004 și 2005 au urmat reduceri consecutive ale valorii tranzacțiilor în PIB, în 2005 înregistrându-se cel mai scăzut nivel din această perioadă, de 0,5%. În următorii ani, s-au înregistrat creșteri până la 2,6% în 2007, totodată, acesta fiind și cel mai înalt nivel al acestui indicator înregistrat în ultimii 8 ani. În anul 2008, ca și ponderea capitalizării bursiere în PIB, ponderea volumului tranzacțiilor în PIB a înregistrat o reducere considerabilă cu 1,1% (-42%), față de anul 2007, determinată de lipsa lichidităților înregistrate atât pe plan mondial, cât și în țara noastră. În anul 2009, acest indicator a continuat să scadă până la nivelul de 1,03%, determinat de scăderea dramatică a volumului tranzacțiilor bursiere, cu peste 70%, concomitent cu reducerea PIB-ului cu peste 6%. Comparând valoarea acestui indicator cu cel internațional, constatăm că în anul 2009 ponderea tranzacțiilor bursiere în PIB a constituit 134% față de doar 1,03% în Moldova, iar reducerea acestui indicator la nivel mondial a constituit 52%, în timp ce în Moldova reducerea acestui indicator a constituit 0,47% (-31% din total).

În figura nr. 4, vom prezenta raportul rentabilității bursiere pentru ultimele state membre UE și Moldova în anii 2008 și 2009.

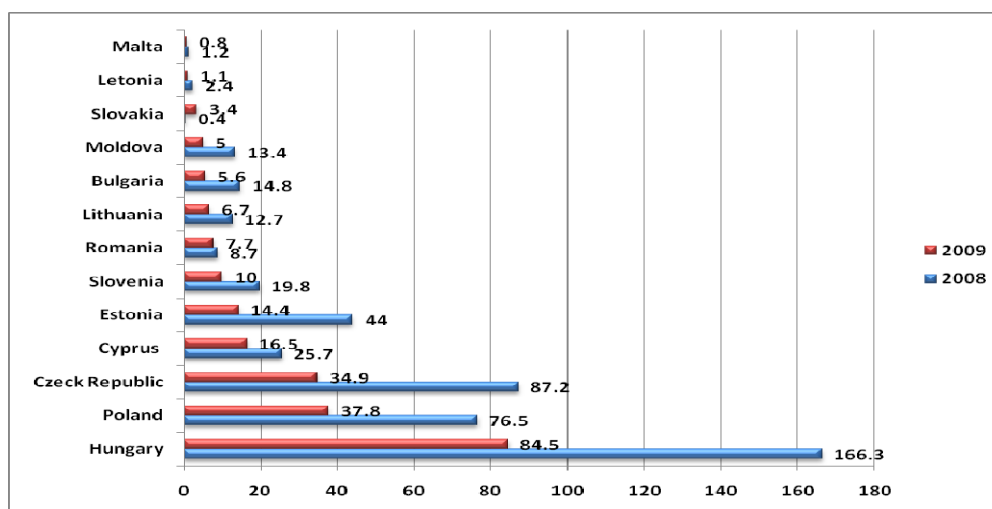


Figura 4 Raportul rentabilității bursiere ale ultimelor 12 state membre UE și Moldova, 2008-2009, %

Sursa: calculat de autor în baza datelor WFE, UNCTAD, Nasdaq OMX Baltic, CNPF.

Toate noile state membre UE cu excepția Slovaciei, au înregistrat o descreștere a lichidității pieței bursiere în comparație cu mărimea acesteia, aceste descreșteri se datorează atât descreșterii volumului tranzacțiilor bursiere al acestor state, doar Slovacia înregistrând o creștere a volumului tranzacțiilor bursiere, iar al doilea factor ce a influențat îl constituie creșterea capitalizării bursiere a acestor state în 2009, singurele care au înregistrat o descreștere a capitalizării bursiere în 2009 în comparație cu 2008, fiind România, Bulgaria și Slovacia. Pe primul loc se situează Ungaria, care după aproximativ o diminuare dublă a rentabilității bursiere, a înregistrat un nivel de 84,5% în 2009, urmată de Polonia și Republica Cehă, acestea fiind țările ce au piețe cu cele mai înalte grade de lichiditate în comparație cu mărimea acestora. Pe ultimele două locuri se situează Letonia și Malta, cu respectiv 1,1% și 0,8% corespunzător în 2009. Moldova din punct de vedere al lichidității pieței bursiere față de dimensiunea acesteia se situează pe locul 10 dintre 13 state analizate, cu un nivel al rentabilității de 5% în 2009, și înregistrând o descreștere de la nivelul de 13,4% în 2008.

În anul 2009, rentabilitatea pieței bursiere a Republicii Moldova a scăzut dramatic până la nivelul de 5%, datorită scăderii considerabile cu peste 70% a volumului tranzacțiilor bursiere. Comparând acest indicator cu cel internațional, observăm o discrepanță considerabilă, rentabilitatea bursieră internațională fiind de 172,9%.

Progresele au fost modeste în ceea ce privește funcția principală a pieței de capital: finanțarea economiei reale. Chiar și în prezent, doar puține societăți și-au procurat resursele necesare dezvoltării activității lor, apelând la piața valorilor mobiliare. Acest fapt este demonstrat de locul pe care îl ocupă încă finanțarea bancară pentru agenții economici, rata de dezintermediere financiară, ce reflectă finanțarea directă (prin piața valorilor mobiliare), fiind, în Republica Moldova extrem de mică.

În urma acestei analize concluzionăm că piața bursieră a RM are un nivel scăzut de lichiditate în comparație cu mărimea sa, din ultimele 12 state membre UE, doar Slovacia, Letonia și Malta înregistrează nivele ale lichidității mai scăzute decât țara noastră.

Pentru a identifica coraportul dintre piața valorilor mobiliare și sistemul bancar al Republicii Moldova, în continuare vom efectua calculul indicatorului Structura-Activitatea, care se calculează ca raportul dintre Valoarea tranzacțiilor bursiere, împărțită la PIB și Valoarea creditelor bancare, împărțită la PIB. Cu cât este mai mare nivelul acestuia, cu atât sistemul financiar este bazat pe piața valorilor mobiliare și vice versa, cu cât este mai mic nivelul acestui indicator, cu atât sistemul financiar este bazat mai mult pe sectorul bancar.

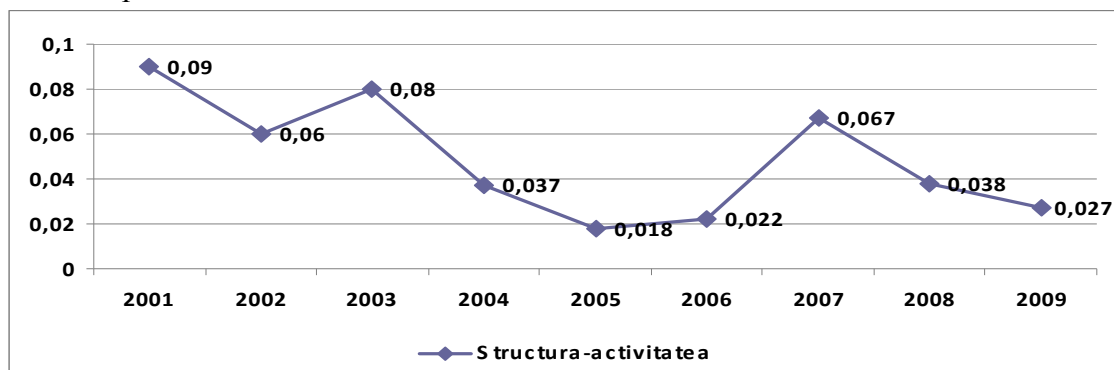


Figura 5 Evoluția indicatorului Structura-Activitatea în Republica Moldova, 2001-2009

Sursa: calculat de autor în baza datelor CNPF, BNM și BNS.

Indicatorul dat, pe lângă importanța relativă a pieței valorilor mobiliare în sistemul financiar, ne permite să evaluăm și gradul de lichiditate a pieței bursiere în Republica Moldova. După cum putem observa din figura 5, acest este în descreștere din

anul 2001 până în 2009, cel mai înalt nivel înregistrat constituie doar 0,09, în anul 2001, iar în anul 2009 avem o valoare de doar 0,027, fapt ce denotă o scădere a importanței pieței valorilor mobiliare în finanțarea economiei reale a țării noastre, dând dovadă de un nivel foarte scăzut al lichidității.

Dacă comparăm nivelul acestui indicator cu cel înregistrat la nivel internațional, observăm în primul rând o tendință de creștere la nivel mondial, atât pentru țările dezvoltate cât și pentru cele în curs de dezvoltare, deși pentru țările dezvoltate creșterea este mai pronunțată, iar nivelul pentru țările dezvoltate este de circa 0,6, iar pentru țările în curs de dezvoltare este în jur de 0,08, deci putem vedea că nivelul înregistrat de Moldova de 0,027 este unul foarte scăzut, pentru comparație Africa Sub-Sahariană și America Latină și Caraibe au un nivel mediu al acestui indicator de circa 0,05. Deci putem concluziona că în termeni de lichiditate rolul băncilor este mult mai ridicat în cadrul sistemului financiar din țara noastră față de piața bursieră.

Pentru a determina rolul sectorului asigurărilor în economia Republicii Moldova, vom calcula doi indicatori de bază: gradul de penetrare a asigurării de viață, ca raport dintre primele de asigurare de viață și PIB, și gradul de penetrare a altor tipuri de asigurări, ca raport dintre primele pentru celelalte tipuri de asigurare și PIB, analizând evoluția acestora în ultimii 5 ani.

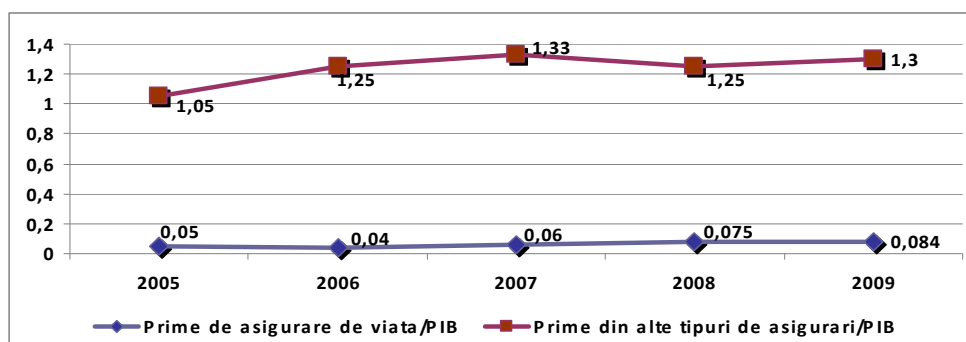


Figura 6. Evoluția gradului de penetrare a asigurării de viață și celorlalte tipuri de asigurări în PIB, RM, în 2005-2009, %

Sursa: calculat de autor în baza datelor CNPF și BNS.

Dupa cum poate fi observat din figura de mai sus, ponderea sectorului asigurărilor în economia RM este una modestă, deși se înregistrează o tendință pozitivă în ultimii 5 ani, deși una modestă, totuși avem o creștere. În ceea ce privește gradul de penetrare a asigurărilor pe viață în PIB, aceasta este una foarte scăzută cu o creștere de la un nivel de 0,05% în 2005 până la 0,084% în 2009, această pondere scăzută se datorează în primul rând nivelului scăzut al veniturilor populației, iar asigurarea pe viață fiind cea mai elastică în raport cu nivelul veniturilor populației. Gradul de penetrare a altor tipuri de asigurare deasemenea a înregistrat o creștere modestă de la un nivel de 1,05% în 2005 până la valoarea de 1,3% în 2009. Dacă comparăm acești indicatori cu cei la nivel internațional, atunci în cazul Republicii Moldova observăm o discrepanță între gradul de penetrare a asigurării pe viață și celelalte tipuri de asigurare, pe când la nivel internațional această diferență este mult mai mică. Gradul de penetrare a asigurării pe viață tindă să crească odată cu creșterea nivelului veniturilor, iată de ce în cazul RM acesta va fi un proces destul de îndelungat, până când acesta va reprezenta cel puțin 25% din gradul de penetrare a celorlalte tipuri de asigurare.

Transformările majore din sectorul asigurărilor din RM se datorează creșterii capitalului social a acestor companii până la valoarea de 6 milioane lei în 2006, și prin urmare numărul companiilor de asigurare a scăzut de la 33 în 2006 până la 24 în 2009. Deși sectorul asigurărilor înregistrează o creștere în ultimii ani, totuși acesta este subdezvoltat, iar stimularea într-o anumită măsură a acestuia s-a datorat investițiilor

străine în acest sector, cele mai mari companii fiind parțial deținute de companii străine. Cele mai mari investiții în sectorul asigurărilor provin de la următoarele țări: Cyprus (33% share), Austria (29%), Great Britain (15,6%), Liechtenstein (12,5%), Netheelands (3,3%) și România (2,4%). Țările UE dețin împreună mai mult de 85% din capitalul statutar ale companiilor de asigurări din Moldova.

Activitatea ne-bancară de microfinanțare în RM este desfășurată de asociații de economii și împrumut și organizații de microfinanțare, care oferă indivizilor și companiilor, inclusiv întreprinderilor mici și mijlocii acces la credite de valoare mică, fără gaj pe termen scurt. Datorită particularităților acestui sector – accesibilitatea și disponibilitatea – microfinanțarea rămâne a fi alternativa cea mai potrivită de creditare în raport cu sistemul bancar.

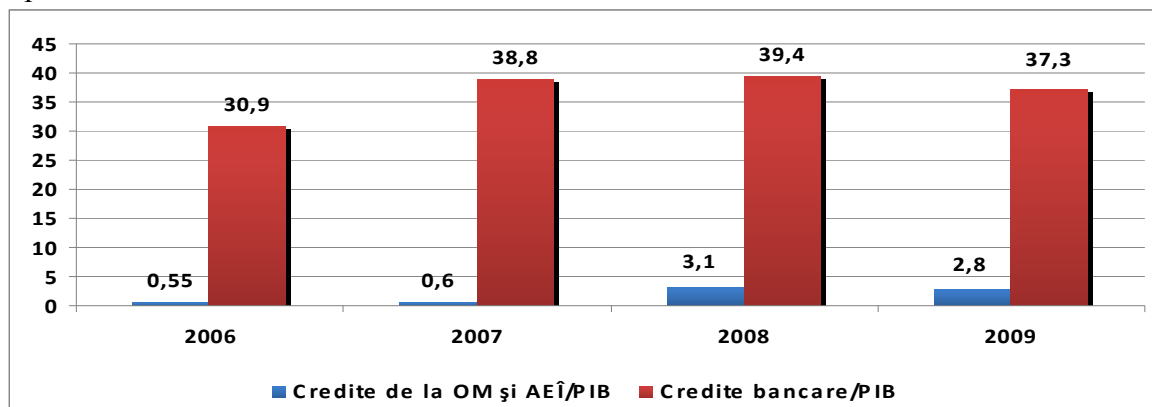


Figura 7. Ponderea creditelor oferite de OM și AEI și creditelor bancare în PIB în RM, %

Sursa: calculat de autor în baza datelor CNPF, BNM și BNS.

După cum putem observa din figura de mai sus, creditele oferite de asociațiile de economii și împrumut au înregistrat o creștere din 2006 până în 2008, atingând o pondere de 3,1% din PIB. În 2009, datorită crizei financiare mondiale, au fost înregistrate descreșteri până la valoarea de 2,8%. Dacă comparăm ponderea creditelor bancare în PIB, aceasta este cu mult mai mare și de asemenea a înregistrat creșteri de la 30,9% în 2006 până la valoarea de 39,4% în 2008, semnificând creșterea rolului băncilor în finanțarea economiei și o lichiditate relativ înaltă a sectorului bancar al RM. În 2009, în rezultatul crizei financiare, ponderea creditelor bancare în PIB de asemenea au scăzut până la valoarea de 37,3%, totuși înregistrând în continuare cea mai mare pondere în sectorul financiar al Republicii Moldova.

Deși sectorul de microfinanțare deține o pondere limitată în economia națională, și în special în comparație cu sectorul bancar, gradul de acoperire a acestuia este destul de extins, oferind servicii de creditare accesibile și disponibile pentru întreprinderile mici și mijlocii, precum și grupurilor social vulnerabile din întreaga țară, prioritate având mediul rural. Luând în considerare numărul mare de unități în sectorul de microfinanțare, ponderea acestora relativ mică și extinderea vastă, valoarea indicatorilor financiar-economici înregistrați în activitatea acestora, ne arată fluctuații nesemnificative. Dezvoltarea sectorului de microfinanțare poate fi atinsă prin consolidare instituțională și dezvoltarea acestui sector, creșterea nivelului profesionalismului administratorilor, în vederea reducerii riscurilor potențiale, precum și creșterea eficienței activității acestor entități.

Concluzii. În ceea ce privește structura sistemului financiar al RM, am identificat că aceasta este următoarea: pe locul întâi se situează sectorul bancar, urmat de remitențe, apoi de piața bursieră (prin prisma mărimii), pe locul patru sectorul de microfinanțare, iar pe ultimul loc sectorul asigurărilor.

Analizând evoluția capitalizării bursiere a RM în comparație cu ultimele state membre UE, Moldova se situează pe locul 7, urmată de Bulgaria, Estonia, Lithuania, Romania, Letonia și Slovakia. Din punct de vedere al gradului de lichiditate, Moldova se situează pe locul 8, după Bulgaria, și fiind urmată de Lithuania, Romania, Malta, Slovacia și Letonia, toate înregistrând o pondere mai mică de 1%, însemnând un rol nesemnificativ al bursei de valori în oferirea lichidității pentru economia reală. În ceea ce privește nivelul de lichiditate în comparație cu mărimea pieței valorilor mobiliare, în comparație cu aceste state, atunci Moldova se situează pe locul 10, iar statele care înregistrează valori mai mici decât Moldova sunt Slovacia, Letonia și Malta. În rezultatul acestei analize, putem concluziona că piața bursieră a Moldovei are un nivel destul de scăzut de lichiditate în comparație cu mărimea acesteia.

Sectorul asigurărilor din Moldova, deși înregistrează o creștere în ultimii ani, totuși este subdezvoltat. Dezvoltarea sectorului de microfinanțare trebuie să se realizeze prin consolidare instituțională și dezvoltarea acestui sector, prin creșterea eficienței activității acestor instituții.

Pentru Republica Moldova este caracteristic un sistem bipolar al reglementării sistemului financiar, unul administrat de Banca Națională, axat pe reglementarea bancară și respectiv circulația instrumentelor de credit, iar cel de-al doilea gestionat de Comisia Națională a Pieței Financiare care reglementează piața valorilor mobiliare și piața asigurărilor. Cultura și prioritățile reglementatorilor bancari și celor ai pieței valorilor mobiliare diferă, deseori reglementarea bancară tinde să subordoneze obiectivul investitorului în favoarea protecției solvabilității bancare, de asemenea transparența tinde să se diminueze.

Bibliografie:

1. Exchanges and sustainable investment, August, 2009. A report prepared for the World Federation of Exchanges by Dan Siddy. WFE, 2009. 44 p.
2. Thorsten Beck and Asli Demirguc-Kunt „Financial institutions and markets across countries and over time – Data and Analysis”, IMF, 2009.
3. Global Financial Stability Report: Meeting New Challenges to Stability and Building a Safer System. April, 2010. IMF, 235 p.
4. World Federation of Exchanges: www.wfe-exchanges.org
5. Banca Națională a Moldovei: www.bnm.md
6. Bursa de Valori a Moldovei: www.moldse.md
7. Comisia Națională a Pieței Financiare: www.cnpf.md;
8. Biroul Național de Statistică: www.statistica.md.

RETROSPECTIVA PROCESULUI INVESTIȚIONAL DIN REPUBLICA MOLDOVA

Ivan LUCHIAN

Conferențiar universitar, doctor,

Institutul Internațional de Management IMI-NOVA

Stela CIOBU

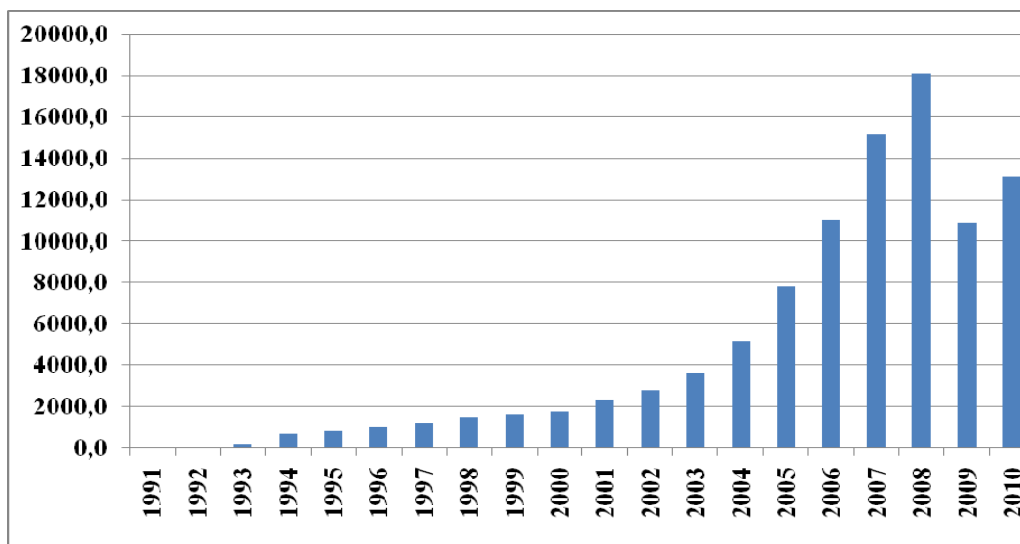
Conferențiar universitar, doctor,

Academia de Studii Economice a Moldovei

Abstract. The investment process constitutes the entire activity to design and realization of investment objectives undertaken to achieve its accomplishment and put into operation, using different material, financial, labor resources and time. The quality of its development largely determines a country's economic development, bringing multiple effects on society in general. After browsing the twenty years of the state Republic of Moldova now can be made a retrospective look at the investment process within mentioned territory. This article is dedicated to highlighting the basic steps of the investment process in Republic of Moldova, making necessary conclusions.

La momentul de față, după parcurgerea unei perioade de douăzeci de ani de existență a statului Republica Moldova, pot fi făcute unele generalizări cu privire la dezvoltarea economică a țării și, în special, despre cronologia și particularitățile procesului investițional.

În graficul 1 este prezentată dinamica volumului anual al investițiilor în capital fix în Republica Moldova.



Graficul 1. Dinamica volumului anual al investițiilor în capital fix în Republica Moldova (mil. lei)

Sursa: Biroul Național de Statistică. www.statistica.md

În perioada anilor 1991-2010 investițiile în capital fix a cunoscut o creștere considerabilă. Astfel, necâtând la oscilațiile importante, volumul investițiilor din anul 2010 este mai mare față de nivelul anului 1991 de 3969,3 ori!

Din start, în istoria derulării procesului investițional din Republica Moldova putem distinge 5 etape de bază.

1. Prima etapă – anii 1991-1999
2. A doua etapă – anul 2000
3. A treia etapă – anii 2001-2004
4. A patru etapă – anii 2005-2008
5. A cincea etapă – anii 2009-2011.

Perioada anilor 1991-1999, poate fi caracterizată prin criza economică profundă, care, în general, a durat 10 ani (din 1990 și până în 1999 inclusiv), perioadă în care PIB s-a redus practic de trei ori, iar volumul producției industriale a scăzut în termeni reali cu peste 65%.

În această perioadă momentul critic l-au constituit anii 1991-1992, în care venitul național al țării s-a redus cu 40%. În anul 1992 volumul producției industriale s-a micșorat cu 22%, volumul producției agricole - cu 18%, investițiile capitale - cu 38%. [7]

În această perioadă eforturile au fost concentrate asupra formării unei infrastructuri de piață, reformării sistemului de proprietate și stabilizării macroeconomice. În primul rând, cu ajutorul Fondului Monetar Internațional și a Băncii Mondiale au început activitățile preparatorii pentru aderarea la sistemul internațional de economie de piață. A fost creat un sistem al structurilor instituționale pentru buna funcționare al principiilor de piață.

În Republica Moldova, din punct de vedere a teoriei liberal-monetariste, s-a realizat tradiționalul „pachet” al reformelor instituționale menite să fie asigurată trecerea la sistemul „economiei de piață”. Institutele statale, urmând acelor canoane, s-a retras din economie, creând pentru ea doar baza structurii instituționale.

În anul 1992 a fost aprobată Legea cu privire la investiții străine [2] prevedea un sir de garanții și facilități pentru întreprinderile cu capital străin ce activau pe teritoriul Republicii Moldova.

În perioada anilor 1993-1998 în Republica Moldova reformele au fost legate de elaborarea și adoptarea a trei programe de stat de privatizare, ceea ce a contribuit la amplificarea procesului investițional. Al treilea program de privatizare, adoptat de Parlamentul republicii pentru anii 1997-1998 și prelungit, mai târziu, și pe anii 1999-2000, avea scopul finalizării privatizării întreprinderilor de stat contra mijloace bănești. În această etapă a privatizării, accentul principal era pus nu pe suma încasată în urma privatizării întreprinderilor, ci pe planul de investiții propus de investitor pe un termen de 5 ani, care asigura restructurarea radicală a funcționării agenților economici, creșterea numărului locurilor de muncă și sporirea eficienței economice a producției.

Una din aceste întreprinderi este S.A. „Farmaco”, care în anul 1998 a fost privatizată de un investitor strategic – compania din S.U.A. „Europharm” INC din orașul Florida. Această companie a procurat de la stat pachetul de acțiuni de 96,2% ale S.A. „Farmaco”.

În contractul de privatizare a fost prevăzut ca noul proprietar să păstreze profilul întreprinderii cel puțin 50 de ani și să păstreze locurile de muncă ale angajaților. Investitorul străin și-a luat obligațiunea de a investi în întreprindere, în termen de 15 ani, nu mai puțin de 15 mil. dolari S.U.A. În primii trei ani (1998, 1999 și 2000) investitorul a investit deja 4,8 mil. dolari, ceea ce a asigurat efectuarea reutilării tehnice a întreprinderii și perfecționarea tehnologiilor aplicate.

Ulierior, după ce compania a devenit profitabilă, investitorul a fost depozat abuziv de acțiunile companiei nominalizate, fiind efectuată de fapt naționalizarea întreprinderii.

În anul 1999 compania franceză „Lafarge” a procurat pachetul de acțiuni (66,9%) al fabricii de ciment din Rezina la un preț de numai 200 mil. dolari S.U.A.

Prezintă un interes sporit evoluția pieței valorilor mobiliare, care poate fi divizată în următoarele subetape:

În evoluția pieței valorilor mobiliare pot fi evidențiate următoarele etape [9]:

- 1992-1994 – crearea bazei legislative de ramură (provizorie) și a infrastructurii pieței, ajustate procesului de privatizare în masă (fondurile de investiții pentru privatizare și companiile fiduciare), precum și constituirea organului de stat de reglementare a pieței valorilor mobiliare – Comisia de Stat pentru Piața Hârtiilor de Valoare;

- 1994-1996 – desfășurarea procesului de privatizare în masă (schimbarea bonurilor patrimoniale pe acțiunile întreprinderilor privatizate, încheierea și înregistrarea celei de a doua emisiuni de acțiuni a fondurilor de investiții pentru privatizare și reorganizarea lor în fonduri clasice), precum și formarea infrastructurii pieței valorilor mobiliare (înființarea institutului de registratori independenți, deținătorilor nominali, apariția intermediarilor financiari – companiilor de brokeri, fondarea Bursei de Valori a Moldovei și începutul activității ei);

- 1997-1999 – desfășurarea procesului de distribuire a proprietății privatizate (consolidarea proprietății privatizate și conturarea proprietarilor reali (majoritari)); crearea cadrului legislativ și normativ de ramură, fondarea Depozitarului Național de Valori Mobiliare, integrat în sistemul de tranzacționare a Bursei de Valori a Moldovei, instituirea Comisiei Naționale a Valorilor Mobiliare ca autoritate publică independentă pentru reglementarea și supravegherea pieței valorilor mobiliare.

Cea de a doua perioadă poartă genericul de „perioada creșterii reproductive”.

În anul 2000 economia Republicii Moldova, atîngînd „fundul” și luîndu-și avînt, a depășit punctul de cotitură al dezvoltării sale post-criză.

În anul 2000 PIB-ul s-a majorat cu 1,9% față de anul precedent. Volumul în investițiilor capital fix în termene reale a constituit doar 1/10 din volumul anului 1990. Ponderea lor în PIB pe parcursul acestei perioade a diminuat de la 19% până la 11%. Ponderea investițiilor pentru reutilizarea tehnică și reconstrucția întreprinderilor în funcțiune și a investițiilor pentru extinderea acestora în volumul total al investițiilor a avut tendința de diminuare, reflectând situația grea în domeniul activității întreprinderilor existente. [4]

De asemenea, poate fi amintit faptul, că în anul 2000 față de anii precedenți este condiționat, în primul rând, de desfășurarea procesului de privatizare a sectorului energetic și de dezvoltarea telecomunicațiilor. Numai compania „Union Fenosa” (Spania), care a procurat în anul 2000, în cadrul privatizării, acțiunile societăților „Rețelele electrice de distribuție – Centru”, „Rețelele electrice – Chișinău” și „Rețelele electrice – Sud”, a efectuat investiții străine în sumă de 264,5 mil. lei.

Anii 2001-2004 pot fi calificați ca stagnare în ceea ce privește reformarea climatului investițional. În această perioadă s-a format un trend ascendent stabil al investițiilor în capitalul fix, mărindu-se de la nivelul de 2315,1 mil. lei până la 5140,0 mil. lei în anul 2004 sau de 2,2 ori.

Republica Moldova în anul 2001 a devenit membru cu drepturi depline la Organizația Mondială a Comerțului și s-a alăturat Pactului de Stabilitate pentru Europa de Sud-Est ce a deschis în fața sa nu doar noile piețe de desfacere dar și posibilitatea de realizare a proiectelor investiționale.

A fost încheiat Acordul de Parteneriat și Cooperare cu Uniunea Europeană (UE). Republica mai are acces pe piețe prin intermediul Sistemului General de Preferințe (GSP+) cu UE, Elveția, Japonia etc. Astfel, UE a acordat acces liber, fără aplicarea taxelor vamale, pe piețele sale interne a 7200 grupe de produse.

Compania transnațională din Germania „Sudzucker” a participat la privatizarea pachetelor de acțiuni a patru fabrici de zahăr. Pe baza acestor întreprinderi a fost creată S.A. mixtă „Sudzucker-Moldova”, în care 49,9% din capitalul statutar aparține companiei germane. În ultimii doi ani ea a investit în reutilizarea tehnică a fabricilor de zahăr numite peste 12 mil. dolari S.U.A., ceea ce a asigurat funcționarea stabilă a întreprinderilor și sporirea esențială a calității producției.

Anii 2002-2003 au fost cel mai puțin productivi din punct de vedere al implementării reformelor climatului investițional, deoarece au fost introduse o serie de bariere tehnice în calea exporturilor, iar Guvernul s-a angajat într-o bătălie retorică cu FMI, iar în anul 2004 s-a observat o ușoară schimbare a atitudinii guvernului față de problemele climatului de afaceri.

În acest context poate fi remarcată adoptarea în anul 2003 a noii legi cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător [1], prin care investitorii străini au fost egalați în drepturi cu investitorii locali.

Un eveniment remarcabil a constituit crearea la Chișinău în anul 2003 a Asociației Investitorilor Străini (FIA), care reprezintă o asociație non-profit a investitorilor străini.

Scopurile concrete ale FIA sunt [11]:

- să contribuie la dezvoltarea climatului investițional și de afaceri din Republica Moldova;
- să reprezinte, să exprime și să promoveze opiniile membrilor săi, întru promovarea intereselor comune și atragerea investițiilor străine directe;
- să promoveze un dialog continuu între Asociație și autoritățile publice din Republica Moldova;
- să coopereze cu autoritățile publice din Republica Moldova pentru a depăși dificultățile și obstacolele care ar putea exista în relațiile cu investitorii străini, precum și în relațiile economice cu alte state;

- să promoveze interesele comunității internaționale de afaceri în Republica Moldova;
- să informeze membrii săi și alte părți cointeresate, în măsura posibilităților, despre climatul investițional general din Moldova.

În anii 2005-2008 trendul ascendent al investițiilor în capitalul fix a continuat în anul 2005, constituind 7796,5 mil. lei și mărindu-se până la 18123,1 mil. lei în anul 2008, creșterea constituind de 2,3 ori.

În această perioadă în Republica Moldova avuse loc reforma structurală în domeniul activităților investiționale ale statului. Astfel, Agenția Națională pentru Atragerea Investițiilor a devenit funcțională, și în cadrul acesteia au fost elaborate propunerile pentru prima Strategie Investițională, care a fost aprobată în luna martie 2002 [4]. Concomitent a fost publicată prima ediție a Ghidului Investițional și alte materiale promotionale, ce oglindeau oportunitățile investiționale a Republicii Moldova, care cu succes au fost distribuite în cadrul primului Forum Investițional intitulat „Moldova deschisă lumii”.

A fost elaborată și adoptată Strategia de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei (SCERS) [3], care conținea o serie de obiective relevante pentru climatul investițional (consolidarea sistemului justiției, combaterea corupției, reforma cadrului regulator, susținerea antreprenoriatului, stimularea liberei inițiative, protecția concurenței).

În octombrie 2005 FIA a lansat prima Carte Albă în Republica Moldova, conținând probleme concrete pentru îmbunătățirea climatului investițional din țară, rezonabile de implementat pe termen scurt și mediu.

De asemenea, în anul 2005 a fost lansată prima etapă a reformei regulatorii, care a avut drept scop simplificarea procedurilor de înregistrare și licențiere a afacerilor, inclusiv prin implementarea principiului ghișeului unic, revizuirea și simplificarea cadrului regulator al afacerilor și optimizarea structurii instituționale a organelor de control de stat.

Anul 2006 a fost marcat de introducerea de către Federația Rusă a embargoului asupra importurilor de produse alcoolice din Moldova. Iar îmbunătățirea relațiilor cu Fondul Monetar și cu Banca Mondială au fost un semnal pozitiv pentru comunitatea investitorilor și au încurajat aripa reformatoare din cadrul guvernării. Au fost întreprinse un șir de modificări ale actelor legislative: a) modificată Legea cu privire la insolabilitate; b) a fost aprobată Strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015; c) a fost elaborată Strategia de susținere a dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2006-2008 și adoptată Legea cu privire la susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii; a fost votată Legea cu privire la principiile de bază de reglementare a activității de întreprinzător.

Această lege stipulează câteva elemente foarte importante ale politicii de reglementare, printre care, previzibilitatea politicii, transparența decizională și analiza apriori a impactului reglementărilor asupra activității de întreprinzător.

Anul 2007, la fel ca și precedentul, a fost plin de evenimente legislative cu imbold asupra climatului de afaceri din Republica Moldova. La 1 februarie 2007 a fost adoptată Strategia de reformă a cadrului de reglementare de stat a activității de întreprinzător, iar în martie Parlamentul a format o Comisie specială pentru optimizarea cadrului legislativ de reglementare a activității de întreprinzător. Surpriza anului 2007 a fost tripla inițiativă prezidențială de amnistie fiscală, legalizare a capitalului și introducerea cotei zero la impozitul pe profitul reinvestit. Agenția Națională pentru Protecția Concurenței (ANPC) a fost finalmente creată în 2007, un alt eveniment la fel de remarcabil a fost adoptarea Legii cu privire la administrarea și deținutarea proprietății publice, care a permis “dezghețarea” procesului de privatizare. Crearea megaregulatorului financiar – Comisia Națională pentru Piețe Financiare – a fost o evoluție pozitivă, care va favoriza

pe viitor dezvoltarea pieței serviciilor financiare nonbancare și dezvoltarea managementului corporativ.

Ar mai trebui de menționat că, pe parcursul perioadei 2001-2008 au fost puse la punct și alte câteva reforme, care au durat mai mulți ani. Astfel, pe parcursul întregii perioade a fost modificată politica fiscală, materializată prin scăderea cotei impozitului la venitul persoanelor fizice și juridice, redusă cota de asigurări sociale plătite de angajator, majorată cea plătită de angajat, introduse plățile obligatorii de asigurare medicală. Au continuat reformele de îmbunătățire a administrării fiscale, au fost simplificate într-o anumită măsură procedurile vamale, au fost delimitate competențele dintre diferite organe de control.

De asemenea, se poate menționa, că în perioada anilor 2000-2009 pe piața de capital a Republicii Moldova, concomitent cu derularea procesului de distribuire și consolidare a proprietății, au continuat: desfășurarea activă a procesului de redistribuire a proprietății, perfecționarea cadrului legislativ și normativ, modificarea infrastructurii pieței valorilor mobiliare, inclusiv lichidarea fondurilor de investiții (sau excluderea genului de activitate ca fonduri de investiții) care nu au îndreptățit așteptările acționarilor de a primi dividende, precum și ale sectorului real al economiei privind atragerea de investiții. [9]

În această perioadă investițiile au cunoscut un ritm sporit de creștere în perioada anilor 2007 – 2008, cu creșteri respective de cca 44% și 30%. [10]

A cincea perioadă din perioada anilor 2009-2011 a fost influențat de criza politică din țară cu o anumită scădere a activității investiționale. În anul 2009 volumul investițiilor în capitalul fix s-a redus considerabil până la 10878,9 mil. lei, pentru ca în anul 2010 acest indicator să se ridice până la 13098,7 mil. lei, creșterea constituind 20,4%.

În această perioadă autoritățile centrale au aprobat Programul Guvernului de stabilizare și relansare economică a Republicii Moldova pe anii 2009-2011 [5], care între altele prevedea reducerea poverii administrative și fiscale pentru desfășurarea afacerilor, facilitarea accesului antreprenorilor la mijloace financiare pentru inițierea și dezvoltarea sau relansarea afacerilor, stimularea investițiilor publice și private. Însă, cu părere de rău, cea mai mare aprte din cele prevăzute în Program a rămas nerealizată.

Banca Europeană de Reconstrucție și Dezvoltare constată o stagnare generală a procesului de reformă structurală în anii 2005-2009. Nici o reformă structurală nu a fost implementată în ultimii trei ani. OECD constată că climatul investițional în Republica Moldova rămâne sub calitatea medie a statelor sale directe concurențiale în Europa de Sud est, cu excepția reformei regulatorii. Decalajul de performanță se datorează instabilității politice și capacității slabe a instituțiilor publice, calitatea politicilor de disponibilitate.

În anul 2011 în Republica Moldova se preconizează majorarea investițiilor în capital fix cu 11%, comparativ cu anul precedent - până la 16,2 mlrd lei. În conformitate cu prognoza indicilor macroeconomici pentru anii 2011-2014, elaborată de Ministerul Economiei al Moldovei, în anii 2012 și 2013 creșterea investițiilor în capital fix poate constitui 9%, iar în anul 2014 – 8%. Se estimează, că în expresie monetară volumul investițiilor în capital fix în anul 2012 va constitui 18,5 mlrd. lei, în anul 2013 – 21 mlrd. lei, în anul 2014 – 23,2 mlrd. lei. [8]

Bibliografie

1. Legea Republicii Moldova cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător N 81-XV din 18.03.2003 (Monitorul Oficial al R. Moldova N 64-66 din 23.04.2003)
2. Legea cu privire la investiții străine Nr 998 din 01.04.1992 (republicată în Monitorul Oficial al R. Moldova N 005 din 3.01.2002)
3. Legea privind aprobarea SCERS Nr 398 (Monitorul Oficial al R. Moldova N 005 din 14.01.2005)

4. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova Nr 234 „Cu privire la aprobarea Strategiei Investiționale a Republicii Moldova” din 27.02.2002 (Monitorul Oficial al R.Moldova nr.33-35/305 din 07.03.2002)
5. Programul de stabilizare și relansare economică a Republicii Moldova pe anii 2009-2011 aprobat prin Hotărârea Guvernului Nr. 790 din 01.12.2009 (Monitorul Oficial al R. Moldova Nr. 174-176 din 04.12.2009)
6. Caraganciu Anatol, Domenti Oxana, Ciobu Stela. Bazele activității investiționale, Editura A.S.E.M., Chișinău, 2004
7. Молдова. <http://stranymira.org/moldova>
8. Moldova prognozează în 2011 creșterea investițiilor în capitalul fix cu 11% - până la 1,35 mlrd dolari, 1 martie 2011, http://www.noi.md/md/print/news_id/1535
9. Proiectul Strategiei de dezvoltare a pieței financiare nebankare pe anii 2011-2014, www.cnpf.md
10. <http://dodon.md/category/economic/page/3/>
11. www.cnpf.md

POLITICA DE INVESTIȚII ȘI MANAGEMENTUL RISCULUI ÎN COMPANIILE DE ASIGURĂRI

**MAGLA Angela, doctorandă,
Universitatea Tehnică a Moldovei**

Abstract: În acest articol autorul scoate în evidență principiile care stau la baza politicii de investire a companiei de asigurări. Atenția autorului este focalizată asupra modului în care investiția ar asigura lichiditatea și profitabilitatea lor. Se menționează că în conformitate cu profilul de risc al Companiei, activele acestora vor fi investite exclusiv în anumite clase de active prevăzute de legislație. Investițiile Companiei sunt supuse la riscuri legate de piața de capital, riscuri specifice unui emitent, riscuri legate de ratele dobânzii, riscuri legate de ratele de schimb valutar și riscul de credit. Dar riscul poate fi gestionat prin diversificare.

Keywords: investiție, companie de asigurări, risc de piață, risc ale ratei dobânzii, risc de schimb valutar, risc de credit, valori mobiliare.

Investiția este un plasament de capital care are ca scop generarea de venituri în viitor. Fiecare companie își construiește politica sa de investiții. Unii manageri pot opta pentru investirea, în temei, a capitalului propriu, alții se vor referi la împrumuturi fie pe termen scurt, fie pe termen lung.

Totodată politica de investiții trebuie să aibă la bază anumite principii care trebuie respectate, ele fiind:

a) investirea în interesul exclusiv al acționarilor, iar în cazul unui conflict potențial de interese, Administratorul va adopta măsuri ca investirea să se facă numai în interesul acestora;

b) investirea într-un mod care să asigure securitatea, calitatea, lichiditatea și profitabilitatea investițiilor;

c) investirea cu preponderență în instrumente tranzacționate pe o piață reglementată, menținând investițiile în instrumentele ce nu sunt tranzacționate pe o piață reglementată la un nivel corespunzător de prudențialitate;

d) investirea în instrumente financiare derivate numai în măsura în care aceasta contribuie la scăderea riscurilor investiției sau facilitează gestionarea eficientă a portofoliului;

e) diversificarea corespunzătoare a activelor, astfel încât să se evite dependența excesivă de un anumit activ, emitent sau grup de societăți comerciale și concentrări de riscuri pe ansamblul activelor.

Instrumentele în care se fac plasamentele din activele Companiei de către Administrator sunt cele prevăzute de Lege. În conformitate cu aceasta și consistent cu profilul de risc al Companiei, activele Companiei vor fi investite exclusiv în următoarele clase de active:

a) instrumente ale pieței monetare, inclusiv conturi și depozite în lei la o bancă, licențiată din RM, sau la o sucursală a unei instituții de credit străine autorizate (licențiată) să funcționeze pe teritoriul RM și care nu se află în procedura de supraveghere specială ori de administrare specială sau a cărei autorizație nu este retrasă, fără să depășească un procent pentru conturi curente mai mare de 20% și pentru depozite mai mare de 70% din valoarea totală a rezervelor de asigurare, cu condiția că nu mai mult de 25% într-o bancă comercială;

b) valori mobiliare emise de stat sau de autoritățile publice locale, în procent de până la 40% din valoarea totală a rezervelor de asigurare, cu condiția că nu mai mult de 10% pot fi acoperite de valori mobiliare ale unei autorități publice locale;

c) valori mobiliare emise de rezidenți ai Republicii Moldova, în procent de până la 40% din valoarea totală a rezervelor de asigurare, cu condiția că nu mai mult de 10% pot fi acoperite de valori mobiliare ale unui emitent;

d) depozite la societăți cedente, în procent de până la 10% din totalul rezervelor de asigurare, cu condiția că nu mai mult de 5% din totalul rezervelor de asigurare sînt acoperite de asemenea active ale unui cedent;

e) terenuri și construcții - plasamentul într-un teren sau într-o construcție, sau într-un număr mai mare de construcții și de terenuri care formează un întreg și care pot fi considerate ca o singură investiție nu va putea depăși 10% din totalul rezervelor de asigurare, iar plasamentul efectuat în mai multe terenuri sau construcții nu va putea depăși 50% din totalul rezervelor de asigurare;

f) împrumuturi ale asiguraților, în procent de până la 15% din totalul rezervelor de asigurare pentru asigurările de viață ale unui asigurat. Pentru fiecare contract de împrumut în parte împrumuturile nu pot depăși 2% din rezervele de asigurare și nu pot constitui mai mult de 80% din suma de răscumpărare pe contractul de asigurare;

În cazul depășirii în mod pasiv a limitelor descrise anterior în cadrul acestei secțiuni, cum ar fi cazul în care aceasta s-ar datora fluctuațiilor pieței și mărimii rezervelor de asigurare, Administratorul va încerca să rebalanseze plasarea în mod pasiv, evitând pe cât posibil vânzarea instrumentelor financiare în cauză, dacă consideră că instrumentele financiare respective dețin în continuare un potențial semnificativ de creștere a valorii. În această situație, Administratorul va rebalansa structura activelor în vederea încadrării în limitele prevăzute în această secțiune prin direcționarea intrărilor de lichidități rezultate din contribuțiile asiguraților către celelalte clase de active, până la restaurarea încadrării structurii portofoliului Companiei în limitele asumate. Cu toate acestea, în cazul în care apare o abatere de la gradul mediu a riscului, inclusiv în situația în care în procesul de investire este depășită limita maximă de variație de o manieră care face să se modifice încadrarea în gradul de risc al Companiei indicat în Politica de investiții, rebalansarea structurii activelor se va face de către Administrator inclusiv prin măsuri active de vânzare /cumpărare de instrumente financiare, astfel încât aceasta să se realizeze în intervalul de maxim 90 zile de la data depășirii limitei (1).

Investițiile Companiei sunt supuse la riscuri legate de piața de capital, riscuri specifice unui emitent, riscuri legate de ratele dobânzii, riscuri legate de ratele de schimb valutar și riscul de credit.

Riscul de piață este un risc general, care afectează orice tip de investiție. Direcția prețurilor valorilor mobiliare este determinată în general de tendințele piețelor financiare și de situația economică a emitenților, care sunt ei înșiși afectați de situația generală a economiei globale și de condițiile economice și politice existente în țările în care operează. Acest risc nu poate fi redus prin diversificare. În țări emergente ca RM riscul de piață este relativ mare, în cazul RM anticipându-se scăderea acestuia pe măsura dezvoltării economiei și a consolidării pieței financiare autohtone.

Riscul specific reprezintă riscul legat de instrumentele unui anumit emitent. În

paralel cu tendințele generale de pe piețele financiare, evenimentele care afectează specific un emitent pot afecta valoarea investițiilor. Diversificarea poate reduce riscul specific, dar nici chiar o selecție foarte prudentială a investițiilor nu îl poate elimina în totalitate.

Riscul de dobândă este riscul potențial de declin al valorii de piață a titlurilor și obligațiunilor cu venit fix din cauza creșterii ratelor de dobândă. Rata dobânzii pe piața capitalului va fi influențată de masa monetară gestionată de Banca Centrală.

Riscul de credit reprezintă posibilitatea ca pentru un titlu sau o obligațiune să nu se plătească dobândă sau principalul la termen, conform condițiilor contractuale. Riscul de credit depinde de calitatea emitenților și a activelor deținute. Reflectând un risc de credit mai mare, activele de calitate mai scăzută oferă randamente superioare activelor cu o calitate mai ridicată. Astfel va predomină elementul speculativ pe piața valorilor mobiliare.

Riscul de schimb valutar este legat de faptul că valoarea în lei a investițiilor poate fi afectată de ratele de schimb valutar pentru activele deținute în alte monede. Chiar dacă valoarea activelor respective crește în moneda de bază, valoarea acestora exprimată în lei poate să scadă dacă moneda respectivă se depreciază în raport cu leul. Și de data aceasta riscul de schimb valutar va depinde de politica monetar-valutară a Băncii Centrale și de situația financiară internațională.

În astfel de condiții este necesar ca Administratorul companiei să implementeze o politică de investiții coerentă și compatibilă cu obiectivele și gradul de risc mediu, aplicând o diversificare prudentă a activelor admise să reprezinte rezervele de asigurare, în vederea evitării dependenței excesive de un activ sau emitent. În plus, diversificarea activelor Companiei conduce în general la scăderea volatilității valorii activului net total prin reducerea riscului specific.

În conformitate cu prevederile Legii cu privire la asigurări nr. 407 din 21.12.2006, CNPF verifică îndeplinirea obligației Administratorului de investire prudentială a activelor Companiei de asigurări. În acest scop toate tranzacțiile sunt verificate de cel puțin două persoane angajate ale Administratorului, conform principiului de segregare a inițierii tranzacției de aprobarea acesteia, de asemenea, procedurile și controalele interne ale sistemului intern de management al riscului

Pentru diagnosticarea situației curente și de perspectivă în scopul adoptării deciziilor corecte de dezvoltare este necesar ca compania să-și analizeze situația utilizând analiza SWOT – o metodă de analiză managerială, care îi dă posibilitate companiei să-și aprecieze punctele forte și cele slabe pentru a utiliza la maximum laturile forte în adoptarea deciziilor de dezvoltare în perspectivă.

Mai jos propunem analiza SWOT pentru compania de asigurări „MOLDOVA-ASTROVAZ”, dar care este posibilă a fi aplicată și în alte companii de asigurări.

Anume în zona „punctele forte” trebuie căutați factorii de performanță, adică în care dintre elementele menționate este avantajul competițional al companiei de asigurări. În baza elucidării punctelor forte se poate de mers mai departe spre oportunități, care asigură o dezvoltare sigură a companiei de asigurări pe viitor.

Dar analizând punctele slabe, compania trebuie să găsească soluții de îmbunătățire.

În scopul ameliorării situației, compania de asigurări ar putea să-și planifice anumite măsuri de îmbunătățire a managementului strategic, și anume:

- ✓ Atragerea unui număr mai mare de intermediari care ar soluționa mai rapid vânzarea serviciilor de asigurare și posibilitatea de gestionare directă a contractelor de asigurare CARTEA VERDE;
- ✓ Conlucrarea cu companiile de leasing și cu băncile comerciale în vederea atragerii noilor clienți ale acestor agenți economici;

Tabelul 1. Analiza SWOT în companiile de asigurări

Puncte forte	Puncte slabe
1. Rețea de vânzări dezvoltată	1. Portofoliul de asigurări neversificat
2. Dreptul emiterii poliței CARTA VERDE	2. Marketing inefectiv
3. Structura optimală a personalului	3. Calificarea medie a consultanților de asigurare din teritoriu
4. Sistemul informațional operațional și contabil unic	4. Dependența semnificativă de volumul serviciilor prestate transportatorilor internaționali
5. Posibilitatea implementării metodei de calcul a RPN – „pro rata temporis”	
Oportunități	Pericole
1. Dezvoltarea sistemului „bonus malus”	1. Apariția în 2010 a noilor emitenți ai poliței CARTEA VERDE
2. Dezvoltarea activității de intermediere în asigurări (brokeri și agenți de asigurări) și creșterea eficienței utilizării acestor canale de vânzări	2. Instabilitatea politică
3. Creșterea sectorului leasing-ului și ipotecar după criza financiară	3. Lipsa practicii naționale în aplicarea SIFR-lor
	4. Posibilitatea organizării evidenței fiscale separate, ce va necesita alocarea resurselor financiare suplimentare
	5. Riscul apariției litigiilor fiscale în perioada trecerii la SIFR
	6. Micșorarea semnificativă a activelor nete după trecerea la SIFR, și ca rezultat micșorarea solvabilității companiilor de asigurări
	7. Introducerea de către Ucraina a sistemului de vize pentru turiștii din Moldova.

Sursa: elaborată de autor

- ✓ Implementarea metodei „pro rata temporis” cu scopul reducerii mărimii RPN și micșorarea mărimii solvabilității normative, ce va servi drept măsură preventivă de reducere a volumului activelor nete ca rezultat de trecere la SIFR;
- ✓ Diversificarea portofoliului prin crearea noilor produse de asigurare în vederea satisfacerii cerințelor companiilor de leasing, ale băncilor comerciale și ale clienților noi atrași intermediari în asigurări;
- ✓ Desfășurarea activităților de reducere a nivelului de calificare a consultanților de asigurări din teritoriu;
- ✓ Lărgirea activității de publicitate în vederea promovării produselor de asigurare și prezentarea permanentă a sistemului „bonus-malus” în fiecare sursă informativă distribuită clienților.

Managementul unei companii de asigurări trebuie să se conducă de sintagma: „O afacere „slabă” condusă de o echipă managerială foarte bună este mai sigură decât o afacere promițătoare condusă de manageri de „mâna a doua”.

Managementul performanței în companiile de asigurări joacă un rol deosebit. Performanța este rezultatul efortului făcut de individul motivat și, indirect, este rezultatul procesului complex de motivare. Pentru Johns (1966,p.152), performanța este „măsura în care un membru al unei organizații contribuie la realizarea obiectivelor organizației” (5, p. 145). Performanța este direct legată cu atingerea scopurilor, dar se măsoară prin intermediul gradului de atingere a obiectivelor.

Conceptele asociate cu performanța sunt: eficacitatea, eficiența și costul.

Eficacitatea se măsoară prin gradul în care sistemele socio-umane reușesc să realizeze funcțiile lor finale. Eficacitatea unei companii de asigurări ar fi atragerea clienților prin diversificarea serviciilor de asigurare.

Estimarea eficacității pune problema costurilor. Pentru orice companie de asigurări nu este indiferent care au fost costurile îndeplinirii unor obiective. Dacă un rol important are costul, apoi performanța ar fi cel mai bine caracterizată prin eficiență, care la rândul ei este definită prin raportul dintre eficacitate și costuri.

În lucrarea „Comportament organizațional: Teorii, exerciții și studii de caz” Marian Preda indică cele trei abordări privind măsurarea eficienței organizațiilor (5, p. 148-149) e vom adapta la companiile de asigurări, căutând tangență cu obiectivele concrete ale acestor companii.

- ✓ Eficiență în obținerea, managementul și controlul resurselor externe. În această tratare scopul realizării eficienței este creșterea cotei de piață a companiei de asigurări, capacitatea de a influența grupurile de interes (beneficiarii, guvernul, opinia publică), atragerea investițiilor etc.;
- ✓ Eficiența în gestionarea resurselor interne. În această abordare companiile de asigurări trebuie să fie capabile să utilizeze aceste resurse, utilizând politici creative de investire a capitalului propriu. În special eficiența se referă la managementul, organizarea, gestionarea resurselor umane, motivarea lor etc.,
- ✓ Eficiență tehnologică se referă la capacitatea companiilor de asigurări de a utiliza eficient tehnica și tehnologia pentru a produce servicii de asigurare de înaltă calitate și la momentul oportun.

În practica companiilor de asigurări nu întotdeauna toate aceste tipuri sunt utilizate la cea mai mare înălțime, adică unele companii pot gestiona foarte bine relațiile cu mediu, cu clienții din afară, promovând o strategie de marketing de succes, având o imagine publică excelentă, altele au management și organizare internă eficientă, iar altele au pur și simplu tehnologii competitive, care le asigură un avantaj competițional decisiv.

O companie de asigurări care tinde să promoveze o strategie de eficientizare trebuie să abordeze toate tipurile de eficiență în interacțiunea lor.

În știința managerială se pune accentul pe necesitățile angajaților și strategiile de motivație ca factor de performanță. Strategiile de motivare a angajaților pentru a produce în mod performant sunt diverse și abordările sunt diferite în contexte diferite (culturale, economice etc.).

Astfel, pentru angajații dintr-o țară săracă, cum este Republica Moldova, motivația se valorifică în venituri, banii, creștere de salarii, această motivație fiind o motivație extrinsecă, care va influența în mare măsură productivitatea muncii.

În societățile dezvoltate, unde sau atins nevoile fiziologice, de siguranță și apartenență (după piramida lui Maslow), companiile se pot concentra pe motivatori intrinseci, ca comportamentul conducerii față de angajat, stima față de el, plăcerea angajatului de a se ocupa cu acest lucru sau serviciu, autorespectul și autorealizarea și a.

În știința managerială sunt diverse abordări cu privire la factorii de motivație. Cercetările noastre demonstrează că angajarea la companiile de asigurări din Republica Moldova nu este motivată numai prin salarii, compensații, dar și prin satisfacerea altor necesități ale angajaților; grija de sănătatea angajaților, odihna lor, perfecționarea cadrelor printr-un sistem bine planificat etc.

Mai este un concept foarte recunoscut în teoria economică care afirmă că polarizarea ocupațională, socială, a veniturilor, determină segmentele mari ale populației să nu depășească niciodată primele două sau trei trepte ale piramidei nevoilor (piramida lui Maslow), să fie mereu în căutarea mijloacelor de subzistență, să trăiască în insecuritate, să fie excluse social.

Dar este adevărat și faptul că multe companii de asigurare occidentale au scheme de recompense financiare pentru angajați, pe care le consideră un factor important de creștere a performanțelor.

Această practică se bazează pe conceptul om economic și pe principiul morcovul și bățul. Sunt însă specialiști de seamă care contestă eficiența unor motivatori extrinseci pozitivi, precum banii („morcovul”), sau negativi, de tipul sancțiunilor, pedepselor („bățul”).

Astfel, cercetătorul american A. Kohn în publicațiile sale aduce contraargumente, subliniind că planurile de stimulare, de motivare financiară (de genul: plata în acord pentru muncitori, opțiuni privind cumpărarea de acțiuni pentru directorii executivi, recompense speciale pentru angajatul lunii sori al anului sau comisioane pentru angajații de vânzări), nu produc efecte pozitive semnificative. Kohn în legătură cu aceasta scrie că cercetările arată că aceste recompense asigură doar supunerea, conformarea temporară a angajaților, aceasta încetând odată cu dispariția recompenselor. Totodată Kohn menționează că aceste stimulente financiare obișnuite sunt considerate drept forme de mită acordate angajaților (citată după 5, p.153, 155).

Realitatea practică a vieții din Republica Moldova ne face să concludem că pentru companiile de asigurări din Republica Moldova este binevenită practica companiilor occidentale care au scheme de recompense financiare. Astfel de motivație ale angajaților la companiile de asigurări în țara noastră există, fiind diferită după formă.

Ca motor al performanței este cercetarea. Cercetarea este un generator de informație. Dacă informația este relevantă, ea influențează deciziile companiei și concomitent performanța. Companiile performante folosesc atât cercetările în domeniul tehnologiilor pentru realizarea serviciilor de asigurare, cât și cercetarea de piață, referitoare la așteptările, nevoile, preferințele și nivelul de satisfacție al asiguraților.

Cercetarea de piață, de marketing contribuie la diminuarea riscului în fața concurenței. Cercetarea de marketing ar trebui să includă:

- ✓ O analiză a pieței de asigurări;
- ✓ O analiză de mediu concurențial;
- ✓ O analiză privind beneficiarii / clienții (asigurații);
- ✓ O analiză de competitori (privind concurența).
- ✓ Cercetarea de piață este o modalitate prin care compania de asigurări:
- ✓ adaptează serviciile de asigurare la nevoile și așteptările beneficiarilor;
- ✓ stabilește strategii de marketing și publicitate pentru servicii,
- ✓ stabilește tarifele (la asigurarea benevolă) și strategiile de vânzare ale serviciilor, produselor;
- ✓ își adaptează strategia și mișcările tactice în funcție de mediul: competitori, mediul economic, social, politic;
- ✓ prospectează piața pentru noi produse și servicii.

Concluzii:

1. E de menționat că riscul poate fi gestionat. Pentru aceasta managerul companiei de asigurări trebuie să ducă o politică contabilă coerentă cu obiective și grad de risc mediu, în vederea evitării dependenței excesive de un activ sau emitent.
2. Pentru diminuarea riscului o mare importanță are principiul diversificării activelor deținute de compania de asigurări. Managerul companiei de asigurări poartă responsabilitate dubă, pe de o parte pentru capitalul investit, iar pe de altă parte față de Comisia Națională a Pieței Financiare (CNPF).
3. De asemenea controalele interne al sistemului de management duc la minimizarea riscului operațional și a altor riscuri nefinanciare.
4. În scopul menținerii pe piață a unei companii de asigurări este necesar să promoveze un management al performanței.

Bibliografie

1. Legi cu privire la asigurări nr. 407 din 21.12.2006.
2. BUSINESS PLAN al Companiei de asigurări „MOLDOVA-ASTROVAZ” Societate cu Răspundere Limitată pentru anii financiari 2011-2013.
3. Comisia Națională a Pieței Financiare (CNPF).
4. Aubrey C. Daniels. Managementul performanței: strategii de obținere a rezultatelor maxime de la angajați. /traducere din l. engleză de Cristina Popa. – Iași: Polirom, 2007.
5. Citat după Marian Preda „Comportament organizațional: Teorii, exerciții și studii de caz” – Iași: Polirom, 2006, pag. 145.

INTRODUCEREA REGIMULUI OFFSHORE ÎN REPUBLICA MOLDOVA: ASPECTE FISCALE

Stratan ALEXANDRU,
dr.hab., conf. univ., IEFS
Veronica VRAGALEVA,
drd., IEFS

Abstract. Offshore or tax heaven are very multilateral concepts, so the attitude towards them is not unequivocal. The use of areas with a lighter tax regime is one of the most important tools in international tax planning. However, the country's international prestige has suffered from the presence on its territory of such areas. In the context of tax reform initiated in 2007 and the recent raider attacks, there are many discusses around the possibility of transformation of the Republic of Moldova in a offshore zone. In this context, it is necessary to examine the opportunity of the offshore regime in Moldova.

Cadru general

Termenul „offshore” pentru prima dată a fost utilizat în anii '50 ai sex.XX în unul din ziarele din SUA și se referea la o organizație financiară care s-a eschivat de controlul guvernamental mutîndu-și întreprinderea într-un loc geografic necontrolat de SUA. De fapt, schemele offshore nu sunt atît de recente cum s-ar părea, acestea fiind utilizate încă în Grecia Antică. Mai tîrziu, Elveția a devenit prototipul jurisdicțional al zonelor offshore, creînd centre de schimb valutar și instituții financiare cu un grad de confidențialitate ridicat.

Potrivit dicționarului The Economist [1], companiile offshore sunt firme înregistrate în anumite țări sau jurisdicții care au o legislație fiscală fie fără impozite, fie cu impozite foarte scăzute atît timp cît companiile nu desfășoară activități pe teritoriul țării unde sunt înregistrate (din engleză „offshore” însemnînd „în afara hotarului”).

Astfel, zona offshore este un centru financiar de atracție a capitalului străin prin oferirea unor facilități fiscale și de evidență, iar o companie offshore este o companie ce nu își desfășoară activitatea sa economică în țara unde este înregistrată, iar proprietarii acestei companii sunt nerezidenți ai acesteia [2, p.14].

În acest context, zonele offshore se prezintă drept centre de optimizare fiscală internațională, fiind o varietate a zonelor economice libere. Totodată, zonele offshore au fost întotdeauna considerate drept centre de eschivare fiscală, fiind apreciate drept un factor de risc în relațiile cu alți agenți economici, unii autori [6] considerînd aceste zone drept un efect negativ al globalizării. Totuși, multe țări mici, fără resurse naturale capabile să stimuleze producerea, deseori optează pentru formarea zonelor offshore, dat fiind faptul că existența acestora aduce un venit stabil cu cheltuieli administrative minime (nu e nevoie de o armată întreagă de controlori și consultanți). Totuși în scopul protejării economiei autohtone, întreprinderilor offshore li se interzice să realizeze activitate economică în țara unde e înregistrată compania. Totodată, în scopul soluționării problemei șomajului, în multe zone offshore se stipulează, în mod obligator,

prezența unui secretariat în țara în care se realizează înregistrarea cu angajarea populației autohtone. De obicei, numărul companiilor offshore în cadrul unei zone variază în jur de câteva mii unități. Totuși, foarte rare sunt companiile din sfera businessului mic în cadrul acestora, deoarece întreținerea unei astfel de companii este costisitoare și e mai rentabilă activitatea în condiții normale în propria țară. De aceea, marea majoritate a companiilor sunt reprezentanți ai businessului mijlociu și mare.

O condiție esențială a existenței unei zone offshore este stabilitatea economico-politică și consecvența în acțiunile elitei politice, astfel încât garanțiile de confidențialitate și politică fiscală să se mențină pe o perioadă mai îndelungată de timp.

Făcând o analiză comparativă a condițiilor de activitate a companiilor în zonele offshore [4] se poate constata că perioada medie de înregistrare a unei astfel de companii este de 3-4 zile, contribuția minimă fiind de aproximativ €150-200. Cota impozitului pe venit din activitatea de întreprinzător este, de regulă egală cu zero și există condiții de volum aferente capitalului statutar.

Tabelul 1. Analiza comparativă a caracteristicilor companiilor în zonele offshore și în zonele cu sistem facilitat de impozitare

Teritoriul	Termenul necesar pentru înregistrare	Contribuția minimă de stat	Impozitul pe venitul din activitatea de întreprinzător	Capitalul statutar
Belize	O zi	\$100	Nu există	\$50 000
7 state din SUA	2 zile	Variază în dependență de stat	Regim facilitat pentru nerezidenți (fiscally transparent)	Nu se fixează
Bahamas	2-5 zile	\$350	Nu există	\$50 000
Cipru	5 zile	€350	Pentru venitul ce depășește €60 000 – 35%	€5 000
Gibraltar	5-8 zile	£200	Nu există	£2 000
Olanda	3-4 săptămâni	€230	Proportională (20-25,5%)	€90 000

Sursa: [4], [5]

Totodată, sunt prevăzute o serie de sancțiuni pentru neachitarea în termen. Spre exemplu, în Cipru [5], termenul de plată a contribuției minime este 30 iunie a fiecărui an.

Pentru întârziere cu 2 luni a plății se percepe o amendă în volum de 10% de la suma contribuției, iar dacă cu 2-5 luni – 30% din sumă. Dacă nu își onorează obligațiile nici atunci, compania este radiată din registrul companiilor offshore. Dacă într-un termen de 2 ani compania se reînregistrează, aceasta este obligată să achite, pe lângă taxa minimă anuală, o amendă în mărime de €500, iar dacă după 2 ani – €750.

Totodată, în scopul monitorizării fluxurilor financiare ce traversează zonele offshore s-au activizat o serie de instituții internaționale. Astfel, în scopul preîntâmpinării utilizării zonelor offshore în scopuri de „spălare de bani” sau de finanțare a terorismului a fost creat Grupul de elaborare a măsurilor financiare de luptă cu spălarea banilor (FATF), care a elaborat „40+1 standarde” obligatorii pentru toți membrii ONU.

O altă instituție internațională ce monitorizează activitatea zonelor offshore este Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE), care a publicat în aprilie 2009, la cererea G20 (grupul format din economiile dezvoltate și marile țări emergente) 4 liste a țărilor, în trei din ele fiind incluse țările și zonele considerate paradisuri fiscale care nu sunt în conformitate cu regulile mondiale privind schimbul de informații fiscale [7], la momentul publicării numărându-se 48 astfel de țări. La situația din 14 septembrie 2011 [8], cele trei liste numărau doar 4 jurisdicții.

De fapt, pe lângă crearea companiilor offshore, se mai practică și producerea sau serviciile IT tip offshore, numite și outsourcing. Aceste varietăți ale activității offshore țin nu doar de delegarea unei părți din responsabilități (de exemplu, activitatea centrelor

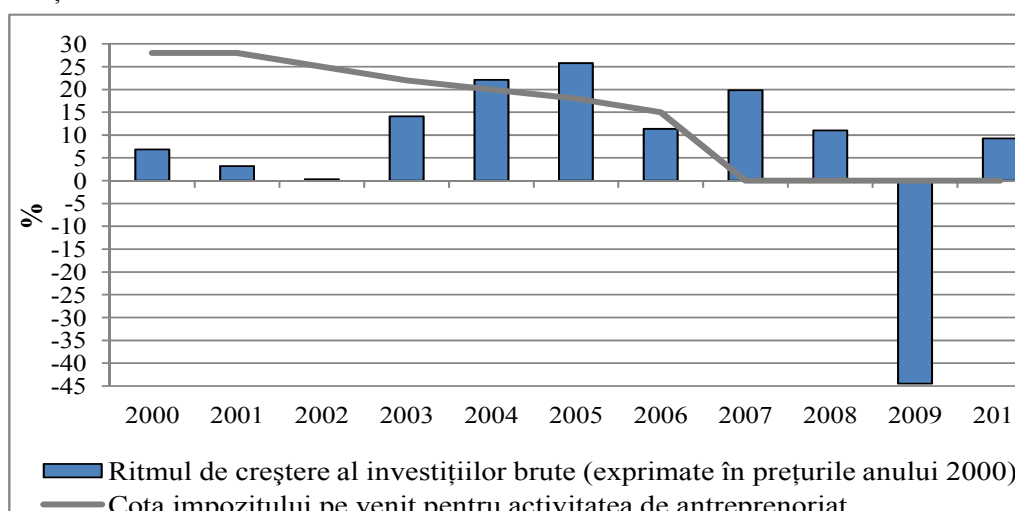
de apel, activitatea unei linii de asamblare sau producere), ci de crearea unei filiale integre în țările cu un regim fiscal mai lejer. Spre exemplu, astfel de țări sunt Costa Rica (crearea componentelor electronice), China, Vietnam (producerea bunurilor de consum larg), India (centre de apel, tehnologii informaționale).

Republica Moldova

Una din condițiile esențiale pentru asigurarea dezvoltării economice de durată este atragerea investițiilor străine în Republica Moldova, o importanță majoră în realizarea acestui obiectiv avînd-o statisticile și ratingurile internaționale în care apare Republica Moldova și părerea agenților economici nerezidenți despre sistemul de impozitare autohton.

Potrivit raportului Doing Business 2011 [9], Republica Moldova se află pe locul 90 din 183 state analizate după gradul de ușurință cu care se face o afacere în țară, la compartimentul „Taxe” Republica Moldova clasîndu-se pe locul 106 din 183 state, comparativ cu alte țări din zonă ca Bulgaria (locul 85), Polonia (locul 121) și Cehia (locul 128).

În ceea ce ține de corelația dintre impozitul pe venit din activitatea de întreprinzător și creșterea reală a investițiilor în Republica Moldova, în baza datelor analizate, se poate conchide că atractivitatea investițională a țării depinde destul de puțin de regimul fiscal aplicat, astfel încît la menținerea cotei la impozitul pe venit din activitatea de întreprinzător, creșterea reală a investițiilor a variat considerabil. Desigur, trebuie de ținut cont și de factorii externi care ar putea contribui la acest fapt și anume persistența efectelor crizei economice din 2007-2009.



Grafic 1. Cota impozitului pe venit pentru activitatea de întreprinzător și creșterea reală a investițiilor

Sursa: [10]

Totuși, făcînd o analiză a evoluției investițiilor străine directe (ISD) în perioada crizei în Republica Moldova, comparativ cu țările din regiune, se constată că în fiecare din aceste țări ISD au avut o evoluție distinctă, unica trăsătură distinctivă fiind scăderea acestora în anul 2007 comparativ cu anul 2006.

În ceea ce ține de zonele offshore, în Republica Moldova au fost realizate tentative de încadrare într-un cadru normativ-legal a tranzacțiilor cu zonele offshore, începînd cu anul 2004. Astfel, în conformitate cu proiectul legii Republicii Moldova cu privire la taxa off-shore (neaprobată la moment), prin zonă offshore se înțelege țara (teritoriul) cu un regim de înlesniri fiscale și/sau care limitează accesul la informațiile despre operațiunile financiare efectuate prin această zonă [3].

Dacă ar fi să comparăm venitul rezultat din potențialele încasări de la 10 000 companii offshore a cîte €200 anual, cu încasările totale ale anului 2010 (27 550,9 mil.lei), atunci acest raport ar fi egal cu 0,12%.

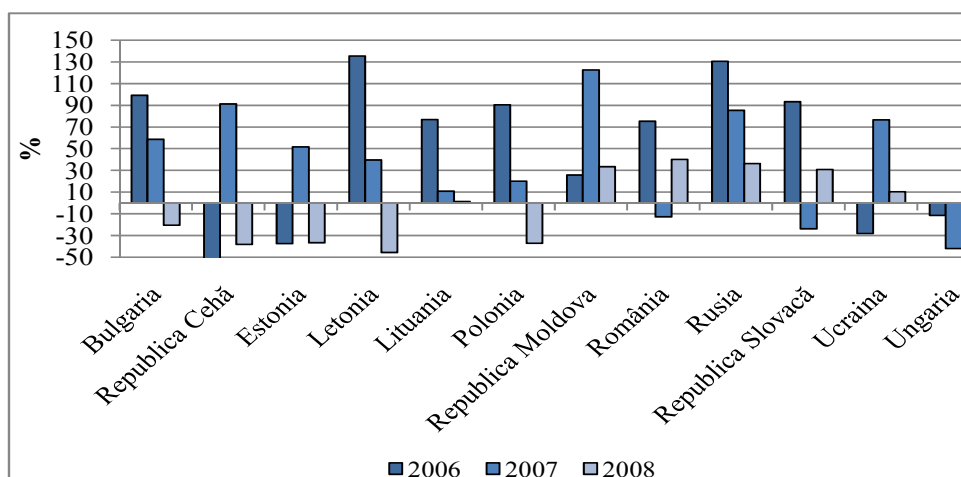


Figura 2. Ritmurile de creștere ale influxului de ISD anterior crizei mondiale în statele Europei de Est

Sursa: [10]

Concluzii:

Chiar dacă tentația de încasare a unor sume suplimentare în bugetul de stat cu costuri minime este mare, totuși, la examinarea posibilității optării pentru transformarea Republicii Moldova în zonă offshore trebuie să fie luați în calcul următoarele teze:

prestigiul țării. Imaginea unei țări pe arena internațională e formată din felul în care această țară își gestionează afacerile interne și externe. De aceea, pornind de la listele publicate de OECD și finalizând cu recomandările date de instituțiile financiare internaționale, poate ușor fi delimitată tendința de pe arena internațională de a scoate din zona „cenușie” țările care s-au aventurat într-o astfel de zonă (de la 48 paradise fiscale în 2009 la 4 în 2011). Orice fluctuație de la cursul general își are propriile consecințe pe care o țară ca Republica Moldova ar putea să le suporte mai greu;

- ✓ venitul neesențial. După cum a fost arătat mai sus, ponderea potențialelor venituri în total încasări este una neesențială. În această ordine de idei, costul de oportunitate legat de optarea pentru un astfel de regim este unul prea mare;
- ✓ imposibilitatea garantării stabilității politico-economice și a consecvenței deciziilor de politică fiscală asumate. Acest factor ar putea fi apreciat ca unul decisiv în refuzul de optare pentru offshore, mai ales ținând cont de perturbațiile politico-economice recente. Astfel, indiferent de regimul fiscal adoptat, acesta o să fie total inefficient în atragerea investițiilor străine, pînă cînd nu se vor acorda anumite garanții de consecvență;
- ✓ alternative existente. La moment, legislația națională este una ce oferă alternative reale zonelor offshore sub formă de zone economice libere sau parcuri industriale. În acest context, ar fi mai rezonabilă și mai puțin costisitoare examinarea posibilității revederii beneficiilor oferite prin cadrul acestor instrumente, decît inițierea unor noi instrumente de politică fiscală;
- ✓ optarea pentru menținerea politicii de stimulare a outsourcingului. Chiar dacă acest fapt nu poate fi găsit în mod expres în nici un act legislativ actual, totuși, politica statului în domeniul fiscal este orientată în stimularea anumitor genuri de activitate, creînd astfel posibilități excelente pentru outsourcing, mai ales în ceea ce ține de domeniul tehnologiilor informaționale (programare).

În contextul celor expuse, considerăm inoportună optarea pentru transformarea Republicii Moldova în zonă offshore.

Bibliografie

1. Economics A-Z, The Economist – <http://www.economist.com/economics-a-to-z/o#node-21529637>, accesat pe 20.09.2011

2. Аксенов Д., Офшорный бизнес. Мировой опыт и российская практика, «Депозитариум», №8(78), Москва, 2009
3. Asociația pentru Democrație Participativă (ADEPT) – <http://www.e-democracy.md/comments/legislative/20040421/>, accesat pe 15.09.2011;
4. Гилян А., Где отдыхают молдавские капиталы. Да, офшор его знает..., «BusinessClass», №50, Chișinău, 2010.
5. Новые законопроекты, одобренные Парламентом Кипра – <http://www.companyregister.ru/news//cyprus?id=236>, accesat pe 20.09.2011
6. Lesage D., The G20 and the Tax Havens: Maintaining the Momentum – www.g20.utoronto.ca/biblio/lesage-tax-havens.pdf, accesat pe 13.09.2011;
7. A progress Report on the Jurisdictions Surveyed by the OECD Global Forum in Implementing the Internationally Agreed Tax Standard, progress made as at 2nd April 2009 – <http://www.oecd.org/dataoecd/38/14/42497950.pdf>, accesat pe 15.09.2011;
8. A progress Report on the Jurisdictions Surveyed by the OECD Global Forum in Implementing the Internationally Agreed Tax Standard, progress made as at 14 September 2011 – <http://www.oecd.org/dataoecd/50/0/43606256.pdf>, accesat pe 15.09.2011;
9. Raportul “Doing Business 2011 Moldova. Making a Difference for Entrepreneur” – http://russian.doingbusiness.org/~/_media/FPKM/Doing%20Business/Documents/Profiles/Country/DB11/MDA.pdf, accesat pe 23.09.2011;
10. Fala A., Analiza efectelor introducerii cotei zero la impozitul pe venitul din activitatea de antreprenariat, Revista “FISC.MD”, nr.3, Chișinău, 2011

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

**Василий МОГОШ,
ASEM**

Инвестиции имеют огромное значение. Но как определить важность каждой инвестиции, чтобы вложить в более перспективный проект и получить максимальный доход при минимальных рисках и высокой скорости получения капитала?

В рамках данной работы я разработал концепцию определяющую «мощность» инвестиций, а именно коэффициент, который определяет рациональность и продуктивность использования инвестиций.

Инвестиции это долгосрочные вложения капитала в экономику с целью получения прибыли. В макроэкономике инвестиции наряду с другими экономическими показателями влияют на общее положение дел в стране. Как в экономике страны, так и на уровне отдельно взятого предприятия инвестиции выполняют свою роль, но какую роль? Как определить, что создают инвестиции? Как понять их функционирование в экономическом объекте? И что служит катализатором их аккумуляции? На эти и ещё на многие другие вопросы я постарался ответить в своей работе.

Чтобы лучше понять роль, которую играют инвестиции, нужно разобраться в их составе (строении), происхождении, целях и поведении самих инвесторов. Состав инвестиции Республики Молдова по источникам образования представлен следующим:

- ✓ государственные инвестиции
- ✓ собственные инвестиции
- ✓ иностранные инвестиции
- ✓ инвестиции населения
- ✓ прочие инвестиции

Динамика инвестиций позволяет оценить экономическое состояние страны, в Республике Молдова создана более или менее стабильная правовая база для

нормального функционирования инвестиций, как зарубежных, так и внутренних. Но, по моему мнению, жизненно необходимо соблюдать все законы РМ, чтобы действительно правовая основа инвестиций была оптимальной.

К сожалению, в Молдове грубое несоблюдение законов на всех уровнях, будь то физические лица или юридические или государственные учреждения. Всё это способствует дестабилизации инвестиционного положения республики.

В «советские времена» в РМ были достаточно серьезно развиты легкая промышленность, текстильная промышленность, пищевая промышленность, а также небольшая доля тяжелой промышленности. Это было обусловлено рядом факторов таких как: широкий доступ к энергетическим, финансовым, трудовым ресурсам СССР и рядом других не менее важных условий. После преобразования молдавской ССР в самостоятельную Республику Молдова, были нарушены транспортно-экономические связи с СССР. Молдова потеряла свою специализацию, в нынешнее время в Республике Молдова проявляется тенденция развития коммерческих организаций, которые по сути ничего не производят. Отсутствие производственных мощностей, их физическое и моральное несостоятельность приводит к невозможности экономики, что-то производить кроме самих денег. Республике Молдова пора прекратить полагаться только лишь на помощь своих европейских и любых других партнеров, а так же на помощь «гастарбайтеров», которые пересылают деньги на Родину. Тем самым происходит стимуляция развития секторов экономики направленных лишь на потребление, а не на производство. Эта взаимосвязь в данном случае проявляется в инвестициях. Следующие данные, которые я рассчитал, свидетельствуют о неравномерном развитии разных секторов экономики.

При составлении расчетов применялась следующая формула:

$$\text{Коэффициент} = \frac{\text{ВВП-Инвестиции}}{\text{Инвестиции}}$$

Соотношение 1 % инвестиций к ВВП

Таблица 1 (Соотношение 1% инвестиций в ВВП)

Сектора экономики	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Сельское хозяйство, охота и лесоводство	11,99	6,15	4,36	4,54
Рыболовство	6,00	2,95	13,62	8,26
Горнодобывающая промышленность	3,16	4,09	8,49	9,92
Обрабатывающая промышленность	2,33	1,63	1,68	5,77
Электро- и теплоэнергия, газ и водоснабжение	-0,19	-0,09	0,13	0,10
Строительство	5,47	3,89	3,26	6,34
Оптовая и розничная торговля	3,18	2,12	2,00	5,51
Транспорт и связь	0,83	1,09	1,23	2,36

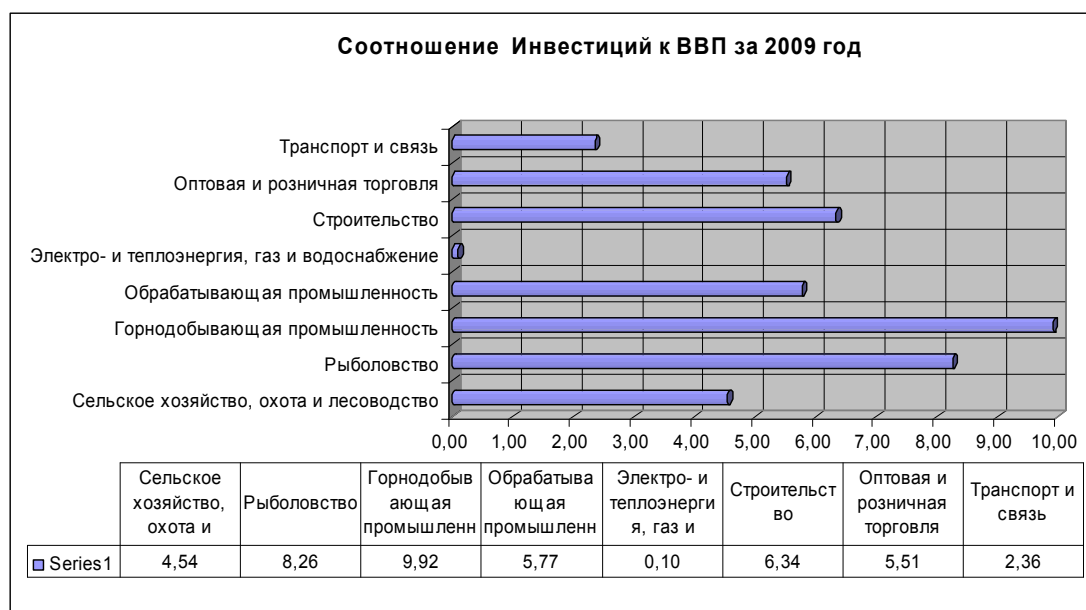


Таблица 2 Соотношение инвестиций за 2009 год

Как видно из графика наибольший коэффициент приходится на горнодобывающую промышленность, то есть в 2009 году было выгодно вкладывать капитал в этот сектор экономики, а наименьший коэффициент был в электро- и теплоэнергии, газе и водоснабжении.

Но если взглянуть на объемы вложений от ВВП созданного этими же секторами тогда следует пересмотреть позиции.

Количество инвестиций в ВВП отрасли

Таблица 3 (количество инвестиций в ВВП отрасли)

Процентное содержание инвестиций в ВВП отрасли	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Сельское хозяйство, охота и лесоводство	7,70	13,98	18,66	18,04
Рыболовство	14,28	25,29	6,84	10,80
Горнодобывающая промышленность	24,04	19,65	10,54	9,16
Обрабатывающая промышленность	30,00	38,00	37,30	14,77
Электро- и теплоэнергия, газ и водоснабжение	122,78	110,48	88,68	90,70
Строительство	15,46	20,47	23,50	13,63
Оптовая и розничная торговля	23,94	32,03	33,35	15,35
Транспорт и связь	54,69	47,88	44,78	29,77

Исследуя полученные данные, я решил просчитать эффективность инвестиций, за основу я взял формулу эффективности финансового рычага, но видоизменил её под инвестиции. Таким образом я получил следующую формулу:

$$\text{Эффективн} \frac{\text{Инвестиций}}{\text{—}} = \frac{\text{Внутренние И}}{\text{Внешние И}} \times (R - \Pi)$$

Где R – экономическая рентабельность инвестиций
 П – Инфляция

Данная формула позволяет вывести эффективность использования внутренних инвестиций. Но чтобы наиболее объективно оценить уровень эффективности инвестиций по секторам экономики и в целом, необходимо применять средние показатели хотя бы за 4 года, так как инвестиции носят не только краткосрочный характер, но и долгосрочный.

Эффективность внутренних инвестиций

Таблица 4 Эффективность внутренних инвестиций

Сектора экономики	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	В среднем за 4 года
Сельское хозяйство, охота и лесоводство	-4,74	-23,49	-7,53	-7,10	-10,72
Рыболовство	-30,26	-36,13	28,39	6,39	-7,90
Горнодобывающая промышленность	-42,38	-31,65	8,48	12,40	-13,28
Обрабатывающая промышленность	-45,90	-41,36	-17,91	-2,65	-26,95
Электро- и теплоэнергия, газ и водоснабжение	-56,64	-48,18	-23,94	-23,22	-37,99
Строительство	-32,54	-32,45	-11,81	-0,59	-19,35
Оптовая и розничная торговля	-42,30	-39,42	-16,68	-3,58	-25,49
Транспорт и связь	-52,32	-43,50	-19,65	-15,03	-32,62
Всего	-42,78	-38,00	-14,92	-7,63	-25,83

Полученные данные характеризуют состояние экономики в целом, её неэффективность, её слабость.

В данной таблице я рассматривал эффективность внутренних инвестиций, такие цифры лишь в очередной раз показывают плохую организацию нашего финансово-промышленного сектора экономики. Молдове жизненно необходимо развивать производственный сектор экономики, растущее потребление внутри страны привело к тому, что из-за недостатка товаров внутреннего пользования рынок республики наводнили иностранные товары, это довольно серьёзно бьет по отечественному производителю, которому тяжело вести конкуренцию с развитыми иностранными производствами, потому что молдавская продукция уступает зарубежной по всем показателям. Как по качеству, так и по цене. Даже яблоки и персики на рынках Молдовы иностранные, ведь ничего не мешает производить собственные, которые по всем показателям будут и вкуснее и полезнее. Что же, в конечном счете, это даст? По моему мнению, если так будет продолжаться дальше, то Молдова превратится в монстра, который только лишь поглощает, но ничего сама по себе не производит...

Но есть ещё шанс всё изменить, изменить с помощью тех же инвестиций, необходимо обеспечить их стабильное развитие в промышленном секторе. Привлекать новейшие технологии, только так можно будет повысить конкурентноспособность на рынках, а так же проводить соответствующие маркетинговые акции, которые будут способствовать узнаваемости молдавского продукта, так как потребитель ещё не знаком с этим товаром.

Созданные в Молдове зоны свободного предпринимательства по факту мало как смогли помочь реальному сектору экономики и уменьшению безработицы. Это связано с рядом факторов:

- ✓ Неквалифицированные трудовые ресурсы

- ✓ Отсутствие трудовых ресурсов
- ✓ Низкая заработная плата
- ✓ Коррупция
- ✓ Теневая экономика
- ✓ Неэффективность государственного управления
- ✓ Бюрократические трудности

Но в тоже время эффективность внешних инвестиций гораздо выше чем внутренних. Что можно вычислить из следующей формулы:

$$\text{Эффективн Инвестиций} = \frac{\text{Внешние И}}{\text{Внутренние И}} \times (R - П)$$

Таблица 5 Эффективность внешних инвестиций

Сектора экономики	2006	2007	2008	2009	В среднем за 4 года
Сельское хозяйство, охота и лесоводство	-0,26	-1,51	-0,5	-0,54	-0,7
Рыболовство	-1,66	-2,32	1,89	0,48	-0,4
Горнодобывающая промышленность	-2,33	-2,03	0,56	0,94	-0,71
Обрабатывающая промышленность	-2,53	-2,65	-1,19	-0,2	-1,64
Электро- и теплоэнергия, газ и водоснабжение	-3,12	-3,09	-1,59	-1,76	-2,39
Строительство	-1,79	-2,08	-0,79	-0,04	-1,17
Оптовая и розничная торговля	-2,33	-2,53	-1,11	-0,27	-1,56
Транспорт и связь	-2,88	-2,79	-1,31	-1,14	-2,03
Всего	-2,35	-2,43	-0,99	-0,58	-1,59

Таким образом, выходит, что внешние инвестиции гораздо более эффективнее внутренних, конечно возможные небольшие неточности, связанные с данными которые были представленным Национальным Бюро Статистики.

Анализируя инвестиции, я пришел к выводу, что они имеют свойство сходное с понятием «предельная норма потребления», т.е. с каждой добавленной инвестицией уменьшается объем ВВП произведенной этой же инвестицией.

В своей книге «Бизнес со скоростью мысли» Билл Гейтс пишет, что «В ближайшие десять лет бизнес изменится сильнее, чем за предыдущие пятьдесят. По моему мнению, актуальность этой фразы в наше время неоспорима. Поэтому жизненно необходимо стараться идти в ногу со временем и Республике Молдова. Роль инвестиций в развитии экономики нашей страны очень важна, инвестиции это катализатор всех изменений, а Молдове надо меняться, но без искоренения воровства и коррупции это сделать невозможно. Государству не стоит забывать, что основная цель инвесторов это извлечение прибыли, а для государства основной целью инвестиций должно быть стимулирование развития экономики, производства, а так же увеличение благосостояния своих граждан. Так как основное богатство каждой страны заключается в количестве разума, в количестве интеллектуальных сил, воспитанных и накопленных народом.

Библиография:

1. Национальное бюро статистики Республики Молдова « ANUARUL STATISTIC
2. AL REPUBLICII MOLDOVA 2010» 2010 год
3. « Бизнес со скоростью мысли» Автор Билл Гейтс. Издательство ЭКСМО-ПРЕСС 2000 год

СБЕРЕЖЕНИЯ, КАК ОДИН ИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ВЫСОКОГО И СТАБИЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Петру ПАШАЛЫ,
дрд., ИЭФС

Рост молдавской экономики, который начался с 2000 г. носит «восстановительный характер». Он обусловлен соединением имевшихся ранее производственных мощностей с ранее подготовленной квалифицированной рабочей силой. О восстановительном характере современного экономического роста свидетельствует и увеличение занятости в экономике. Другой характерной чертой «восстановительного роста» является опережающий рост реальной заработной платы по сравнению с ростом производительности труда. Как отмечает, сопоставление современных и советских объемов инвестиций и ВВП в республике показывает, что инвестиции в нынешней Молдове растут намного медленнее, чем ВВП. Это действительно может свидетельствовать только о восстановительной основе современного экономического роста. Полная реализация потенциала «восстановительного роста» неизбежно выдвигает проблему усиленного привлечения в реальный сектор экономики долгосрочных финансовых ресурсов для модернизации производственных мощностей, достижения устойчивого экономического роста.

В Молдове существует проблема в эффективной трансформации сбережений в реальный сектор экономики и, в частности, в сферу производства с целью устойчивого расширенного воспроизводства. В Молдове на данный момент времени существует высокая доля сбережения в ВВП. В условиях переходной экономики сбережения не вкладываются в реальный сектор экономики, а принимают либо не производственный характер, либо вкладываются в иностранные активы. Это проявляется в скоплении наличной валюты на руках у населения, оттоке капитала в западные банки, наращивании золотовалютных резервов НБ РМ. Таким образом, в отечественной экономике имелись и имеются в достаточных объемах внутренние источники финансовых ресурсов для высокого и стабильного экономического роста, а установившийся простой тип воспроизводства населения (в противоположность проблемам многих стран третьего мира) потенциально способствует еще большему ускорению роста экономики и повышению благосостояния населения.

Перевод молдавской экономики на рыночные рельсы привел к отказу от централизованного инвестирования и при этом не сформировал достаточно надежного и рационального децентрализованного механизма. Рациональный и эффективный децентрализованный механизм может быть создан только в условиях развитого финансового сектора, а он в свою очередь, является продуктом развитой рыночной экономической системы, складывающейся в условиях длительной эволюции. Отсутствие эффективного децентрализованного механизма депрессивно воздействует на национальное воспроизводство, а нехватка финансовых ресурсов превратилась в фундаментальную проблему отечественной экономики, и существенно ограничивает развитие рыночной экономики в Республики Молдова.

Особо следует отметить, что эффективный инвестиционный механизм в условиях транзитивной экономики не может быть реализован на основе стандартных западных теорий, так как зарубежные концепции прямо или косвенно ориентируются на институциональные условия функционирования развитых стран мира, а стандартные рекомендации западных специалистов предполагают управление деятельностью финансовых учреждений в отрыве от остальной экономики (поэтому необходимо учитывать специфику развития каждой страны в отдельности). Однако мировой и отечественный опыт

свидетельствует, что реализация подобного подхода в странах с развивающимся рынком способствуют дальнейшему их технологическому и хозяйственному отставанию от развитых стран мира и значительным социальным издержкам.

Особенность сбережений населения, как одного из потенциальных и реальных ресурсов экономического развития, предопределяют и разделение функций населения и государства в налаживании процессов их оборота. Каждый гражданин, как собственник своих средств, обладает первичным правом определения конкретных направлений, способов, форм их хозяйственной реализации, исходя из собственных интересов и потребностей. Люди, имеющие резервные средства, могут использовать их индивидуально, но они могут и объединяться, само организовываться в целях более эффективного использования своих средств и решения на этой основе конкретных хозяйственных и социальных проблем. Рационализации этих процессов должно способствовать усиление государственного их регулирования, которое призвано:

- сформировать правовую базу и хозяйственные инструменты, стимулирующие вовлечение в экономический оборот резервных ресурсов населения посредством их вложения в специальные экономические институты и объекты самоорганизации граждан, а также создать для этого необходимые организационно-правовые формы;

- гарантировать населению свободный выбор любого из этих вариантов размещения резервных средств по критерию их выгодности и целесообразности с точки зрения интересов и приоритетов собственников;

- создать комплекс благоприятных условий для реализации интересов собственников сбережений (в соответствии с установленными целями и приоритетами), обеспечивая для населения более выгодные варианты вложения его средств, т.е. на основе конкуренции с другими возможными формами их реализации;

- осуществить систему мер по усилению государственного контроля и надзора за деятельностью финансовых и других институтов, работающих со средствами населения, по обеспечению надежной гарантии защиты прав и интересов собственников этих средств;

- выработать комплекс правовых и организационных механизмов, создающих предпосылки и благоприятные условия для работы со средствами населения на муниципальных и региональных уровнях (на базе решения назревших проблем развития местного самоуправления, изменения налоговой системы и т.п.).

Попытка переломить тенденцию и переориентировать средства мигрантов из сферы потребления - покупка квартир и машин, в производственную сферу - создание бизнеса или просто открытия банковского счета, пока видится достаточно сложной, в том числе и из-за недоверия к молдавским банкам и власти у населения страны и мигрантов. Эксперты предлагают среди инициатив для потенциальных инвесторов усилить права собственности в Молдове.

Особый акцент эксперты делают на необходимости создания привлекательного инвестиционного климата внутри страны и продвижении инвестиционных возможностей Молдовы за рубежом.

Так используя практику правительств, фондов и международных организаций можно переориентировать средства мигрантов из сферы потребления в производственную сферу с помощью гос инициативы.

К примеру, Межамериканский банк развития (IDB) профинансировал специальное исследование механизмов, призванных помочь мигрантам из стран Латинской Америки и Карибского бассейна, обосновавшимся в Соединенных

Штатах, пересылать заработанные деньги на родину. Объем таких денежных переводов в эти страны только в 2002 году составил 32 млрд. долларов, что в 20 раз превышает объем американской помощи всему региону. Агентство США по международному развитию выделило 500 тысяч долларов на реализацию подобной программы для 20 млн. рабочих из Мексики, которые в 2002-м переслали домой почти 10 млрд. долларов (а это вдвое больше годовой стоимости мексиканского сельскохозяйственного экспорта и на треть превышает доходы страны от туризма).

Правительства развивающихся стран также делают все возможное, чтобы стимулировать поступление денег от мигрантов. Так, в Пакистане, где объем поступающих денежных переводов, по оценкам, должен был достигнуть в 2003-м рекордной суммы в 4,5 млрд. долларов, был обнародован план дополнительного "экспорта" 200 тысяч рабочих-мигрантов. "Такой экспорт трудовых ресурсов повысит благосостояние 200 тысяч семей, подобно тому как строительство четырех дамб и двух шоссе дорог в разных частях страны обеспечит занятость и поддержку 500 тысяч семей", - заявил министр труда Пакистана.

Но правительства и международные организации волнуют не только крупные размеры переводимых сумм. Денежные переводы стали самым стабильным источником финансовых поступлений. В отличие от иностранной помощи поток денежных трансфертов не зависит от прихоти правительств стран-доноров и не обременен жесткими условиями, оговариваемыми международными кредитными учреждениями. В противоположность иностранным инвестициям или займам на денежные переводы никак не может повлиять стадный инстинкт частных инвесторов и финансовых воротил. В периоды экономических кризисов, когда особенно велика потребность в деньгах, развивающиеся страны теперь испытывают зависимость не от экономически могущественных стран и не от хитросплетений финансовых рынков, а от миллионов - во всех иных отношениях отнюдь не влиятельных - мигрантов, работающих за рубежом. Если говорить о финансовых условиях, то нельзя не признать, что денежные переводы мигрантов - для государства сущий подарок. В то время как привлечение других источников капитала предполагает, что страна-получатель несет определенные издержки (например, выплачивает проценты по займам или позволяет инвесторам вывозить из страны прибыль), денежные переводы мигрантов, напротив, не требуют никакого обслуживания.

Перевести деньги из одной страны в другую - дорогое удовольствие. Например, пересылка 200 долларов из Соединенных Штатов Америки на Филиппины через компанию наподобие Western Union обходится в среднем в 17 долларов плюс некоторые дополнительные сборы. Приблизительно такую же плату за свои услуги взимают и большинство банков. Непомерная стоимость перевода денег (около 12 процентов от пересылаемой суммы, а, по оценкам, только из Соединенных Штатов переводится ежегодно 25 млрд. долларов) и надежда неплохо заработать привлекают в эту сферу новых игроков. Недавно Всемирный совет кредитных союзов (организация, представляющая более 40 тысяч региональных и национальных кредитных объединений с филиалами и членством в 79 странах) создал Международную сеть денежных переводов (IRNet), чтобы облегчить пересылку денег из Соединенных Штатов. IRNet не берет плату за свои услуги и предлагает наиболее выгодные обменные курсы, но пока она обслуживает только членов своей организации. Межамериканский банк развития - IDB помогает создавать общую электронную сеть для Латинской Америки и стран Карибского бассейна, которая позволит осуществлять операции между различными финансовыми посредниками, работающими с денежными переводами.

Крупные коммерческие банки тоже изучают возможность заработать на денежных переводах мигрантов. Первопроходцами стали португальские банки, которые в начале 1980-х годов по достоинству оценили всю привлекательность работы с внушительными потоками денежных поступлений от португальцев, осевших за границей. Они открыли свои отделения в странах, где сконцентрированы португальские мигранты, например во Франции, предложив бесплатные услуги по пересылке денег и заключив с местными агентами соглашения о переводе денег семьям португальских гастарбайтеров. К концу 1990-х банковские вклады мигрантов составляли около 20 процентов всех депозитов в банковской системе Португалии. Когда в середине 1990-х годов крупные испанские и американские банки развернули экспансию в Мексике, вслед за тем как та открыла свой банковский сектор для иностранных инвестиций, они быстро осознали, что рабочие-мигранты могут стать их полноценными клиентами, положив тем самым начало заметному наращиванию операций с широкой клиентурой по обе стороны американо-мексиканской границы. Этот бизнес уже приносит дивиденды. Bank of America выяснил, что 33 процента его клиентов, переводивших деньги из США в Мексику, открыли в его отделениях банковские счета. И это всего лишь некоторые примеры.

В настоящее время для республики существуют различные возможности стимулирования интереса частных лиц к хранению денег в отечественных банках. Одним из наиболее действительных является расширение спектра услуг банковского обслуживания: ипотечное кредитование, потребительский кредит, открытие анонимных, или «номерных», счетов, а также использование любого другого положительного опыта иностранных банков.

В частности, примером такого положительного опыта может являться решение банка об обмене комиссии за блокировку пластиковых карт в случае потери или кражи, а также комиссии за перезапуск карты в течение её срока действия. На сегодняшний день национальные банки взимают эту комиссию в той или иной форме, причем, иногда её сумма превышает годовую стоимость карты.

Как уже было упомянуто, еще одним способом привлечения ресурсов частных вкладчиков может стать разрешение на открытие анонимных счетов. На документах по этому виду вкладов фамилия, имя и отчество владельца не указываются. По сравнению с другими вкладами до востребования номерной вклад имеет самый маленький период капитализации – один месяц.

В настоящее время в Молдове открытие новых счетов по этому виду вкладов не осуществляется. Решение по запуску данного вида услуги вызвало бы большую привлекательность этого вида вкладов для крупных вкладчиков, не желающих себя афишировать, разрешение на открытие подобных вкладов позволило бы прекратить отток денежных средств этих вкладчиков за рубеж и аккумулировать их в отечественной банковской системе.

Номерные счета можно открыть в большинстве европейских стран, в первую очередь в Швейцарии. Именно здесь они максимально популярны, так как гражданство вкладчика не имеет значения. В странах ЕС анонимные счета открываются только резидентами. При этом банк обязуется не разглашать тайну вклада и имя его владельца – о клиенте знают два-три менеджера. Доход по анонимному вкладу обычно на 1-2% годовых ниже, чем по именному. Налоги с процентов по анонимным счетам списываются автоматически в соответствии с существующим законодательством.

У предложения ввести разрешение на открытие анонимных счетов могут быть и свои сторонники и противники. Основной довод противников анонимных счетов – это реализация возможности «отмывания» крупных сумм «грязных»

денег криминальными структурами без риска быть уличенными правоохрательными органами. Но ведь существует Интерпол, различные международные организации по борьбе с отмыванием денег.

В большинстве своем специалисты соглашаются с тем, что открытие номерных счетов повлечет за собой приток больших объемов финансовых ресурсов в национальную экономику, однако это произойдет лишь при соблюдении ряда условий. Во-первых, установление правовой ответственности за соблюдение тайны банковского вклада. Молдавские банки весьма подвержены давлению со стороны государства и при необходимости могут выдать всю необходимую информацию о том или ином клиенте, например, налоговой полиции. Во-вторых, объявление налоговой амнистии на расходы, произведенные из этих средств. Понятно, что если анонимный владелец счета использовал часть накопленных денег для крупной покупки, а покупка стала объектом налогообложения, то привлекательность анонимного счета начинает вызывать сомнения. И желающих воспользоваться этой услугой будет немного.

Еще один способ восстановить доверие населения к отечественным банкам – выработка властью законов, позволяющих создать действительный механизм гарантирования частных вкладов в банках.

Принимая во внимание, что денежные переводы, банковские вклады и депозиты – единственный на сегодняшний день источник средств населения, пользующийся относительным доверием населения, государство должно создать все условия для максимально полного использования возможностей банковской системы в перераспределении свободных средств населения в кредитные ресурсы для экономики.

PERFEȚIONAREA INSTRUMENTELOR DE POLITICĂ BUGETAR-FISCALĂ

Tatiana MANOLE,
dr. hab., prof. univ.

Abstract: în acest articol autorul analizează interacțiunea dintre politica fiscală și politica monetar-creditară. Cheltuielile publice ca instrument de politică bugetară pot influența venitul național. Deoarece cheltuielile publice constituie o componentă a cheltuielilor agregate, creșterea lor înseamnă că la un nivel dat al venitului cheltuielile planificate cresc. Creșterea cheltuielilor publice duce la o creștere mai mare a venitului, adică: $\Delta Y > \Delta G$. Politica bugetar-fiscală are un efect multiplicativ asupra venitului.

Deoarece creșterea cheltuielilor publice mărește venitul, acesta, la rândul său, mărește consumul, ceea ce duce la mărirea venitului care contribuie la mărirea de mai departe a consumului ș.a.m.d. În articol este analizată interacțiunea dintre politica bugetar-fiscală și politica monetar-creditară.

Keywords: politica bugetar-fiscală, politica monetar-creditară, cheltuieli publice, venituri publice, multiplicatorul cheltuielilor publice, multiplicatorul taxelor, rata dobânzii.

Politica bugetar-fiscală reprezintă ansamblul de măsuri cu ajutorul cărora Guvernul influențează procesele social-economice.

Politica bugetar-fiscală, alături de politica monetar-creditară, este o componentă a politicii financiare.

Promovând politica bugetar-fiscală, statul tinde să distribuie rezultatele producției sociale între cetățenii săi mai uniform decât aceasta ar putea face piața.

Transferurile (dotațiile) redistribuiesc resursele între diferite pături ale populației și peste un anumit timp – între generații. Aceasta înseamnă că toți cetățenii în anumite situații și perioade ale vieții pot primi plăți suplimentare la venitul lor (de exemplu. când omul învață, are copii mici, devine pensionar ș. a. m. d.).

Astfel, politica bugetar-fiscală, sistemul de impozite și transferuri (dotații) este nu

altceva decât distribuirea mijloacelor în timp: de la perioada activismului nostru profesional în folosul copilăriei și bătrâneții.

Sistema de stat de impunere fiscală și dotații (transferuri) poate fi privită în felul ei ca o asigurare.

Numai statul poate deține și manevra cu un asemenea mecanism complicat cum este politica bugetar-fiscală. Ea este o manipulare conștientizată cu bugetul de stat, îndreptată spre stabilizarea dezvoltării economice. J. M Keynes și urmașii săi, consideră politica bugetar-fiscală în calitate de cel mai efectiv instrument de stat de influență asupra creșterii economice, nivelului ocupației și dinamicii prețurilor.

Principalele instrumente de promovare a politicii bugetar-fiscale sunt impozitele, și cheltuielile publice.

Politica bugetar-fiscală influențează cererea la mărfuri și servicii produse în economie. Ea influențează și asupra economiilor naționale și, corespunzător, asupra investițiilor și ratei dobânzii echilibrate.

Economia este influențată de politica statului în domeniul achizițiilor guvernamentale și de politica fiscală. Modificarea în volumul achizițiilor de stat și în nivelul impozitelor va influența economia națională.

Dacă Guvernul ia decizia să mărească volumul achizițiilor de stat cu ΔG , imediat va urma mărirea cererii la mărfuri și servicii cu ΔG . Dar, deoarece volumul producției este fixat de un număr dat de factori de producție, atunci mărirea volumului achizițiilor de stat poate fi efectuată numai dacă se va reduce un oarecare element al cererii. Dar, deoarece venitul disponibil $Y-T$ este constant, volumul consumului C este tot constant. Mărirea volumului achizițiilor de stat în așa caz trebuie să se efectueze pe contul reducerii egale, în aceeași măsură, a volumului investițiilor.

Pentru a influența reducerea volumului de investiții, trebuie să se mărească rata dobânzii. Prin urmare, mărirea volumului achizițiilor de stat atrage după sine creșterea ratei dobânzii și reducerea volumului de investiții.

Politica bugetar-fiscală și multiplicatorul cheltuielilor publice

Cheltuielile publice ca instrument de politică bugetară pot influența venitul național.

Deoarece cheltuielile publice constituie o componentă a cheltuielilor agregate, creșterea lor înseamnă că la un nivel dat al venitului cheltuielile planificate cresc. Dacă cheltuielile planificate cresc cu ΔG , atunci linia cheltuielilor planificate, de pe graficul "crucii" keynesiene, se mută în sus spre ΔG (vezi figura 1). Echilibrul din economie se mută din punctul A în punctul B.

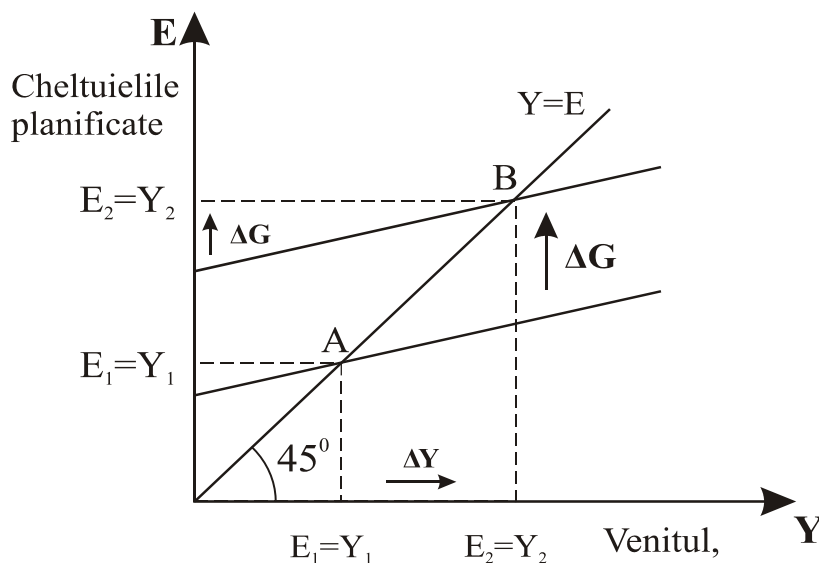


Figura 1. Creșterea cheltuielilor publice în modelul "crucii" keynesiene

Creșterea cheltuielilor publice cu ΔG mărește cheltuielile planificate cu aceeași mărime la un nivel dat al venitului. Echilibrul se mută din punctul A în punctul B, iar venitul crește de la Y_1 la Y_2 . Creșterea venitului (ΔY) depășește creșterea cheltuielilor publice (ΔG). Astfel, politica bugetară are un efect de multiplicare asupra venitului.

Această figură ne arată că în comparație cu impulsul inițial, creșterea cheltuielilor publice duce la o creștere mai mare a venitului, adică:

$$\Delta Y > \Delta G.$$

Raportul $\Delta Y/\Delta G$ se numește multiplicatorul cheltuielilor publice: el arată cu cât crește venitul ca răspuns la mărirea cheltuielilor publice la o unitate monetară (un dolar, un leu etc.)

Din modelul "crucii" keynesiene urmează că multiplicatorul cheltuielilor publice este mai mare decât o unitate ($m > 1$).

Politica bugetar-fiscală are un efect multiplicativ asupra venitului.

În corespundere cu funcția consumului ($C = \bar{C} + c Y$), un nivel mai înalt al venitului duce la un nivel mai înalt al consumului. Deoarece creșterea cheltuielilor publice mărește venitul, acesta, la rândul său, mărește consumul, ceea ce duce la mărirea venitului care contribuie la mărirea de mai departe a consumului ș.a.m.d. De aceea în modelul acesta creșterea cheltuielilor publice duce la o creștere mare a venitului.

Multiplicatorul cheltuielilor publice poate fi exprimat prin formula:

$$\Delta Y/\Delta G = 1/(1 - MPC);$$

Dacă MPC (înclinația marginală spre consum) = 0,6, atunci multiplicatorul este egal:

$$\Delta Y/\Delta G = 1 + 0.6 + 0.6 \times 0.6 + 0.6 \times 0.6 \times 0.6 + \dots = 1/(1 - 0.6) = 1/0.4 = 2,5 \text{ unități.}$$

În cazul exemplului nostru aceasta înseamnă: creșterea cheltuielilor publice cu o unitate mărește venitul de echilibru cu 2.5 unități.

Politica bugetar-fiscală și multiplicatorul taxelor (impozitelor)

Reducerea impozitelor cu mărimea ΔT imediat mărește venitul disponibil ΔT cu mărimea ΔT și, prin urmare, consumul - cu mărimea $MPC \times \Delta T$. La orice nivel dat al venitului Y cheltuielile planificate acum cresc. Astfel, cum este arătat în figura 2. scara cheltuielilor planificate urcă în sus cu $MPC \times \Delta T$. Echilibrul în economie se mută din punctul A în punctul B.

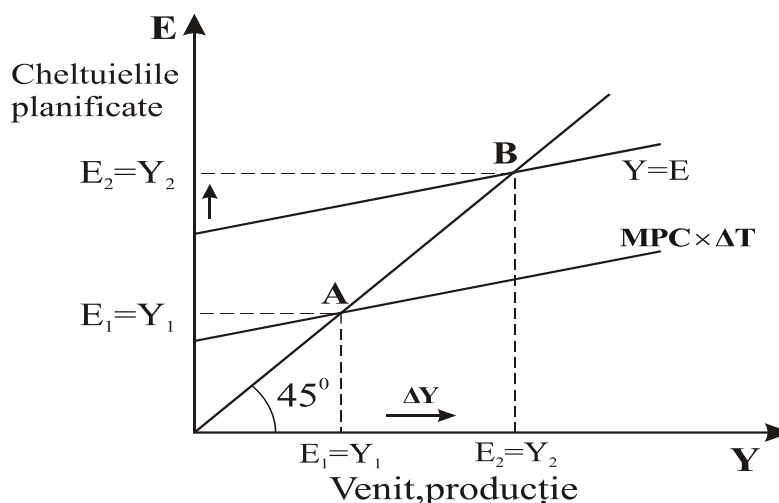


Figura 2. Influența modificării impozitelor asupra venitului

Reducerea impozitelor cu mărirea ΔT crește cheltuielile planificate cu $MPC \times \Delta T$ la oricare nivel dat al venitului. Echilibrul se plasează din punctul A în punctul B și venitul crește de la Y_1 până la Y_2 . După cum vedem, și în acest caz politica bugetar-fiscală influențează cu un efect multiplicativ asupra venitului.

La fel, după cum creșterea cheltuielilor publice influențează cu efect multiplicativ asupra venitului, și reducerea impozitelor duce la același rezultat.

Ca și mai înainte, modificarea inițială a cheltuielilor se multiplică

$$\frac{1}{1 - MPC}$$

Efectul total obținut de la modificarea impozitelor pentru venit este egal:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta T} = -\frac{MPC}{1 - MPC}$$

Această expresie este multiplicatorul impozitului: el arată cu câte unități monetare se modifică venitul total ca răspuns la modificarea impozitului cu o unitate.

Exemplu: Dacă $MPC = 0.6$, atunci multiplicatorul impozitului va fi egal cu:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta T} = -\frac{MPC}{1 - MPC} = -\frac{0.6}{1 - 0.6} = -1.5$$

Din exemplul de mai sus reiese că reducerea impozitului cu o unitate monetară crește venitul de echilibru cu 1.5 unități monetare. Semnul "minus" arată la corelația indirectă dintre impozit și venit.

Rolul politicii bugetar-fiscale asupra dezvoltării economiei a fost experimentat în SUA de către președintele John F. Kennedy care în anul 1961 a adus la Washington un grup de economiști iluștri în calitate de consultanți în Consiliul Economic Prezidențial. Ei au aplicat imediat teoria keynesiană. Una din primele propuneri ale Consiliului a fost planul de majorare a venitului național pe calea reducerii impozitelor. Obiectivul propunerii - de a stimula Consumul și Investițiile care, în consecință, ar duce la un nivel mai înalt al venitului (Y) și la un grad mai înalt de ocupare a forței de muncă. Datele statistice vorbesc în favoarea acestei politici:

PNB real a crescut cu 5,3% în anul 1964, iar în anul 1965 - cu 6,0%

Nivelul șomajului a scăzut de la 5,7% în 1963 până la 5,2% în 1964 și apoi până la 4,5% în 1965.

Economiștii "adepti ai economiei de ofertă" explică această creștere rapidă din anii șaizeci prin prisma teoriei ofertei: reducerea impozitelor pe venit a provocat majorarea salariilor muncitorilor, deci a crescut oferta forței de muncă pe piața factorilor de producție, mărind astfel oferta totală de mărfuri și servicii.

Contrar acestui punct de vedere, keynesienii pun accentul pe influența reducerii impozitelor asupra cererii agregate. Ei privesc reducerea impozitului pe venit în anul 1964 ca o experiență reușită a rolului stimulator al politicii bugetar-fiscale, ca o afirmare a teoriei economice a lui Keynes.

Putem deci concluziona că dezvoltarea economiei se datorează politicii bugetar-fiscale și rolului ei stimulator.

Politica bugetar-fiscală în modelul IS-LM. Pentru a determina influența politicii bugetar-fiscale asupra dezvoltării economiei, ne vom referi mai întâi la interdependenta existentă între rata dobânzii, investiții și curba IS. Dar pentru a construi modelul IS-LM, ne vom folosi de "crucea" keynesiană. Corelația între rata dobânzii și investiții (planificate) o vom scrie astfel: $I = I(r)$

Această relație ne arată funcția investițiilor, adică nivelul investițiilor planificate depind de nivelul ratei dobânzii (r).

Deoarece rata dobânzii se prezintă prin sine ca cheltuieli de credit pentru

finanțarea proiectelor investiționale, creșterea ratei dobânzii reduce investițiile planificate (vezi figura 3A).

Putem folosi funcția investițiilor și graficul "crucei" keynesiene pentru a determina în ce mod se schimbă venitul când crește rata dobânzii. Deoarece investiția este legată de rata dobânzii prin dependență indirectă, creșterea ratei dobânzii de la r_1 până la r_2 micșorează mărimea investițiilor de la $I(r_1)$ până la $I(r_2)$. La rândul său, reducerea investițiilor planificate mută funcția cheltuielilor în jos, ca pe figura 3B. Mutarea funcției cheltuielilor duce la un nivel mai jos al venitului. Astfel, creșterea ratei dobânzii micșorează venitul.

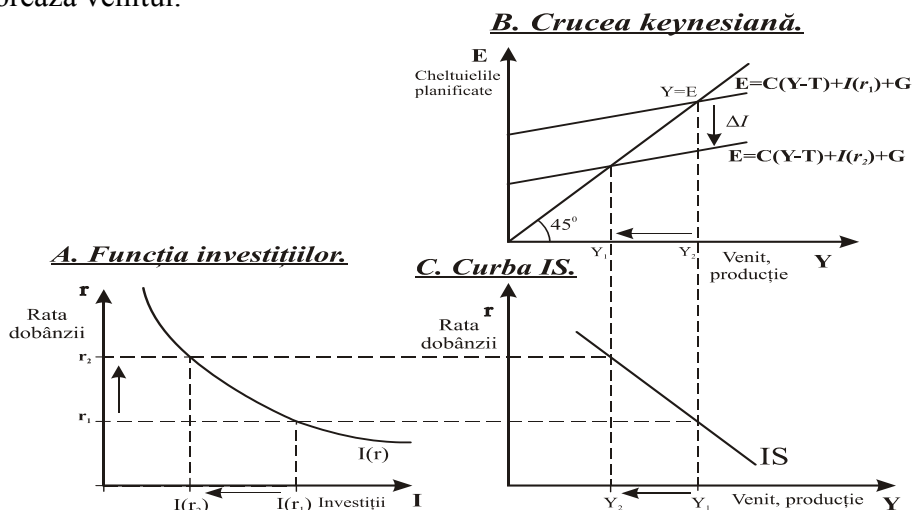


Figura 3. Funcția investițiilor în raport cu rata dobânzii.

Pe figura 3.A este înfățișată funcția investițiilor: creșterea ratei dobânzii de la r_1 la r_2 micșorează investițiile planificate de la $I(r_1)$ până la $I(r_2)$.

Pe figura 3.B este redată crucea keynesiană: micșorarea investițiilor planificate de la $I(r_1)$ până la $I(r_2)$ reduce venitul de la Y_1 până la Y_2 .

Pe figura 3.C este înfățișată Curba IS ca rezultat al interacțiunii între rata dobânzii și venit: cu cât este mai mare rata dobânzii, cu atât este mai scăzut nivelul venitului.

Curba IS ilustrează această dependență între rata dobânzii și nivelul venitului care apare în rezultatul acțiunii reciproce a funcției investiției și a crucii keynesiene.

Cu cât este mai înaltă rata dobânzii, cu atât este mai scăzut nivelul investițiilor planificate și, prin urmare, mai mic nivelul venitului.

Din această cauză curba IS are panta negativă, ca în figura 3.C.

Interacțiunea dintre politica bugetar-fiscală și politica monetar-creditară

Analizând măsurile de politică monetar-creditară și bugetar-fiscală, este important să ținem minte că ele nu sunt independente una de alta. Realizarea măsurilor într-o sferă poate influența asupra celeilalte. O astfel de interacțiune poate deforma consecințele unor sau altor decizii.

Presupunem, spre exemplu, că Parlamentul, îngrijorat de deficitul bugetar, mărește impozitele pentru a balansa bugetul. Ce influență va avea aceasta asupra economiei? Răspunsul depinde de faptul ce măsuri va întreprinde Banca Centrală (BC) ca răspuns la creșterea impozitelor.

În figura 4, sunt demonstrate 3 variante posibile de politică monetar-creditară.

Figura 4.A. ilustrează varianta prin care BC menține oferta de bani la nivel constant. Creșterea impozitelor mută curba IS în stânga, ceea ce duce la reducerea venitului și la reducerea ratei dobânzii.

Pe figura 4.B este înfățișată varianta când BC menține rata dobânzii la nivel constant. În așa caz, deoarece creșterea impozitelor mută curba IS în stânga, BC trebuie să reducă oferta de bani ca să mențină rata dobânzii la nivel inițial.

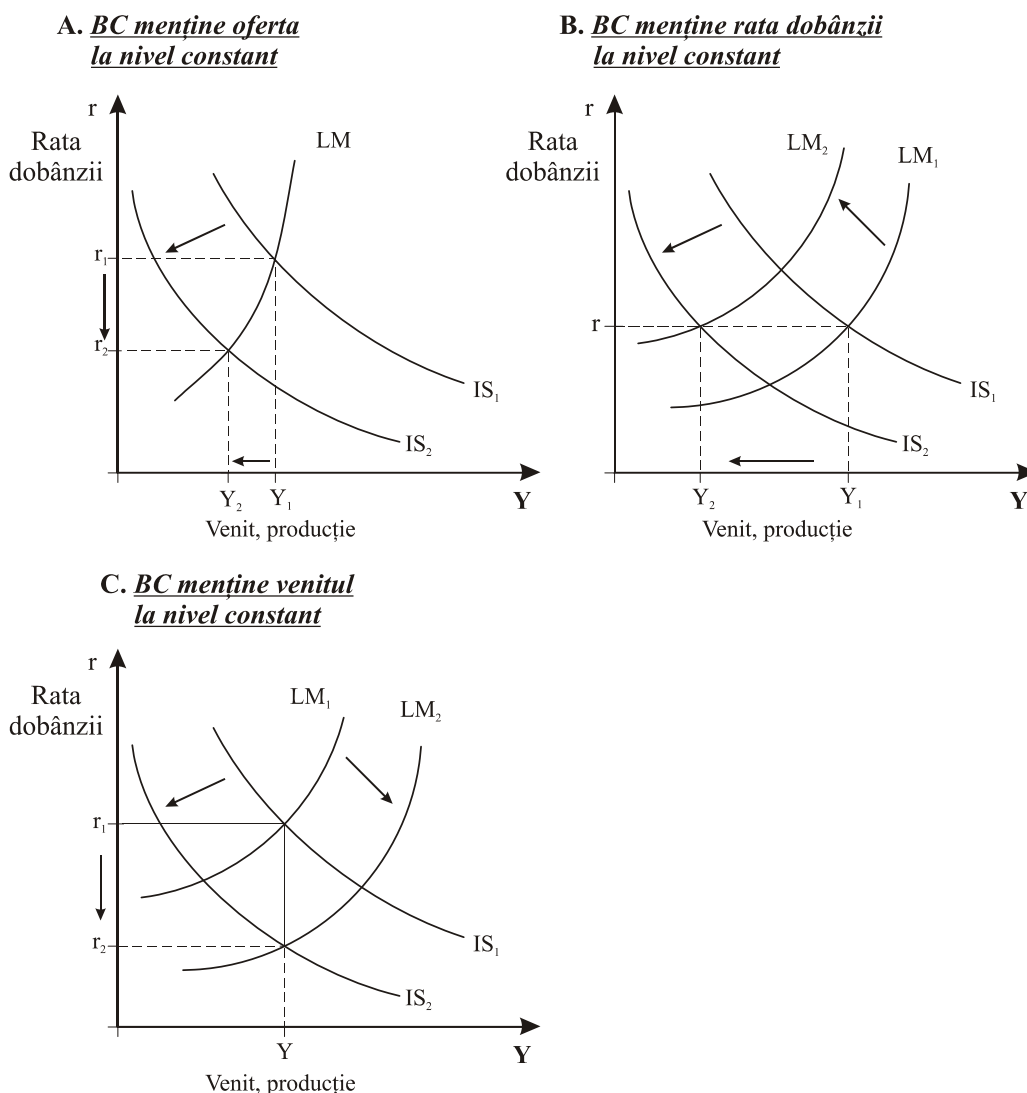


Figura 4. Reacția economiei la nivel constant la mărirea impozitelor

Curba LM trebuie să se mute în sus. Rata dobânzii nu se reduce, dar venitul se reduce cu o mărime mai mare decât în cazul când BC menținea oferta de bani la nivel constant.

Pe figura 4.C este redată situația în care BC dorește să preîntâmpine reducerea venitului ca urmare a creșterii impozitelor pe calea mării ofertei de bani. În acest caz, impozitele nu vor duce la declin, dar la reducerea semnificativă (mare) a ratei dobânzii.

Din exemplele acestea, se poate vedea că influența politicii bugetar-fiscale depinde de măsurile pe care le promovează BC, adică ce indicator tinde ea să stabilizeze: masa de monedă, rata dobânzii ori nivelul venitului.

În general, analizând un fel de politică este necesar de presupun ce influență va avea ea asupra celeilalte politici. Reușita presupunerii depinde de situația concretă și de diverse concepții politice aflate dincolo de politica economică.

În ce mod va reacționa economia la creșterea impozitelor depinde de varianta politicii monetar-creditare aleasă (aplicată).

Pe figura 4. A Banca Centrală (BC) menține oferta de bani la nivel constant, pe figura 4.B Banca Centrală (BC) menține rata dobânzii la nivel constant reducând oferta de bani.

Pe figura 4.C Banca Centrală (BC) menține la nivel constant nivelul de producție măbind oferta de monedă.

De la abilitatea Guvernului de a utiliza aceste importante politici macroeconomice – politica bugetar-fiscală și politica monetară – va depinde succesul economic.

Teoria și practica politicii fiscale demonstrează că pentru ca o politică fiscală să fie eficientă și să reducă instabilitatea economică, ea trebuie să stimuleze economia în timpul recesiunii și să o restrângă în timpul extinderii inflației. Pentru funcționarea unei politici fiscale, timpul este crucial. Din cauza problemelor decalajelor, este foarte puțin probabil ca politica fiscală să fie vre-o dată eficientă. Cele trei decalaje care prezintă problemele majore pentru o politică fiscală eficientă sunt:

1. Decalajul privind recunoașterea – timpul necesar pentru a recunoaște că există o problemă și necesită a fi corectată.
2. Decalajul administrativ / legislativ – timpul necesar pentru a pune în aplicare o politică pentru corectarea cursului economiei.
3. Decalajul privind impactul – timpul necesar pentru schimbarea politicii fiscale pentru a afecta economia.

La fel este știut că impozitele întotdeauna sunt deformatoare, ceea ce înseamnă că ele fac oamenii să-și schimbe comportamentul.

Ratele înalte a impozitului pe VENIT descurajează efortul de muncă.

Din cauza ratelor marginale înalte, de exemplu, mai mult de 50 %, mulți angajați vor lucra mai puțin.

Rate înalte de impozitare pentru investiții de capital (impozite pe venitul din capital) descurajează investițiile în activitate de producere și rezultă în lipsa stimulentele de investiții.

Ratele înalte ale impozitelor încurajează cheltuielile pentru bunuri mai puțin dorite, dar deduse din venitul impozabil, rezultând într-o utilizare inefficientă a resurselor.

Este de menționat că în condițiile economiei de piață funcționale, instrumentele financiare și cele monetare joacă un rol important. Ele au fost concepute astfel încât să acționeze în mod automat la producerea unor fenomene economice, sau numai la punerea lor în mișcare de către organele de decizie. Astfel, economistul american laureatul Premiului Nobel Paul D. Samuelson scrie: „Sistemele noastre economico-bugetare moderne sunt structural dotate cu forțe de stabilizare automată foarte eficace. Ziua și noaptea, indiferent dacă Președintele se află sau nu la Casa Albă, sistemul bugetar contribuie, aidoma unui reostat, la neutralizarea factorilor de dezechilibru”. 1

Este vorba de acțiunea automată a unor asemenea instrumente, cum sunt: impozitele – încasările bugetare din impozitele pe venit se diminuează de îndată ce venitul național începe să se reducă și cresc în situația inversă; indemnizațiile de șomaj și alte transferuri sociale. Astfel, când economie este în recesiune, oamenii sunt disponibilizați. Cheltuielile pentru compensare de șomaj cresc (G crește) pentru a plăti lucrătorilor neangajați, iar impozitele de compensare a șomajului (T) impuse afacerilor vor descrește, din cauza reducerii persoanelor angajate. Cheltuielile guvernamentale (G) cresc, acumularea impozitelor (T) scade, împingând bugetul spre deficit în timpul recesiunii, prezentând la timpul potrivit politica fiscală de expansiune.

Notă: Politicile fiscale sunt instrumente ale guvernului în influențarea economiei, deci ele reflectă măsura în care un guvern se implică în orientarea proceselor macroeconomic.

Aplicarea politicilor fiscale constă, în esență, în determinarea mărimii cheltuielilor guvernamentale și a impozitelor și taxelor, a plăților transferabile sau a unei combinații a acestora care să ducă la realizarea scopurilor stabilite. Există două tipuri importante de politică fiscală: politica fiscală expansionistă și politica fiscală restrictivă.

Politica fiscală expansionistă sau ușoară – dacă are loc o creștere a achizițiilor

1 Citat după “ Finanțe publice / Iulian Văcărel, Ch. D. Bistriceanu, Florian Bercea. – Ed. A VI-a. – București. Editura Didactică și pedagogică, 2007, pag. 85. [P.D.Samuelson, L' Economique, tome 1, Paris, Librairie Armarid Colin, 1997, p. 500].

guvernamentale, G și / sau a plăților transferabile, TR , sau o descreștere a taxelor autonome, To și / sau a ratei marginale a fiscalității, ty , atunci spunem că avem o politică fiscală expansionistă sau ușoară. Instrumentele fiscale expansioniste sunt: 1) creșterea lui G , creșterea lui TR , reducerea lui To , și, respectiv reducerea ty .

Invers, dacă există o descreștere a achizițiilor guvernamentale, G și/sau a plăților transferabile, TR , sau o creștere a taxelor autonome, To și / sau a ratei marginale a fiscalității, ty , politica fiscală se numește restrictivă sau dură. Instrumentele fiscale restrictive sunt: 1) scăderea lui G , scăderea lui TR , creșterea lui To și, respectiv, creșterea lui ty . Mai jos prezentăm tabelul 1.

Tabelul 1. Deosebirile dintre politica fiscală expansionistă și cea restrictivă

Politica fiscală expansionistă (ușoară)	Politica fiscală restrictivă (dură)
- Creșterea lui G ↑	- Scăderea lui G ↓
- Creșterea lui TR ↑	- Scăderea lui TR ↓
- Reducerea lui To ↓	- Creșterea lui To ↑
- Reducerea lui ty ↓	- Creșterea lui ty ↑

Astfel, prin compensările de șomaj se menține într-o anumită măsură cererea agregată, și prin urmare, oferta agregată. Echilibrul general în economie este menținut.

În timpul avântului economic, plățile pentru compensațiile de șomaj (G) scad, impozitul pentru compensarea de șomaj (T) urcă. Cheltuielile guvernamentale scad, acumulările guvernamentale cresc, astfel bugetul se mișcă spre surplus (politica fiscală restrictivă) la timpul potrivit.

Colectările impozitului pe venitul corporativ sunt senzitive la condițiile economice și prin urmare, sunt foarte ciclice, crescând pe parcursul unei expansiuni și scăzând pe parcursul unei recesiuni.

De aceeași manieră acționează și așa un instrument al guvernului cum sunt programele de sprijin a agriculturii – când cererea solvabilă la produsele agricole scade, guvernul achiziționează recolta nevalorificată la piață pe prețuri favorabile agricultorilor. În momentul când prețurile la produsele agricole încep din nou să crească, guvernul vinde producția achiziționată și își recuperează cheltuielile. Astfel, statul acționează ca un „tampon” la momentul potrivit.

Sistemul progresiv de impozitare este un stabilizator la fel automat. Acumulările de venituri în sistemul bugetar vor crește în perioade de dezvoltare (avânt) a economiei și vor scădea în perioade de recesiune automat, fără a modifica rata impozitului pe venit.

La fel e de menționat, după cum ne atenționează savantul economist Paul D. Samuelson, că „un stabilizator încorporat exercită o acțiune care tinde să atenueze până la un anumit punct orice fluctuație care afectează economia națională, însă ea nu poate să elimine 100 % efectele fenomenului destabilizator. Singure intervențiile discreționare (măsuri pe care guvernul le crede de cuviință în afara legii), de natură monetară și bugetară, sunt susceptibile să restaureze pe deplin echilibru normal”. 1

De exemplu, o intervenție discreționară, ar fi și modificarea cotelor de impozit în funcție de evoluția ciclului economic; diferențierea cuantumului cheltuielilor publice de transfer etc.

Concluzie:

1. În general, analizând un fel de politică este necesar de presupus ce influență va

1 Citat după “ Finanțe publice / Iulian Văcărel, Ch. D. Bistriceanu, Florian Bercea. – Ed. A VI-a. – București. Editura Didactică și pedagogică, 2007, pag. 85. [P.D.Samuelson, L' Economique, tome 1, Paris, Librairie Armarid Colin, 1997, p. 503].

avea ea asupra celeilalte politici. Reușita presupunerii depinde de situația concretă și de diverse concepții politice aflate dincolo de politica economică.

2. Aplicarea politicilor fiscale constă, în esență, în determinarea mărimii cheltuielilor guvernamentale și a impozitelor și taxelor, a plăților transferabile sau a unei combinații a acestora care să ducă la realizarea scopurilor stabilite. Există două tipuri importante de politică fiscală: politica fiscală expansionistă și politica fiscală restrictivă. Aplicarea lor de către guvern depinde de situația economico-financiară a țării.

3. E de menționat, că indicatorii financiari privind impozitele, taxele, contribuțiile și celelalte venituri datorate bugetului public național, precum și cheltuielile pentru diferite destinații finanțate de la acest buget își păstrează caracterul lor imperativ, iar persoanele juridice și fizice sunt obligate, prin deciziile autorităților publice să participe la efortul financiar național.

Bibliografie

1. Manole Tatiana. Finanțele Publice Locale: rolul lor în consolidarea autonomiei financiare la nivelul unităților administrativ-teritoriale. – Chișinău: Epigraf S.R.L., 2003.
2. Mankiw Gregory. N. Макроэкономика. Trad. Din l. engl., Moscova, Editura МГУ, 1994.
3. Finanțe publice / Iulian Văcărel, Ch. D. Bistriceanu, Florian Bercea. – Ed. A VI-a. – București. Editura Didactică și pedagogică, 2007.

ANALIZA POLITICII BUGETARE A REPUBLICII MOLDOVA

Rodica PERCIUN, dr. cerc. șt. super., IEFS

Viorica ȘEPTELICI, drd. cerc. șt., IEFS

Angela TIMUȘ, dr., conf. cerc., IEFS

Abstract: In the whole system of state macroeconomic policy, the budget policy occupies a main place. The national budget generates the increasing public spending, consumption and investments, state measures to avoid shocks, etc. In this paper, the authors have made Moldova's budgetary policy analysis, emphasizing on the main components of national public budget.

Keywords: income, expenditure, budgetary system, state budget, state social insurance budget, compulsory medical insurance funds, budgets of administrative-territorial units.

După cum se știe politica bugetară reprezintă opțiunile bugetare ale unui centru de decizie publică care vizează finalitățile economice și sociale. Astfel, politica bugetară definește concepția și acțiunile statului privind veniturile și cheltuielile publice, mijloacele de mobilizare a încasărilor, tipurile și dimensiunile cheltuielilor prin care se poate interveni direct în caz de instabilitate, sau pentru relansare. Realizarea ei, în practică, presupune legi financiare, prin care se stabilește ansamblul resurselor și cheltuielilor, se autorizează folosirea veniturilor numai pentru obiectivele prevăzute, au loc reglementări ale exercițiului financiar etc. Astfel, Iulian Văcărel consideră că politicile bugetare sunt influențate de modul în care se “exprimă relațiile economice în formă bănească care se formează în procesul de repartitie a produsului intern brut, în conformitate cu obiectivele de politică economică, socială și financiară”. Este evident, după cum preciza Paul Leroy Braulieu (1877), că primul pas în întocmirea unei politici bugetare este întocmirea unei liste „de prevedere a veniturilor de realizat, a cheltuielilor de efectuat”. S-ar putea afirma că politica bugetara se concretizează în bugetul public național, care constituie mijlocul principal prin care se formează veniturile publice și se efectuează cheltuielile publice. Cu alte cuvinte, politica bugetara este însăși politica veniturilor și a cheltuielilor bugetare. Conform FMI, în anul 2010, bugetul Republicii Moldova a fost pe deplin asigurat cu resurse pentru a acoperi costurile de personal, a

pensiilor, indemnizațiilor, burselor și a altor beneficii sociale pentru public, onorând angajamentele legate de datoriile de stat interne și externe. Stabilizarea macroeconomică a țării a fost asigurată cu ajutorul unei politici echilibrate fiscale și bugetare, promovate de către stat. Astfel, în 2010 au fost acumulate venituri în suma de 27,6 miliarde lei, adică 17,1 % mai mult comparativ cu 2009. De asemenea, au fost efectuate cheltuieli în suma de 29,3 miliarde lei, care este 7,2 % mai mult decât cheltuielile din anul trecut. Având în vedere acest lucru, deficitul bugetar la sfârșitul anului 2010 a constituit 1,8 miliarde lei, comparativ cu 3,8 miliarde lei înregistrat în aceeași perioadă a anului 2009.

În anul 2010 la Bugetul Public Național (BPN) au fost acumulate venituri cu 4,0 mlrd. lei mai mult decât veniturile planificate, și cu 17,1% mai mult decât veniturile încasate în anul 2009. Față de sarcinile stabilite pe anul 2010, încasările au înregistrat un nivel de 102,4 la sută.

Ca pondere în PIB veniturile bugetului public național în anul 2010 au atins nivelul de 38.3% din PIB (pentru comparație: în anul 2001 ponderea era de 32.1 %) (vezi fig.1). Factorii principali care au generat această evoluție au fost creșterea economică, creșterea veniturilor populației, majorarea importurilor, precum și politica fiscală promovată în domeniul impozitelor pe venit, reducerea înlesnirilor fiscale la TVA și îmbunătățirea administrării fiscale. Excepție face anul 2009, an de criză, unde încasările comparativ cu anul 2008 au fost mai mici cu circa 2,0 mlrd. lei sau cu 7,8%. Iar în raport cu PIBul, ponderea veniturilor BPN au constituit 38,9% sau cu 1,6 puncte procentuale mai puțin decât în anul 2008. Partea de cheltuieli a bugetului public național pe parcursul anului 2010 s-a realizat în sumă de 29,3 mlrd. lei, fiind în creștere cu 23,3 mlrd. lei comparativ cu anul 2001. Cheltuielile bugetului public național raportate la PIB constituie 40.8 la sută în anul 2010, cu 9.3 puncte procentuale mai mult decât în anul 2001.

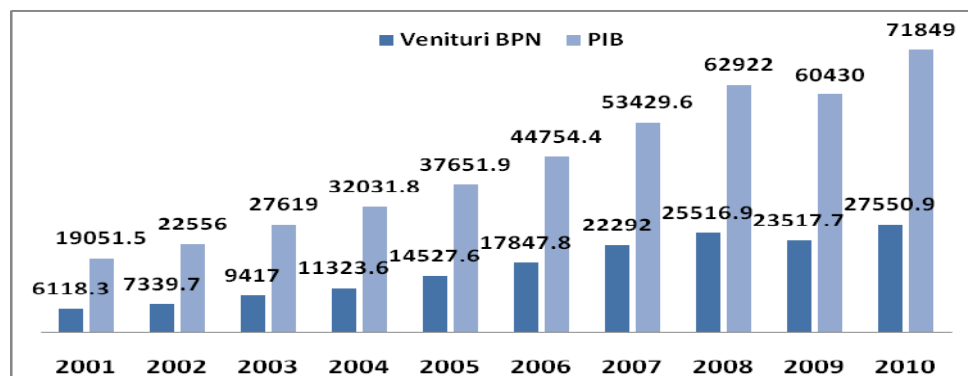


Figura 1. Evoluția veniturilor bugetului public național în raport cu PIB, în perioada 2001-2010

Sursa: elaborat de autor în baza datelor MF.

Bugetul de stat în țara noastră, cât și în alte țări, constituie principala componentă a sistemului bugetar. Din suma totală a veniturilor bugetului public național 58,1 la sută revine veniturilor bugetului de stat. Bugetul de stat se prezintă sub forma unei balanțe economice în care sunt prevăzute și autorizare veniturile (sau încasările) și cheltuielile anuale ale statului. El este un document de sinteză, un act autorizat prin vot de către Parlament, ce reflectă categoriile de resurse și sarcinile statului, constituind forma principală de manifestare a politicii bugetare. Bugetul de stat este o previziune, deoarece conținutul lui este reprezentat prin ceea ce se anticipează, în perioada respectivă, atât la venituri, cât și la cheltuieli. Elaborarea lui presupune un anumit comportament al puterii publice, înseamnă alegerea din mai multe variante, ținându-se seama de funcția de bunăstare colectivă. Veniturile bugetare cuprind încasările din impozite pe profit și

impozite pe salarii, impozite asupra patrimoniului, pe venitul gospodăriilor, pe avere, impozite asupra consumului – TVA, accize, etc.), precum și resurse nefiscale. Veniturile bugetare au o mare importanță nu doar ca sume ce alimentează fondurile bănești ale statului, dar și prin influența pe care acestea o exercită asupra activității economice și sociale a țării. De aceea, sistemul veniturilor bugetare trebuie să fie astfel stabilit, încât să stimuleze dezvoltarea activității economice.

Structura veniturilor bugetului de stat în raport cu veniturile bugetului public național în anii 2001 – 2010 se prezintă în figură 2.

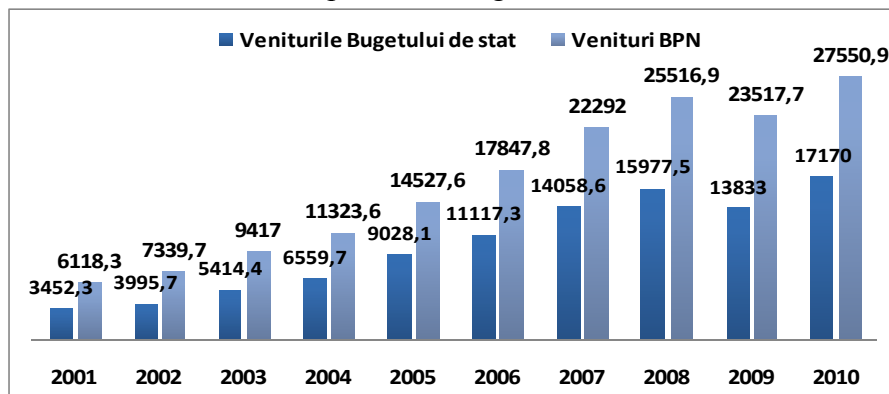


Figura 2. Evoluția veniturilor bugetului de stat în raport cu veniturile bugetului public național în perioada 2001-2010

Sursa: elaborat de autor în baza datelor MF.

Veniturile bugetului de stat au atins în anul 2010 ca pondere în PIB circa – 23,8 % față de 18,1 % în 2001. În valori nominale veniturile bugetului de stat au însumat în anul 2010 circa 17,2 mlrd. lei și au crescut față de 2001 cu circa 13,7 mlrd. lei. Aplicarea cotei „zero,” la impozitul pe venit din activitatea de întreprinzător începând cu ianuarie 2008 a încetinit ritmurile de creștere a veniturilor bugetului de stat. În anul 2009, veniturile bugetului de stat au fost mai mici cu 2144,5 mil. lei sau cu 13,4 % față de anul 2008.

Cheltuielile bugetare cuprind: dotările de stat, cheltuielile de funcționare a puterii publice, investiții de capital – ce duc la mărirea patrimoniului public, cheltuieli destinate educației, culturii, științei, sănătății, protecției sociale, cheltuielile militare, etc.

În anul 2010, din bugetul de stat s-au efectuat cheltuieli în sumă totală de 18,8 mlrd. lei pe toate componentele, ceea ce constituie o majorare de circa 15,3 mlrd. lei comparativ cu anul 2001. Ca pondere în PIB, cheltuielile bugetului de stat în anul 2010 s-au majorat cu 7.6 la sută față de anul 2001 și au constituit 26.1 la sută (figura 3).

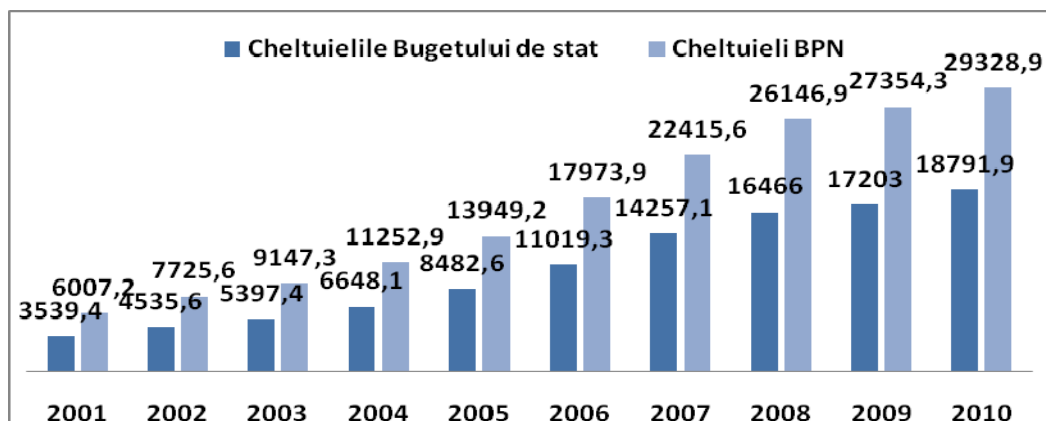


Figura 3. Evoluția cheltuielilor bugetului de stat în raport cu cheltuielile bugetului public național în anii 2001-2011

Sursa: elaborat de autor în baza datelor MF.

Din analiza datelor prezentate în fig. 3, circa 60 % le revine cheltuielilor bugetului de stat din totalul cheltuielilor bugetului public național. Creșterea cheltuielilor publice în perioada anilor 2001-2010, exprimată atât în termeni nominali, cât și ca pondere în PIB, în esență, reprezintă creșterea veniturilor publice determinată de evoluțiile ascendente ale progreselor înregistrate în economia republicii, precum și de procese economice de natură cantitativă, cum ar fi evoluția prețurilor de consum, a ratei de schimb a monedei naționale.

Bugetul asigurărilor sociale de stat (BASS) este parte componentă a bugetului public național și este independent de bugetul de stat. El cuprinde veniturile, cheltuielile și rezultatele financiare ale sistemului public de asigurări sociale. Veniturile bugetului asigurărilor sociale de stat se formează din: 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), transferuri de la bugetul de stat, dobânzi, alte venituri. Veniturile acumulate în anul 2010 la BASS au fost cu 6,8 mlrd. lei mai mult decât cele din anul 2001 (a vedea fig.4). Acest fapt se datorează sporirii în 2010 față de 2001 a sumei contribuțiilor la asigurări sociale de stat obligatorii, încasărilor nefiscale, precum și transferurilor de la bugetul de stat la bugetul asigurărilor sociale de stat.

Partea de venituri (incluzând transferurile de la bugetul de stat – 2426,3 mil. lei) a fost executată în sumă de 8424,3 mil. lei, ceea ce constituie o diminuare de 68,1 mil. lei sau cu 0,8 la sută față de prevederile perioadei de gestiune. Comparativ cu perioada similară a anului 2009, veniturile proprii s-au majorat cu 384,8 mil. lei sau cu 6,9 la sută.

Astfel, ponderea veniturilor BASS în raport cu veniturile BPN a constituit în anul 2010 - 30,6%, în 2009 – 32,2%, în 2008- 24,9%, în 2001 – 25,8%, ceea ce presupune o evoluție ascendentă a veniturilor BASS.

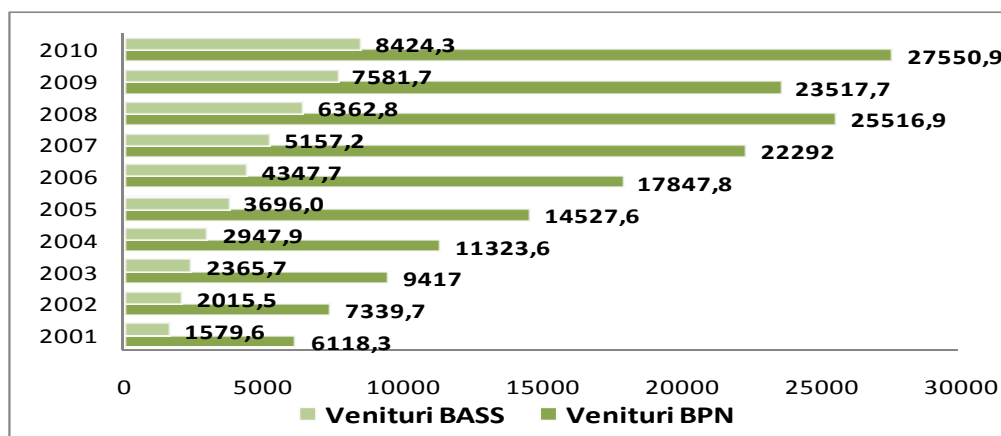


Figura 4. Evoluția veniturilor BASS în raport cu veniturile bugetului public național în perioada 2001-2010

Sursa: elaborat de autor în baza datelor MF.

În anul 2010 cheltuielile BASS au constituit 8,6 mlrd. lei sau în proporție de 99,3 la sută față de prevederile perioadei de gestiune și cu 1,0 mlrd. lei (cu 13,5%) mai mult față de anul 2009 (a vedea fig.5.).

În anul 2010 executarea bugetului asigurărilor sociale de stat s-a încheiat cu un deficit în sumă de 213,3 mil. lei, care a fost finanțat integral din mijloacele acumulate la conturile bugetului. Ca pondere în PIB, cheltuielile bugetului asigurărilor sociale de stat, în anul 2010 s-au majorat cu 4.3 la sută față de anul 2001 și au constituit 12,2 %.

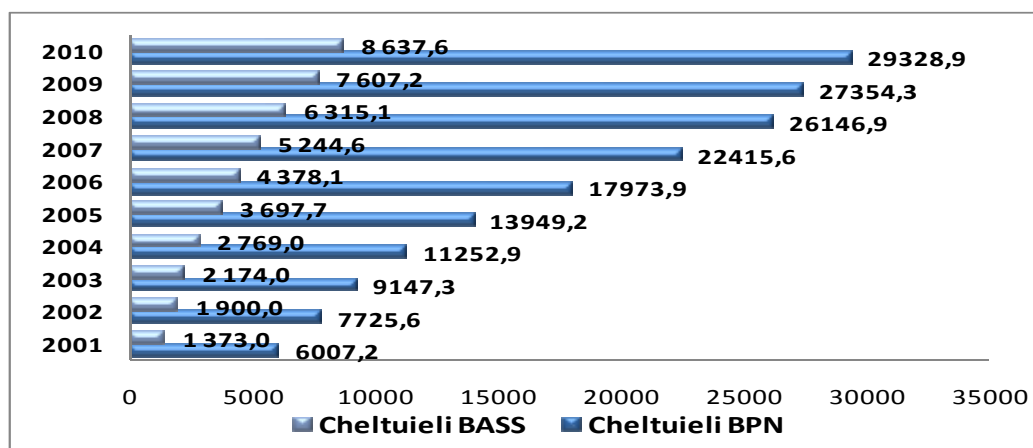


Figura 5. Evoluția cheltuielilor BASS în raport cu cheltuielile bugetului public național în anii 2001-2011

Sursa: elaborat de autor în baza datelor MF.

Conform datelor prezentate în fig. 5 circa 36 la sută le revine cheltuielilor BASS din totalul cheltuielilor bugetului public național.

Veniturile Fondurilor de Asigurare Obligatorie de Asistență Medicală (în continuare FAOAM) provin din primele de asigurare obligatorie de asistență medicală, transferurile din bugetul de stat și din alte venituri (dobânzi, majorări de întârziere) prevăzute de lege. Tendințele 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 (fig. 6).

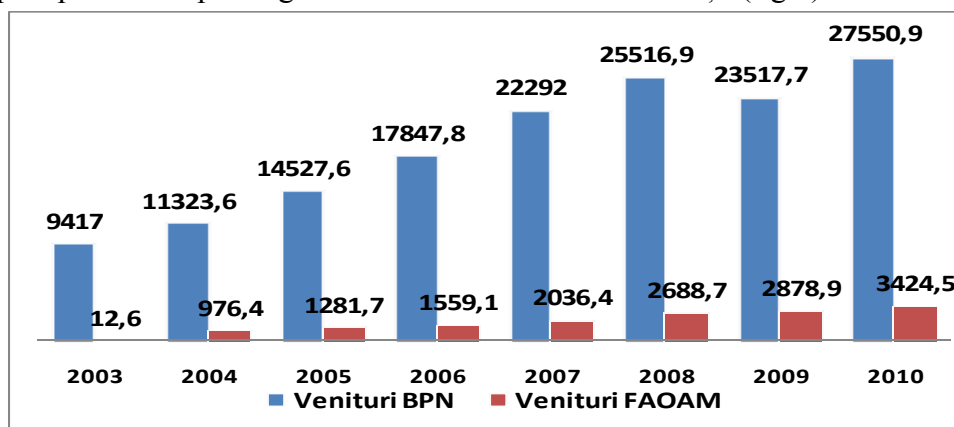


Figura 6. Evoluția veniturilor FAOAM în raport cu veniturile bugetului public național în perioada 2003-2010

Sursa: elaborat de autor în baza datelor MF.

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 3 411,9 mln.lei. Respectiv, la FAOAM au fost încasate în anul 2010, venituri în sumă totală de 3 424,5 mil. lei, (incluzând transferurile de la bugetul de stat în sumă de 1 926,6 mil. lei), cu 10,1 mil. lei 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 mil. lei. (a vedea fig.6). Factorul principal care a condiționat această majorare sunt 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 vârstă până la 18 ani, studenții, invalizii și alte categorii) în FAOAM.

Cheltuielile FAOAM au constituit 3,4 mlrd. lei în perioada anului 2010, ceea ce presupune un nivel de 98,1% față de prevederile perioadei și cu 296,4 mil. lei (cu 9,7%) mai mult decât în anul 2009. Pentru anul 2010 executarea FAOAM a înregistrat un excedent în sumă de 56,7 mil. lei, ceea ce a contribuit la majorarea mijloacelor acumulate la conturile acestor fonduri (fig.7).

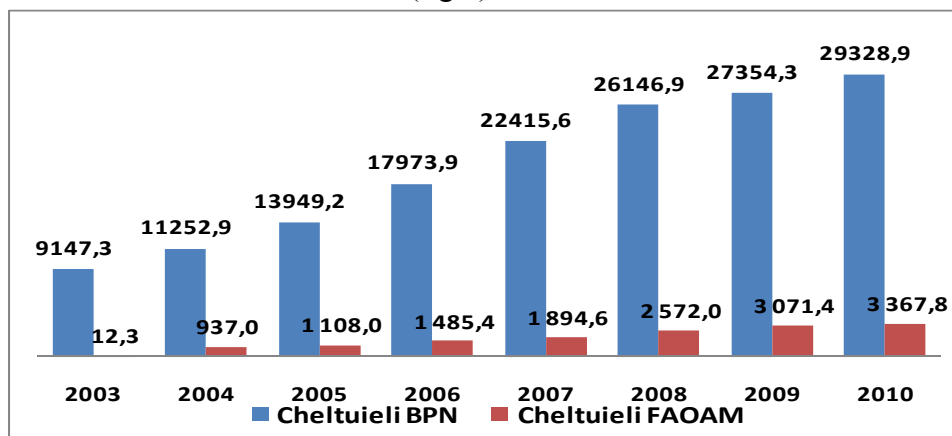


Figura 7. Evoluția cheltuielilor FAOAM în raport cu cheltuielile bugetului public național în anii 2001-2010

Sursa: elaborat de autor în baza datelor MF.

Ca pondere în PIB, cheltuielile FAOAM, în anul 2010 s-au majorat cu 4.5 la sută față de anul 2001 și au constituit 4.6 la sută. Din suma totală a cheltuielilor bugetului public național cheltuielilor bugetului FAOAM le revine 11 % (a vedea figura 7).

În anul 2010, partea de venituri ale bugetelor unităților administrativ-teritoriale a fost realizată în sumă de 7614,3 mil. lei sau la nivel de 100,8 la sută față de prevederile perioadei de gestiune. Din suma totală a veniturilor bugetelor unităților administrativ-teritoriale, circa 38,7 la sută sau 2943,5 mil. lei constituie veniturile proprii (fără transferuri); sarcina acumulării acestora a fost realizată la nivel de 103,2 la sută sau cu 92,3 mil. lei mai mult față de prevederile perioadei gestionare. Comparativ cu anul 2009, la bugetele unităților administrativ-teritoriale au fost încasate venituri proprii cu 273,2 mil. lei mai mult. 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 4670,8 mil. lei. (figura 8)

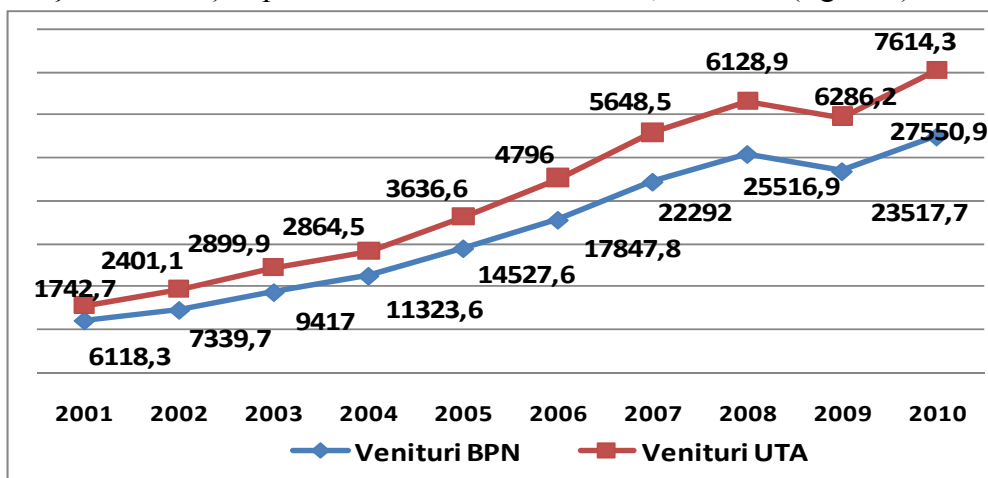


Figura 8. Evoluția veniturilor bugetelor UTA în raport cu veniturile bugetului public național în perioada 2001-2010

Sursa: elaborat de autor în baza datelor MF.

În an. 2010, din bugetele unităților administrativ-teritoriale s-au efectuat cheltuieli în sumă totală de 7,6 mlrd. lei sau la nivel de 94,3 % față de prevederile perioadei de gestiune. Aceasta constituie cu 1,0 mlrd. lei (16,5%) mai mult comparativ anul precedent. Ca rezultat, în perioada dată, bugetele unităților administrativ-teritoriale au înregistrat un excedent în sumă de 5,2 mil. lei (fig.9).

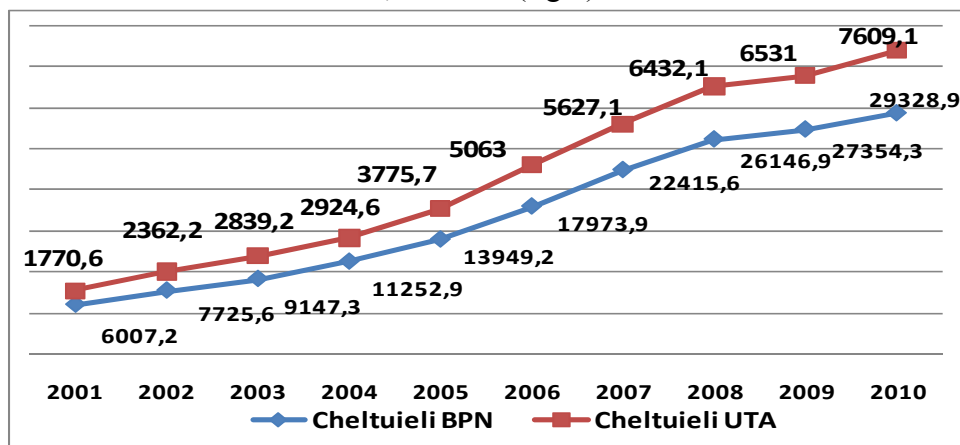


Figura 9. Evoluția cheltuielilor bugetelor UTA în raport cu cheltuielile bugetului public național în anii 2001-2011

Sursa: elaborat de autor în baza datelor MF.

În încheiere concluzionăm că, în perioada analizată a avut loc creșterea veniturilor în toate componentele bugetului public național. Excepție face anul 2009. Tendințele negative pe parcursul acestui an la nivel macroeconomic, generate în primul rând de efectele crizei financiare mondiale, a condus la reducerea drastică a încasărilor la buget. Iar, sursa principală a veniturilor publice a fost și va rămâne veniturile fiscale sub forma de impozite directe și indirecte. Dimensionarea și structurarea cheltuielilor publice reprezintă un element cheie al oricărei politici bugetare. Aceste elemente țin de concepția și de teoria economică generală promovată de autoritatea publică, care încearcă să o transpună în practică prin intermediul programului său de guvernare. Situația de criză s-a manifestat drastic asupra abordării strategice a bugetului și durabilității politicilor, și anume în ceea ce privește menținerea la nivel adecvat a ponderii cheltuielilor capitale în PIB, care pe parcursul anului s-a redus cu 0,6 p.p. comparativ cu indicatorul aprobat inițial pe 2009. În anul 2010, partea preponderentă a cheltuielilor publice – 73,0 la sută, au fost direcționate pentru realizarea programelor cu caracter social-cultural, pentru domeniul economiei naționale – 10,9 la sută, apărare, menținerea ordinii publice și securității naționale – 5,3 la sută, servicii de stat cu destinație generală – 4.6 la sută.

În perioada 2009-2010 eforturile au fost focusate asupra atingerii eficienței maxime a cheltuielilor publice prin prioritizarea programelor de cheltuieli. În scopul menținerii deficitului bugetar la un nivel adecvat, au fost blocate cheltuielile mai puțin prioritare, iar autoritățile publice au fost obligate să întreprindă măsuri de economisire și reducere a cheltuielilor întru încadrarea în limitele de resurse limitate și întru evitarea datoriilor creditoare.

Bibliografie:

1. Belean P., Anghelache G. Finanțe publice ale României, ed. a III-a, editura Economică, București, 2007
2. Văcărel I., Anghelache G. ș.a. Finanțe publice, ed. a II-a, editura Didactică și Pedagogică, R.A. București, 1999
3. <http://www.mf.gov.md> – Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova.
4. <http://www.mf.gov.md/ro/middlecost/CCTM2014/> - Cadrul Bugetar pe Termen Mediu 2012-2014
5. <http://www.statistica.md> - Biroul Național de Statistică.

ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РМ

***Tatiana PETROVA,
cercetător științific, IEFS***

Abstract. The main conceptual and methodological measures for creation a system of financial security in the Republic of Moldova were examines in the given paper. Such as: the definition of national interests in the financial security domain; identification of the threats, in accordance with national interests; creating a system of indicators that reflect the content of the identified threats and national interests; the monitoring of the proposed system of indicators.

В связи высокой степенью зависимости экономической деятельности от внешних источников финансирования и импортируемых товаров производственного назначения, экономическая и финансовая системы РМ характеризуются более высокой степенью неустойчивости. Для формирования государственной системы обеспечения финансовой безопасности первостепенное значение имеют концептуально-методологические меры.

Методологический подход к обеспечению финансовой безопасности предусматривает реализацию следующих этапов:

- ✓ формирование национальных интересов государства в области финансовой безопасности,
- ✓ выявление угроз в соответствии с национальными интересами,
- ✓ определение системы индикаторов, отражающих содержание выявленных угроз и национальных интересов,
- ✓ мониторинг предложенной системы индикаторов.
- ✓ Система обеспечения финансовой безопасности должна создать финансовые условия и обеспечить ресурсы для экономического роста в РМ, способствовать реализации следующих целей развития:
- ✓ способность экономики поддерживать суверенитет страны и геополитическое положение в мире, самостоятельно определять экономическую политику и адаптироваться к новым условиям развития;
- ✓ готовность институтов власти противодействовать угрозам и вызовам постиндустриального развития путем повышения эффективности и результативности управления и создания благоприятных условий для конкуренции и развития предпринимательства;
- ✓ создание экономических и правовых условий, исключаящих криминализацию;
- ✓ повышение эффективности государственного регулирования;
- ✓ использование международных стандартов функционирования современного эффективного государства;
- ✓ своевременное принятие необходимых мер противодействия финансовой нестабильности и кризисам. [1]

Теоретические исследования и мировой опыт показывают, что в основе построения системы финансовой безопасности государства должна быть система управления рисками. Риск характеризует высокую вероятность возникновения кризисной ситуации. Все факторы, определяющие риски финансовой системы, представленные в таблице имеют реальное значение для РМ.

В развивающейся рыночной экономике РМ наибольшую угрозу финансовой стабильности представляют любые потрясения в банковской сфере, поскольку способны дестабилизировать бюджетно-финансовую и платежную систему, ведущую к высокой инфляции, губительно сказаться на курсе национальной

Таблица 1. Основные факторы риска.

Макроуровень	Микроуровень
1. Нестабильные темпы экономического роста. Усиление инфляции. 2. Ухудшение торгового и платежного баланса. 3. Увеличение государственного долга (внутреннего и внешнего). 4. Уменьшение официальных резервных активов. 5. Миграция капиталов. 6. Изменения в законодательстве. 7. Нестабильная политическая ситуация. 8. Низкий рейтинг страны.	1. Ухудшение хозяйственно - финансового положения контрагента 2. Неплатежеспособность покупателя и заемщика. 3. Неустойчивость курса валюты цены (кредита) и валюты платежа. 4. Колебания процентных ставок. 5. Низкая степень доверия к контрагенту.

Источник: Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Под ред. Л.Н. Красавиной.- М.- Финансы и статистика.-2006.-с.358. [2]

валюты, вызвать обострение политической обстановки. Основными факторами риска финансовой системы РМ являются: затяжное ухудшение условий внешней торговли и финансовых условий; неадекватные макроэкономические меры, не соответствующие современным условиям развития, особенно в отношении критериев чистых международных резервов, чистых внутренних активов; сохраняющийся финансовый дефицит в контексте значительного внешнего дисбаланса и ограниченного доступа к рынку капитала. Однако, наибольшую опасность представляют внутренние угрозы т.к. длительное сохранение внутренних угроз без проведения эффективной экономической политики делает страну более уязвимой для внешних угроз. Чтобы избежать угрозы системного риска для всей финансовой системы - необходимы контроль над финансовыми рынками и вмешательство государства.

Методологической основой государственной системы оценки финансовой безопасности является выбор индикаторов для предсказания кризиса. Множество выполненных исследований показало, что периоды финансовой нестабильности, предшествующие кризису, могут иметь общие основные элементы. В литературе показано, что финансовому кризису обычно предшествовали негативные тенденции основных макроэкономических индикаторов. Система индикаторов – предвестников финансовой нестабильности должна включать показатели, позволяющие судить о ситуации в экономике страны. В работе по банковским кризисам Demirguc-Kunt, Detragiache, 1998, проведен анализ индикаторов – предвестников банковских кризисов. Ими были получены следующие результаты: низкий темп роста ВВП, высокая инфляция и высокие реальные процентные ставки с высокой вероятностью свидетельствуют о приближении банковского кризиса. [3]

Методы оценки устойчивости финансового сектора зависят от выбранной системы анализа устойчивости финансового сектора. Их можно представить в виде 4 групп:

- Наблюдение основных макроэкономических показателей отражающие общую ситуацию в финансовом секторе страны и сравнение их с пороговыми значениями.
- Экспертная оценка влияния финансовых показателей определяющих общие условия функционирования, как кредитных организаций, так и других субъектов хозяйствования
- Метод ранжирования территорий по уровню угроз.
- Методы прикладной математики и, в частности, многомерного статистического анализа.

Основная проблема при использовании метода наблюдения основных макроэкономических показателей заключается в разработке точных критериев и уровней финансовой безопасности, выделение тех показателей, сравнение которых с пороговыми значениями даст комплексную оценку состояния экономики страны. Их экспертная оценка позволит выявить объективные опасные тенденции. Пороговые значения финансовой безопасности государства – это количественные индикаторы, численно отражающие предельно допустимые с позиции экономических интересов соотношения пропорций состояния финансово-бюджетной и кредитной систем, несоблюдение которых препятствует нормальному ходу экономического развития различных элементов воспроизводства, и выход за пределы которых вызывает угрозу экономической безопасности страны. (Например, Маастрихтские критерии ЕС определяют пороговые значения финансовых показателей в бюджетной и денежно-кредитной политике зоны евро.)

При оценке уровня угроз территорий определяется страновой риск – это риск финансовых потерь при осуществлении деловых операций, прямо или косвенно связанных с международной деятельностью и трансграничным перемещением денежных средств. Оценка этого риска осуществляется по большому перечню показателей, анализируемых в сравнении с аналогичными в других странах как в статике (на определенный момент), так и в динамике (с помощью анализа соответствующих временных рядов). На основе оценки этого риска проводится оценка интегрального показателя надежности страны (английский журнал «Euromoney»).

Методы эконометрического моделирования позволяют определить связи показателя с вероятностью финансового кризиса. Авторы данных моделей (Caramazza F., Corsetti G., Pesenti P., Roubini N., Demirgüç-Kunt A и др.) применяли logit-анализ или probit-анализ, при котором оценивается регрессионная модель, отражающая зависимость вероятности финансового кризиса в будущем от ряда экономических индикаторов.

Однако, пока общепризнанных методов оценки финансовой безопасности нет. В мировой экономической литературе описываются различные методы построения системы индикаторов-предвестников финансовых кризисов. Набор применяемых методов и методик можно классифицировать как качественные и количественные методы.

Качественные методы оценки устойчивости финансового сектора.

В основе методики взвешивания факторов риска, лежат заключения экспертов. Субъективность подобных оценок несколько снижает достоверность получаемых результатов. Качественный анализ предполагает графическое сопоставление динамики фундаментальных экономических показателей в период перед финансовым кризисом и в нормальном состоянии. При таком подходе возможен расчет некоторых статистических индикаторов, характеризующих динамику временных рядов индикаторов-предвестников финансовой нестабильности. В данном направлении наиболее известными являются исследования Aziz J., Caramazza F., Salgado R., Caprio Jr. G., Klingebiel D.

Количественные методы оценки предусматривают коэффициентный анализ, стресс-тесты, эконометрические модели.

На практике применяются индексный, интегральный, сигнальный и другие подходы к количественной оценке уровня финансовой безопасности, каждый из которых обладают положительными и отрицательными характеристиками. Методология индикативной системой безопасности получила достаточно широкое применение. На первом этапе анализа из определенной совокупности

статистических индикаторов эксперты выбирают наиболее значимые. Иногда это осуществляется путем формирования главных компонент, которые представляют собой не отдельные показатели, а факторы. В результате оценивается уровень риска, который является многофакторной функцией. На основе индексных индикаторов проводится экспресс-анализ текущей экономической ситуации в США, основанный на интегральном методе. Для упрощения анализа в методике, используемой в США, осуществлен переход от исходных макроэкономических показателей к их оценке по 9 балльной шкале. Принято, что оценка в 5 баллов соответствует продолжению среднесрочной (порядка 7-12 месяцев) тенденции изменения рассматриваемого показателя. Оценки в 1 и 9 баллов означают сильное падение и сильный рост соответственно. С помощью данной методики проводится анализ экономики США по шести экономическим индикаторам с учетом их взаимного влияния: ВВП, уровень занятости, платежный баланс, индекс потребительских цен, индекс производственных цен, уровень промышленного производства — и в дальнейшем рассматриваются возможные сценарии перспектив развития экономики США.

Сигнальный подход. Сигнальный подход к построению индикаторов заключается в сравнении поведения макроэкономических переменных в периоды перед кризисом и в обычное время. Анализ поведения предполагаемых индикаторов — предвестников банковского кризиса может проводиться как на качественном уровне (например, визуальным сравнением графиков), так и на более строгом уровне — статистическом. При качественном анализе поведения рядов выделяются только общие закономерности, предсказывающие кризис. А при эконометрическом анализе для каждого индикатора — предвестника кризиса выделяются критические области. Тогда попадание индикатора в критический интервал и будет указывать на возможность возникновения кризиса. [4] Основное преимущество метода состоит в том, что оценка прогностической силы каждого индикатора проходит на индивидуальной основе, что позволяет проранжировать переменные. Более того, эта методика может использоваться для выработки текущей экономической политики, так как переменная, подавшая сигнал, может быть непосредственно определена.

Подход с использованием логит-моделей множественного выбора заключается в оценивании регрессии, где в качестве зависимой переменной выступает ряд индикаторов кризиса (такая переменная принимает значение 1 в предкризисный период, 2 в период кризиса и 0 во всех остальных случаях), а в качестве объясняющих переменных выступают все предполагаемые индикаторы — предвестники кризиса. Преимущество данного подхода перед «сигнальным» заключается в том, что, во-первых, он учитывает поведение всех индикаторов одновременно, т.е. исключает ситуации, при которых часть индикаторов указывает на кризис, а часть нет, а во-вторых, позволяет оценить вероятность возникновения кризиса в будущем.

Непараметрические оценки. При данном подходе разрабатываются различные числовые характеристики, позволяющие заблаговременно выявлять уязвимость экономики к финансовому кризису. Наибольший вклад в данном направлении внесли такие авторы, как Kaminsky G., Reinhart C., Lizondo S., Edison H., Hawkins J., Klau M.. В рамках указанного подхода можно выделить два основных направления: построение граничных значений индикаторов-предвестников финансового кризиса на основе различных критериев, а также разработку сводных индексов финансовой стабильности. Интегральный индекс финансовой безопасности представляет собой сумму нормированных индексов, весовые коэффициенты которых находятся экспертным путем.[5,6]

В рамках данной работы, в качестве индикаторов - предвестников финансового кризиса в РМ нами выбраны показатели, характеризующие вероятность наступления банковского кризиса.

Таблица 2. Показатели – предвестники финансовой нестабильности, в %.

	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.
Рост ВВП	107,5	104,8	103,0	107,8.	94,0	106,9
Оплата труда резидентов, занятых за границей и денежные переводы работающих/ВВП	30,6	34,5	33,9	31,2	22,2	23,4
Экспорт товаров и услуг/ВВП	-50,3	-44,8	-45,4	-41,0	-36,8	-39,9
Сальдо счета текущих операций/ВВП	-7,6	-11,4	-15,3	-16,3	-8,5	-8,3
Внутренние кредиты	142,3	126,5	162,8	118,1	104,2	112,7
Уровень инфляции (на конец периода)	111,9	112,7	112,3	112,7	100,0	107,4
Средняя процентная ставка по кредитам в национальной валюте.	20,96	18,93	18,85	20,96	20,31	16,25

Источник: BNM

В целом, состояние экономики характеризуется: во-первых, наличием высокой инфляции, во-вторых, значительным дефицитом счета текущих операций, в-третьих, ростом внутреннего кредита, связанного в некоторой степени с притоком иностранного капитала и ростом денежных переводов от работающих за рубежом, в четвертых, относительно высокими реальными процентными ставками. Высокая реальная процентная ставка повышает нестабильность финансовой системы, способствует росту показателя неработающих ссуд. Статистические индикаторы - предвестники финансового кризиса свидетельствует о значительной вероятности наступления банковского кризиса в РМ. Однако, достаточно достоверный вывод о вероятности кризиса в банковской сфере, может быть получен лишь при анализе всей совокупности факторов, вызывающих банковский кризис (макро- и микроэкономических, институциональных).

Выводы и предложения.

Социально-экономическая ситуация в РМ на современном этапе характеризуется существованием многих угроз финансовой безопасности страны, вызывающих серьезные негативные последствия.

Несмотря на рост ВВП финансовая устойчивость Молдовы остается очень низкой. Сохраняются основные макроэкономические риски переходного периода:

- ✓ уязвимость экономической базы страны из-за роли денежных переводов, отсутствие диверсификации экономики и экспорта;
- ✓ относительно высокая экономическая уязвимость и для внешних потоков капитала и валютных курсов, высокий уровень реальных процентных ставок;
- ✓ высокая инфляция и рост дефицита текущего счета;
- ✓ недостатки в финансовой прозрачности, политическая нестабильность;
- ✓ отсутствие непрерывности процесса реформ и стабилизирующих механизмов финансового сектора РМ.

Для создания государственной системы обеспечения финансовой безопасности необходимо:

- ✓ Определение наиболее вероятных угроз и масштабов их негативных последствий
- ✓ Внедрение мониторинга факторов, вызывающих угрозы финансовой безопасности на базе определенных индикаторов финансово - экономического развития РМ.

- ✓ Соблюдение сопоставимости используемых данных в соответствии со стандартами ЕС.

Литература.

1. Экономическая безопасность России. Общий курс. - М.: Дело, 2005
2. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Под ред. Л.Н. Красавиной. - М.: Финансы и статистика. - 2006. - с.358.
3. Трунин П. В. Мониторинг финансовой стабильности в развивающихся экономиках (на примере России) [Трунин П.В., Каменских М.В.]. - М.: ИЭПП, 2007. - 106 с. (Научные труды / Ин-т экономики переходного периода, № 111) - ISBN 978-5-93255-239-1.
4. Kaminsky G., S. Lizondo and C. Reinhart. Leading indicators of currency crises / IMF Staff Papers. Vol. 45. № 1. March 1998. P. 1 - 48 //www. mpra.ub.uni-muenchen.de/6981/1/MPRA_paper_6981.pdf.
5. Разработка методики построения и ежеквартального мониторинга индикаторов финансовой нестабильности на развивающихся рынках Институт экономики переходного периода. Дробышевский С.М. (руководитель проекта) Трунин П.В. Палий А.А. Кнобель А.Ю. - Москва, 2006. - с.284 //www.iet.ru
6. Некоторые подходы к разработке системы индикаторов мониторинга финансовой стабильности / [Дробышевский С.М. (рук. авт. коллектива) и др.]. - М.: ИЭПП, 2006. - 305 с.: ил. - (Научные труды / Ин-т экономики переходного периода; № 103Р). - ISBN 5-93255-218-2

PRO ȘI CONTRA ÎNȚEPRINDERILOR DE STAT

Stela RÎNJA,
doctorandă anul III, IEFS

This article has the aim to reveal the major theoretical and empirical findings relating to SOEs, with focus on the debate “for or against SOEs”. We will go through the pervasive informational asymmetries and “bounded rationality” necessitate “hierarchical” arrangements rather than “contractual” arrangements. Also discuss the Sappington-Stiglitz Fundamental Privatization Theorem which shows that the performance of private sector firms is superior to that of SOEs only under tight and often unrealistic conditions. In addition, it is important to note that the problems faced by large SOEs and large private sector firms are often very similar. They both come to face the “principal-agent problems”. When discussing the problems of SOEs, many people often implicitly assume that private sector firms are perfectly controlled by their owners, thus assuming away their agency problems.

Full-scale privatization is often states as the solution recommended by supporters of today's economy and it is only one possible way to deal with the problems of SOEs. SOE performance can be improved without any sale of shares but through organizational reform, an increase in competition, and political-administrative reforms.

Undoubtedly, many SOEs are inefficient, rigid, and corrupt. However, there is no clear systematic evidence that SOEs are burdens on the economy.

Introducere

Sintetizând cele mai importante descoperiri teoretice și empirice cu privire la întreprinderile de stat, putem afirma cu certitudine că nu există nici un caz care să facă delimitarea clară: pro sau contra întreprinderilor de stat.

Asimetriile informaționale universale și “raționalitatea delimitată”¹ necesită aranjamente “ierarhice” (ex., firme), mai degrabă decât aranjamente “contractuale” (ex., piețe). În plus, teorema fundamentală privind privatizarea Sappington-Stiglitz arată că performanța firmelor sectorului privat este superioară sectorului întreprinderilor de stat, doar în condiții stricte și de multe ori nerealiste.

Problemele cu care se confruntă întreprinderile de stat mari cât și cele private mari

¹ Simon, Herbert (1983). Reason in Human Affairs. Oxford: Basil Blackwell.

sunt adesea foarte asemănătoare. Pe măsură ce organizațiile mari și complexe au straturi multiple și suprapuse a ierarhiei, ambele suferă din cauza “problemelor de agent” sau “problemele agentului principal”. În analiza problemelor întreprinderilor de stat, adesea multe persoane presupun implicit că companiile sectorul privat sunt perfect controlate de către proprietarii acestora, astfel evitând problemele lor de agent. Dacă comparăm sectorul firmelor private idealizat cu realitatea întreprinderilor de stat, nu este surprinzător faptul că ultimul e văzut în culori sumbre.

La nivel logic, privatizarea la scară largă, de multe ori soluție recomandată de către susținătorii ortodoxiei economice actuale, este doar o posibilă soluție de a face față problemelor întreprinderilor de stat. Guvernul poate vinde o parte semnificativă din acțiunile unei companii de stat, dar reține o cotă majoritară ori, cel puțin un pachet de control (sa zicem, 30-40%). În plus, după cum va fi explicat mai târziu, performanța întreprinderilor de stat poate fi sporită, fără nici o vânzare de acțiuni, ci prin reforme organizaționale, creșterea concurenței, și reforme politico-administrative.

Având în vedere ambiguitatea cu privire la constatările teoretice, este important să se acorde o atenție deosebită indicatorilor calitativi și cantitativi a realității sectorului. Există fără îndoială, multe întreprinderi care sunt ineficiente, statice și corupte. Cu toate acestea, nu există dovezi sistematice clare care ar dovedi că întreprinderile de stat sunt poveri ale economiei unei țări. În plus, există un anumit grad de “părtinire de selecție”, în materialele empirice cu privire la ÎS, în sensul că întreprinderile de stat slab performante tind să fie discutate mai mult. Este firesc să vorbesc mai des despre cazurile problematice, dar acest lucru dă impresia greșită a prevalenței ÎS drept companii ineficiente.

Argumentele în favoare întreprinderi de stat

În ciuda percepției populare, încurajată de mass-media de afaceri și înțelepciunea contemporană convențională și retorică, ÎS pot fi eficiente și bine gestionate. Acest lucru poate suna ca o afirmație trivială, dar este foarte important de a pune accentul pe acest punct, având în vedere adâncimea prejudecăților împotriva întreprinderilor de stat.

Singapore Airlines, a fost declarată de mai multe ori ce mai bună companie aeriană din lume, aceasta este o întreprindere de stat, 54,78% deținută de holdingul de stat Temasek Holdings, a cărui unic acționar este Ministerul de Finanțe Singapore. Companii de talie mondială, cum ar fi producătorul brazilian de avioane turboreactoare Embraer, constructorul francez Renault, și producătorul de oțel coreean Posco, toate inițial au atins succesul drept companii de stat. În cazul Embraer și Renault statul încă mai exercită o influență critică.

Multe țări obțin succese economice remarcabile, cu un sector mare de întreprinderi de stat. În afară de Singapore Airlines, Guvernul de la Singapore deține nu doar companii “obișnuite” cum ar fi telecomunicații, sectoare energetice (energie electrică și gaz), transporturi (trenuri, autobuse, chiar și taxi), și porturi, dar, de asemenea, în sectoare precum semiconductoare, construcții navale, inginerie, transport maritim și sectorul bancar. Singapore este una din țările cu cel mai mare sector de întreprinderi de stat din lume. Taiwanul și-a obținut miracolele sale economice pe baza unui sector mare de întreprinderi de stat și puțină privatizare. În a doua jumătate a secolului XX, țările precum Austria, Franța, Norvegia și Germania de Vest au avut sectoare mari de întreprinderi de stat, care arătau rezultate bune. În special, în Franța, ÎS erau adesea în prim planul modernizării industriale.

În schimb, multe țări cu economii neizbutite au sectoare mici a întreprinderilor de stat. Chiar și înainte de privatizarea în masă a anilor 1990, sectorul ÎS a Argentinei a reprezentat ceva mai puțin de jumătate din media a 40 de țări în curs de dezvoltare,

1 Chang, H-J. and A. Singh (1993). Public Enterprise in Developing Countries and Economic Efficiency. UNCTAD Review, 1993, no. 4.

prezentat într-un studiu al Băncii Mondiale. Între 1978 și 1991, sectorul întreprinderilor de stat a Argentinei a reprezentat 4,7% din PIB, față de media de 10,7% a celor 40 de țări în curs de dezvoltare. Sectorul întreprinderilor de stat din Filipine, un alt caz recunoscut pe scară largă drept eșec de dezvoltare, a fost chiar și mai mic. Argentina și Filipine sunt adesea judecate drept economii care au eșuat din cauza sectoarelor publice mari.

În afară de exemple din viața reală, descrise mai sus, care merg împotriva înțelepciunii convenționale “privat, bun; public, rău”, există justificări teoretice respectabile pentru existența întreprinderilor de stat. Acestea sunt explicate mai jos:

Motivul cel mai des invocat este cazul monopolului natural. Acesta se referă la situația în care cerințele tehnice ale unei industrii sunt de așa ordin încât doar un singur furnizor poate exista pe piață. Atunci când există un monopol natural, furnizorul este capabil să extragă profituri mari de monopol prin practicarea unor prețuri ridicate, uneori exagerate. Un monopolist natural poate exploata furnizorii prin negocieri și diminuare a prețurilor, dacă se întâmplă să fie un monopsonist (cumpărător unic) e cazul unor intrări. Astfel de poziții rezultă nu doar din distribuția inegală a surplusul economic, dar și a ineficienței economice, deoarece compania monopolistă produce (sau cumpără, în cazul monopsonistului) mai puțin decât cantitățile sociale dorite. În astfel de circumstanțe, există un caz puternic pentru a institui și reglementa o ÎS pentru a preveni abuzul unui astfel de monopol natural.

O altă justificare pentru întreprinderi de stat o reprezintă eșecul pieței de capital, unde investitorii privați refuză să finanțeze proiecte care au randamente mari pe termen lung, dar prezintă riscuri sporite pe termen scurt. Spre exemplu, guvernul coreean a înființat Posco, compania de stat producătoare de oțel, deoarece sectorul investitorilor privați a considerat investiția mult prea riscantă. Ulterior s-a dovedit că înființarea acestei companii a fost un mare succes. Pielele de capital au o prejudecată inerentă față de câștigurile pe termen scurt și nu le plac proiecte mari, riscante, pe perioade lungi de gestație. O soluție evidentă pentru eșecul pieței de capital este ca Guvernul să înființeze o bancă de dezvoltare care să finanțeze proiecte venture de lungă durată, mai degrabă decât să creeze și să gestioneze o întreprindere de stat în sine. Cu toate acestea, în majoritatea țărilor în curs de dezvoltare, există un deficit de talente antreprenoriale în sectorul privat, astfel încât, chiar și cu banca de dezvoltare, respectivul proiect venture poate să nu fie instituit. În acest caz înființarea unei întreprinderi de stat poate fi o modalitate mai eficientă de a aborda disfuncționalitățile pieței de capital.

Posco ilustrează un exemplu clasic pentru justificarea întreprinderilor de stat, și anume, problema externalităților. Posco, sub conducerea Guvernului, nu a abuzat de poziția sa de monopol pentru a genera profituri suplimentare, în schimb, a transferat productivitatea întreprinderii cumpărătorilor produselor ei. Profiturile “sociale” a investiției Guvernului coreean în Posco, au fost prin urmare mai mari decât profiturile “private”. Astfel de discrepanțe între profiturile private și sociale sunt cunoscute sub numele de externalități, și reprezintă un alt motiv pentru înființarea unei ÎS1.

Întreprinderile de stat pot fi înființate pentru a răspunde preocupărilor privind echitatea socială. De exemplu, dacă sunt lăsate la mila companiilor care sunt orientate spre profituri, persoane care locuiesc în zone îndepărtate pot fi lipsite de servicii esențiale, cum ar fi transport, apă, poștă, etc. În astfel de cazuri, întreprinderea de stat este o modalitate ușoară de a asigura accesul universal la servicii de bază pentru toți cetățenii.

În teorie, toate justificările de mai sus în favoarea întreprinderilor de stat, cu excepția preocupărilor morale, pot fi abordate de către întreprinderile private care

1 Clasa cea mai importantă a externalităților în scopul dezvoltării economice o reprezintă “externalitățile sociale”, care sunt cunoștințe colaterale de la noi industrii și sectoare tradiționale. Pentru o expunere teoretică generală mai detaliată, vezi Greenwald & Stiglitz (2006).

operează în temeiul unui regim de reglementare adecvat și/sau fiscal și de subvenții, care echivalează cu costurile/beneficiile private și sociale. De exemplu, Guvernul poate subvenționa firmele din sectorul privat, care sunt implicate în activități cu externalități ridicate (R&D).

De asemenea, Guvernul poate licenția companiile sectorului privat să opereze „servicii esențiale” (servicii poștale, feroviare, navale), cu condiția că acestea să asigure accesul universal. Prin urmare, se poate crea impresia că întreprinderile de stat nu sunt necesare. Totuși, se ignoră un aspect foarte important. Regulamentele sau regimurile impozitare și de subvenții implică acorduri contractuale explicite și implicite care sunt costisitoare pentru a fi gestionate. În afara lumii ideale din manualele de economie, este imposibil de precizat toate clauzele pentru care conținutul contractelor poate necesita revizuire.

Revizuirea contractelor poate implica o mulțime de negocieri și chiar dispute legale, care impun costuri substanțiale de tranzacție. Aceasta este explicația clasică a Laureatului Nobel în Economie din 1991, Ronald Coase, de ce nu totul este făcut de piețe și companiile totuși există. Desigur, economiile acumulate în baza diminuării costurilor de tranzacții prin alegerea întreprinderilor de stat peste sectorul privat care activează sub reglementarea Guvernului sau/și scheme de impozitare și subvenționare trebuie să fie introduse împotriva “costurilor organizaționale” a ÎS. Aspectul cel mai important îl reprezintă gradul mai scăzut de transparență a tipului de firmă/acord comparativ cu acordurile contractuale care pot fi susceptibile la influența politică și, mai rău, corupție directă și deschisă. Aceasta se datorează cel puțin parțial faptul că întreprinderile de stat au fost adesea cei mai mari răufăcători în ceea ce privește siguranța și standardele mediului în multe țări.

Astfel este important ca întreprinderile de stat să fie supuse acelorași set de standarde specifice de reglementare ca și firmele sectorului privat, indiferent dacă acestea sunt monitorizate de agenții de administrate specializate și instituite specific (ex. Agenția de monitorizare a mediului) sau de către agenții specifice de monitorizare a proprietății de stat (ex. Agenții de administrare a proprietății publice, ministere relevante, agenții guvernamentale de audit).

Cu toate acestea, luând în considerare chiar și “costurile de organizare”, existența costurilor de tranzacții înseamnă că de cele mai multe ori este mai puțin costisitor de a înființa o întreprindere de stat și de a face față contingențelor prin directive guvernamentale interne, decât stabilirea unor regimuri pe bază de contract și respectiv reglementarea și/sau taxe, subvenții pentru a aborda aceste preocupări. Acest argument este deosebit de relevant pentru activități care se angajează în mod normal în ÎS, unde semnalele prețurilor de piață nu sunt existente (ex. monopol natural) sau nu sunt fiabile (ex. externalitățile). Acesta este extrem de important în țările în curs de dezvoltare ale căror guverne le lipsesc capacitățile legale mai mult de capacitățile administrative.

Argumentele contra întreprinderilor de stat și limitările acestora

În ciuda justificărilor teoretice în favoarea ÎS și multiplelor exemple de ÎS cu performanțe semnificativ pozitive, multe ÎS nu sunt bine gestionate. Explicația cea mai populară conține două elemente bazate pe prezumția că persoanele sunt egocentriste:

- ✓ Problema proprietar-agent
- ✓ Problema „free-rider”
- ✓ și o explicație bazată pe statutul de proprietate a ÎS:
- ✓ Constrângerea bugetului maleabil

O întreprindere de stat este, prin definiție, gestionată de manageri care nu o dețin. Având în vedere, natura egoistă a oamenilor, se poate afirma că nici un manager a ÎS nu va gestiona firma la fel de eficient ca și un manager-proprietar care își gestionează propria companie. Această problemă nu ar exista dacă cetățenii, care sunt proprietarii

întreprinderilor de stat, ar putea monitoriza perfect manageri ÎS (agenții acestora). Cu toate acestea, este dificilă verificarea în mod inerent a performanței slabe a întreprinderii și determinării dacă aceasta atinge rezultate slabe din cauza eschivării managerilor sau circumstanțelor dincolo de controlul lor. De aceea, monitorizarea de către proprietari va rămâne mereu imperfectă, rezultând într-o gestionare inefficientă. Această problemă mai este numită și problema proprietar-agent.

Mai mult decât atât, cetățenii individuali nu au stimulente și nici mijloace de a monitoriza managerii întreprinderilor de stat. În schimb, costurile pe care un proprietar individual și le asumă în monitorizarea managerilor întreprinderilor de stat sunt exclusiv doar ale lui, în timp ce beneficiile unui management îmbunătățit revin tuturor proprietarilor. Astfel, în mod individual, cetățenii nu au nici un stimulent de a monitoriza managerii întreprinderilor de stat, ceea ce înseamnă că în cele din urmă nimeni nu îi monitorizează. Aceasta problemă este adesea numită problema free-rider.

În timp aceste probleme sunt reale și por explica performanța slabă a întreprinderilor de stat, ele sunt aplicative și pentru companii private mari cu proprietate dispersată. În cazul în care, întreprinderea privată este gestionată de manageri angajați și dacă numeroșii proprietari dețin cote mici de acțiuni, managerii angajați nu vor avea stimulente de a depune eforturi semnificative și astfel vor performa sub nivel optimal, pe când acționarii individuali nu vor avea stimulente suficiente de a monitoriza managerii angajați. Cu alte cuvinte, monitorizarea și supravegherea managerilor angajați este un “serviciu public”, a cărui furnizare este o problemă atât pentru întreprinderi de stat cât și pentru companiile din sectorul privat. De fapt, în anumite circumstanțe, ar putea fi mai ușor să se monitorizeze întreprinderile de stat decât firmele din sectorul privat cu proprietate dispersată. Pe de o parte, publicul, contribuabili ale căror taxe vor fi risipite dacă întreprinderile de stat vor fi gestionate inefficient, au același stimulent, la fel de avantajos, în a disciplina managerii itineranți ca și acționarii în sectorul privat. Pe de altă parte, structura centralizată de guvernare a întreprinderilor de stat creează condiții mai ușoare de monitorizare.

În sectorul întreprinderilor de stat, există adesea una sau mai multe entități, cum ar fi agenții pentru monitorizarea performanței ÎS, ministere relevante, holdinguri publice, consilii guvernamentale de audit, agenții dedicate supravegherii ÎS, pe când acționarii dispersați a companiilor private nu pot întreprinde acțiuni concertate, cu excepția cazurilor când există acționari suficient de mari pentru a putea fi în stare de a lua decizii. Într-adevăr, putem afirma că guvernele sunt instituite pentru a rezolva problemele „bunurilor publice”, iar monitorizare managerilor angajați în întreprinderile de stat reprezintă doar un exemplu. Mai mult decât atât, singur fapt că multe companii, atât private cât și publice, sunt efficient gestionate în ciuda proprietății dispersate sugerează că managementul efficient este mai mult decât doar stimulentele materiale. Interesele egocentriste nu sunt unicele mijloace care conduc oamenii. Persoanele care lucrează într-o întreprindere sunt motivați nu doar de „egoism”, cum ar fi salariile lor proprii și a puterii, ci și de loialitate față de întreprindere, un sentiment de obligație față de colegi, angajamentul de a manopera, onestitate, demnitate, etica muncii și multe alte valori morale.

Când vine vorba de întreprinderi de stat, pot exista motive suplimentare care trebui să fie luate în considerare, cum ar fi naționalism, dedicația pentru serviciile publice, preocuparea pentru dreptatea socială, etc. O modalitate efficientă de a vedea limitele abordării contractuale bazată pe indivizi egoiști în înțelegerea managementului întreprinderii este faptul că “a lucra după reguli” este o metodă utilizată pe scară largă, în majoritatea companiilor.

Un factor care diferențiază funcționarea internă între ÎS și companiile private este așa numitul constrângerea bugetului maleabil (soft budget constraint). Fiind o parte a

Guvernului, ÎS sunt capabile să obțină surse financiare adiționale pentru cazurile în care acestea înregistrează pierderi, iar în cazul în care sunt amenințate cu falimentul acestea sunt salvate cu bani publici. Astfel, este susținută ideea că întreprinderile de stat acționează ca și cum limitele bugetelor lor sunt maleabile, moderabile. Termenul a fost introdus de către economistul ungar Janos Kornai, pentru a explica comportamentul întreprinderilor socialiste sub planificarea centralizată, dar acesta poate fi aplicat și în analiza întreprinderilor de stat din economiile capitaliste.

Constrângerea bugetului maleabil nu este o simplă consecință a statutului de proprietate a ÎS. Companiile private cu semnificație politică importantă, de exemplu, mari angajatori sau industrii politic sensibile, cum ar fi spitale, pot de asemenea să aibă constrângeri de buget maleabil. Deși, ar fi rezonabil de a susține că ÎS pot obține mai ușor suport politic, decât companiile private. Interesant este că, multe guverne care au salvat companii private mari sunt cele considerate deschis Guvernele piețelor libere.

Concluzii

Fie din cauza dispersiei proprietății sau influenței politice, nu reprezintă motive suficiente pentru a motiva performanța slabă a ÎS. Toate argumentele cheie împotriva ÎS, cum ar fi: problema proprietar-agent, problema free-rider, precum și constrângerile bugetare maleabile sunt aplicabile și pentru companiile private mari cu proprietate dispersată. La fel, toate justificările în favoare întreprinderilor de stat, precum: monopolului natural, preocupărilor privind echitatea socială, externalitățile eșecul pieței de capital, cu excepția preocupărilor morale, pot fi abordate de către întreprinderile private. Cele mai importante descoperiri teoretice și empirice cu privire la întreprinderile de stat confirmă că nu nici un caz care să facă delimitarea clară: în favoarea sau împotriva întreprinderilor de stat.

Bibliografie:

1. Amsden, A., *Asia's Next Giant - South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press, 1989;
2. Chang, H-J., Singh A., *Public Enterprise in Developing Countries and Economic Efficiency*, UNCTAD Review, 1993, no. 4;
3. Ter-Minassian T., *Public Investment and Fiscal Policy*, Washington D.C.: International Monetary Fund, 2004;
4. Chalmers J., *MITI and the Japanese Miracle*, Stanford: Stanford University Press, 1982;
5. Goldstein, A., *Embraer: From National Champion to Global Player*. CEPAL Review, no. 77, 2002;
6. Rathin R., *Fiscal Space for Public Investment: Towards a Human Development Approach*, Singapore, 2006;
7. Sappington, D., Stiglitz J., *Privatization, information, and incentives*, *Journal of Policy Analysis and Management*, 6(4), 1987;
8. Shin, J-S., *Globalization and Challenges to the Developmental State: A comparison between South Korea and Singapore*, *Global Economic Review*, 34 (4), 2005;
9. Herbert, S., *Reason in Human Affairs*, Oxford: Basil Blackwell, 1983.

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Виктория СЫРБУ,
доктор экономических наук, конференциар университетар,
Молдавская Экономическая Академия

This work is dedicated to economic premises and structure elements of insurance market mentioning theoretic concept of insurance in the market relations. At the same time the real offering and demand of the insurance on the market of Republic of Moldova is steadied.

A special attention is paid to the analyses of the insurance market, evolution of the market relation in insurance.

At the same time the tendencies of the companies activities on the insurance market of Republic of Moldova are evaluated the risk effect within insurance market is characterized.

The necessary attentions paid to the adaptation of insurance of insurance business to the market economic relations through the perfections of low system of insurance market of Republic of Moldova.

Всеобщность страхования определяет непосредственную связь страхового рынка с финансами предприятий, финансами населения, банковской системой, государственным бюджетом и другими финансовыми институтами, в рамках которых реализуются страховые отношения. В таких отношениях соответствующие финансовые институты выступают как страхователи и потребители страховых продуктов. Устойчивые финансовые отношения имеет страховой рынок с рынком ценных бумаг, банковской системой, валютным рынком, государственными и региональными финансами, где страховые организации размещают страховые резервы и другие инвестиционные ресурсы.

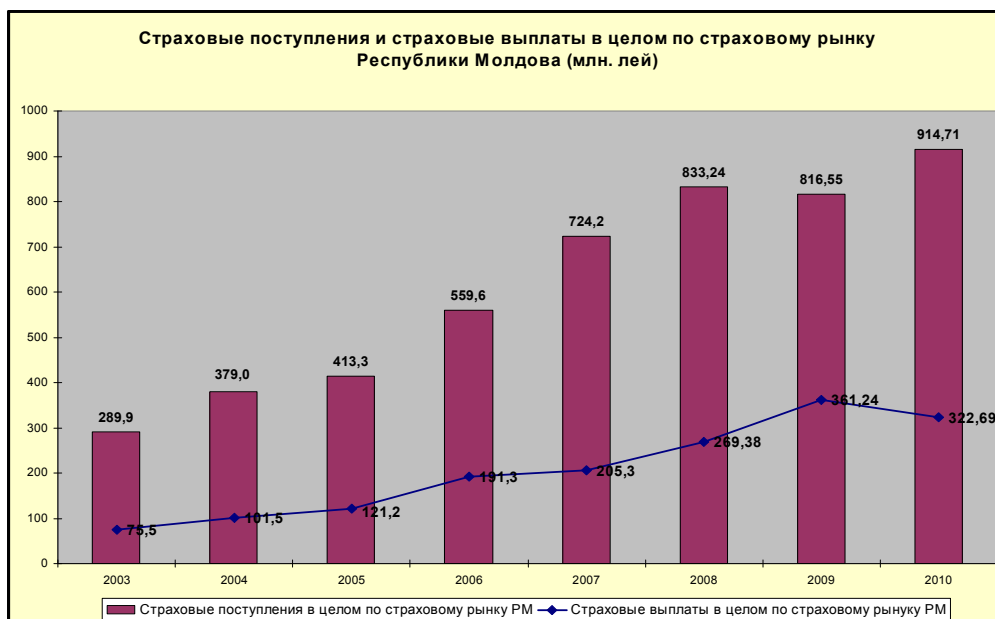
Функционирование страхового рынка происходит в рамках финансовой системы, как на партнерской основе, так и в условиях конкуренции. Это касается конкурентной борьбы между различными финансовыми институтами за свободные денежные средства населения и хозяйствующих субъектов. Если страховой рынок, например, предлагает страховые продукты по страхованию жизни, то банки — депозиты, фондовый рынок — ценные бумаги и т.д.

Страховой рынок Республики Молдова стремительно меняется в месте с национальной экономикой.

Анализ тенденций развития организации страхового рынка свидетельствует, что общий объем страховых премий в 2010 году составил около 914,71 млн. леев, что на 10,5% выше, по сравнению с результатами 2009 года. Этот прирост не только компенсировал кризисную стагнацию рынка, выразившуюся в позапрошлогодном падении на 2,5%, но и показал превышение докризисных показателей 2008 года по сбору премий. Уверенный рост страховых премий говорит о постоянном увеличении объемов и количества проводимых страховых операций, а также о постоянном расширении страховой деятельности — появления новых страховых услуг, улучшения сервиса, развития филиальной и агентской сети.

Выплаченные суммы по ущербам и страховым случаям наоборот несколько снизились - на 11% и составили около 322,69 млн. леев, тогда как в предыдущем периоде они имели тенденцию к росту.

С рынка исчезают мелкие страховщики, активизируется процесс слияния и поглощений так количество страховых компаний 2003-2010г в целом по страховому рынку Республики Молдова уменьшилось с 43 до 24, по оценкам аналитиков только достаточно крупные компании способны гарантировать качественную страховую защиту своим клиентам и удовлетворить потребности народного хозяйства в финансировании опасных рисков.



Фигура 2. Суммы страховых премий и страховых возмещений за 2003-2010 г.

Окончательные выводы о рентабельности активов можно будет сделать только после анализа резерва убытков. Если сформированные резервы убытков по прошлому году остались на прежнем уровне, можно считать, что прошлый год оказался для страховщиков достаточно спокойным. Если же есть заявленные, но не выплаченные суммы ущерба, которые увеличили резерв убытков для представления благополучных финансовых результатов года, то можно говорить об отложенных рисках и обязательствах компаний, которые отразятся на финансовом положении страховщиков уже в нынешнем году. Пока таким анализом НКФР не владеет. Но уже сейчас можно утверждать, что лидируют с большим отрывом по-прежнему страховые компании Moldasig и Asito – соответственно 255 млн. леев и 191 млн. леев собранных премий по итогам года. Им же принадлежит лидерство по выплаченным суммам ущерба – 103 млн. леев и 64 млн. леев выплат. За ними следуют Grawe-Carat Asigurari (105 млн. леев премий), Donaris Group (70 млн. леев) и Moldcargo (48 млн. леев), Accord-group (34 млн. леев).

Таблица 1. Динамика экономико-финансовых показателей организации страхового рынка Республики Молдова (леев) *

год	2006	2007	2008	2009	2010
Уставный капитал	176 702 861	207 663 560	323 173 074	388 505 488	420 055 716
Страховые резервы	362 046 146	442 474 846	437 154 902	487 471 689	515 642 779
Чистые активы	296 501 209	364 878 504	656 478 490	812 703 531	1 081 748 647
Активы всего	841 461 157	1 014 557 250	1 333 927 093	1 535 297 172	1 886 397 950
Премии	559 648 932	724 198 102	837 227 974	816 551 022	914 715 778
Выплаты	191 308 292	235 338 976	273 815 481	361 247 793	322 694 155

Источник: данные финансовой отчетности НКФР, обработанные автором.

Анализ информации о финансовых результатах страхового рынка показывает, что основным фактором роста рынка как всегда выступило автострахование. По ОСАГО рынок вырос с 170 млн. леев страховых премий в 2009 году до 215 млн. леев страховых премий в 2010 году. Ударный рост на 26% рынка внутреннего страхования автогражданской ответственности обусловлен, возможно, возросшим охватом автовладельцев, поскольку изменения тарифной политики в прошлом году не наблюдалось. Несколько меньшими темпами роста может похвастаться рынок международного страхования ответственности «Зелена карта» - прирост премий составил 20%. Здесь собранные премии составили 170 млн. леев по сравнению с 143 млн. леев в 2009 году. И по ОСАГО, и по Зеленой карте существенно выросли выплаты ущерба – с 77 млн. леев в 2009 г. до 80 млн. леев в 2010 по ОСАГО и с 28 млн. леев до 40 млн. леев по Зеленой карте, что лишний раз доказывает необходимость диверсификации страхового портфеля».

Внимание государства к этому сектору экономики усиливается, в том числе вводятся новые правила регулирования деятельности страховых компаний. Так, в феврале в министерстве экономики в рамках урегулирования тарифной политики была создана рабочая группа. В задачи рабочей группы входит изучение существующей методологии установления страховых тарифов по обязательному страхованию и международному страхованию автогражданской ответственности. Ежегодно НКФР делает актуарные расчеты для определения базового тарифа и корректирующих коэффициентов для внутреннего и международного страхования автогражданской ответственности по всем видам транспорта. Но этой методологии уже три года, и специалисты должны будут представить правительству предложения по изменению нормативной базы, чтобы приблизить тарифную политику к европейской практике. Кроме того, на подходе единая информационная система автогражданского страхования, безопасность которой обеспечит специализированное предприятие Центр специальных коммуникаций. К ней будут подключены вовлеченные госструктуры и профучастники. По действующему законодательству, с сентября 2012 года тарифная политика будет либерализована, и компании получают право самостоятельно устанавливать цены на автогражданку на основе собственных расчетов. Первым шагом может стать либерализация маржи прибыли и маржи расходов страховых компаний. При этом базовая часть тарифа останется фиксированной величиной. Но рынок ОСАГО к этому еще не готов». Проблема в одном – дефицит профессиональных актуариев. Но в крупных компаниях эта работа уже ведется. И возможно 2012 год станет в этом смысле переломным для качественного скачка страхового рынка, когда правила игры на рынке автострахования будут определять игроки, сумевшие максимально оптимизировать аспект цены-качества предоставляемых услуг, тем самым определив новую расстановку сил. Новый поворот в составе игроков и повышении финансовой надежности страхового рынка могут внести и новые регулирующие положения НКФР. Принятое правительством Положение о страховых технических резервах и готовящиеся положения о страховых резервах и о марже платежеспособности станут крайне важными мерами по очищению рынка, которые повлекут за собой сокращение числа страховщиков. Появятся очень серьезные инструменты, которые заставят страховщиков соблюдать финансовую дисциплину и в корне повлияют на рынок. До сих пор регулятором капитализации рынка служило требование поэтапного увеличения уставного капитала до 15 млн. леев. Наступил предпоследний этап капитализации – 6 апреля, а из 24 действующих компаний 12 страховщиков еще не имеют требуемых в этом году 12 млн. леев. Это половина рынка! Только СК «Galas» справилась с нынешним этапом капитализации успешно. Другие страховщики не

торопятся в срок выполнять требования закона. Это должно навести потребителей на соответствующие выводы. В новых регуляторах рынка будут содержаться условия, еще более ужесточающие требования к качеству активов. Технические резервы – резерв премий и резерв убытков – будут регламентированы по новым методам формирования, основанным на актуарных расчетах. Резервы – это деньги клиентов, которые должны отражаться в полном объеме и своевременно распорядителями этих средств – страховыми компаниями. Простыми арифметическими действиями здесь не обойтись. Помимо этого, компаниям придется разрабатывать внутренний регламент по расчету резервов и представлять его НКФР за подписью штатного актуария. Такие же серьезные требования появятся к марже платежеспособности, которая обяжет компании соблюдать повышенные нормативы ликвидности. Практика увода средств в неликвидные активы будет пресечена требованием соблюдать фактическую маржу платежеспособности на 25% выше минимальной маржи, размер которой не должен быть меньше 15 млн. леев.

Таким образом, динамика основных показателей страхового рынка на фоне быстрого роста экономики страны представляется явно недостаточной.

Страховой рынок Республики Молдова по-прежнему отстает в развитии от других секторов финансового рынка, большинство из которых развивается темпами, значительно опережающими рост экономики. Недостаточная развитость рынка страховых услуг обуславливается рядом нерешенных проблем объективного и субъективного характера, на что, по оценке уполномоченного органа, потребуется более значительный период времени.

К числу основных причин относит низкую заинтересованность в страховании вследствие недостаточной платежеспособности населения, отсутствие необходимого контроля со стороны государства за исполнением обязательных видов страхования, неразвитость долгосрочного страхования жизни и здоровья, пенсионных аннуитетов и других видов накопительного страхования. В числе других причин называется недостаточная капитализация отечественных страховых организаций, высокий объем страховых премий, передаваемых за рубеж по каналам перестрахования по причине ограниченных возможностей внутреннего страхового и перестраховочного рынков.

Все эти факторы, разумеется, сказываются на динамике роста показателей страхового рынка. Кардинальные изменения возможны скорее по мере роста объемов страхования жизни, для чего нет пока объективных предпосылок. Население, прожиточный минимум которого оценивается чуть более чем 1,5 доллара в день, а доходы в среднем остаются на уровне черты бедности в 2 доллара, больше озабочено насущными проблемами, нежели заботами о страховании.

Несмотря на устойчивую тенденцию роста основных показателей страхового рынка в последние 3-5 лет, пока еще нельзя говорить о кардинальных изменениях в этом секторе финансовых услуг.

В этой связи Национальная комиссия по финансовому рынку предпринимает все необходимые усилия по формированию в Молдове цивилизованного страхового рынка. Вслед за капитализацией будет продолжена серия изменений, касающихся качественного состояния страховых активов. По идее, изменение качества активов должно повлечь за собой очищение и укрепление страхового бизнеса.

Библиография:

1. Закон РМ «О страховании» от 21.12.2006, " Мониторул Официал РМ " № 47-49 от 6.04. 2007.
- 2.
3. Кадагидзе Д. Страхование законодательство стран Европейского Союза. Страхование право, №2, 2000, стр. 44-57.

4. Сырбу В.И. «Страхование в сфере внешнеэкономических отношений с учётом процессов глобализации», Melil-Grafica, Кишинёв, 2006
5. Турбина К.Е. Тенденции развития мирового рынка страхования. М., АНКЛ, 2000, с.320.

ADVERSE SELECTION IN CREDIT ANALYSIS OF THE COMMUNITY CREDIT BANK (CCB)

Novita Sulistiowati
Gunadarma University, Depok, Indonesia
(novitahk@staff.gunadarma.ac.id)

Abstract. Asymmetric information in credit market arises when the bank is not able to identify borrower based on the probability of repayment. This situation can cause credit defaults. The high of nonperforming loan in CCB credit market refers to the high of credit defaults which indicate the existence of asymmetric information in CCB credit analysis. One of manifestation of asymmetric information problem is adverse selection. Adverse selection arises when borrower has hidden characteristics that are unknown by the bank. As screening device, high interest rate may only attract borrower with low probability of repayment, so adverse selection arises because bank refuses borrower whom cannot afford the high interest rate. This research identifies adverse selection problem in CCB credit analysis. The objective of this research is examining the relationship of credit interest rate to quality of borrower credit collectability and the hypothesis is that credit interest rate has negative relationship with the quality of borrower credit collectability.

Keywords: asymmetric information, adverse selection, credit analysis, CCB, quality of borrower credit collectability.

Survey is conducted randomly to 36 of CCB in 6 provinces in Java Island that represent incorporate CCB which member of Indonesian CCB association. Unit analysis of the research is 2.268 borrower bundle credit accounts. Frequency and cross tabulation statistics are used to do descriptive analysis, since binary logistic regression is used to do the verification analysis.

The results of the research state that each unit increase in interest rates will reduce the odds of good quality of borrower credit collectability to 100%. It means that credit interest rate has negative relationship with the quality of borrower credit collectability. The policy to increase the interest rate for the sake of increasing bank's return on the contrary will decrease the bank's return. In the situation that demand of credit exceeds supply of credit, bank cannot increase the interest rate, and otherwise bank will suffer loss because borrower cannot pay their credit. In those circumstances, bank has to ration credit that limiting the number of credit unit the bank will make. The interest rate is a function of the magnitude value of the credit. The larger the value of credit application, the higher the interest rate is.

Introduction

Adverse selection arises when one party to a transaction has hidden characteristics that are not known by the other party. Each borrower tries to convince the bank that he would repay the credit, but the condition of asymmetric information makes difficulty for bank to know the characteristics of the borrower related with his credit repayment possibility. Adverse selection is one manifestation of asymmetric information situation, which is a situation that occurs when one party to a transaction has more information than the other party (Jehle and Reny, 2001; Baye, 2009; Pindyck and Rubinfeld, 2009).

Akerlof (1970) introduced a theoretical model of asymmetric information that causes a used car cannot be sold at the same price as a new car. Used cars in good condition have the same price with a used car with bad conditions ('lemon'). Asymmetric information that happens is that sellers know more than buyers about the

quality of cars being sold. This situation causes a used car in good condition out of the market or suffers loss by selling a low price. This concept became known as adverse selection.

Stiglitz and Weiss (1981, 1992) describe the adverse selection in credit markets as a result of asymmetric information problems. Banks do not have enough information about the level of risk the borrower to repay the loan. As compensation, the bank set interest rates high to ensure the bank's income from loans. Along with Stiglitz and Weiss, Bebzuck (2003) explain that asymmetric information will cause the banks suffer losses if the borrower cannot repay their loans. Therefore, the bank determines the total probability of repayment of principal loan borrowers with loan interest rate setting as a consequence. But high interest rates will encourage borrowers to perform high-risk activities as well. This situation creates pooling borrowers that have a high credit risk of failure as well. Thus, the bank's earnings will decline due to the increased failure probability credit borrowers. Thus, adverse selection causes the credit default increases.

The last five years, the development of credit in Indonesia is concentrated on SMEs and consumer credit loans. In this case, the existence of the CCB becomes very important considering the CCB is one of the types of banks in Indonesia that specializes in serving the community of micro finance. CCB has service procedures are simple, quick process, and credit schemes are more easily adjusted. In addition, CCB is also prioritizes personal approach, the office location close to the borrower, as well as better understand the economy and the local community. Performance of banks in disbursing credit funds can be seen from the ratio of Loan to Deposit Ratio (LDR), i.e. the ratio of lending to deposit the bank had collected. When compared with commercial banks, CCB has a number LDR better than the commercial banks. However, the ability of CCB in credit funds, accompanied by a Non Performing Loan (NPL) is also high. NPL is the determination of credit quality based on collectability. This fact encourages researchers to conduct research on adverse selection in credit analysis CCB. Is CCB credit default caused by adverse selection?

Stiglitz and Weiss (1981) explain that to overcome the problem of adverse selection, the interest rate used as a screening device of borrowers. Borrowers who are willing to pay high interest rates are high-risk borrowers or borrowers who feel a low probability of credit payments. Therefore, this research tested the adverse selection by looking at the relationship level of credit interest rate with loan collectability quality borrowers. This research identifies adverse selection problem in CCB credit analysis. The objective of this research is examining the relationship of credit interest rate to quality of borrower credit collectability and the hypothesis is that credit interest rate has negative relationship with the quality of borrower credit collectability.

Theoretical Background

Baye (2009) stated that adverse selection is a situation where every individual has a character that cannot be known by others. This situation led to the selection process produces a collection of individuals who are not expected because it has economic characteristics that are not expected.

Bebzuck (2003) explains that the bank suffered from adverse selection because it is not able to differentiate borrowers based on the risk they have. If the borrower a and b have a different probability of success, then the bank will set interest rates different to both.

$$r_{L,a} = \frac{(1+r)}{\alpha_s} - 1 \quad (1)$$

$$r_{L,b} = \frac{(1+r)}{\alpha_s} - 1 \quad (2)$$

$r_{L,a}$ and $r_{L,b}$ are interest rate for borrower a and b. Since $\alpha_{a,s} > \alpha_{b,s}$ then $r_{L,a} < r_{L,b}$. It means that in the case of asymmetric information does not occur, the bank will set interest rates different for each borrower. Thus, borrowers who have a lower probability of success will be charged interest rates higher to compensate the failure of its credit risk.

Jafee and Stiglitz (1990) states that the borrower should be classified based on the level of risk they have. This is the main function of the banking system. Based on the results of assessment of risk levels, banks may set appropriate interest rates. Stiglitz and Weiss (1981) also states that every borrower has a different probability of repayment. Thus the bank's expected profit depends on the borrower's repayment probability. However, Stiglitz and Weiss (1981) adds that asymmetric information causes the banks are not able to identify borrowers who have a high probability of repayment from the borrower who has a low probability of repayment. Bebzuck (2003) also stated that the bank has limitations to obtain complete information related to the level of risk borrowers. Banks only have information on average levels of risk borrowers so that borrowers view all identical. Therefore, the bank sets a single interest rate for both borrowers.

Bebzuck (2003) also breaks down if on the assumption that the average success probability of borrowers are among the success probability of borrowers a and b ($\alpha_{a,s} > p_s > \alpha_{b,s}$) then a single interest rate set by banks exist between the interest rate the borrower a and b ($r_{L,b} > r_L > r_{L,a}$). Thus b borrower will enjoy reduction of interest rates; otherwise the borrower receives a disadvantage because the interest rates higher than they should. Although a single interest rate is attractive to high-risk borrowers rather than low-risk borrowers, banks tend to do the adverse selection problem by denying that the borrower cannot meet the level of interest rates. Whereas Figure 1. shows that with a single interest rate, banks will earn more income from the borrower a ($C + E$) than from the borrower b (E). But from the borrower's income point of view, the borrower a has less income ($D + F$) compared with the borrower b ($F + G$). Thus, it is understood that the asymmetric information favorable to high-risk borrowers that caught his attention. If banks increase the single interest rate, low-risk borrowers will be out of the market leaves high-risk borrowers.

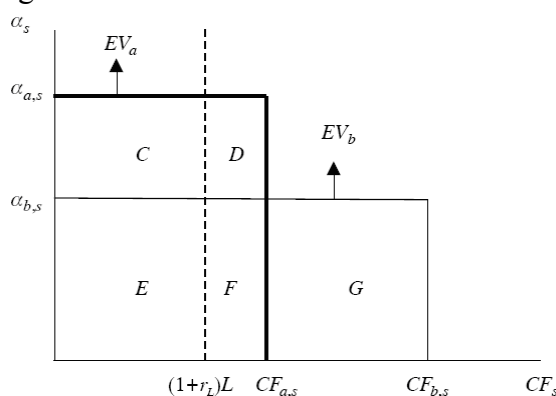


Figure 1. Distribution EV on Adverse Selection (Bebzuck, 2003)

Stiglitz and Weiss (1981) states that asymmetric information makes the bank has to use a credit interest rate as a screening device. Borrowers who are willing to pay high interest rates are high-risk borrowers or borrowers who have a low probability of credit payments. Therefore, if interest rates rise, the borrower's risk level also increases, thus resulting in decreased expected bank's revenue. Consistent with Baye (2009) that in this

case the interest rate can be used as a device to sort borrowers according to their risk characteristics.

Research Method

Object Design and Research

Object of this research is adverse selection problem in CCB credit analysis. Measurements conducted on a sample unit of analysis in the form of a credit account file at the research unit of CCB. Adverse selection is tested by analyzing relationship between interest rates and the quality of borrower credit collectability. Primary data that are needed in this study are indicators of credit analysis. Primary data was obtained by conducting surveys throughout the 36 CCB offices located in 6 provinces in Java island Indonesia.

Econometric Models and Data Analysis Techniques

Econometric model of this research are as follows.

$$\begin{aligned} Y_{DGood} = & \beta_0 + \beta_1 X_{Province} + \beta_2 X_{Age} + \beta_3 X_{Sex} + \beta_4 X_{Born Province} + \beta_5 X_{MaritalStatus} \\ & + \beta_6 X_{MemberOfFamily} + \beta_7 X_{Occupation} + \beta_8 X_{ApplicationStatus} + \beta_9 X_{CreditPurpose} + \beta_{10} X_{Collateral} \\ & + \beta_{11} X_{CollateralOwner} + \beta_{12} X_{Plafond / Collateral Price} + \beta_{13} X_{Plafond / PropCreditAmount} \\ & + \beta_{14} X_{RealTenor / PropTenor} + \beta_{15} X_{InterestRate} + \beta_{16} X_{InterestRateAmount / Plafond} + \beta_{17} X_{Provision \& Admin / Plafond} \\ & + \beta_{18} X_{Installment / Salary} + \beta_{19} X_{Admin Process} + \beta_{20} X_{Experience} + \beta_{21} X_{CompletenessOfFile} \end{aligned}$$

To conduct an analysis of econometric models above, it takes an analytical tool that can test whether the probability of occurrence of the dependent variable can be predicted by independent variables. In other words, it takes an analytical tool that can test whether the probability of the quality of credit collectability (good or default) can be predicted by independent variables. In this case, the dependent variable is categorical variables or binary variables with value 1 or 0 (success or failure, good credit or default).

Hair, Black, Babin, Anderson, and Tatham (2006) and Ghazali (2006) states that there are two analytical tools that can perform these tests, namely discriminant analysis and logistic regression. But in this case, discriminant analysis cannot be used as an appropriate analytical tool, because the discriminant analysis requires the fulfillment of the assumption of multivariate normal distribution. In the above model, the assumption would not be met because the independent variable is a mixture between a continuous variable (metric) and categorical variables (non-metric). Thus, this study used logistic regression because logistic regression does not require the assumption of multivariate normal distribution are met. Same with this research, Scott (2006), Saito (2006) and Bicakova (2007) used the same logistic regression to conduct their research on asymmetric information.

Logistic regression equation for this research is:

$$\begin{aligned} \ln odds_{Good} = & \beta_0 + \beta_1 X_{Province} + \beta_2 X_{Age} + \beta_3 X_{Sex} + \beta_4 X_{Born Province} + \beta_5 X_{MaritalStatus} \\ & + \beta_6 X_{MemberOfFamily} + \beta_7 X_{Occupation} + \beta_8 X_{ApplicationStatus} + \beta_9 X_{CreditPurpose} + \beta_{10} X_{Collateral} \\ & + \beta_{11} X_{CollateralOwner} + \beta_{12} X_{Plafond / Collateral Price} + \beta_{13} X_{Plafond / PropCreditAmount} \\ & + \beta_{14} X_{RealTenor / PropTenor} + \beta_{15} X_{InterestRate} + \beta_{16} X_{InterestRateAmount / Plafond} + \beta_{17} X_{Provision \& Admin / Plafond} \\ & + \beta_{18} X_{Installment / Salary} + \beta_{19} X_{Admin Process} + \beta_{20} X_{Experience} + \beta_{21} X_{CompletenessOfFile} \end{aligned}$$

Result and Discussion

Hypothesis of this research is credit interest rate has negative relationship with the quality of borrower credit collectability. This hypothesis was tested adverse selection by analyzing the relation interest rates with the quality of borrower credit collectability. The interest rate is used as a proxy of screening devices based on the borrower's credit payment probability level. The quality of borrower credit collectability is used as a proxy of adverse selection.

Test results show that the variable interest rate is significant at 0.05 alpha with a significance probability of 0.035. Table 1. indicates that the original coefficient variable interest rate is equal to -32.183 with logarithmic transformation of 0000. Percentage changes in quality of good credit collectability that caused by changes in each unit of interest rates is -100% $((0.000-1) \times 100\% = -100\%)$. Thus, in each unit increment of interest rates would make the odds of the quality of good credit collectability lower up to 100%.

Table 1. Result of Interest Rate Test

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Interest Rate	-32.183	15.260	4.448	1	.035	.000

The test results stated that the interest rate offered by CCB has a negative relationship with the quality of borrower credit collectability. This means that if the CCB increase the interest rates, than the odds of the quality of the good credit collectability will go down smoothly. This indicates that the increment of interest rates will make the probability of borrower's credit repayment decrease.

Consistent with Stiglitz and Weiss (1981, 1992), there are two things that can explain this research, that high interest rates reduce the number of borrowers with high repayment probability and the high interest rates encouraged borrowers to perform high risk business activities. Both of these can be explained as follows.

High interest rates reduce the number of borrowers with high repayment probability.

Consistent with Jafee and Stiglitz (1990) and Bebzuck (2003), that the CCB's inability to access information related to the probability of borrower's mortgage payment, causing the CCB suffer adverse selection, so that the CCB look at all borrowers are identical. Baye (2009) stated that in the problem of adverse selection, the characteristics of each individual cannot be known by others, thus causing the selection process produces a collection of individuals that have economic characteristics that are not desirable. In this situation the CCB did not specify the interest rate varies based on the probability of repayment of credit borrowers, but the CCB sets a single interest rate that can save the banks from different income levels the probability of repayment of credit borrowers. Consistent with Bebzuck (2003), a single interest rate set by the CCB will benefit borrowers with low credit repayment probability level. The borrower enjoys an interest rate below the interest rate should be paid. By contrast, borrowers with high credit repayment probability will be harmed because they have to pay higher interest rates than they really are.

Adverse selection made by the CCB to reject borrowers who cannot meet the level of interest rates. Thus, borrowers with high probability of return will exit the market. Therefore, if the CCB raises interest rates, only borrowers with low credit repayment probability have willing to pay such interest. In such situations, CCB make adverse selection problem by refusing borrowers with high probability of repayment that cannot meet the level of interest rates. Thus, if the CCB raises interest rate, the number of borrowers with a low probability of repayment will increase. It will decrease the probability of good credit or reduce the quality of borrower credit collectability.

High interest rates encouraged borrowers to perform high risk business activities.

Consistent with Stiglitz and Weiss (1981, 1992); Bebzuck (2003) that interest rates will affect the borrower's business activities. The interest rate set by the CCB encourages borrowers to use loan funds to conduct high-risk business activities. This is done to obtain greater profits, in an effort to meet the repayment of high interest rates. Thus, if the CCB to raise interest rates, it will encourage borrowers to perform high-risk business activities, thereby reducing the probability of repayment or reduce the quality of borrower credit collectability.

The results of this study are consistent with the results of research conducted by Karlan and Zinman (2006), that the higher the interest rate is offered, the higher borrower's risk that will receive the credit offer. Edelberg (2004) states that higher interest rates will cause the risk of credit default are higher, too.

Conclusion

The negative relationship between interest rate and the quality of credit collectability also indicates that the CCB may not raise interest rates when credit demand increases. This will lead to decreased quality of credit collectability, which means losses for the CCB. According to Stiglitz and Weiss (1981, 1992), in this situation, CCB has to do credit rationing. Credit rationing is done by limiting the number of credit units which will be distributed but not the amount of credit per borrower. In this case the inability of the CCB identified borrowers based on the level of risk (adverse selection) is overcome by limiting the number of borrowers. Meanwhile, the interest rate is determined as a function of credit amount. This means that each borrower's interest rate is determined by the credit amount. The higher the credit amount, the higher interest rate is charged to borrower.

References

1. Akerlof, George A., 1970, The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics* 84, pp 488-500.
2. Baye, Michael R., 2009, *Managerial Economics and Business Strategy*, Sixth Edition, McGraw Hill International Edition
3. Bebczuk, Ricardo N., 2003, *Asymmetric Information in Financial Market*, Cambridge University Press, Cambridge.
4. Bicakova, Alena, 2007, Does the Good Matter? Evidence on Moral Hazard and Adverse Selection from Consumer Credit Market, EUI Working Paper.
5. Edelberg, Wendy, 2004, Testing for Adverse Selection and Moral Hazard in Consumer Loan Market, University of Chicago.
6. Ghozali, Imam, 2006, *Analisis Multivariate Lanjutan Dengan Program SPSS*, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
7. Hair et al, 2006, *Multivariate Data Analysis*, Sixth Edition, Prentice Hall, New Jersey.
8. Jafee, Dwight dan Joseph E. Stiglitz, 1990, Credit Rationing, *Handbook of Monetary Economics*, North-Holland.
9. Jehle, Geoffrey A., and Reny, Philip J., 2001, *Advanced Microeconomic Theory*, Second Edition, Addison Wesley, United States of America.
10. Karlan, Dean dan Jonathan Zinman, 2006, *Observing Unobservables: Identifying Information Asymmetries with a Consumer Credit Field Experiment*, Yale University.
11. Luenberger, David G., 1995, *Microeconomic Theory*, McGraw-Hill, Inc, United States of America.
12. Pindyck, Robert S and Rubinfeld, Daniel L, 1992, *Microeconomics*, Second Edition, MacMillan Publishing Company, New York.
13. Riskayanto dan Novita Sulistiowati, 2006, Determinan Penyaluran Kredit Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Melalui BPR, *Jurnal Ilmiah Ekonomi & Bisnis*, Lembaga Penelitian Universitas Gunadarma, Depok.
14. Rivai, Veithzal, 2007, *Credit Management Handbook*, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta
15. Rothschild, Michael dan Joseph Stiglitz, 1976, Equilibrium in Competitive Insurance Markets: an Essay on the Economics of Imperfect Information, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 90, No 4. (November 1976), pp. 629-649, The MIT Press.

16. Scott, Jonathan.A, 2006, Loan Officer Turnover and Credit Availability for Small Firms, Journal of Small Business management.
17. Saito, Kuniyoshi, 2006, Testing for Asymmetric Information in the Automobile Insurance Market Under Rate Regulation, Journal of Risk and Insurance.
18. Spence, Michael, 1973, Job Market Signaling, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 87, No. 3, pp. 355-374
19. Spence, Michael, 2001, Signaling in Retrospect and the Informational Structure of Markets: Prize Lecture, Stanford Business School, Stanford University, USA.
20. Stiglitz, Joseph E, 1975, The Theory of "Screening," Education, and the Distribution of Income, The American Economic Review, Vol. 69, No. 2, American Economic Association.
21. Stiglitz, Joseph E. and A. Weiss, 1981, Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, American Economic Review, 71, 3, 393-410.
22. Stiglitz, Joseph E. and A. Weiss, 1985, Credit Rationing and Collateral, Bell Communications Research Discussion Papers.
23. Stiglitz, Joseph E. and A. Weiss, 1992, Asymmetric Information in Credit Markets and its Implication for Macro-Economics, Oxford Economic Papers, Oxford University Press
24. Sulistiowati, Novita, 2009, Analysis the influence of Hard Information on Credit Analysis of Community Credit Banks (CCBs) to The Quality of Borrower Credit Collectability, Proceeding Scientific National Seminar PESAT, Vol. 3 Oktober 2009 ISSN: 1858-2559.
25. Sulistiowati, Novita & Toto Sugiharto, 2010, Soft Information and reduction of Credit default in Micro Credit, Proceeding of the 11th International Seminar 'Global Meltdown or Recession: India vis-a-vis Rest of the World, January 4-5, 2010, New Delhi India.
26. Sulistiowati, Novita, Dharma Tintri & S.S.P. Pandjaitan, 2010, The Existence of Asymmetric Information in Credit Analysis of the Community Credit Bank (CCB), Proceeding of the Second annual Conference on Globalization, Sustainability and Development, April 27-May 1, 2010, Bali Indonesia.
27. Sumarwan Antonius, Novita Sulistiowati & S.S.P. Pandjaitan, 2011, Determinants of credit Default in the credit Union, Case Study: credit Union Bererod Gratia, Jakarta, Proceeding of The First International Credit Union Conference on Social Microfinance and Community Development, May 16-20, 2011, Pontianak, West Kalimantan, Indonesia, ISBN: 978-979-1223-94-2.
28. Wette, Uildegard C, 1983, Collateral in Credit Rationing in Markets with Imperfeect information, The American Economic Review, Vol.73, American Economic Association.

INVESTIȚII ÎN REPUBLICA MOLDOVA: RISC, TIMP, COSTURI

Vadim UNCU,
Magistru în Științe Economice,
Academia de Științe a Moldovei, Consiliul Suprem pentru
Știință și Dezvoltare Tehnologică

Abstract: The investments represent the primordial factor in the strategy of the development of the national economy, of all branches and fields of activity, in the increase of the incomes, a condition in the rise of the living standard. The directions and targets of economic research, in the existing stage give a special attention to the field of investment. This article describes the most important elements taken into account when making an investment and same time the role of each of them in determining country's attractiveness for the capital holders. Thus this paper presents the interdependence between risk, time, and cost – as components studied by investors before making a capital placement into a certain country or region.

Investițiile, inclusiv cele de peste hotare în perioada de tranziție, se pot manifesta ca un factor decisiv al modernizării și relansării sistemului economic național. Problema se acutizează pentru țările cu o economie relativ scăzută, neindustriale, care concomitent cu relansarea economiei necesită și o restructurare a ei spre ramurile cu cerințe investiționale considerabile. Nevoia de capital și de investiții care se ridică la un nivel înalt peste posibilitățile economice actuale impune ca o condiție obiectivă apelarea

la capitalul străin sub forma atragerii de investiții. În acest sens, există deja un interes ale ambelor părți, atât din partea investitorilor și capitalului străin, cât și din partea investitorilor interni.

Pentru Republica Moldova, țară care nu dispune de resurse naturale semnificative și de piață internă vastă, investițiile străine constituie una din sursele ce asigură o creștere durabilă a economiei naționale și modernizare a acesteia. Un rol deosebit în acest sens le revine investițiilor străine directe, ce reprezintă un catalizator al trecerii la economia de piață și al dezvoltării economice pentru toate țările din Europa Centrală și de Est.

Totodată trebuie de menționat că investitorii străini au acționat și acționează de fiecare dată cu prioritate în interesul propriu, fără careva obiective concordate cu interesele naționale ale statelor beneficiare. Astfel, statul care are nevoie de aceste investiții pentru dezvoltarea economiei naționale este obligat să creeze acele condiții care ar atrage investitorii străini prin oportunitatea oferită acestora de a obține rezultatul lor scontat. Această interdependență între politica statului și interesele investitorilor conduc spre o dezvoltare dezechilibrată a zonelor în care s-au investit.

Ținând cont de vulnerabilitățile economiei Republicii Moldova: dependența economiei naționale de factorii externi, creșterea prețurilor la resursele energetice, structură deformată a producerii, prezența impedimentelor de ordin administrativ în afaceri, se conchide că acele investiții străine necesare pentru a duce la bun sfârșit reforma economică și a spori capacitatea de concurență a mărfurilor autohtone sunt greu de obținut.

Există trei aspecte de bază ale oricărei activități: risc, timp și costuri. Acestea capătă un rol deosebit în cazul investițiilor întrucât sunt direct legate de rezultatul așteptat de investitor – a profitului.

Deci până la efectuarea unei investiții aceasta este modelată statistic, în termeni de profit așteptat și risc. Scopul modelării este ca posesorul de capital să identifice nivelul de risc acceptat și apoi să găsească portofoliul cu cel mai mare randament pentru acel nivel de risc. Cifra de afaceri anticipată a unui proiect de investiții depinde în primul rând de amploarea tehnico-economică a proiectului și de condițiile concrete ale sectorului economic (intensitatea concurenței, existența furnizorilor, capacitatea de cumpărare a consumatorilor, politicile guvernamentale). Orice întreprinzător economic-rațional, înainte de a investi, se interesează de limitele segmentului de piață pe care îl va putea controla. Pentru delimitarea riscurilor investitorii utilizează datele obținute de la agențiile internaționale de rating specializate în studiul și calculul acestuia la nivel de economie națională a unei țări. Astfel putem delimita că investitorii sunt interesați la etapa inițială de două elemente majore: riscul de țară și libertatea economică. Deși ambii indicatori nu au niște formule de calcul internațional acceptate și mai degrabă reflectă pe alocuri un element subiectiv al agențiilor ce îl calculează aceștia sunt în suficientă măsură obiectivi pentru a permite investitorului să înțeleagă climatul social-economic și politic al țării în care preconizează să efectueze o investiție.

Ca o explicație dată de specialiștii în domeniu, riscul de țară reprezintă „probabilitatea pierderilor din activități internaționale, ca urmare a unor evenimente economice, sociale și politice specifice fiecărei țări în parte” [1, p. 135].

Este știut că riscul de țară este generat de interacțiunea unei multitudini de factori politici, economici și sociali, manifestându-se ca o realitate complexă care afectează probabilitatea apariției pierderilor din activități internaționale. Caracterul multidimensional al riscului determină investitorii să ia în considerare rezultatele analizelor efectuate de agențiile de rating pentru a determina strategia viitoare aplicată investiției.

În acest context țin să menționez că din cele trei agenții internaționale de rating

(Moody's, Standard and Poor's, Fitch) doar una a furnizat date actualizate pentru Republica Moldova (Moody's) celelalte două (Standard and Poor's, Fitch) au oprit efectuarea analizelor de rating. Astfel, în anul 2010 Moody's Investors Service a acordat Republicii Moldova ratingul B3, și caracterizează regiunea ca fiind cu:

- ✓ bază economică restrânsă, plină de vulnerabilități datorită dependenței de remitențe;
- ✓ deficiențe în transparența fiscală și contabilitate pe care guvernul încearcă să le rezolve;
- ✓ vulnerabilitatea economiei la factorii externi și fluctuațiile cursului de schimb, create în mare parte din cauza nivelului ridicat de dolarizare (din engl. dollarization) în cadrul sistemului bancar al țării [7].

Toate acestea conduc spre ideea că țara are rezistență slabă a economiei țării la un șoc creat de factori interni sau externi, deci investițiile vor fi supuse unui grad înalt de risc, lucru ce trebuie luat în calcul de către investitori, atât până la efectuarea investiției cât și după.

Un alt indicator ce caracterizează situația internă a unei țări este cel de libertate economică studiat și calculat de către Heritage Foundation. Acest indicator reprezintă nu alt ceva decât „dreptul fundamental al fiecărei persoane de a-și controla munca și bunurile proprii” [5]. Astfel, într-o societate economic liberă persoanele sunt libere să muncească, producă, consume și investească în felul în care și-o doresc fără vreo constrângere din partea statului. Spre deosebire de riscul de țară care este un indicator generalizator pentru întreaga situație social-economică și politică dintr-un stat, indicatorul de libertate economică pe lângă aspectul generalizator mai prezintă și valori individuale pentru fiecare componentă a sa (libertatea afacerii, libertatea comerțului, libertatea fiscală, cheltuielile guvernamentale, libertatea investițiilor, libertatea financiară, dreptul de proprietate, libertatea de corupție, libertatea forței de muncă). Deci, studiarea acestuia va permite investitorului să înțeleagă riscurile și problemele cu care se va întâmpina la nivel local în dependență de specificul activității sale.

Conform acestui indicator Republica Moldova este situată pe locul 120 din 179, cu un indice de libertate economică de 55.7, avansând față de Ucraina situată pe locul 164 cu indicele de libertate economică de 45.8, dar cu mult în urmă de România, care e situată pe locul 63 cu un indice de libertate economică de 64,7. Acest nivel al indicatorului caracterizează economia Republicii Moldova ca fiind în mare parte de tip închis. Evoluția indicatorului pe parcursul ultimilor ani denotă atât creșteri cât și scăderi dar fără modificări în tipul economiei per ansamblu (Figura 1).

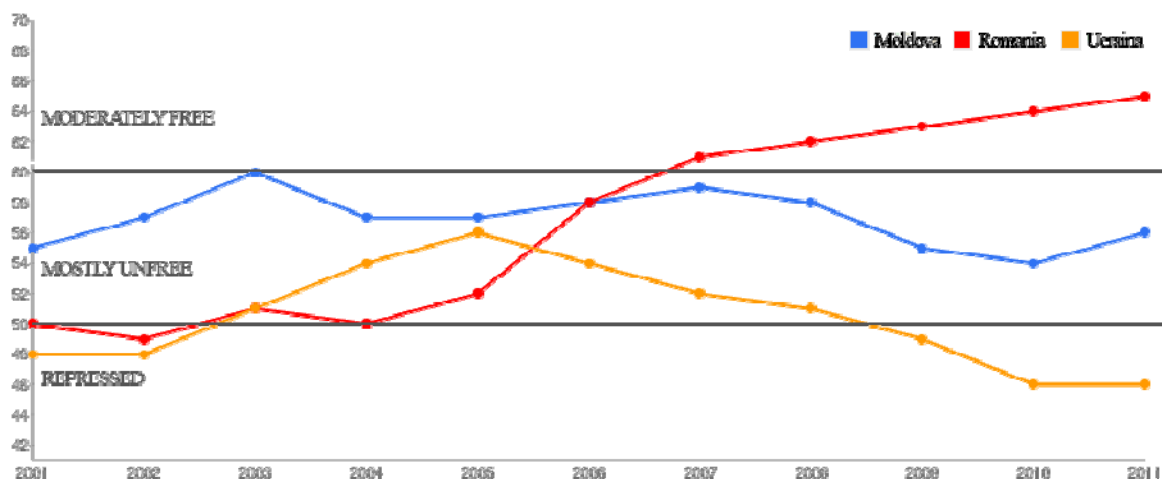


Figura 1. Evoluția indicatorului de libertate economică (Sursa: heritage.org)

Analizând o componentă mai specifică procesului investițional – libertatea investițiilor (Figura 2) din componența indicatorului de libertate economică se delimitează că Republica Moldova este considerată ca fiind cu o libertate reprimată indicatorul obținând 35 puncte din 100 în urma evaluării, cu 5 puncte creștere față de anul precedent, cu 15 puncte mai mult decât Ucraina și totodată 45 puncte mai puțin decât Romania.

Un astfel de nivel al indicatorului este preponderent influențat de faptul că nivelul înalt al corupției reduce din încrederea investitorilor de a-și recupera banii în cazul litigiilor, activitatea de reglementare este lipsită de transparență, precum și faptul că anumite sectoare ale economiei sunt controlate de către întreprinderi cu capital majoritar de stat.

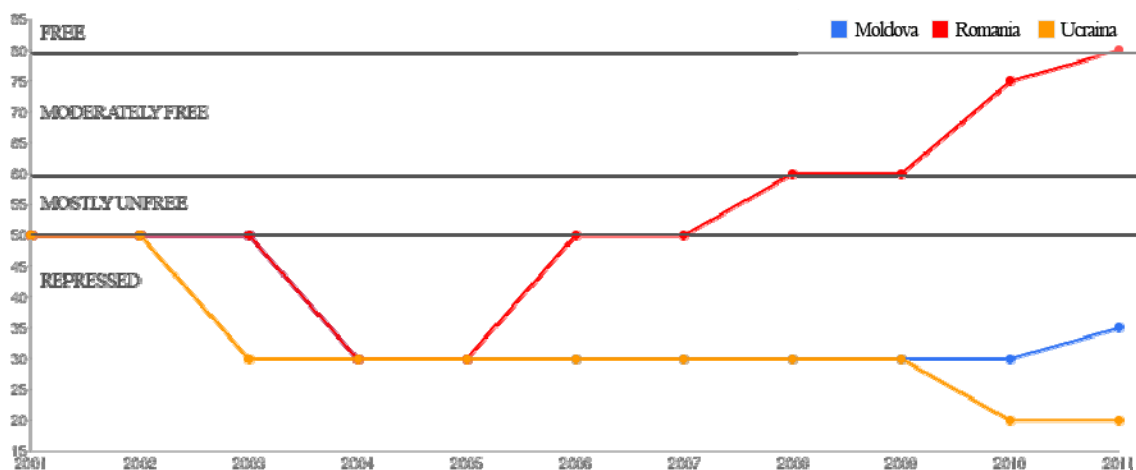


Figura 2. Evoluția indicatorului de libertate investițională
(Sursa: heritage.org)

Investitorii sunt interesați de termene cât mai scurte de recuperare a investițiilor efectuate, termenele mai lungi sporind riscurile. Deci investitorii doresc ca activele să înceapă a aduce venit într-un timp cât mai scurt și prin urmare sunt interesați în economii care oferă o durată cât mai mică de înregistrare a afacerii, obținerii de licențe și autorizații. În cazul procedurilor de inițiere a afacerii, Republica Moldova este plasată de către Banca Mondială pe locul 94 cu 8 proceduri ce durează 10 zile (Romania: locul 44, 6 proceduri, 10 zile; Ucraina: locul 118, 10 proceduri, 27 zile). Se observă o poziționare similară ca și în cazul riscului de țară și libertății economice unde Republica Moldova devastează Ucraina, dar este cu mult în urma României. Această situație nu se schimbă nici în cazul în care se necesită obținerea unei autorizații de construcție. Astfel, Republica Moldova este clasată pe locul 159: 30 proceduri în 292 zile, Romania: locul 84, 17 proceduri în 228 zile, Ucraina: locul 179, 22 proceduri în 374 zile.

Un alt element important ce determină investitorii este rentabilitatea – definită ca raport procentual dintre profitul obținut și costul resurselor alocate. Costurile depind în primul rând de prețurile existente pe piețele factorilor de producție și de costurile administrative legate de startul afacerii. Întrucât costurile de producție sunt în mare parte similare investitorii acordă o importanță deosebită costurilor procedurilor administrative, birocratice și organizatorice, costuri ce depind de regulamentele guvernamentale existente. Astfel, conform datelor Băncii Mondiale în anul 2011 costul serviciilor de înregistrare a unei afaceri față de venitul național brut (VNB) constituie: Republica Moldova: 10.94% (173.95\$), Romania 2.63% (218.29\$), Ucraina 6,12% (171.36\$). În cazul în care investiția necesită și efectuarea unor construcții costurile

administrative cresc considerabil. Astfel, primirea autorizației de construcție implică următoarele costuri (% față de VNB): Republica Moldova: 120.91% (1922.47\$), Romania 73.86% (6152.54\$), Ucraina 1737.56% (48651.68\$).

Din cele expuse anterior se observă că actualmente atât numărul procedurilor, timpul de executare a acestora precum și costurile administrativ-birocratice ale afacerilor în Moldova sunt similare celor din alte țări din regiune, iar unele sunt mult mai mici, oferind condiții mai avantajoase investitorilor. Totodată trebuie menționat că pe parcursul ultimilor ani se observă o reducere treptată a acestora, sporind astfel atractivitatea țării față de posesorii de capital (Figura 3 și Figura 4).

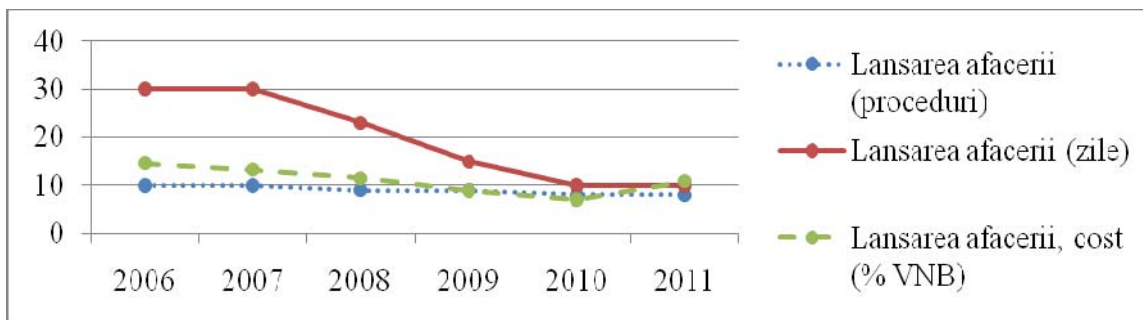


Figura 3. Lansarea afacerii în Republica Moldova (date: Banca Mondială)

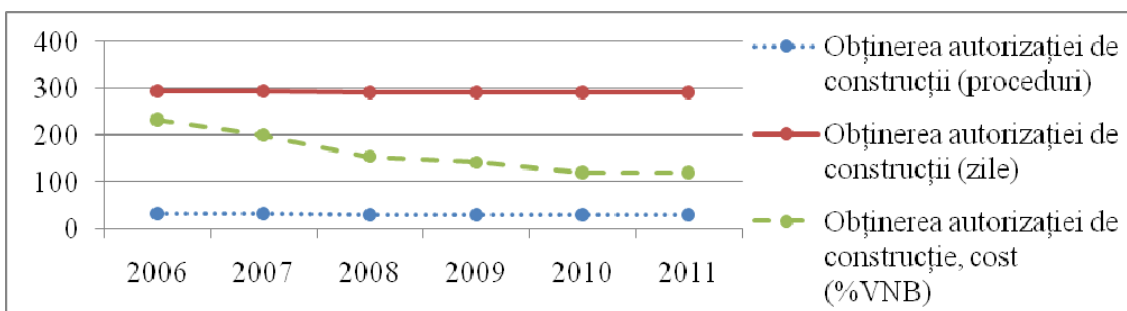


Figura 4. Obținerea autorizației de construcții în Republica Moldova (date: Banca Mondială)

Din cele expuse se delimitează cu ușurință că în Republica Moldova, țară cu o piață de desfacere mică și capacități limitate de fabricare a produselor competitive, se formează un cadru legal și fiscal favorabil dezvoltării sectorului privat și atragerii investițiilor chiar dacă există lacune în funcționarea administrației publice și sistemului judiciar. În pofida subiectivității rating-urilor utilizate, mulți investitori țin cont de acestea în procesul de estimare a locației pentru plasarea investițiilor. De aceea, depunerea efortului pentru îmbunătățirea poziționării Moldovei în aceste clasamente este strict necesară dezvoltării continue a economiei naționale și asigurării unei dezvoltări social-economice durabile a țării.

Bibliografie:

1. Lăzărescu Sorin. Rating financiar.– București: Editura ASE, 2003. – 190 p.
2. World Bank. Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs, Moldova. – Washington: Editura The World Bank, 2011. – 77 p.
3. World Bank. Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs, Romania. – Washington: Editura The World Bank, 2011. – 76 p.
4. World Bank. Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs, Ukraine. – Washington: Editura The World Bank, 2011. – 79 p.
5. Frequently Asked Questions about the Index of Economic Freedom // [Sursă electronică] // <http://heritage.org/index/FAQ>
6. Moldova's Wiki | Euromoney country risk // [Sursă electronică] // <http://www.euromoneycountryrisk.com/Wiki/Moldova>

7. Moody's assigns B3 ratings to Moldova // [Sursă electronică] // http://www.moodys.com/research/Moodys-assigns-B3-ratings-to-Moldova?lang=en&cy=global&docid=PR_203824

MANAGEMENTUL FIRMEI ȘI PROFITUL, SURSA DEZVOLTĂRII DURABILE

Ing.Dpl. Victor GHERMAN
Ing.masterand. Vasile MATEI
U.S.A.M.V., Iași

Abstract. Profit is the main trigger, the motor development of human society, a key objective of all producers of goods / services that aim to maximize it, lifting it from the random action. Each manager operates under the umbrella of corporate profits, regardless of size or form of organization as their only source of development and progress in meeting performance expectations of evolution to human society.

MANAGEMENTUL FIRMEI ȘI PROFITUL

Profitul este declanșatorul principal, motorul dezvoltării societății umane, un obiectiv esențial al tuturor producătorilor de bunuri/servicii, pe care urmăresc să-l maximizeze, scoțându-l din zona de acțiune aleatorie.

Fiecare manager de firmă își desfășoară activitatea sub umbrela profitului, indiferent de mărime sau formă de organizare ca fiind singura lor sursă de dezvoltare și progres, la satisfacerea unor așteptări de evoluție spre performanță a societății umane.

Nu-mi propun să dezvolt aspectele morale sau imorale ale profitului cu orice preț, ci doar evidențiez efectele benefice pentru orice progres al profitului.

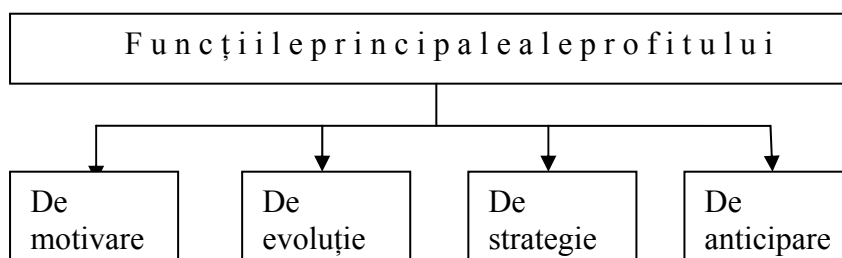


Figura nr.1.Funcțiile principale ale profitului

Cu cât masa profitului este mai mare, firma dispune de lichidități pentru dezvoltare.

Masa profitului se definește ca suma totală obținută de către o firmă sub forma de profit într-o anumită perioadă de timp iar gradul de profitabilitate/rata profitabilității reprezintă raportul dintre masa profitului și costurile totale pentru obținerea acestui profit, astfel:

$$Gp = \frac{Mp}{Ct} \quad (1)$$

unde:

Gp - gradul de profitabilitate;

Mp - valoarea totală a profitului;

Ct - costurile totale pentru obținerea profitului total.

Pentru ca firma să fie performantă trebuie ca $Gp > 1$.

Managerul trebuie să cunoască și Metodele de calcul al profitului. Profitul se poate exprima în mărimi absolute, reprezentând mărimea acestuia, cât și în mărimi relative sub forma de rate de rentabilizare. Profitul reflectă atât performanța activității economice a firmei, capacitatea acesteia de a reinvesti și motivația principală a resurselor umane de a-și realiza prosperitatea în interiorul firmei.

În literatura de specialitate [Georgescu,N,2005] există mai multe metode de calcul și analiză a profitului:

1. Rezultatul brut (Rb) sau profitul brut, ca rezultat al diferenței dintre veniturile totale ale firmei (Vt) și cheltuielile totale (Ct), astfel:

$$Rb = Vt - Ct \quad (2)$$

Utilizând contul de profit și pierdere, luăm în calcul trei activități ale firmei: de exploatare, cea financiară și cea extraordinară. Revenind a relația (2), constatăm că:

$$Vt = Ve + Vf + Vex \quad (3)$$

$$Ct = Ce + Cf + Cex \quad (4)$$

$$Rb = Re + Rf + Rex \quad (5)$$

unde:

e - activitatea de exploatare;

f - activitatea financiară;

ex - activitatea extraordinară;

Rb - rezultatul brut total.

Ponderea profitului generat de un anumit tip de activitate a firmei în profitul total, astfel:

$$\text{Ponderea profitului exploatării} = \frac{Re}{Rb} \times 100 \quad (6)$$

$$\text{Ponderea profitului financiar} = \frac{Rf}{Rb} \times 100 \quad (7)$$

$$\text{Ponderea profitului extraordinar} = \frac{Rex}{Rb} \times 100 \quad (8)$$

Prin calculul lui Rb, se poate utiliza și formula:

$$Rb = Vt (1 - \frac{Ct}{Vt}) = Vt \times prb \quad (9)$$

2. Calculul profitului net al firmei, se determină cu relația:

$$Pn = Pb - Ip \quad (10)$$

unde:

Pn - profitul net;

Pb - profitul brut;

Ip - impozitul pe profit stabilit prin legislație.

Pentru ca profitul net să fie cât mai mare, este necesar ca impozitul pe profit să fie cât mai mic (în România este de 16% din profit) iar pentru ca profitul să fie maxim, ar trebui ca valoarea impozitului pe profit să tindă către zero.

Cum între profitul net și cheltuielile totale există o relație inversă, este necesar ca indicile veniturilor (Ivt) a firmei să fie mai mare ca indicile cheltuielilor totale (Ict), după relația:

$$Ivt > Ict \quad (11)$$

Deoarece în profitul total ponderea cea mai mare se regăsește în profitul de exploatare, este necesar ca managerii firmei să respecte restricția ca:

$$ivc > ice \quad (12)$$

Acest mode ne permite să calculăm profitul net în raport cu cifra de afaceri a firmei foloind relația:

$$Pe - Chf = Ipi - Ip = Pn \quad (13)$$

unde:

Pe - profitul exploatării;

Ip - impozitul pe profit;

Pn - profitul net;

Chf – cheltuieli financiare;

Ipi - profitul impozabil.

Profitul exploatării cuprinde toate cheltuielile generate de gestionarea și distribuția astfel valorificate încât profitul obținut să fie cât mai mare, deținând o pondere mare în rezultatul brut și net al perioadei și caracterizează în mărime absolută eficiența activității curente a oricărei firme.

Cunoscut în literatura de specialitate și ca profit operațional, el se poate calcula cu formula:

$$Re = Ve - Ce \quad (14)$$

unde:

Re - profitul exploatării/operațional;

Ve - venituri obținute din exploatare;

Ce - cheltuielile totale pentru exploatare.

Profitul exploatării, se mai poate calcula și utilizând relațiile:

$$Re = Ae \times \frac{Ve}{Ae} \times \frac{Re}{Ve} \quad (15)$$

$$Re = Ca \times \frac{Re}{Ca} \quad (16)$$

unde:

Ae - active de exploatare;

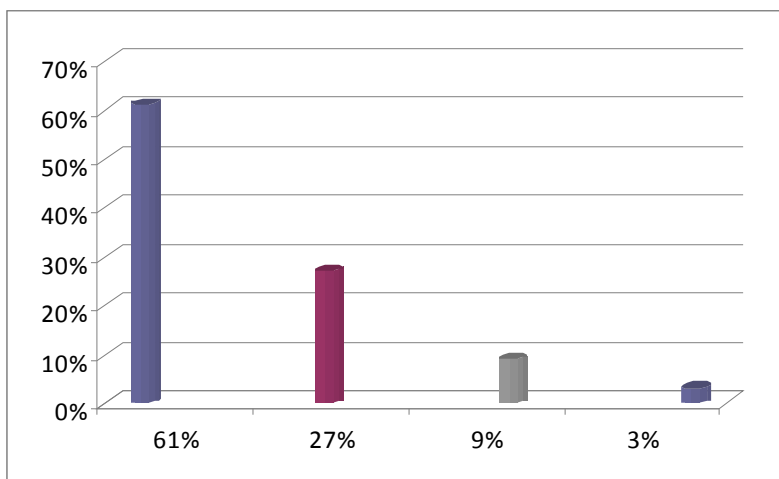
Ve - venituri din expoatare;

Ca - cifra de afaceeri

Re/Ve – profitul mediu la 1\$ venituri din exploatare;

Re /Ca – venitul mediu la 1\$ active de expoatare.

Din studiul efectuat pe un eşantionde 429 de manageri privind obiectivul strategic pe car îl iau în considerare atunci când iau decizii care reconfigurează viitorul firmei, răspunsurile au fost următoarele:



- 61% dintre manageri au în vedere profitul;
- 27% dintre manageri au în vedere costul;
- 9% dintre manageri au în vedere posibilitatea de a-și dezvolta firma;
- 3% dintre manageri au în vedere posibilitatea de a se menține pe piață.

În concluzie:

Managerul trebuie să cunoască tehnicile și metodele de determinare a profitului ca suport pentru fundamentarea deciziei bazată pe costuri și profit, plecând de la ipoteza conform căreia capitalul în general trebuie să fie generator de profit, rata rentabilității din ansamblul indicatorilor economici ce se poziționează în rândul celor mai sinteci indicatori de eficiență al activităților unei firme, reflectând rezultatele activității în toate stadiile activității economice.

Spre deosebire de profit, ratele de rentabilitate permit analiza comparativă în timp și spațiu, între firme cu activități asemănătoare.

Bibliografie:

1. Doncean, G., Modele de evaluare tehnico-economică, în volumul Economic growth in conditions of internationalization, Editura IEFS, 2010, Chișinău.
2. Georgescu, N., Analiza economico-financiară, Editura Economică, 2005, București.
3. Luca, G.P., Verzea, I., Management financiar și tehnici de stabilire a prețului, Editura Tehnopress, 2006, Iași.
4. Matei, Gherman, C., Price distinguishing features the competitive environment agrifood, în volumul Opinii Economice, Editura Tehnopress, 2011, Iași.
5. Nagle, T.T., Hogan, J.E., Strategia și tactica stabilirii prețurilor, Un ghid pentru creșterea profiturilor, 2008, Editura Brandbuilders, București.

THE CAUSALITY RELATIONSHIP BETWEEN FDI AND ECONOMIC GROWTH IN NORTH AFRICAN COUNTRIES

*By Dr. Eman Selim,
Professor of Economics- Tanta University- Egypt*

Abstract: The purpose of the paper is to investigate the causal linkage between FDI and economic growth in North African countries. The paper uses bivariate vector autoregression and vector error correction models with annual time series data on FDI inflows, and GDP for six North African countries over the period 1970-2007. The results indicate the existence of long run causal bidirectional relationship between FDI inflows and real GDP growth rate for all North African countries except for Algeria. The paper shows that FDI inflows lead GDP growth rate and that economic growth leads FDI inflows in the long-run for all North African countries. As for the short-run causal relationship between FDI and real GDP growth rate, the empirical results show that GDP growth rate leads FDI inflows to Egypt, Libya, Morocco, Sudan and Tunisia by one year. FDI/GDP ratio positively leads GDP growth rate by one year in Egypt. However, the coefficient of the lagged FDI/GDP is negative and significant in the equation testing the causality from FDI to GDP in the case of Libya and Morocco suggesting that FDI causes the decline of GDP in the short run for these two countries. There is no causal short run relationship from FDI to GDP for Sudan and Tunisia. The Granger causality test results show that the causality runs from FDI to GDP in the case of Egypt, Libya and Sudan. However, there is neither, Granger causality running from GDP growth rate to FDI inflows nor Granger causality running from FDI to GDP growth rate for Algeria, Morocco and Tunisia.

Key words: Foreign Direct Investment, Economic Growth, Vector Auto-regression, Error Correction Model

JEL Classification: C32, F21, O1

1. Introduction

Financial and physical assets are the key elements of economic development whatever their sources are. To bridge the gap between savings and investment and to have access to modern technology, developing countries rely on different types of

foreign capital flows. Private capital flows have witnessed dramatic increase in the first half of the 1990s after the sharp decline during the period 1983-1988. The increase in foreign capital flows to developing countries outweighs that of official foreign capital flows in the first half of the 1990s. However, most of the increase in foreign capital flows was concentrated to few developing countries in Asia and Latin America. Most of foreign capital flows to developing countries during the 1990s took the form of private portfolio capital flows. Foreign direct investment to developing countries increased in absolute terms but was also disproportionately distributed and concentrated to few developing countries.

The last decade has witnessed a change in the relative importance of FDI. Developing countries share of FDI substantially rose from 18 per cent to 36 per cent from 1990 to 2005. FDI flows have increased at unprecedented rate and have dominated other forms of foreign capital flows to developing countries in the last two decades, except with slight reduction during the recession of the 1990s. They are considered more stable than equity and short-term debt flows to developing countries. It is also believed that FDI flows to developing countries have positive impact on both domestic savings and investment and in turn on economic growth. However, most of the FDI flows to developing countries are concentrated in two emerging economies; China and India.

Despite the increase of the total FDI flows to North African countries, their share in the FDI inflows to developing countries is still very low. Debt flows and official financial flows are still the most important source of economic development finance in the North African countries.

In addition to the disproportionate share of the North African countries in world FDI inflows, a large proportion of FDI flows to North African countries are concentrated into natural resource using sectors such as mineral and oil production and in environment polluting intensive industries such as cement, Steel, Tanning and Phosphate and Nitrogen fertilizer industries. These pollution-intensive industries are recently relocated to countries with low regulatory standards and that operate to lower standards than in their home countries. The pollution cost will outweigh the positive impact of FDI if any and decline welfare levels in host countries. However, statistics on the sector distribution of FDI are unreliable and tend to underestimate the damaging impact of FDI on environment.

FDI can provide enormous benefits to North African countries. With the decline of flows of official development assistance (ODA) in the 1990s, North African countries among other developing countries consider FDI as a source of capital. Besides, FDI is a stable source of capital that contributes to gross fixed capital formation in North African countries. FDI can bring with it modern technology to North African countries and help to develop more mature financial sector. FDI have the advantage that it would not create obligations for the North African countries as the debt portfolio investments. Therefore, it is important to investigate the dynamic interactions in the short and the long run between FDI and economic performance in North African countries. We focus in this paper on the FDI-GDP growth rate nexus in the North African countries during 1970-2007.¹

The purpose of the paper is to provide an empirical examination of the causal relationship between foreign direct investment inflows and economic growth of six North African countries namely, Egypt, Tunisia, Morocco, Libya and Sudan. Specifically the paper examines the dynamic long run and short run interactions and causality relationship between foreign direct investment inflows and economic growth. The paper examines the hypotheses that whether there is unidirectional relationship from FDI to economic growth /or a unidirectional relationship from economic growth to

FDI or/ a bidirectional relationship and whether the relationship is positive or negative. The paper also investigates whether FDI leads economic growth or economic growth leads FDI inflows.

The paper is divided into the following sections: section 2 presents the theoretical framework brief empirical literature review on the hypothesis of the bidirectional causal relationship between FDI and economic growth.. Data and methodology are described in section 3, and empirical results are presented in section 4 Section 5 provides the conclusion.

2. Literature Review

The relationship between economic growth and FDI inflows can have two directions from economic growth as a potential determinant of FDI and from FDI to economic growth.

First economic growth is considered as a determinant of FDI inflows to the host country. Lipsey (2000)², Dunning (1970 p.299)³ and Lipsey (2000).

The neoclassical long run growth model /or the exogenous growth model /or the Solow- Sawn growth model (1956)⁴, states that long run growth is exogenously determined by factors from outside the model. Vernon product cycle model (1966) emphasized that the foreign direct investment is an important stage of the product cycle for any good.⁵ Romer (1986)⁶, showed that investment decisions could have positive externalities through knowledge spillover. Grossman and Helpman (1991)⁷ emphasized that knowledge spillovers can be a consequence to domestic investment as well as foreign direct investment undertaken by multinational corporations.

De Mello (1997)⁸ provides an excellent survey of the empirical studies on the causal relationship between foreign direct investment and economic growth. De Mello (1999)⁹ estimated the impact of FDI on capital accumulation and output and total factor productivity (TFP) growth in recipient economy. He used both time series and panel data for a sample of 32 countries some of them 15 are OECD countries and the others 17 are non-OECD developing countries. He used the data of gross national income and per capita GDP over the period 1970-90. He used time series and panel data estimations for the developed and the developing countries over the period 1970-90.. for the time series analysis, De Mello estimated bivariate VAR models for the countries for which the output, FDI and capital accumulation series were found to be stationary. The time series estimations show that the impact of FDI on growth or on capital accumulation and TFP growth is heterogeneous and varies across countries. He used panel data analysis to estimate dynamic panel models using the instrumental variables method. The panel data estimation shows that the positive impact of FDI on economic growth for developed and developing countries depends on the degree of complementarity and substitution between FDI and domestic investment.

Using annual data over the period 1987-1997 for 12 Asian developing countries, Wang (2001)¹⁰ found that aggregated FDI flows to these countries have significant positive impact on economic growth. Liu, BurrIDGE, and Sinclair (2002)¹¹ investigated the long run causal relationship between economic growth, FDI and trade for China. They used quarterly data of exports, import, FDI and GDP over the period 1981 -1997. They found that there is a bidirectional relationship between FDI and growth and a bidirectional relationship between FDI and exports. Kumar and Pradhan (2002)¹², used data of the growth rate of GDP, gross investment, FDI to GDP ratio, labor force from 98 developing countries. These developing countries represent Africa, Asia and Latin America over the period 1980-99. The tests of causality showed that in the majority of the cases, the direction of causation is not pronounced and in substantial number of the cases, the direction of causation actually runs from growth to FDI.

Alici and Ucal (2003)¹³ used the VAR methodology to analyze the existence of a

causality relationship between three variables; exports, industrial production representing output and foreign direct investment of the Turkish economy over the period 1987.I-2002.IV. They found that the industrial production index and the export price index are causally related in the long- run and that the Granger causality is unidirectional running from exports price index to industrial production index. They did not find any positive causal relationship from FDI to output and no positive relationship from FDI to exports either. M.Dritsaki, C.Dritsaki and Adampoulos (2004)¹⁴ used annual data of real GDP, FDI flows, and real revenues of exports over the period 1960-2002 for Greece. They found that the variables are co-integrated, they induce a mechanism of error correction model MEC. The error correction model arises from the long run relationship. They also used Granger causality tests and found that there is a bidirectional causal relationship between exports and economic growth, that there is a unidirectional causal relationship foreign direct investment to economic growth and a unidirectional causal relationship from foreign direct investment to exports.

Balamurali and Bogahawatte (2004)¹⁵ examine the relationship between foreign direct investment and economic growth of Sri Lanka over the period 1977-2003 using Johansen’s full information maximum likelihood method. The study showed that there is one long run relationship between FDI, economic growth, domestic investment and openness. However, the study did not determine the causal relationship between both FDI and domestic investment or the relationship between FDI and openness.

Seabra and Flach (2005)¹⁶ investigate the causal relationship between FDI and profit remittances of FDI outflows in Brazil using quarterly data from 1979.1-2003.4. They found a unidirectional causality from FDI to profit outlays. That the lagged effect of FDI inflows on profit outflows becomes positive for lag higher orders.

Yao (2006)¹⁷ investigates the impact of exports and foreign direct investment (FDI) on economic performance in China. The study used data set from 28 Chinese provinces over the period 1978 -2000. The study used the methodology of dynamic panel data introduced by Arellano and Bond. The results show that both exports and FDI have strong and positive impact on economic growth in China.

Ayanwale (2007)¹⁸ distinguishes between the impacts of different types of FDI on economic growth and does not consider the impact of the overall FDI as the previous studies. He found that although the impact of total FDI on economic growth may not be significant, FDI in communication sector has positive and significant impact on economic growth greater than that in the oil sector.

Magnus and Fosu (2008)¹⁹ considered the impact of FDI on Ghana’s economic growth in two different periods. He studied the causal link between FDI and GDP growth for the pre and post the Structural Adjustment Program 1983, SAP periods for Ghana. This aspect is very important because it takes into account that FDI insignificant impact in the pre SAP is due to lack of good investment environment. They found no evidence of causality between growth and FDI in any direction for the sub-period 1970-1983 and for the entire period 1970-2002. For the sub-period 1984-2002, they found evidence of FDI led growth but no evidence of growth led FDI.

Tang, A.Selvanathan and S.Selvanathan (2008)²⁰ investigate the causal relationships between foreign direct investment (FDI), domestic investment (DI) and economic growth in China using quarterly data over the period 1988.1-2003.4. They used a multivariate VAR system with error correction model (ECM) and they used the variance decomposition and impulse- response function analysis. They found that there is a bidirectional causality relationship between domestic investment and economic growth, there is only a unidirectional causality from FDI to domestic investment and from FDI to economic growth.

Elfakhani and Matar (2007),²¹ used data of 19 Middle East and North Africa

countries over the period of 1990-2000 to investigate the determinants of FDI inflows to these countries. Chan and Gemayel (2004)²², show that the instability accompanied with investment risk is important in explaining the low levels of FDI inflows to the Middle East and North Africa countries. Iqbal and Nabli (2004),²³ emphasized the low levels of FDI inflows to the MENA countries excluding the Gulf countries which reached \$2.2 billion in 2000 of almost 1 percent of FDI inflows to all developing countries for the same year.

3. Data and Methodology

The estimations use annual time series of gross domestic product GDP and FDI/GDP ratio in \$US currency units over the period 1970-2007 for each of the North African countries. The data are collected from the UNCTAD on line database for 2008. We deflated the nominal values of GDP by the GDP deflator. The natural logarithms of real GDP are measured. The percentages of FDI to GDP (FDI/GDP *100) are used instead of the absolute values of FDI.

First, we test for the stationary of the time series. A non-stationary time series X_t is said to be integrated of order d if it becomes stationary after being differenced d times mathematically $X_t \sim I(d)$. X_t is said to be integrated of order d . The order of integration is determined by the Augmented Dickey Fuller Unit root test (ADF). The augmented Dickey – Fuller (ADF) test uses an equation in which the change in the indicated variable is considered as the dependent variable and is regressed on its own lagged values in the level and on its own lagged differences as the independent variables.

$$\Delta Y_t = \alpha + \gamma Y_{t-1} + \phi \Delta Y_{t-1} + \zeta_t$$

The null hypothesis and the alternative hypotheses of the test are

$$H_0 : \gamma = 0$$

$$H_1 : \gamma < 1$$

Second: The optimal lag length of the lagged differences of the indicated variables is determined by minimizing the Akaike Information Criteria (AIC). If the ADF test statistic of the level term is less than the critical value, then the null hypothesis of integration or of non-stationary of the time series is rejected. If the time series are not stationary but are integrated of the first order, they must be differenced until they are stationary. We determine whether to include an intercept and the linear trend variable by minimizing the Akaike information Criterion AIC.

Third: after we determine the optimal lag length of the system, the time series integrated of the same order are tested for the existence of long-term trend. The Johansen co-integration test states that if there are n endogenous variables, each of which has one unit root, there is from zero to $n-1$ linearly independent co- integration relations among them.

We consider a VAR of order ρ

$$Y_t = \Delta_1 Y_{t-1} + \dots + \Delta_\rho Y_{t-\rho} + \beta X_t + \xi_t$$

$$\Delta Y_t = \Pi Y_{t-1} + \sum_{i=1}^{\rho-1} \Gamma_i \Delta Y_{t-i} + \beta X_t + \xi_t$$

$$\Pi = \sum_{i=1}^{\rho} A_i - I$$

$$\Gamma_i = - \sum_{j=i+1}^{\rho} A_j$$

Where Y_t is a vector of non-stationary variables, X_t is a vector of deterministic variables and ξ_t is a vector of innovations.

Fourth: in the absence of co-integration, we may formulate the vector autoregression (VAR) models in terms of the first order as in equations 1 and 2 to assess whether or not shows statistical significant evidence of FDI led growth and/or growth led FDI. In the case of two variables, the model takes the form:

$$\Delta X_t = \lambda_1 + \sum_{i=1}^K A_{1,i} \Delta X_{t-i} + \sum_{j=1}^K B_{1,j} \Delta Y_{t-j} + U_{1,t}$$

$$\Delta Y_t = \lambda_2 + \sum_{i=1}^K A_{2,i} \Delta X_{t-i} + \sum_{j=1}^K B_{2,j} \Delta Y_{t-j} + U_{2,t}$$

Fifth, if the two series are integrated of the same order and are also co-integrated we use the error correction model ECM which is a restricted form of the VAR model that includes the co-integration relationships. The behavior of the co-integrated variables is restricted to converge to their long-run equilibrium. The ECM can indicate both the long run and the short run dynamics. The Johansen (1988)²⁴ co-integration restriction for two variables can be specified as followings:

$$\Delta X_t = \lambda_1 + \sum_{i=1}^K \alpha_{1,i} \Delta X_{t-i} + \sum_{j=1}^K \beta_{1,j} \Delta Y_{t-j} + \phi_1 EC_{1,t-1} + U_{1,t} \text{ where } EC_{1,t-1} = (X - \gamma Y)_{t-1}$$

$$\Delta Y_t = \lambda_2 + \sum_{i=1}^K \alpha_{2,i} \Delta X_{t-i} + \sum_{j=1}^K \beta_{2,j} \Delta Y_{t-j} + \phi_2 EC_{2,t-1} + U_{2,t} \text{ where } EC_{2,t-1} = (X - \delta Y)_{t-1}$$

$EC_{i,t-1} (i = 1, 2)$ is the error correction term lagged one period which is related to the long run equilibrium between the variables. This error correction term is calculated as the residuals of the co-integration equations.

All the series used in the ECM should be stationary and are I(0)

ϕ_1 is the coefficient of adjustment and the coefficient of the error correction term $EC_{1,t-1}$ and it measures the long run elasticity of Y with respect to X. If the coefficient is significant, that means the existence of a long run relationship between the two variables. The coefficient of the EC term shows whether the past values of variables affect the current value of the variables under study. The size and the statistical significance of the coefficient of the error correction model measure the tendencies of each variable to return to equilibrium. Even if the coefficients of the lagged changes of the independent variables are not statistically significant, Granger causality can still exist as long as the coefficient of the error correction term is significantly different from zero. (Choudry 1999)²⁵.

α and β represent the direct response of X to changes in lagged value of Y and that of Y to changes in lagged value of X respectively. Therefore, they measure the short run elasticity. The Granger causality from variable X to variable Y and vice versa is measured in the presence of co-integration by testing null hypothesis that $\alpha_{ji} = 0$ and $\beta_{ji} = 0$ for all k in the equation and where i is the dependent variable.

4. Empirical Findings²⁶

1. the results of the Augmented Dickey Fuller test. The results indicate the acceptance of the unit root hypothesis in the levels of real GDP and FDI for all countries. The unit root test is also applied on the first differences of the time series to

determine their order of integration. The results show that the first differences of the variables are stationary and that both real GDP and FDI/GDP are integrated of order 1.

2. There exists no long run or short run causality link between FDI and GDP growth rate in Algeria. FDI has no significant effect on Algeria's economic growth and economic growth does not lead FDI inflows to Algeria.

3. The empirical results show the existence of a bidirectional long run relationship between GDP and FDI/GDP for Egypt. The larger the FDI inflows are, the greater the economic growth. On the other hand, the higher the economic growth is the bigger the FDI inflows to Egypt. As for the short run, economic growth leads FDI inflows to Egypt by one year and FDI inflows lead economic growth by one year and by two years. There is unidirectional Granger Causality running from FDI to economic growth.

4. There is a bidirectional casual long run relationship between GDP and FDI/GDP. The coefficient of $dLGDG(-1)$ in the FDI/GDP equation in the EMC for Libya is positive and significant suggesting that GDP in Libya leads FDI inflows by one year. The coefficient of $dGDP(-2)$ in the FDI/GDP equation is positive but insignificant suggesting that GDP does lead FDI inflows to Libya by two years. The coefficient of $dLGDG\_3$ is also positive and significant suggesting that GDP growth rate leads FDI inflows by three years for Libya. The coefficient of $FDI/GDP(-1)$, $FDI/GDP(-2)$ and $FDI/GDP(-3)$ in the GDP equation are negative and significant at the 5 percent confidence level suggesting that FDI inflows do lead the decline of economic growth in Libya by one year, two years and three years.

5. There is a bidirectional casual long run relationship between GDP and FDI/GDP. The coefficient of $dLGDG(-1)$ in the FDI/GDP equation in the EMC for Morocco is positive and significant suggesting that GDP in Morocco leads FDI inflows by one year. The coefficient of $dGDP(-2)$ in the FDI/GDP equation is positive but insignificant suggesting that GDP does lead FDI inflows to Morocco by two years. The coefficient of $FDI/GDP(-1)$ and $FDI/GDP(-2)$ in the GDP equation are negative and significant at the 5 percent confidence level suggesting that FDI inflows do lead the decline of economic growth in Morocco by one year, two years and three years.

6. This result suggests the existence of a bidirectional long run relationship between GDP and FDI/GDP in Sudan. The coefficient of $dLGDG(-1)$ in the FDI/GDP equation in the EMC for Sudan is positive and significant suggesting that GDP in Sudan leads the FDI inflows by one year. However, the coefficient of $dGDP(-2)$ in the FDI/GDP equation is positive and insignificant suggesting that GDP does lead the FDI inflows to Sudan by two years. The coefficients of $LGDG(-3)$ and $LGDG(-4)$ are insignificant suggesting that economic growth does not lead FDI inflows by three and four years. The coefficient of $FDI/GDP(-1)$, $FDI/GDP(-2)$, $FDI/GDP(-3)$ and $FDI/GDP(-4)$ in the GDP equation are negative and insignificant at the 5 percent confidence level suggesting that FDI inflows does not lead the economic growth in Sudan in the short run.

7. This result suggests the existence of a bidirectional long run relationship between GDP and FDI/GDP.

The coefficient of $dLGDG(-1)$ in the FDI/GDP equation in the EMC for Tunisia is positive and significant suggesting that GDP in Tunisia leads the increase of FDI inflows by one year. However, the coefficient of $dLGDG(-2)$ and the coefficient of $dLGDG(-4)$ in the FDI/GDP equation are positive but insignificant and that of $dLGDG(-3)$ is negative and insignificant suggesting that GDP growth does not lead the FDI inflows to Tunisia by two years, three years or four years. The coefficient of $FDI/GDP(-1)$, $FDI/GDP(-2)$, $FDI/GDP(-3)$ and $FDI/GDP(-4)$ in the GDP equation are negative and insignificant at the 5 percent confidence level suggesting that FDI inflows do not lead the economic growth in Tunisia by one year, two years, three years and four years.

8. The direction of Granger causality is running from FDI to GDP for Egypt, Libya and Sudan since the estimated F value is significant at 5% level of significance. On the other hand, there is no reverse causation from GDP to FDI for these three countries since the computed F value is not statistically significant at the 5 percent level of confidence. Therefore, the Granger causality is a unidirectional running from FDI to GDP growth rate in Egypt, Libya and Sudan.

9. The results of the Granger Causality for the other three North African countries namely; Algeria, Morocco and Tunisia show the absence of causality relationship between FDI and GDP growth rate for these countries.

5. Conclusion

The empirical results must be put in the context of the development of FDI inflows to the countries FDI inflows to North African countries. FDI inflows to North African countries have reached a record during the period

1999-2000 after the slowdown during the late 1980s and the early 1990s. The main cause of this surge was the increase in cross-border M & AS activities. Besides, the North African countries have undertaken massive liberalizing measures since the 1990s to become eligible for attracting FDI inflows. The 2001 year saw the return of FDI inflows to its increase despite the global economic downturn and 11 September 2001 incident. FDI inflows to North African countries continued their upward trend during the millennium decade. The FDI inflows to North African countries during the period 2000-2008 were mainly caused by privatizations in the telecommunications sector and were concentrated in the petroleum industry and natural resources. Some FDI inflows to North African countries are attracted to intensive-environment industries such as the Cement and the steel industries. Most FDI inflows to North African countries are coming from the United States the United Kingdom, France and Germany. Recently, FDI inflows from other developing countries such China, India, Kuwait and Malaysia are growing in importance especially in telecommunications and petroleum industries.²⁷

Endnotes and References

1. The impact of FDI on economic performance can include the interaction relationship between FDI and gross domestic fixed investment, exports and employment.
2. Lipsey, R E (2000) Interpreting Developed Countries" Foreign Direct Investment, Working Paper 7810, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, July.
3. Dunning, J H (1970) Studies in International Investment, George Allen and Unwin Ltd
4. Solow, R. M., 1956, "A Contribution to the Theory of Economic Growth," Quarterly Journal of Economics, V.70, pp.65-94
5. 5 Vernon, R., 1966. "International Investment and International trade in the Product Cycle." Quarterly Journal of Economics 80, 190-207.
6. Romer, P.M., 1986, "Increasing Returns and Long Run Growth, " Journal of Political Economy, V.94, # 5, pp.1002-1037.
7. 7 Grossman, G. M., Helpman, E., 1991. "Innovation and Growth in the Global Economy." The MIT Press, Cambridge, MA.
8. de Mello, Luiz R., Jr., 1997. "Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: a Selective Survey". The Journal of Development Studies, 34 (1), pp.1-34
9. de Mello, Luiz R., Jr., 1999. "Foreign Direct Investment-led Growth: Evidence From Time Series and Panel Data". Oxford Economic Papers, 51. pp. 133 – 151
10. Wang, Z., and Swain, N., the Determinants of Foreign Direct Investment in Transforming Economies: Empirical Evidence from Hungary and China, Weltwirtschaftliches Archive, Vol. 129, pp. 359-381
11. Liu, X., Burridge, P. and Sinclair, P.J.N., 2002. Relationships between economic growth, foreign direct investment and trade: Evidence from China, Applied Economics No. 34, pp. 1433-1440
12. Kumar, Nagesh and Jaya Prakash Pradhan. 2002. „Foreign Direct Investment, Externalities and Economic Growth in Developing Countries: Some Empirical Explorations and Implications for WTO Negotiations on Investment□, RIS-DP #27/2002
13. Alici, Asli Akgiic and Meltem Sengun Ucal (2003), "Foreign Direct Investment, Exports and Output Growth of Turkey: Causality Analysis," Paper Presented at the European Trade Study Group (ETSG) Fifth Annual Conference. Universidad Carlos III de Madrid, Madrid.

14. Dritsaki M., Dritsaki, C. and Adamopoulos, A. 2004 "A Causal Relationship between Trade, Foreign Direct Investment and Economic Growth for Greece." American Journal of Applied Sciences 1 (3) 230-235,
15. N.Balamurali and C. Bogahawatte 2004 "Foreign Direct investment and Economic Growth in Sri Lankas" Sri Lankan Journal of Agricultural Economics Vol.6 # 1
16. Seabra, F and L. Flach (2005): "Foreign Direct investment and Profit Outflows: A Causality Analysis for the Brazilian Economy." Economics Bulletin, 6(1), pp.1-15
17. Yao, S. 2006 "On Economic Growth, FDI and Exports in China" Applied Economics, 38 pp.339-351
18. Ayanwale A.B., 2007 "FDI and Economic Growth: Evidence from Nigeria" AERC Research Paper 165 African Economic Research Consortium, Nairobi April
19. Magnus, F.J. and Fosu, Oteng E. 2008 "Bivariate Causality Analysis between FDI Inflows and Economic Growth in Ghana" International Research Journal of Finance and Economics ISSN 1450-2887 Issue 15
20. Sumei Tang, I E. A. Selvanathan and S. Selvanathan 2008 "Foreign Direct Investment, Domestic Investment, and Economic Growth in China a time Series Analysis" UNU WIDER Research Paper No. 19
21. Chan, K.K., and Edward R. Gemayel (2004), Risk Instability and the Pattern of Foreign Direct Investment in the Middle East and North Africa Region. IMF Working Paper WP/04/139, pp1-20
22. Iqbal, F. and Nabli, M.K. 2004 "Trade, Foreign Direct Investment and Development in the Middle East and North Africa "Paper prepared for Conference entitled: The Middle East and North Africa Region: The challenges of Growth and Globalization, organized by the International Monetary Fund and held in Washington DC on April 7-8,
23. Johansen, S. (1988) "Statistical Analysis of Cointegration Vectors," Journal of Economic Dynamics and Control, June/Sept., 231-254.
24. Choudry, T. (1999), „Long-run money Demand Function in Argentina during 1935-1962: Evidence from Cointegration and Error Correction Models; Applied Economics, Vol. 21, pp.66-67
25. Tables can be provided upon request.
26. UNCTAD 2006: World Investment Report 2006 www.UNCTAD.org

PRACTICA INTERNAȚIONALĂ DE FUNCȚIONARE A PIEȚEI FINANCIARE

Natalia CHIRIAC,
drd. IEFS

Abstract. Result of economic development in decades, international monetary and financial relations have witnessed a strong explosion especially the second half of the twentieth century. Growing degree of integration of international financial markets leaves its mark on how to run a full orientation and international financial flows. The financial globalization is an irreversible process that produces structural and functional changes in the global economy as a whole. Under these conditions, understanding the functioning of international financial market, its specific mechanisms and instruments, is a prerequisite of economic development and overall progress.

În secolul al XIX-lea piața financiară internațională s-a confundat cu piața financiară din Londra, la care s-a adăugat, între anii 1895 și 1914, piața financiară din Paris. Aceste două piețe financiare redistribuiau economiile provenite din străinătate și de la populație. După primul război mondial, a apărut piața financiară din New York, iar căderea ei în 1929 a marcat începutul marii crize economice. Cea mai mare parte a exporturilor de fonduri pe termen lung se efectua, cu toate acestea, în afara pieței: donații, ajutoare multilaterale, investiții directe, credite.

Dezvoltarea pieței financiare internaționale constituie o consecință a necesităților manifestate de investitori și de cei care doresc să-și plaseze capitalul financiar. Băncile internaționale au un rol important în dezvoltarea acestora și a procedurilor de emisiune.

Piețele financiare internaționale cuprind două componente:

- ✓ ansamblul piețelor financiare ale țărilor care aprobă, sub rezerva unor reglementări, emisiuni de titluri financiare străine, ca și tranzacții cu titluri financiare străine;
- ✓ piața eurocapitalului, pe care împrumuturile pe termen mijlociu și lung sunt eliberate într-o monedă care nu este obligatoriu cea a împrumutătorului și nici a celui care se împrumută și, deci, plasamentul este efectuat în funcție de economiile provenind din mai multe țări, intermediare de un sindicat bancar internațional. Autonomiei ei rezulta din natura operațiunile și din modul de funcționare.

Participarea piețelor financiare naționale la operațiunile internaționale depinde de:

- ✓ stabilitatea monedei naționale;
- ✓ sprijinirea pe o economie în creștere, cu un potențial comercial și industrial puternic;
- ✓ importante capacități de finanțare disponibile;
- ✓ o largă rețea de filiale;
- ✓ libera convertibilitate și liberul transfer al titlurilor financiare;
- ✓ fiscalitate preferențială pentru operațiunile financiare internaționale.

Prin masivul capital financiar antrenat, aceste piețe influențează capitalul financiar destinat investițiile naționale, producând următoarele efecte:

- ✓ efectul de structură, care constă în transformarea veniturilor economisite la nivel național în capital străin. Fonduri financiare provenite din țările din Orientul Apropiat, America Latină și din alte țări în curs de dezvoltare alimentează piața financiară a țărilor dezvoltate industrial. Emisiunile de titluri financiare internaționale permit, adesea, realizarea de investiții în mod direct în țările dezvoltate;
- ✓ efectul dobânzii, care constă în creșterea ratei dobânzii, cu incidență asupra investițiilor naționale;
- ✓ efectul de lichiditate, care reprezintă rarefierea capitalului național al unor țări.

Rolul pieței financiare este colectarea disponibilităților bănești în favoarea solicitanților prin emisia și plasarea de titluri mobiliare precum: acțiunile, obligațiunile, certificatele de investiții și alte produse financiare. De asemenea, pe această piață, au loc tranzacții cu titluri emise anterior, între vânzătorii de titluri, care doresc să își recupereze capitalul bănesc avansat și diferiți cumpărători, care își propun să investească.^[1]

Acțiunile reprezintă titluri de valoare care reprezintă o parte din capitalul social al unei societăți pe acțiuni. Valoarea nominală sau prețul acțiunii se determină prin raportarea capitalului social la numărul de acțiuni emise de o firmă.

Obligațiunile sunt titluri de valoare care reprezintă o cotă parte dintr-un împrumut colectiv, pe termen mediu sau lung, solicitat de un agent economic. Valoarea nominală a obligațiunii se restituie posesorului la scadență, iar pe întreaga perioadă a creditului, acesta va primi o dobândă anuală fixă, înscrisă pe obligațiune.

Pentru o desfășurare normală a activității, agenții economici au nevoie de împrumuturi pe termen lung cu care să își finanțeze investițiile. Aceste capitaluri bănești pot fi procurate pe piața financiară. Oferta de capital este realizată de către deținătorii de resurse financiare care plasează aceste resurse pe piața de capital, prin cumpărarea de titluri de valoare. Deținătorii de capital bănesc sunt: firmele, băncile, persoanele fizice și juridice.

Funcțiile pieței financiare

1. Mobilizează importante resurse financiare în favoarea diferitelor firme sau alți agenți economici.

2. Plasează titluri de valoare emise.
3. Asigură mobilitatea capitalurilor și posibilitatea schimbării plasamentelor acționarilor prin transformarea în lichidități a valorilor mobiliare și invers.
4. Indică starea economiei și perspectivele ei.
5. Orientează disponibilitățile bănești ale persoanelor fizice și juridice spre cele mai profitabile domenii.

Clasificarea pieței financiare

Piața financiară primară este piața pe care au loc emisiuni de titluri de valoare noi. Tranzacțiile se realizează prin intermediul băncilor, iar cursul se identifică cu valoarea nominală. Piața financiară secundară are rolul de a asigura tranzacțiile cu titluri emise anterior. Pe această piață, tranzacțiile se realizează prin intermediul burselor de valori.

Cursul la care se fac tranzacțiile pe piață depinde de câțiva factori precum:

1. raportul dintre cererea și oferta de titluri,
2. rata comercială a dobânzilor bancare,
3. situația economico-financiară a firmei exprimată prin profit,
4. starea economiei naționale,
5. situația politică și socială internă și internațională.

Participarea piețelor financiare naționale la operațiile internaționale depinde de:

- stabilitatea monedei naționale;
- sprijinirea pe o economie în creștere, cu un potențial comercial și industrial puternic;
- importante capacități de finanțare disponibile;
- o largă rețea de filiale;
- libera convertibilitate și liberul transfer al titlurilor financiare;
- fiscalitate preferențială pentru operațiile financiare internaționale.

Prin masivul capital financiar antrenat, aceste piețe influențează capitalul financiar destinat investițiile naționale, producând următoarele efecte:

-efectul de structură, care constă în transformarea veniturilor economisite la nivel național în capital străin. Fonduri financiare provenite din țările din Orientul Apropiat, America Latină și din alte țări în curs de dezvoltare alimentează piața financiară a țărilor dezvoltate industrial. Emisiunile de titluri financiare internaționale permit, adesea, realizarea de investiții în mod direct în țările dezvoltate;

-efectul dobânzii, care constă în creșterea ratei dobânzii, cu incidență asupra investițiilor naționale;

-efectul de lichiditate, care reprezintă rarefierea capitalului național al unor țări.

După tipul care circula pe piața financiară, se pot distinge trei mari segmente ale pieței financiare internaționale:

1) Piața bancară – formată din totalitatea relațiilor de credit pe termen scurt, mediu și lung, la care participa activele bancare care nu-si schimbă valoare prin negociere (cambia, bilete la ordin, cecuri, depozite, etc.). Se caracterizează prin tranzacții cu active bancare nonnegociabile, a căror lichiditate este maximă. Societățile bancare au rol de intermediere între posesorii de disponibilități bănești și utilizatorii de fonduri, pe baza relațiilor de credit. Rolul acestor piețe este de absorbție a excedentului de active monetare ale celor care economisesc și care doresc să dispună de posibilitatea retragerii lor în orice moment.

2) Piața de capital – formată din tranzacțiile cu titluri pe termen mediu și lung, caracterizate prin faptul că valoarea lor se modifică prin negociere (acțiuni, obligațiuni, bonuri de tezaur). Piața capitalurilor este specializată în intermedierea de tranzacții cu active financiare care au scadențe pe termene medii și lungi. Prin intermediul ei, sunt satisfăcute nevoile de capital ale solicitanților cu disponibilitățile de capital ale ofertanților. În general, piața capitalurilor mărește posibilitățile financiare.

Rolul piețelor financiare este unul economic și altul social. Din punct de vedere economic acestea contribuie la dezvoltarea procesului investițional, iar din punct de vedere social, asigură protecția veniturilor economisite. Piața financiară are două componente ale căror funcțiuni sunt diferite și complementare și anume piața financiară primară specializată în colectarea veniturilor economisite și piața financiară secundară care asigură mobilitatea și lichiditatea economiilor plasate.

În concluzie se poate de menționat că piața financiară internațională are un impact deosebit asupra piețelor financiare naționale în dezvoltarea lor. La rândul său piețele financiare au un impact în dezvoltarea economică și socială a oricărui stat.

Bibliografie

1. Piața de muncă, nr.35/2000/anul 2
2. Vasile Nechita, Economie Politică, Ed. Porto-Franco, Galați, 1991
3. Piața Financiară, nr.2/feb 1998

CONTRIBUȚIA INSTITUȚIILOR FINANCIARE INTERNAȚIONALE LA EVOLUȚIA ȘI DEZVOLTAREA SISTEMULUI INTERNAȚIONAL

Luigi POPESCU,
Prof. univ. dr., Universitatea din Pitești
Alina-Valentina DIN,
Drd.ec., Universitatea „Lucian Blaga” Sibiu

Abstract. We live in a society where we are up against a chaos deriving from the technological and economic development the origins of which come especially from the United States, given that a significant part of human activities are carried out at a scale and horizon so large that they cross national borders. This phenomenon is called globalisation, a term that involves more than meets the eye. As the field of human activities expands more and more beyond the nation state regulations, the legal provisions and regulations have become too narrow. Multinational corporations, global financial markets, non-governmental organisations have been set up, but also criminal organisations and international terrorist networks have been created.

Introducere

Există tendința de a privi globalizarea ca pe o consecință a sfârșitului Războiului Rece, dacă ne gândim la extinderea geografică a globalizării. Zone ale lumii care cândva au fost lipsite de influența capitalismului mondial și a culturii universale sunt acum integrate în aceste sisteme. Astfel, cel mai important efect al sfârșitului Războiului Rece îl reprezintă, cu siguranță, dărâmarea barierelor care au stagnat globalizarea. Nu în mod surprinzător, mulți comentatori au caracterizat anul 1990 ca fiind anul intensificării globalizării, referindu-se în particular la integrarea financiară. Ordinea financiară la care s-a ajuns se bazează de fapt pe influența unor instituții cum ar fi Banca Mondială și Fondul Monetar Internațional¹. Cu toate acestea, ideea că globalizarea definește calitatea principală a ordinii actuale este negată, mai ales din cauza faptului, că globalizarea, ca lung proces istoric, a avut numeroase oscilații, prin consecință interpretarea ordinii actuale în termenii globalizării nu furnizează elementele specifice necesare. FONDUL MONETAR INTERNAȚIONAL

Fondul Monetar Internațional (FMI) a fost înființat la 1 iulie 1944 prin Conferința de la Bretton Woods având 184 de state membre. Obiectivele generale stabilite de această instituție internațională au fost:

- Promovarea cooperării monetare internaționale;
- Facilitarea expansiunii și creșterii echilibrate a comerțului internațional;

¹ Teodor Frunzeti- Globalizarea securității, Editura Militară, București, 2006, p. 44;

- Promovarea stabilității cursurilor de schimb;
- Furnizarea de asistență pentru crearea unui sistem unilateral de plăți;
- Finanțarea țărilor membre, care se confruntă cu dificultăți legate de balanța de plăți;

În baza obiectivelor s-au stabilit următoarele funcții ale FMI: supraveghere; creditare; asistență tehnică.

Rațiunea înființării FMI a fost justificată de necesitatea creării unei instituții la nivel mondial, care să acorde ajutor financiar țărilor cu dezechilibru al balanței de plăți, mai ales în urma crizei economice mondiale din anii 1930 - 1933. Astfel, existența FMI se explică prin nevoia de a realiza o nouă ordine monetară internațională și o relansare a economiei mondiale. Din punct de vedere istoric, la baza înființării Fondului Monetar Internațional se află două planuri: Planul White, care aparține Statelor Unite ale Americii și Planul Keynes, care aparține Marii Britanii. Prin cele două planuri, elaborate în anul 1941, se urmărea reglementarea sistemului monetar internațional și crearea unei instituții care să supravegheze și să asigure funcționarea normală a acestuia. Așadar obiectivele primordiale ale celor două planuri erau: stabilizarea ratelor de schimb ale monedelor și relansarea comerțului internațional. Cele două planuri conțineau acțiuni relativ identice privind modalitatea de stabilire a ratelor de schimb, asigurarea convertibilității libere a monedelor cu putere circulatorie internațională și în direcția asistenței financiare pentru țările cu deficit al balanței de plăți. Există însă și deosebiri, în două puncte esențiale: crearea instituției de asigurare a asistenței internaționale și modalitatea de ajustare economică. Pe de o parte, Planul Keynes prevedea ca instituția internațională să fie reprezentată de o bancă mondială centrală cu autoritate de a emite o monedă proprie prin care să acorde asistență financiară - autonomie. De asemenea, dorea ca ajustarea economică să se realizeze ca efect al suportului țărilor cu excedente ale sectorului extern care să-și crească importurile din țările cu deficit. Pe de altă parte, Planul White prevedea crearea unei instituții pe baza contribuției statelor membre, în funcție de puterea lor economică (caracter cooperativ, dar control din partea statelor puternic dezvoltate) și ca efortul de ajustare să fie suportat de țările cu deficit care să-și restrângă consumul, investițiile și importurile.

În 1943 s-a ajuns la un compromis care a influențat evoluția economiei mondiale din următoarele decenii. Englezii, aflați într-o poziție dificilă din punct de vedere economic, cedează instituția și se creează conform Planului White.

În 1944¹ la Bretton Woods se organizează prezența a 45 de țări, inclusiv URSS întâlnirea pentru semnarea acordului de înființare a două instituții istorice: FMI și BIRD. Se pun astfel, bazele unui nou sistem Internațional bazat pe etalonul aur-devize. Noua instituție formată, FMI avea niște obiective definitorii:

- Asigurarea finanțării statelor cu deficite ale balanței de plăți;
- Stabilirea de fiecare țară membră a unei parități față de aur și față de USD, care trebuia să se mențină fixă cu permisiunea unor variații de maxim +/- 1% față de cursul oficial;
- Obligatorietatea ca toate țările membre să asigure convertibilitatea monedei proprii în mod liber pentru operațiuni de export-import de bunuri și servicii;
- Rolul FMI de supraveghere a funcționării sistemului monetar internațional,

În anii 1950, rolul FMI se diminuează, ca efect al aplicării Planului Marshall care a înlocuit practic împrumuturile și programele FMI. În jurul anilor 1960-1970, Anglia și Franța fac apel la resursele FMI (dezechilibre ale BP - British Petroleum), au loc slăbiri

¹ Tot în 1944 s-a creat, devenind funcțional în 1950. GATT (General Agreement on Tariffs and Trade - Acordul General asupra Tarifelor Vamale și Comerț), actualmente OMC (Organizația Mondială a Comerțului) care avea rolul ca prin negocieri între statele membre să asigure reducerea generală a tarifelor vamale și eliminarea măsurilor protecționiste.

ale puterii de cumpărare externă ale francului și lirei sterline, iar dolarul SUA devine moneda de bază a sistemului. Astfel, crește cererea pentru dolari, combinată cu creșterea prețului petrolului, dar totodată au loc și presiuni pentru devalorizarea dolarului. În 1971, SUA suspendă convertibilitatea în aur a dolarului stabilită la Bretton Woods, care conduce la deprecierea cursului dolarului și la dispariția sistemului din 1944. În 1976 se pun bazele sistemului monetar actual bazat pe fluctuarea ratelor de schimb ale monedelor, care înlocuiesc ratele fixe, permițând reglarea prin fluctuarea cursului de schimb a soldului curent al balanței de plăți. Aparent, rolul FMI se diminuează, pentru că se instituie surse alternative de finanțare prin dezvoltarea piețelor de capital private, iar țările dezvoltate nu mai apelează la resursele FMI. Funcționarea în continuare a FMI se justifică prin programele de ajustare economică, concomitente cu rescadențarea datoriilor și determinarea altor creditori să acorde în continuare împrumuturi țărilor debitoare.

Aceste măsuri au plecat de la criza din anii 1973 – 1974, determinată de creșterea prețului petrolului¹.

În ceea ce privește România, a devenit membră a FMI, la 15 decembrie 1972, ca parte din constituenta condusă de Olanda, Jeroen Kremers, din Olanda este director executiv pentru România în cadrul FMI.

Constituenta include: Armenia, Bosnia și Herțegovina, Bulgaria, Croația, Cipru, Georgia, Israel, Serbia și Muntenegru, Republica Macedonia, Moldova, Olanda, România și Ucraina.

Negociatorul șef pentru România este Emanuel van der Mensbrugghe, din Belgia și este director adjunct în cadrul South-Eastern Division care acoperă Ucraina, România, Bulgaria și Republica Moldova. Participarea României la FMI se ridică la 1.030,2 milioane DST, sau 0,48% din cota totală, iar puterea de vot a României este de 10.552 voturi, reprezentând 0,49% din total. De asemenea, România a acceptat obligațiile prevăzute în Articolul VIII din Statutul FMI referitor la convertibilitatea de cont curent, la 25 Martie 1998². Asistența financiară oferită României de FMI s-a concretizat în 7 acorduri stand-by încheiate după 1990 în valoare totală de 2266.5 milioane DST, din care au fost trase numai 1234.45 milioane de DST. Pe 7 iulie, Consiliul Director al FMI a aprobat Acordul Stand-by de supraveghere preventivă pentru România, cu o durată de 2 ani, în valoare de 250 milioane DST, din care tragerile pot fi efectuate doar în cazul unei crize economice neprevăzute. Acordul a fost însoțit de un program macroeconomic, în cadrul căruia România și-a asumat ca angajamente: întărirea poziției contului curent, reducerea inflației și susținerea creșterii PIB prin reforme structurale ample. Pe de o parte, recomandarea FMI care susținea menținerea unui deficit bugetar de 0.2% din PIB pentru a contracara adâncirea deficitului de cont curent, datorată sectorului privat, iar pe de alta parte, poziția Guvernului care susținea menținerea unui deficit bugetar, pentru a finanța pregătirea pentru aderarea la UE și proiectele de infrastructură prioritare³.

Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială sunt considerate două instituții

¹ Moneda de cont a FMI este DST (Drepturi Speciale de Tragere), creată de FMI în 1969, pe baza unui coș de valute, implicit luând în calcul situația economică a țărilor membre (40% USD, 32% EUR, 11% JPY, 17% GBP). Cotele sunt revizuite la Fiecare 5 ani. Puterea de vot a fiecărei țări este proporțională cu cota subscrisă. Resursele fondului sunt asigurate din contribuția statelor membre, prin plata unor cote în funcție de puterea economică a fiecărei țări care se depune 75% în DST și 25 % într-o monedă internațională transformată în DST. Când se acordă împrumuturile se încasează valuta și se dă în schimb moneda națională, iar la rambursare se realizează operațiunea inversă

² www.tmi.ro. Fondul Monetar Internațional. Reprezentanta Rezidentă în România:

³ www.mae.ro. Fondul Monetar Internațional:

internaționale cu vocații globaliste, chemate să vină în sprijinul ieșirii din sărăcie a națiunilor.

Există însă o percepție generală ce denotă că de fapt, aceste instituții nu fac decât să contribuie la adâncirea suferinței popoarelor din țările respective, prin faptul că, acordând unele împrumuturi guvernelor la putere, le condiționează astfel să opereze ajustări structurale ale economiei, suportate masiv prin reducerea cheltuielilor sociale.

Astfel explică specialiștii că țări sărace sau mai puțin sărace, dar care s-au îndatorat la aceste instituții au perceput în ultima jumătate de secol o acutizare și o adâncire a sărăciei. În România, de pildă, impactul social al adâncirii sărăciei a fost resimțit îndeosebi prin precipitarea unor noi crize în sfera serviciilor publice de interes major, cum sunt sănătatea și educația, sau în distribuția unor utilități publice. Joseph Stiglitz, laureat al Premiului Nobel pentru economie, specialistul numărul unu al Băncii Mondiale, din anul 1997 până în 2000, a devenit un oponent redutabil al ideologiei impuse de Fondul Monetar Internațional, în domeniul acordării unor împrumuturi pentru dezvoltare țărilor din lumea a treia, ca și al practicilor dominante în economia mondială actuală. El subliniază că susținerea globalizării economice prin impunerea neoliberalismului în relațiile de schimb internaționale va duce la exacerbarea riscurilor sociopolitice și ecologice deja existente, adâncind sărăcia națiunilor sărace și generând noi focare de violență și conflict armat¹.

GRUPUL BĂNCII MONDIALE

Grupul Băncii Mondiale s-a înființat la 1 iulie 1944, prin Conferința de la Bretton Woods, având la bază și Fondul Monetar Internațional, 184 de țări membre. Misiunea Grupului Băncii Mondiale constă în eradicarea sărăciei, finanțarea programelor

de educație, sănătate, infrastructură și mediu în țările în curs de dezvoltare.

Grupul Băncii Mondiale cuprinde 5 agenții cu funcții distincte pentru îndeplinirea misiunii Grupului²:

- Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BIRD);
- Asociația Internațională de Dezvoltare (IDA);
- Corporația Financiară Internațională (IFC);
- Agenția de Garantare Multilaterală a Investițiilor (MIGA);
- Centrul Internațional de Reglementare a Diferendelor din domeniul Investițiilor (ICSID).

BANCA EUROPEANĂ PENTRU RECONSTRUCȚIE ȘI DEZVOLTARE

Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD) a fost înființată în 1991, după prăbușirea comunismului în Europa în scopul consolidării economiilor de piață și a democrațiilor în 27 de țări din Europa Centrală, până în Asia Centrală. Obiectivul BERD este consolidarea economiilor de piață și a democrațiilor în țările ex-comuniste din Europa Centrală și de Est și Asia Centrală, sediul este la Londra, banca este deținută de 60 de țări și două instituții interguvernamentale: Comunitatea Europeană și Banca Europeană de Investiții.

BERD este cel mai mare investitor instituțional în regiune și mobilizează investiții străine directe semnificative, pe lângă propriile finanțări BERD are atribuțiile unei bănci care facilitează restructurarea, inclusiv financiară, premergătoare privatizării unor mari unități din țările în tranziție, 30% din resursele BERD sunt adresate dezvoltării sectorului financiar și a celui nebancar, precum și îmbunătățirii serviciilor municipale. Orientarea strategică a anilor 2006 - 2010 a avut în vedere deplasarea fondurilor BERD către țările din Estul și Sud-Estul Europei și din Asia Centrală. State membre ale UE vor deveni „absolvente BERD” acestea beneficiind de fondurile

¹ A.Shah. <http://globalissues.org/TradeRelated> Facts.asp. 18 febr. 2005;

² www.mae.ro. Grupul Băncii Mondiale. Prezentare Generală.

structurale ale Uniunii, precum și de un acces mai avantajos la piața creditului și piața de capital¹. România este membră a BERD din 1991 și are o cotă de participare de 96 milioane euro la capitalul băncii, guvernatorul României la BERD este ministrul finanțelor publice, iar guvernatorul supleant la BERD este guvernatorul BNR. România face parte din Constituenta condusă de Ucraina, din care mai fac parte și Republica Moldova, Georgia și Armenia. România este al 3-lea mare receptor de finanțare din partea BERD din regiunea Europa de Est - Caucaz. după Rusia și Polonia. Portofoliul Băncii s-a extins rapid, precum privatizarea la scară largă cu investitori strategici, investiții de tip green-field în sectorul privat, dezvoltarea sectorului financiar și a infrastructurii în domeniul energetic, transporturi, comunicații și a infrastructurii municipale. Banca susține activ dezvoltarea sectorului financiar non-bancar prin promovarea investițiilor în societăți de leasing și asigurare, precum și în fonduri de capital, pensii și ipoteci. Pe lângă propria sa investiție, BERD a ajutat la mobilizarea altor 9.8 miliarde euro, reprezentând co-investiții în perioada 2006-martie 2010. În decembrie 2007, Consiliul Guvernatorilor BERD a aprobat noua strategie de țară pentru România aferentă perioadei 2008-2010. Investițiile BERD în următorii ani vor fi în concordanță cu prioritățile enunțate în Planul Național de Dezvoltare al României pe termen mediu în special în următoarele arii: îmbunătățirea competitivității sectorului privat, infrastructura în domeniul transporturilor și mediului, sectorul agribusiness. Strategia se axează pe următoarele direcții prioritare: continuarea suportului pentru dezvoltarea infrastructurii prin transferul către proprietatea privată și comercializarea utilităților energetice. BERD va căuta să colaboreze cu investitori strategici interesați de privatizarea sectorului energetic: crearea Pieței Regionale a Energiei în S-E Europei este considerată o prioritate; continuarea sprijinului acordat sectorului privat împreună cu investitori străini și locali: contribuția la lărgirea și adâncirea intermedierei financiare prin consolidarea intermediarilor financiari și facilitarea accesului la o gamă largă de produse financiare; întărirea capacității administrative a autorităților locale și a administrației publice de a absorbi atât fondurile de preaderare cât și pe cele ulterioare aderării².

Unul dintre împrumuturile importante pe care BERD le acordă României este pentru modernizarea infrastructurii de sortare și distribuție a corespondenței Poștei Române³. Potrivit BERD, finanțarea de 50 milioane euro va fi acoperită în colaborare cu alte bănci, iar suma ar reprezenta peste 80% din necesarul de finanțare al proiectului de modernizare a infrastructurii Poștei Române, evaluat la 60 milioane euro. În România, aceasta este prima creditare BERD acordată fără garanții guvernamentale. Practic, faptul că Poșta Română primește un credit BERD negarantat guvernamental constituie o notă bună pentru companie și marchează un semn de sănătate financiar-economică, știut fiind faptul că BERD acordă un credit numai în baza unei strategii de dezvoltare⁴. O altă investiție pe care BERD o face în România este pentru proiectele de infrastructură rutieră și feroviară, investiție care se ridică la o valoare totală de peste 500

¹ Conf. Univ. Dr. Paul Duță. –Curs: Instituții financiare internaționale, ianuarie, 2007 p. 35;

² Idem, ibidem;

³ Poșta Română este operatorul național în domeniul serviciilor poștale, care se ocupă cu emiterea, editarea, comercializarea timbrelor și a efectelor poștale și este și un furnizor de servicii cu valoare adăugată, cum ar fi: dezvoltare de programe informatice, schimb valutar, servicii de consultanță, servicii de transport. Poșta Romană are în prezent peste 35.000 de angajați și un număr de peste 7.000 de unități prin intermediul cărora asigură serviciile poștale la nivelul întregii țări. Potrivit unor estimări ale oficialilor Poștei Române, instituția a înregistrat în 2006 un profit net de 20 milioane euro. cu 81% mai mult decât în 2005, atingând, la jumătatea anului trecut, o valoare a profitului net de 12 milioane euro;

⁴ Gabriel Botezatu. art. Poșta se modernizează cu bani de la Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare, în „Curierul Național”. 25 ianuarie. 2007.

milioane Euro, unul dintre cele mai mari proiecte de finanțare fiind realizarea centurii orașului Constanța. Obiectivul presupune o investiție de 145 de milioane de Euro.

Un alt proiect facilitat de BERD presupune dezvoltarea facilităților aeroportului Henri Coandă, având o valoare de 50 milioane de Euro. Proiectul presupune construcția unei stații de distribuție a energiei electrice, a unei platforme de degivrare și a unor parcuri supraetajate¹.

La rândul său, BERD este unul dintre cei mai mari investitori din România².

Concluzii

A fost o perioadă (1910 – 1950), în care o serie de schimbări economice și politice au redus dramatic volumul și importanța fluxurilor comerciale internaționale. Dar începând cu primul Război Mondial și continuând cu cel de-al doilea, când au fost create FMI și GATT, trendurile s-au inversat.

În mediul de după cel de-al doilea Război Mondial, stimulat de către instituții economice internaționale și programe de reconstrucție și dezvoltare, comerțul internațional a crescut brusc. Începând cu anii 1970 efectele acestui tip de comerț deveneau mult mai vizibile atât în privința beneficiilor, cât și ca efecte distrugătoare. Alt aspect cheie al globalizării este schimbarea în tehnologie și inovație în special în sectoarele transporturilor și telecomunicațiilor, despre care se crede că au ajutat la crearea statului global primordial.

Redus la conceptele economice se poate spune că globalizarea este înrudită cu economia de piață liberă și neo-liberalismul.

Bibliografie

1. A.Shah. <http://globalissues.org/TradeRelated> Facts.asp. 18 febr. 2005;
2. Badalan Eugen., Zaharescu L., - Sisteme globale de securitate curs, Editura C.T.E.A, Bucuresti, p. 97
3. Badulescu Daniel, Globalizarea si impactul acesteia asupra sistemului bancar,
4. Oradea, 2007, p. 10;
5. Badwin R.E, Martin Ph. -The Waves of Globalization: Superficial Similarities.
6. Fundamental Differences,
7. Botezatu Gabriel- art. Poșta se modernizează cu bani de la Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare, în „Curierul Național”. 25 ianuarie. 2007
8. Conf. Univ. Dr. Paul Duță. –Curs:Instituții financiare internaționale,ianuarie,2007 p. 35
9. Duta Paul D., Lupu Gratiu,-Politici de integrare si cooperare in spatiul european,
10. Editura Universitatii Lucian Blaga,Sibiu,2006,p.11
11. Frunzeti Teodor, -Globalizarea securitatii, Editura Militara, Bucuresti, 2006, p. 2
12. Ioan I. Ica Jr. -art. Globalizarea- mutatii si provocari,p.489
13. Lumea 2010, Enciclopedia politica si militara (studii strategice si de securitate),
14. Editura CTEA,Bucuresti, 2010, p. 190;
15. Report on Consolidation in a Financial Sector, Group of Ten, BRI,2001, p.34,
16. www.pentrufamilie.ro, art. Suprematia politica a pietelor de capital;
17. www.tmi.ro. Fondul Monetar Internațional. Reprezentanta Rezidentă în România:
18. www.mae.ro. Fondul Monetar Internațional:
19. www.mae.ro. Grupul Băncii Mondiale. Prezentare Generală
20. www.bizwords, Cristina Nedelcu. art. BERD dă 500 de milioane de euro pentru infrastructură. în „Averea”;
21. www.romanialibera.ro,-art.BERD investește în E. ON Gay România, 20 aprilie 2007

¹ www.bizwords, Cristina Nedelcu. art. BERD dă 500 de milioane de euro pentru infrastructură. în „Averea”;

² www.romanialibera.ro,art.BERD investește în E. ON Gay România, 20 aprilie 2007

TIPOLOGIA, IMPORTANȚA ȘI TEHNICA ELABORĂRII BUGETELOR

Mariana Rodica ȚÎRLEA,
Universitatea Creștina “Dimitrie Cantemir”

Introducere. În condițiile economiei de piață și a competitivității, deciziile de management pot fi adoptate numai pe baza unui element esențial al său și anume eficiența managementului. Eficiența, constituie o proprietate specifică oricărei activități. Ca urmare, în contextul actual ale crizelor provocate de reducerea în volum a resurselor de energie, materii prime, se impune necesitatea utilizării conceptului de eficiență în justificarea oricărei decizii de management, mai ales de justificarea necesităților practice. Pornind de la clasică definiție a bugetului, potrivit căreia bugetul reprezintă un instrument de planificare și control, apreciem utilitatea acestuia pe fondul necesității de a identifica o serie de soluții impuse de diferitele probleme apărute în activitatea practică. Ca urmare, bugetul este o expresie cantitativă a unui plan de acțiuni,

Cuvinte cheie. Previziune, planificare, buget, incertitudine, obiective strategice.

TIPOLOGIA BUGETELOR

Literatura de specialitate recomandă trei tipuri de bugete:

- bugete previzionale;
- bugete ale exercițiului;
- bugete operaționale.

Bugetele previzionale prezintă estimările făcute pe o perioadă mai mare (5 ani) în vederea atingerii obiectivelor strategice.

Bugetele exercițiului, prin care se transpun anual prevederile din bugetele previzionale.

Bugetele operaționale defalcă pe perioade mici, bugetele exercițiului.

Bugetele sunt o caracteristică importantă a celor mai multe sisteme de control. Bugetul schimbă comportamentul uman și deciziile în sensul dorit de manager, care trebuie să țină cont de incertitudini, fie cu un buget, fie fără el. Susținătorii bugetării afirmă că beneficiile asigurate prin utilizarea bugetelor, aproape întotdeauna, depășesc costurile privind alcătuirea și gestionarea bugetelor.

Din punct de vedere al obiectului activității bugetelor distingem următoarele tipuri de bugete:

- bugete comerciale
- bugete ale activității de exploatare
- bugete de costuri
- bugete ale rezultatelor

Bugetele comerciale estimează prevederile privind vânzările unei firme și activitatea de aprovizionare ale acesteia.

Bugetele activității de exploatare proiectează anual volumul fizic și valoric al activității secțiilor principale de fabricație și a celor auxiliare.

Bugetele de costuri antecalculează costurile directe și indirecte de producție, pe locuri generatoare de costuri și purtători de costuri.

Bugete ale rezultatelor prin care în baza bugetelor pe activități și a celor de costuri se estimează situația de ansamblu patrimonială și monetară, sub forma contului de rezultate și bilanțului previzional și a bugetului de trezorerie.

3. Criteriul funcțional respectiv al funcțiilor bugetelor, în gestiunea întreprinderii, după care acestea pot fi:

- bugete determinante;
- bugete rezultante.

Bugetele determinante sunt acelea care au ca obiect activitățile funcțiunilor de bază ale întreprinderii care constituie premise ale rezultatelor acesteia (bugetul vânzărilor, bugetul producției).

Bugetele rezultante au ca obiect estimarea rezultatelor economico-financiare, degajate de activitățile de bază proiectate prin bugetele determinante:

- bugetul cheltuielilor comerciale,
- bugetul costurilor, bugetul de aprovizionare,
- bugetul trezoreriei,
- contul de rezultate și bilanțul previzional;
- și tabloul de finanțare previzional.

Articularea funcțională, generală a sistemului de bugete și principalele interdependențe dintre ele sunt redate, apelând la literatura de specialitate¹, în figura nr. 3.2.

Funcționarea eficientă a sistemului bugetar presupune respectarea următoarelor principii:

principiul totalității presupune bugetarea tuturor activităților întreprinderii, prin asigurarea echilibrului între diferitele compartimente funcționale și operaționale ale întreprinderii;

- principiul suprapunerii sistemului bugetar pe sistemul de autoritate din întreprindere în vederea asigurării responsabilității privind realizarea lui;

- principiul solidarității între departamente și al implicării lor pentru realizarea în condiții de eficiență a obiectivelor întreprinderii;

- principiul adaptabilității (supleții) impune adaptarea sistemului bugetar la modificările mediului sau previziunilor imperfecte;

- principiul motivației și adeziunii personalului pentru bugetarea activităților, pentru a se asigura realizarea obiectivelor din buget, controlul realizării lor și responsabilitatea acestora.

IMPORTANȚA BUGETELOR

Bugetele sunt o caracteristică importantă a celor mai multe sisteme de control. Bugetul schimbă comportamentul uman și deciziile în sensul dorit de manager, care trebuie să țină cont de incertitudini, fie cu un buget, fie fără el. Susținătorii bugetarii afirmă că beneficiile asigurate prin utilizarea bugetelor, aproape întotdeauna, depășesc costurile privind alcătuirea și gestionarea bugetelor.

Folosirea bugetelor în gestiunea întreprinderilor prezintă următoarele avantaje:

- ✓ impune folosirea planificării în conducerea afacerilor reprezintă cadrul pentru judecarea performanțelor, deoarece indică parametrii pe care firma trebuie să-i realizeze în timp pentru atingerea obiectivelor stabilite: nivelul vânzărilor, al producției, al costurilor pentru atingerea beneficiului prevăzut;
- ✓ Promovează comunicarea și coordonarea în vederea angrenării și echilibrării tuturor departamentelor și funcțiunilor întreprinderii încât să-și poată realiza obiectivele preconizate;
- ✓ obligă responsabilii centrelor de responsabilitate de a prevedea consecințele deciziilor luate sau de luat, bugetele constituind un instrument de referință în luarea deciziilor;
- ✓ permite existența unui sistem contabil eficient;
- ✓ asigură conducerea prin excepție;
- ✓ participarea la activitatea de planificare atât a conducerii, cât și a executanților.

Bugetul este o expresie cantitativă a unui plan de acțiuni și un ajutor pentru

P.Lauzel, R.Teller - *Controle de gestion et budgets*, Ed.Sirey, 1994, p.236

CL.Alazard, S.Separi - *Controle de gestion, Manuel & Applications*, Ed.Dunod, 1996, p.294

M.Gervais - *Controle de gestion*, Ed.Economica, 1994, p.333

N.C. Iacob, I.Ionescu - *Contabilitate de gestiune*, Ed.Aius, 1996, p.217

C.Grosu - *Sistemul informațional contabil de gestiune*, Ed.Orizonturi Universitare, Timișoara, p. 179

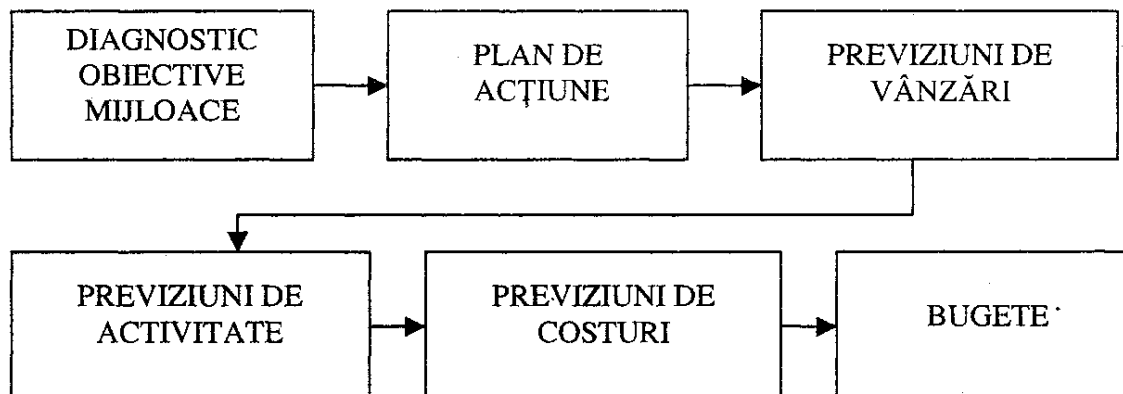
coordonarea și implementarea obiectivelor previzionale. înscrierea în bugete a datelor rezultate în urma previziunilor constituie bugetarea.

Bugetele sunt o caracteristică importantă a celor mai multe sisteme de control

TEHNICA ELABORARII BUGETELOR

Previziunea pe termen scurt prin planificare bugetară face apel la următoarele elemente: planurile de acțiune, ce explică modalitatea prin care întreprinderea vizează atingerea obiectivelor cu mijloacele de care poate dispune; bugetele, care estimează în termeni monetari efectele planurilor prevăzute.

Schematic, etapele planificării bugetare se prezintă astfel:



Bugetele se alcătuiesc pe fiecare loc generator de costuri, atelier, secție, firmă, cât și pe întreprindere sunt folosite pentru a dimensiona volumul de activitate, pentru a stabili cuantumul și condițiile de alocare și utilizare eficientă a resurselor, precum și răspunderile și competențele cu privire la gospodărirea mijloacelor alocate și la realizarea obiectivelor propuse.

În vederea construirii unitare a sistemului de bugete este necesar să fie luate în considerare o serie de elemente, ca: delimitarea sectoarelor de activitate și integrarea lor în sistemul bugetar; capacitatea de producție a sectorului (locului de activitate) bugetat; volumul programat de activitate și modul de evaluare; felul și mărimea consumului fizic de resurse și alți indicatori specifici fiecărui buget; volumul vânzărilor programate având în vedere prospectarea pieței; costurile pe elemente primare și articole de calculație; calcularea costului pe unitate de lucrare, produs serviciu; alocarea volumului de activitate planificat pe destinație; alegerea criteriilor de repartizare (alocare) a resurselor; controlul și analiza costurilor; stabilirea nivelului și limitelor de responsabilitate privind gestiunea bugetului; asigurarea bazei de date pentru decizii la nivelul ierarhic; integrarea în sistemul de prelucrare automată a datelor.

O procedură bugetară poate fi etapizată astfel:

- ✓ stabilirea obiectivelor firmei pentru anul următor de către direcția generală și transmiterea acestora și a informațiilor privind mediul de afaceri către responsabilii centrelor de gestiune (se comunică informații cum sunt: evoluția pieței, inflația așteptată, politica socială, cursul valutar, politica de preț etc);
- ✓ elaborarea unor bugete provizorii de către fiecare responsabil al centrelor delimitate în cadrul întreprinderii și alegerea unei variante considerate dezirabilă;
- ✓ verificarea coerenței bugetare: în această fază, bugetele provizorii elaborate pentru fiecare centru de responsabilitate sunt regrupate la nivelul conducerii generale pentru testarea coerenței dintre diferitele componente ale ansamblului

bugetar; responsabilii centrelor de gestiune și comitetul bugetar (controlorul de gestiune și managerii generali) dezbate obiectivele și mijloacele alocate pentru realizarea acestora, aferente fiecărui buget. Controlorul de gestiune are un rol foarte important în această fază, deoarece el verifică realismul ipotezelor și obiectivelor inițiale, evaluează sensibilitatea rezultatelor la variabilele cele mai incerte și se asigură de existența unei „rezerve” la nivelul direcției generale, rezervă utilizabilă în cursul execuției bugetare în cazul unei conjuncturi nefavorabile sau al unei situații de gestiune neprevăzute la nivelul entităților bugetate;

- ✓ elaborarea bugetelor definitive și transmiterea acestora către centrele de responsabilitate (bugetele sunt detaliate în funcție de gestionarea lor în timp și în spațiul organizațional);
- ✓ urmărirea execuției bugetelor și actualizarea lor în funcție de evoluția mediului de afaceri și a realizării obiectivelor.

BUGETUL DE INVESTIȚII

Deciziile de investire sunt acelea care implică un sacrificiu actual de resurse în schimbul unui flux viitor de trezorerie. În general, se poate spune că toate cheltuielile făcute de o întreprindere sunt orientate către obținerea de beneficii viitoare. Ceea ce distinge însă deciziile de investire de cele operaționale (pe termen scurt) este timpul. Catalogăm ca decizii pe termen scurt acele decizii care presupun un orizont temporal relativ scurt (de regulă sub un an) de la avansarea fondurilor. Pe de altă parte, deciziile de investire sunt acelea pentru care se scurge o perioadă semnificativă între momentul avansării fondurilor și obținerea beneficiilor.

Datorită acestei perioade relativ lungi care se scurge între momentul investirii și cel al obținerii beneficiilor, decizia de investire este afectată de un cost de oportunitate, reprezentat de dobânda care ar putea fi obținută prin plasarea sumelor investite pe piața de capital. Pe termen scurt, această dobândă capătă valori nesemnificative, fapt pentru care ea poate fi ignorată și eliminată din procesul decizional.

Deciziile de investire reprezintă unul dintre cele mai importante tipuri de decizii pe care managerii unei întreprinderi trebuie să le ia, având în vedere că procesul de investire implică de cele mai multe ori imobilizarea unor fracțiuni importante din fondurile firmei în acțiuni practic ireversibile.

Orice decizie ce presupune realizarea unei investiții prezente pentru a obține un profit viitor (creștere de venit sau scădere de costuri) este considerată decizie de investiție. Cel mai des întâlnite decizii de acest tip sunt:

- ✓ decizii ce vizează reducerea costurilor. Ar trebui cumpărat un nou utilaj pentru a reduce costurile de producție?
- ✓ decizii ce vizează extinderea. Ar trebui achiziționate noi echipamente sau noi spații pentru a asigura creșterea capacității de producție și a vânzărilor?
- ✓ decizii care se referă la selectarea imobilizărilor. Ar trebui achiziționat utilajul A, B sau C pentru utilizarea în producție?
- ✓ decizii de alegere între închiriere, recurs la leasing sau cumpărare;
- ✓ decizii ce vizează înlocuirea unui utilaj. Un utilaj ar trebui înlocuit acum sau mai târziu?
- ✓ determinarea sumelor totale pe care întreprinderea le solicită pentru a le investi;
- ✓ determinarea modului în care aceste investiții vor fi finanțate.

Aceste decizii tind să fie clasificate în două mari categorii:

- ✓ decizii de verificare (testare);

- ✓ decizii de preferabilitate.

Deciziile de verificare sunt cele care testează dacă un anumit proiect îndeplinește o serie de standarde prestabilite de acceptare. De exemplu, o firmă ar putea promova o politică de acceptare a proiectelor de reducere a costurilor numai dacă ele „promit” o rată a profitului înainte de impozitare de 20 %.

Deciziile de preferabilitate își propun selectarea unuia sau a mai multor proiecte de investiții dintr-un portofoliu de mai multe proiecte concurente. De exemplu, o întreprindere întrevide cinci potențiale utilaje diferite pentru a înlocui unul dintre utilajele aflate în exploatare curentă. În funcție de un anumit set de criterii, întreprinderea va alege numai unul dintre cele cinci tipuri de utilaje, iar această decizie va avea caracterul unei decizii de preferabilitate.

Pentru a putea fi implementate, ambele tipuri de decizii trebuie supuse unui set de analize. Motivațiile care conduc la decizia de investire sunt numeroase și diverse: cucerirea unei părți importante de piață, intenția de a descuraja concurența, preocuparea pentru creșterea prestigiului, luarea în considerare a unor aspecte sociale și ecologice, maximizarea profitului sau cel puțin atingerea unui nivel satisfăcător al profitului, maximizarea vânzărilor, în general creșterea rentabilității, precum și supraviețuirea întreprinderii etc. Deși există mai multe criterii în funcție de care un proiect este analizat sau două sau mai multe proiecte pot fi comparate, considerăm că cel mai important criteriu este cel al rentabilității.

Acesta poate fi judecat prin desfășurarea a două mari categorii de analize:

- analize care nu se bazează pe actualizare;
- analize bazate pe actualizare.

DECIZII DE INVESTIȚII ÎN MEDIU INCERT

Deciziile de investiții în mediu incert au în vedere determinarea fluxurilor de numerar, negative și pozitive, pe toată perioada de viață a proiectului de investiții.

Estimarea fluxurilor de numerar este cea mai importantă, dar și cea mai dificilă problemă pe care o ridică un proiect de investiții. Aceste estimări se referă la cheltuielile inițiale de investiții și intrările anuale nete de numerar previzionate pe durata de viață a proiectului respectiv. Efortul și efectul unei investiții pot fi surprinse prin următoarele elemente:

- ✓ cheltuiala inițială este mărimea netă a capitalului necesar pentru punerea în exploatare a unei investiții, care se compune din următoarele elemente: costul activelor fixe imobilizate; cheltuieli de instalare și montaj, precum și cheltuieli de specializare a personalului; creșterea fondului de rulment, respectiv creșterea stocurilor și a creanțelor-cli-enți minus creșterea datoriilor de exploatare, determinate de noua capacitate de producție; prețul de revânzare al activelor fixe dezinvestite.
- ✓ durata de viață a investiției, este o altă componentă care trebuie avută în vedere atunci când se estimează valoarea unui proiect de investiții, pentru că aceasta poate fi interpretată din mai multe puncte de vedere⁴.
- ✓ fluxurile nete de trezorerie (cash-flow-uri disponibile) se determină pornindu-se de la următoarele ipoteze: mediu cert; capitaluri proprii suficiente; impozitul pe profit se plătește la sfârșitul exercițiului financiar; rata inflației nu se modifică.
- ✓ valoarea reziduală a unui proiect de investiții reprezintă valoarea probabilă a se recupera după încheierea duratei de viață a investiției.
- ✓ rata de actualizare pentru estimarea (evaluarea) unui proiect de investiții, reprezintă un alt element de apreciere în procesul deciziei investiționale, ea influențând valoarea prezentă (actualizată) a fluxurilor de trezorerie viitoare.

Fundamentarea deciziilor investiționale în mediu incert impune folosirea metodelor bazate pe actualizare, care permit determinarea unor indicatori ce furnizează o bază obiectivă, comparabilă în aprecierea eficienței proiectelor de investiții. Pentru a face posibile comparațiile dintre cheltuielile de investiții și profiturile generate de folosirea proiectului, trebuie eliminată influența timpului, aducând toate operațiile la același moment de referință. Pentru aceasta se calculează capitalizarea alocărilor anuale (care are la bază relația dobânzii compuse) și actualizarea recuperărilor anuale de capital prin fluxurile de numerar anuale, rezultate pe toată durata de viață a investiției.

În practica economico-financiară se folosesc, în general, următoarele criterii de opțiune pe baza actualizării: valoarea actualizată netă (VAN), rata internă de rentabilitate (RIR), perioada de recuperare actualizată (Tra), și indicele de rentabilitate sau profitabilitate (IP).

a) Metoda valorii actualizate nete (VAN), numită și valoare actuarială, este o tehnică de actualizare a fluxurilor de numerar. Se actualizează toate fluxurile de numerar generate de proiect la o rată de actualizare egală cu costul marginal al capitalului și apoi însumează aceste valori.

Proiectul este acceptat dacă suma respectivă, numită valoare actualizată netă (VAN) este pozitivă. Cu cât veniturile actualizate vor fi mai mari decât capitalurile investite, cu atât proiectul de investiții va fi mai eficient. Toate proiectele de investiții care vor avea VAN pozitivă sunt preferabile plasamentelor monetare, la o rată a dobânzii de piață „i”. Proiectul de investiții cu VAN maxim va fi cel mai bun și va determina creșterea maxim posibilă a profiturilor firmei.

Prin analogie cu cele menționate mai sus și în capitolele anterioare, VAN se determină cu relația:

$$VAN = [VP(FN_n) - I_0] + V_r/(1+i)^n; VV_n = VAN(1+i)^n$$

în care: VP(FN_n) - valoarea prezentă a fluxurilor de numerar pozitive și/sau negative în perioada „n”; I₀ - fluxurile negative inițiale de numerar (cheltuieli inițiale de investiții); V_r - valoarea reziduală a proiectului; FN_t - fluxul de numerar din anul t; n - numărul de ani de funcționare a proiectului; VV_n - valoarea viitoare netă

Pentru a determina VAN în momentul zero se utilizează relația:

$$VAN_0 = \sum_{t=1}^n FN_t (1+i)^{-t} - I_0$$

care stă la baza metodei VAN este extrem de simplă, și anume: dacă o firmă dorește să implementeze un proiect pe care-l finanțează din surse externe, valoarea firmei va crește cu suma care reprezintă valoarea actualizată netă a fluxurilor de numerar estimate. Dacă VAN a unui proiect este pozitivă, creșterea valorii firmei depășește suma de fonduri externe necesare pentru a finanța investiția.

b) Rata internă de rentabilitate a investiției (RIR), denumită și rata actuarială sau costul actuarial, este definită ca rata de actualizare care face ca valoarea actualizată a intrărilor nete de numerar, estimate în cadrul proiectului, să fie egală cu valoarea actualizată a costurilor (ieșiri de numerar), estimate pentru proiectul respectiv. Altfel spus, rata actuarială este rata dobânzii pentru care VAN este egal cu zero.

Pe baza afirmațiilor de mai sus se poate scrie ecuația, din care se poate deduce RIR, și anume:

$$\sum_{t=1}^n \frac{FN_t}{(1+RIR)^t} = I_0$$

Dacă avem în vedere și valoarea reziduală (VR_n), ecuația devine:

$$\sum_{t=1}^n \frac{FN_t}{(1 + RIR)^t} + \frac{VR_n}{(1 + RIR)^n} = I_0$$

RIR este rata minimă admisă la care se poate accepta un împrumut pentru finanțarea proiectului. Dacă aceasta este mai mică decât rata dobânzii pe piață, investitorul este tentat să-și plaseze capitalul pe piața financiară mai degrabă decât într-o investiție productivă.

Determinarea RIR pornește de la ipoteza că veniturile viitoare (FN_t) pot fi reinvestite constant la această rată.

Cele două tehnici de actualizare VAN și RJR dau aceleași decizii de acceptare (respingere) pentru proiecte independente. În cazul în care proiectele se exclud reciproc. Dacă apar astfel de rezultate, metoda VAN trebuie utilizată și considerată corectă. Ambele metode (VAN, RIR) sunt superioare criteriilor simple de opțiune, dar metoda VAN este mai bună decât RIR.

$$\sum_{t=1}^n FN_{act/an,t} = I_0 ; \quad FN_{act/an,t} = \frac{FN_t}{(1+i)^t}$$

în care: FN_{act/aiU} - fluxul de numerar din anul t, actualizat.

c) Perioada de recuperare actualizată, („discounted payback period”), este definită de numărul de ani necesar pentru recuperarea investiției din fluxurile de numerar actualizate. Termenul de recuperare, în acest caz, este numărul de ani n pentru care are loc relația:

în cazul existenței mai multor variante concurente se alege proiectul cu perioada de recuperare cea mai mică.

d) Indicele de profitabilitate actualizat (IPJ exprimă valoarea actualizată a proiectului ce corespunde unei cheltuieli inițiale de investiție de o unitate (egală cu 1). Acest indice se determină ca raport între valoarea actualizată a intrărilor nete de trezorerie (FN_t) și cheltuiala pentru investiție, conform relației:

$$IP_a = \frac{VP}{I_0} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{FN_t}{(1+i)^t} + \frac{VR_r}{(1+i)^n}}{I_0}$$

$$\text{Dar: } VP = VAN, \text{ rezultă: } IP_a = \frac{VAN}{I_0}$$

Proiectul va fi rentabil dacă $IP_a > 1$. IP_a este un indice de rentabilitate relativă, deoarece VAN măsoară valoarea actualizată ce revine la un leu capital investit. Criteriul IP_a prezintă importanță pentru selectarea investițiilor, făcând parte din criteriile de fructificare a capitalului investit.

Conform reglementărilor în vigoare din țara noastră, stabilirea ratei de actualizare financiară se face pe baza nivelului minim al ratei de rentabilitate financiară, și anume: pentru obiective finanțate în principal din împrumuturi, rata dobânzii la care s-a obținut împrumutul; pentru obiective realizate prin autofinanțare, rata medie de rentabilitate din subramura căreia îi aparține firma.

Astfel determinată, rata de actualizare (expresie a costului capitalului) nu reflectă și unele fenomene ce apar în economia de piață, cum ar fi: inflația, devalorizarea, riscul investițional etc. De aceea, este necesară corectarea ei prin adăugarea la rata dobânzii (R_d) a unei rate a inflației sau deflației (R_i? care reflectă evoluția prețurilor), a unei rate de depreciere (repreciere) monetară (R_r), a marjei de risc investițional (M_r). Relația de calcul a ratei de actualizare, în acest caz, este următoarea:

$$R_a = R_d + R_i + R_r + M_r$$

Evaluarea unui proiect de investiții, când finanțarea se face prin plasarea de acțiuni, are la bază atât rata de rentabilitate așteptată de un acționar la sumele investite pe această cale, cât și prima de risc investițional.

Rata rentabilității așteptate (cash-flow așteptat) este rata de actualizare pentru care speranța profitului (câștigului) actualizat este egală cu zero. Calculul rentabilității așteptate se bazează pe mărimile incerte (aleatoare) ale cheltuielilor și încasărilor, previzionate și corectate cu anumite probabilități. Procedeul de calcul este cel al RIR.

Riscul investițional este parametrul esențial de care trebuie ținut cont în luarea deciziei de a investi. Aprecierea gradului de risc este absolut necesară. Aceasta se poate face cu ajutorul „speranței matematice de câștig”.

CONCLUZII:

În cadrul elaborării bugetelor, managerii trebuie să țină seama de următoarele cerințe să adopte o viziune practică pe parcursul elaborării, ceea ce implică evaluarea realistă a veniturilor și utilizării capacităților productive, costurilor directe și a celor indirecte, a lichidităților etc.

- ✓ să stabilească obiective realizabile, întrucât un buget ce prevede indicatori nerealizabili este posibil să fie respins de către personalul implicat în execuția lui
- ✓ resursele limitate să fie distribuite în funcție de necesități, producție, investiții, cercetare, marketing etc- ceea ce presupune discuție, negocieri și acceptarea unor compromisuri.
- ✓ să cunoască faptul că între bugete există o strânsă legătură, ele se condiționează reciproc. Dacă un buget este influențat de un anumit factor, efectul influenței acestuia se propagă și asupra altor bugete.
- ✓ să participe la discuție în scopul stabilirii obiectivelor și al formulării strategiei necesare atingerii obiectivelor toate persoanele interesate.
- ✓ necesitatea stabilirii unui program de elaborare a bugetelor, încât la începutul perioadei respective bugetul în ansamblu să poată fi pus în aplicare. Pregătirea în avans a bugetelor reprezintă una din condițiile esențiale ale unei bugetari eficiente. Să ia în calcul schimbările ce pot interveni în ceea ce privesc ipotezele, ce au stat la baza întocmirii bugetelor. Aceasta impune elaborarea de bugete flexibile, care să poată fi revizuite în funcție de schimbările apărute în mediul firmei.
- ✓ să stabilească angajaților responsabilitățile privind execuția fiecărui buget, tehnică cunoscută sub denumirea de control prin responsabilități. Persoanele responsabile cu execuția bugetului sunt obligate să mențină cheltuielile, în limita din buget, explicând cauzele depășirii lor.
- ✓ să urmărească periodic (lunar) modul de execuție a bugetelor.

Procesul de elaborare a bugetelor se desfășoară într-un cadru uman și de aceea factorii comportamentali nu pot fi ignorați. Comportamentul oamenilor, reacția lor privind utilizarea bugetelor este influențată de modul în care bugetul a fost conceput, de implicarea lor în elaborarea bugetelor, de modul în care li s-au adus la cunoștință prevederile din bugete, de gradul de instruire și pregătire al oamenilor etc.

După elaborarea bugetelor, acestea sunt transmise persoanelor responsabile de execuția lor.

Reprezentând un mod de gestiune pe termen scurt și înglobând toate aspectele activității întreprinderii, într-un ansamblu coerent de previziuni cifrate, bugetele trebuie să vizeze activitățile de exploatare, aprovizionare, desfacere, investiții etc.

Ținând seama de interdependența dintre ele, bugetele de vânzare și de producție reprezintă bugetele care determină parametrii tuturor celorlalte bugete.

Bibliografie

1. P.Lauzel, R.Teller - Controle de gestion et budgets, Ed.Sircy, 1994, p.236
2. CL.Alazard, S.Separi - Controle de gestion, Manuel & Applications, Ed.Dunod, 1996, p.294
3. M.Gervais - Controle de gestion, Ed.Economica, 1994, p.333
4. N.C. Iacob, I.Ionescu - Contabilitate de gestiune, Ed.Aius, 1996, p.217
5. C.Grosu- Sistemul informațional contabil de gestiune, Ed.Orizonturi Universitare, Timișoara, p. 179
6. Negucioiu Aurel, Economie politica, Editura Casa Cartii Cluj Napoca, 2004
7. Gvravelle, M. Rees, R. 81992) - Microeconomics, NY, pp. 1999
8. 8.Bravard – The assessment of the plant, Dumod, Paris, 1994

ANALIZA PRINCIPALELOR MĂSURI ALE POLITICII FISCALE A REPUBLICII MOLDOVA: REALITĂȚI, PROGNOZE ȘI IMPACTUL ACESTORA

Dr. Rodica PERCIUN,
cerc. șt. super., IEFS

One of the main ways of participation of natural and legal persons in setting up the general funds of the society to cover existent needs and state development are taxes and fees. This paper contains analysis of the main elements of fiscal policy and its results for 2010 year. Also, the author relates about some trends of fiscal policy in the Republic of Moldova as well as shows their impact on the national public budget establishing process.

Keywords: income tax, VAT, excise tax, revenue budget, tax system.

Majoritatea metodelor de prelevare a resurselor financiare la dispoziția statului și a celor de utilizare a fondurilor publice constituie pârghii și instrumente specifice prin intermediul cărora statul intervine în economie și societate în vederea influențării factorilor de producție și sociali în diversele faze ale reproducției economico-financiare:

Unele dintre aceste pârghii au un caracter bugetar, și sunt legate de politica de prețuri, tarife, subsidii, subvenții, împrumuturi, investiții, transferuri etc., altele – caracter fiscal, și sunt legate în special de procesul de constituire a resurselor financiare publice, cum ar fi: impozitele, taxe, etc.

Sistemul fiscal este expresia voinței politice a unei societăți organizate pe un anumit teritoriu, care dispune de o independență satisfăcătoare pentru a-și asigura, prin intermediul organelor reprezentative, „proiectarea” și „dotarea” cu o serie de reguli juridice, și în special, fiscale. Și într-adevăr, din suma totală a veniturilor bugetului public național, veniturile fiscale rămân sursa principală de venituri BNP. Ponderea acestora în totalul veniturilor publice se menține la nivelul de circa 80 la sută. Ca pondere în PIB, acestea au crescut de la 24,1 la sută în anul 2001 până la 30.7 la sută în anul 2010. Comparativ cu perioada similară a anului 2009, veniturile fiscale s-au majorat cu circa 0,3 mlrd. lei (tabelul 1).

Desigur, noi nu putem să nu ținem cont de efectele negative ale, drept urmare sunt Rezultatele anului 2009 au fost cauzate de criza economică. Anume în acest an veniturile bugetului public național în raport cu anul 2008 s-au redus cu circa 8,0%, iar cheltuielile bugetare au crescut cu circa 5%; deficitul bugetar majorându-se de la 1,0% în 2008 până la 6,3% în PIB - în 2009. Astfel, Moldova risca să ajungă în pragul unui colaps financiar. Pentru evitarea acestuia, Guvernul Republicii Moldova, cu susținerea FMI, a inițiat realizarea unui program de politici macroeconomice și financiare pe o perioadă de 3 ani (până în anul 2012), stipulate într-un memorandum încheiat între Guvern, Banca Națională a Moldovei și FMI. [1] Conform Ministerului Finanțelor, inițierea realizării acestui program a ajutat la asigurarea unei finanțări adecvate, consolidarea politicii fiscal-bugetare și îmbunătățirea nivelului de încredere în perspectivele

Tabelul 1. Evoluția veniturilor BPN pe surse în perioada 2001-2010, mil. lei

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Venituri fiscale	4601,7	5771,1	7529,9	9423,2	11758,3	14719,2	17939	20867,4	19175,1	22088,8
Venituri nefiscale	687,7	765,5	798,6	738,1	1068,2	1321,9	1859,2	1737	1195,7	1874,9
Granturi	291	130,6	73	125,2	459,7	315,5	969,6	1068,3	1288	1993,9
Veniturile fondurilor speciale	44,9	53,4	80,4	100,5	153,8	22,5	187,3	264,9	304,6	331,4
Veniturile din mijloace speciale	492,4	619,1	935,1	936,6	1087,6	1268,7	1336,9	1579,3	1554,3	1264,9

Sursa: elaborată de autor în baza datelor Ministerului Finanțelor

economiei moldovenești. Principalele măsuri întreprinse pe parcursul anilor 2010-2011 au fost:

- ✓ majorarea mărimilor anuale ale scutirilor personale și pentru persoanele întreținute, la determinarea impozitului pe venitul persoanelor fizice;
- ✓ extinderea termenului cu 5 ani privind neimpozitarea venitului sub formă de dobândă obținut de către persoane fizice și juridice de la depozite bancare, valori mobiliare corporative, cât și a venitului sub formă de dobândă obținut de la depunerile membrilor pe conturile de economii personale în asociațiile de economii și împrumut;
- ✓ extins termenul de beneficiere de facilități fiscale la impozitul pe venit pentru angajații din domeniul tehnologiilor informaționale;
- ✓ majorarea de două ori a plafonului de înregistrare obligatorie a contribuabililor cu TVA;
- ✓ majorarea cotei reduse a TVA la gazele naturale și lichefiate de la 5 % la 6%,;
- ✓ introducerea cotei reduse de 8% TVA pentru producția agricolă primară;
- ✓ majorarea cotelor accizelor la articole din tutun, bere, producția vinicolă, băuturile alcoolice tari și slab alcoolice, benzina, motorina și derivatele acestora, parfum și apă de toaletă, articole de bijuterie, autoturisme, aparataj electronic;
- ✓ majorarea cotei maxime a taxei pentru amenajarea teritoriului și a taxei pentru unitățile comerciale și de prestări servicii de deservire socială.

Impactul acestor măsuri a fost creșterea ratelor accizelor la bere (25 %), țigări cu filtru (de 4 ori), benzină și derivatele sale (50%), parfum și apă de toaletă, articole de bijuterii (de 3 ori), autoturismele cu capacitate cilindrică de peste 2.500 cm³ (de 2 ori), precum și introducerea accizelor la articole din cristal (cu 55%). Toate acestea au permis acumularea de venituri bugetare suplimentare.

În așa mod putem menționa, că stabilizarea macroeconomică a țării a fost asigurată cu ajutorul unei politici echilibrate fiscale. Astfel, în 2010 au fost acumulate venituri în suma de 27,6 miliarde lei, adică 17,1 % mai mult comparativ cu 2009. De asemenea, au fost efectuate cheltuieli în sumă de 29,3 miliarde lei, care este 7,2 % mai mult decât cheltuielile din anul trecut (fig. 1). Având în vedere acest lucru, deficitul bugetar la sfârșitul anului 2010 a constituit 1.8 miliarde lei, comparativ cu 3.8 miliarde lei înregistrați în aceeași perioadă a anului 2009.

Evoluțiile economice recente denotă o relansare sigură a creșterii economice. Prognoza macroeconomică efectuată de experții Institutului de Economie, Finanțe și Statistică pe perioada 2011-2013 este optimistă, având ritmuri de creștere economică de peste 6% anual. [2]

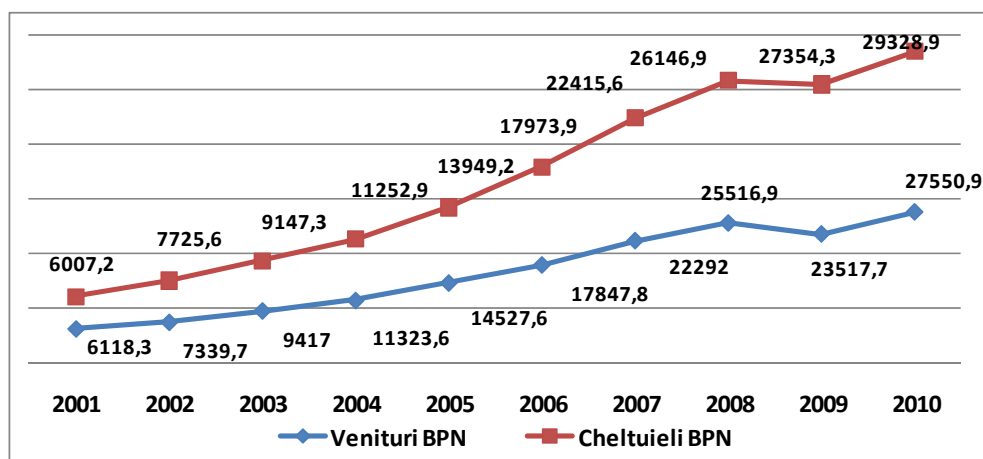


Figura 1. Evoluția veniturilor și cheltuielilor BPN, în perioada 2001-2010

Sursa: elaborat de autor în baza datelor MF.

Din acest motiv trebuie tratate cu multă cumpătare recomandările înaintate vizavi de schimbarea sistemului fiscal existent, calculând nu doar efectul de moment, ci și impactul reformei asupra tuturor sferelor economice și financiare.

În conformitate cu Codul Fiscal impozitele instituite în RM se clasifică după instituțiile ce le administrează în impozite generale de stat și locale (vezi tabelul 2).

Tabelul 2. Clasificarea impozitelor conform instituțiilor ce le administrează

Sistemul impozitelor și taxelor generale de stat	Sistemul impozitelor și taxelor locale
Impozitul pe venit	impozitul pe bunurile imobiliare
taxa pe valoarea adăugată	taxa pentru amenajarea teritoriului
accizele	taxa de plasare (amplasare) a publicității (reclamei)
impozitul privat	taxa pentru unităților comerciale și/sau de prestări servicii de deservire socială
taxa vamală	taxa de piață
taxele rutiere	taxa de aplicare a simbolicii locale
	taxa pentru cazare
	taxa pentru parcare
	taxa pentru a serviciilor auto de călători pe rutele municipale, orășenești și satești
	taxa de organizare a licitațiilor și loteriilor pe teritoriul unității administrativ-teritoriale
	taxa balneară
	alte taxe

Sursa: elaborată de autor în baza Codului Fiscal al RM

Marea majoritate a acestor impozite și taxe se vor modifica treptat în perioada 2012-2014 (de exemplu, impozitul pe venit, TVA, accizele, taxele vamale, taxele rutiere, impozitul imobiliar, taxa pentru amenajarea teritoriului, etc.).

În prezentul studiu se va face analiza doar a unor amendamente, în opinia autorului - cele mai esențiale și imediate.

Impozitul pe venit. Conform Cadrului Bugetar pe Termen Mediu (2012-2014) (în continuare – CBTM 2012-2014) se prevede menținerea sistemului progresiv de impozitare a veniturilor cetățenilor, fără revederea tranșelor de venit impozabil și cotelor de impozit, concomitent cu majorarea scutirii anuale personale, scutirii personale majore și scutirii pentru persoanele întreținute la rata inflației prognozată pentru 2012-2014. Această măsură are drept scop susținerea persoanelor fizice cu venituri mici și transpunerea treptată a presiunii fiscale asupra populației cu venituri medii și mai sus de medii.

În cazul persoanelor juridice deja în anul 2012 se prevede reintroducerea impozitului pe venitul agenților economici în mărime de 12%, cu anularea tuturor facilităților fiscale generale și individuale, exceptând cele garantate pentru o perioadă de timp concretă. Totodată, se va introduce impozitul simplificat unic pe venitul obținut din activitatea de întreprinzător de către agenții micului bussines, în mărime de 4% din cifra de afaceri anuală de până la 600 mii lei.

Tot pentru anul 2012 se preconizează un șir de diminuări cum ar fi: cota impozitului reținut la sursă din venitul sub formă de dividende obținut de agenți economici și cetățeni rezidenți și nerezidenți (de la 15% la 6%); cota impozitului reținut la sursă din venitul obținut de agenți economici și cetățeni nerezidenți, de la 15% la 12%. Totodată, se vor efectua și o serie de majorări, cum ar fi: plafonul de atribuire la categoria de mijloace fixe pe care se calculează uzura (de la 3000 lei la 6000 lei), norma de uzură pentru proprietatea raportată la categoria III (de la 10% la 12,5%), cuantumul deducerilor cheltuielilor neconfirmate documentar, de la 0,1% la 0,2% din venitul impozabil.

În anii 2012 - 2014 nu se prevede modificarea cotelor generale ale contribuțiilor de asigurări sociale (29%) și primelor de asigurare obligatorie de asistență medicală (7%).

Referitor la TVA în anul 2012 se prevede introducerea cotei standard TVA de 20% la zahăr în schimbul cotei reduse a TVA de 8%. Această majorare este explicată de către autoritățile abilitate prin dorința de a respecta principiul echității fiscale, anume prin tratarea egală a agenților economici producători de zahăr și alți producători de produse intermediare, dar și prin reducerea creanțelor de la buget aferente TVA create de disproporția dintre rata redusă a TVA de 8% aferente importurilor și livrărilor pe teritoriul țării și cea standard de 20% la export.

Accizele. Se vor supune majorării esențiale a accizelor următoarele produse: articole și produse din tutun, alcoolul etilic, alte băuturi alcoolice, automobile, produsele petroliere, etc.

Pentru produsele din tutun se prevede ajustarea treptată a accizelor la nivelul țărilor din regiune, cât și la practica europeană. În așa mod, evoluția cotelor va fi următoarea: pentru an. 2012 – 40lei+27% lei/1000 buc.; an. 2013 – 80 lei+36%; an. 2014 – 120 lei+45% lei/1000buc.

Pentru alcoolul etilic evoluția cotelor accizelor se va produce conform tabelului 3.

Totodată, întru susținerea dezvoltării ramurilor viti-vinicole în anul 2012 se prevede anularea accizului pentru vinul din struguri proaspeți și mustul de struguri.

Concomitent, în anul 2012 se prevede majorarea cotelor accizelor la autoturisme. Această măsură se argumentează prin dorința de a acumula resurse la buget, dar și prin diminuarea poluării mediului ambiant. Astfel, mărimile cotelor accizului la autoturismele cu motor cu piston alternativ cu aprindere prin scânteie, în dependență de capacitatea cilindrică, se vor regăsi în limitele 0,50 – 3,50 euro (spre comparație, pentru anul 2011 – limitele sunt între 0,34 și 3,50 euro), iar la autoturismele diesel sau semi-diesel – 0,75-3,50 euro (în anul 2011 – acestea fiind de 0,45 – 3,50 euro) (a vedea fig. 2).

În așa mod, Sistemul fiscal constituie unul din cele mai importante elemente ale relațiilor economice de piață, de eficacitatea lui depinde, în mare măsură, succesul reformelor economice ulterioare. Pentru anii 2012-2014 Guvernul estimează ca impactul măsurilor de politici fiscale menționate în acest studiu asupra veniturilor publice să fie după cum se prezintă în tabelul 4.

Tabelul 3. Evoluția cotelor accizelor la alcoolul etilic nedenaturat cu o concentrație alcoolică de până la/mai mult de 80% volum pentru 2011 - 2014

Poziția tarifară	Unitatea de măsură		Cota accizului			
	2011	2012-2014	2011	2012	2013	2014
			efectiv	prevederi		
1	2	3	4	5	6	7
2205	valoarea în lei	litru / valoarea în lei	10%, dar nu mai puțin de 1,69 lei/litru	30 lei + 40%	40 lei + 45%	50 lei +50%
220600	valoarea în lei		10%, dar nu mai puțin de 0,17 lei/litru			
22071000	litru alcool absolut		0,09 lei/% vol/litru	15 lei + 20%	20 lei + 23%	25 lei + 25%
220720000	litru alcool absolut		0,09 lei/% vol/litru			
2208 (pînă la 9%)	valoarea în lei		12%, dar nu mai puțin de 0,14 lei/% vol/litru alcool absolut	30 lei + 40%	40 lei + 45%	50 lei +50%
2208 (9%-25%)			30%, dar nu mai puțin de 0,12 lei/% vol/litru alcool absolut			
2208 (peste 25%)			75%, dar nu mai puțin de 0,67 lei/% vol/litru alcool absolut			

Sursa: extras din CBTM 2012-2014

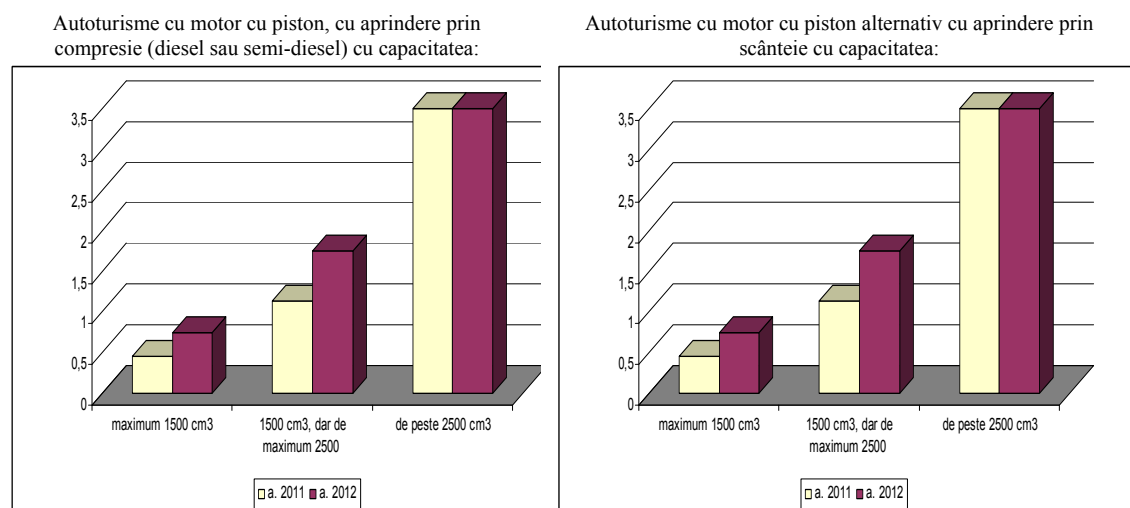


Fig. 2. Nivelul cotelor accizelor la autoturisme pentru an. 2011 (efectiv) și an 2012 (prognost)

Sursa: elaborată de autor în baza CBTM 2012-2014

Tabelul 4. Impactul măsurilor de politică fiscală asupra veniturilor publice

Nr. d/o	Denumirea măsurilor	Costul, mil. lei		
		2012	2013	2014
	Total măsuri de politică fiscală și vamală, din care	1788,7	336,6	520,6
	Pondere în PIB, %	1,90	0,33	0,47
1.	Majorarea scutirii personale, a scutirii personale majore și a scutirii pentru persoanele întreținute la rata inflației prognozată pentru 2012-2014.	336,6	86	218
2.	Stabilirea unui regim unic de impozitare al veniturilor obținute din activitățile profesionale: notari, avocați, executori judecătorești și mediatori, prin tratarea acestora din punct de vedere fiscal ca persoane fizice-cetățeni, de rînd cu permiterea dreptului la deducerea cheltuielilor salariale, a obligațiilor aferente acestora, a taxelor și impozitelor achitate ce țin de desfășurarea activității profesionale			
3.	Reintroducerea impozitului pe venitul agenților economici în mărime de 12%, cu anularea tuturor facilităților fiscale generale și individuale, exceptînd cele garantate pentru o perioadă de timp concretă: zonele economice libere, dobînzile la depozite bancare și valori mobiliare corporative sub formă de obligațiuni	1081	-	-
4.	Introducerea impozitului simplificat unic pe venitul obținut din activitatea de întreprinzător de către agenții micului business, în mărime de 4% din cifra de afaceri anuală de pînă la 600 mii lei, determinată prin metode și surse directe și indirecte			
5.	Diminuarea cotei impozitului reținut la sursă din venitul sub formă de dividende obținut de agenți economici și cetățeni rezidenți și nerezidenți, de la 15% la 6%, și introducerea mecanismului de reținere finală al acestui impozit			
8.	Introducerea cotei standard TVA de 20% la zahăr în schimbul cotei reduse a TVA de 8%	101,1	-	-
9.	Modificarea structurii mărimii cotei accizului la articole din tutun	229	200	250
10.	Modificarea structurii și mărimii cotei accizului la alcoolul etilic nedeznaturat cu o concentrație alcoolică de pînă la/mai mult de 80% volum, alte băuturi alcoolice	54		
11.	Anularea accizului pentru vinul din struguri proaspeți și mustul de struguri	-54,5	-	-
13.	Majorarea cotelor accizelor la autoturisme	71	-	-
14.	Majorarea cotelor accizelor la produsele petroliere și derivatele acestora la rata inflației prognozată pentru 2012 (6,9%)	98,9	50,6	52,6

Sursa: extras din CBTM 2012-2014

Cel mai mare impact asupra veniturilor din bugetul public național se așteaptă de la reintroducerea impozitului pe venitul agenților economici, de la introducerea impozitului simplificat unic pe venitul obținut din activitatea de întreprinzător de către agenții micului business, precum și de la diminuarea cotei impozitului reținut la sursă din venitul sub formă de dividende obținut de agenți economici și cetățeni rezidenți și nerezidenți, costul acestora fiind de circa 1,1 mlrd. lei.

Astfel, identificarea oportunităților de acumulare a veniturilor publice reprezintă o prioritate în sine pentru Guvern, dar trebuie de ținut cont și de metodele/tacticele eficiente de intervenție. Politica fiscală trebuie să aibă drept obiective de bază stimularea mediului de afaceri și asigurarea stabilității bugetare. Aceasta vizează, în special, diversificarea sistemului fiscal, promovarea echității fiscale și descentralizarea fiscală. Și nu trebuie să uităm că întregul sistem fiscal modern se construiește pe principiile edictate în art. 13 din Declarația drepturilor omului și cetățeanului din 1789, unde se spune că pentru întreținerea forței publice și pentru administrație este indispensabilă o contribuție comună. Doar că aceasta trebuie raportată egal între toți cetățenii în măsura posibilităților lor.

Bibliografie:

1. Cadrul Bugetar pe Termen Mediu 2012-2014 <http://www.mf.gov.md/ro/middlecost/CCTM2014/>
2. Codul fiscal al Republicii Moldova nr. 1163 din 24 aprilie 1997
3. IEFS, Tendințe în economia Moldovei, nr.1 (trim.1) 2011 www.iefs.md

MANAGEMENTUL ADMINISTRĂRII FISCALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA PRIN PRISMA PRACTICII REPUBLICII IRLANDA

**Veronica VRAGALEVA,
Drd., IEFS**

Abstract. The modernization of tax administration processes is a challenge for tax administration management. In the context of proximity to European Union, the main aims is targeting the most efficient tax administration practices used in EU member countries and harmonization of national processes with them. In this context, the Irish Republic is presented as an example of using informational technologies to make records about taxpayer and to manage taxpayers' tax debt.

Procesele de administrare fiscală reprezintă temelia organizării sistemului fiscal. Or, fără procese clare și coerent exprimate, obiectivele trasate de managementul administrării fiscale nu își vor găsi realizarea. Respectiv, principală direcție de acțiuni a managementului administrării fiscale ține de implementarea și monitorizarea celor mai eficiente procese, în scopul asigurării sarcina primordială – acumularea veniturilor la buget.

Printre cele mai importante procese de administrare fiscală pot fi menționate următoarele:

- ✓ evidența contribuabililor (atribuirea codului fiscal; codului de înregistrare în calitate de plătitor al TVA; procese ce țin de reorganizarea agentului economic, de înregistrarea filialelor, lichidarea agentului economic);
- ✓ evidența veniturilor (formarea fișei personale a contribuabilului; monitorizarea plăților la buget a acestuia; constatarea și urmărirea datoriilor formate la buget, prognozarea încasărilor viitoare);
- ✓ metodologia administrării fiscale (identificarea rezervelor de creștere a încasărilor la buget, elaborarea prevederilor normative privind procesele de administrare eficientă de către subdiviziuni a proceselor de încasare a veniturilor la buget, interacțiunea cu agentul economic prin intermediul telefonului, a corespondenței oficiale, a seminarelor organizate);
- ✓ auditul (atât a agenților economici, cât și a activității interne a organului fiscal);

Republica Irlanda este comparabilă cu Republica Moldova în ceea ce ține de numărul populației (4,5 milioane locuitori în 2011 [1]) și de abordările în ceea ce ține de agenții economici. Anume din aceste considerente autorul a ales Irlanda pentru a ilustra cele mai bune practici de evidență a contribuabililor cu încercarea de a le propune în calitate de recomandări.

Cu referință la sistemul de evidență în Irlanda, merită a fi menționat că acesta este cu mult mai simplu și este organizat pe principiul minim de cheltuieli pe de o parte și maxim de claritate pentru contribuabili, de pe altă parte. Astfel, Serviciul Fiscal Irlandez administrează în total 25 feluri de impozite, taxe și alte plăți, obligațiile cărora nu sunt determinate de principiul de „bugete” și „teritorii (primării)”. Din acestea, 5 sunt cele mai importante. În comparație, Serviciul Fiscal al Republicii Moldova administrează o listă în număr de 190 de plăți la bugetele de toate nivelurile, inclusiv divizate pe buget, unitate administrativ-teritorială și subdiviziune a contribuabilului.

Majoritatea impozitelor și taxelor administrate în Irlanda au ca termen de prezentare a declarațiilor o anumită dată pe parcursul lunii următoare perioadei de gestiune [7], ci nu ultima zi a lunii în cauză, cum este în Moldova.

Merită a fi menționat că o parte de plăți în Irlanda sunt achitate și calculate doar prin așa numitul document de plată ”cec” fiind prelucrat ca document de plată și ca darea de seamă (calcul) – fapt ce ar contribui la o evidență fiscală mai veridică a unor plăți, care sunt achitate fără a fi anterior declarate, înregistrând astfel, supraplată ireală.

De fapt, circa 70,3% din achităările anului 2010 efectuate de către agenții economici irlandezi au fost efectuate pe cale electronică – fapt ce a contribuit la încasarea în termenii indicați a sumelor și asigurarea unui nivel de conformare ridicat.

În scopul facilitării conformării, în Irlanda activează un Centru de Apel, similar celui autohton. Totuși, procedurile utilizate în cadrul Centrului în cauză se deosebesc de cele utilizate în Republica Moldova. Astfel, Centrul de apel este organizat în așa fel încât în momentul formării numărului de contact, persoana solicitantă este rugată să butoneze codul fiscal (atât persoanele juridice, cât și persoanele fizice), pentru că abia după aceasta să fie direcționată spre operator. În momentul în care operatorul recepționează apelul, pe ecranul calculatorului apare fișa personală a agentului economic sau a persoanei fizice care conține, printre altele, istoria plăților și datoriilor sale, totalitatea sunetelor interceptate din partea agentului economic cu răspunsurile schițate și totalitatea corespondenței scrise duse cu acest agent economic.

O atenție deosebită se acordă prognozei veniturilor care urmează a fi acumulate la buget. Astfel, în cadrul procesului de prognozare sunt utilizate modele bazate pe seriile numerice (modelul ARIMA) și modelul SAS [5].

Accentul primordial al sistemului de impozitare în Irlanda este pus pe conformarea voluntară (gradul conformării contribuabililor este de la 95% la 97% [2]), adică organul fiscal întreprinde toate măsurile necesare administrării fiscale pentru ca contribuabilul să achite în termen și pe deplin obligațiile fiscale fără a admite restanțe. Totuși, executarea silită pornește odată cu apariția restanței și pe măsură ce se înregistrează restanța agentului economic, legislația îi permite ca în termen de 10 zile contribuabilul să achite benevol datoria, în caz contrar, se derulează procedura executării silite (în Republica Moldova, aceasta se demarează a doua zi după constatarea obligației față de buget). De menționat, că din numărul total al angajaților oficiului fiscal, 51% sunt încadrați în managementul datoriei [3] (în 2008, valoarea acestui procent era egală cu 41%).

Inițial, pînă a trece la aplicarea măsurilor de executare silită, organul fiscal analizează minuțios situația agentului economic, ulterior incluzîndu-l în una din cele 5 categorii de risc corespunzătoare, în dependență de suma restanței, momentul apariției, gradul de conformare a restanțierului etc. În prioritar, se lucrează cu primele două categorii de risc (cu o valoare mai mare), celelalte trei fiind mai puțin urmărite, dat fiind faptul că valoarea încasărilor aferente acestor datorii din total încasări este mai mică ca 20%.

În Irlanda există patru proceduri de executare silită, după cum urmează [4]:

- ✓ instituția Sherifului (16 la număr) – reprezintă ceva analogic sistemului autohton de executori judecătorești, dar care se ocupă îndeosebi de bunurile imobile, la fel au competența de a confisca (în Irlanda nu se aplică sechestrul pe bunuri, ele se confiscă și ulterior se înstrăinează în contul stingerii arieratelor);
- ✓ instituția Curții de Procese e reprezentată de 6 firme de avocați care sunt contractate pe un termen de 5 ani și asigură încasarea restanțelor contribuabililor. Fiecare firmă activează în jurisdicția unei anumite regiuni a Irlandei. Aceste firme de avocați se ocupă de creanțele mari și de contribuabilii mari care admit restanțe. Acești avocați pot acționa și în judecată contribuabilul restanțier în cazul în care nu se achită pe măsură ce cazul a nimerit în administrarea avocaților. De regulă din 100 de cazuri, 85 de cazuri sunt soluționate de avocați pînă ca aceștia să recurgă la acțiuni în judecată. La fel în competența avocaților intră publicarea în mass-media a contribuabililor restanțieri (În Irlanda este foarte rușinos ca un contribuabil să ajungă a fi publicat drept restanțier, în acest caz el poate pierde încrederea

partenerilor și chiar sunt cazuri când partenerii reziliază contractele de afaceri dacă respectivul contribuabil a admis restanțe și a fost publicat). Un caz de soluționare a problemei restanțelor prin intermediul avocaților poate dura de la 6 la 12 luni. Curtea (avocații) la fel pot vinde silit bunurile contribuabilului întru stingerea obligațiilor fiscale.

- ✓ instituția Puterii de Atașare introduse în anul 1997 în legislația fiscală a Irlandei. Reprezintă urmărirea datoriei debitoare, urmărindu-se doar banii debitorului contribuabilului pe întreg lanț de debitori. În acest caz, urmărirea datoriei debitoare se efectuează numai de către organul fiscal.
- ✓ instituția Lichidării – ultima măsură care se aplică față de restanțier. Dacă suma este mai mică se face de către fisc, dacă este considerabilă se efectuează prin judecată.

De asemenea, menționăm că chiar și pe timp de criză Irlanda prioritar investește în sistemele informaționale. De fapt, cele mai multe surse financiare se investesc în tehnologii informaționale (IT), pe locul doi fiind personalul (funcționarii fiscali). Există specialiști IT la nivel central care elaborează diferite sisteme informaționale pentru întreg sistemul fiscal și specialiști locali care elaborează sisteme informaționale locale ce ajută la prelucrarea și automatizarea lucrului. Factorul uman este implicat la nivel minim, generarea, prelucrarea și raportarea informațiilor, dărilor de seamă fiind efectuată automatizat de către sistemele informaționale.

Este de menționat că în ceea ce ține de managementul arieratelor, există sarcini destul de bine fixate sub formă de planuri de încasări pe lună, an, 5 ani etc., la bază fiind, de asemenea, previziunile realizate cu ajutorul modelelor statistico-matematice.

La fel se aplică și mecanismul potrivit căruia dacă un contribuabil este fondatorul la mai mulți contribuabili și măcar unul din aceștia a admis restanțe sau directorul nu își achită obligațiile fiscale personale, toată întreprinderea în ansamblu este luată în vizorul fîscului fiind clasificată ca caz de risc ridicat și se lucrează cu ea separat pentru a nu admite alte restanțe și a le achita pe cele existente (Commonality Check) [6]. Sub asemenea evidență este ținut contribuabilul timp de 2 ani chiar dacă el deja se conformează și nu admite restanțe. Despre faptul dat contribuabilul se înștiințează în scris. Lucrul cu restanțierii se efectuează permanent (de la anumite tipuri de analize zilnice, pînă la analize lunare) fiind selectați și analizați fiecare în parte, ulterior lista dată este prezentată subdiviziunii care se ocupă de managementul arieratelor.

Altă procedură de lucru cu restanțierii reprezintă întocmirea și publicarea listei persoanelor care nu pot fi fondatori la întreprinderi, întrucît deja fiind fondatori, întreprinderile respective au admis restanțe esențiale la buget sau au fost declarate drept întreprinderi fantomă sau Phoenix. De fapt, aceasta presupune că conducătorului uneia din întreprinderile menționate mai sus, în dependență de gravitatea cazului, i se sistează pentru 5 ani dreptul de a conduce o întreprindere sau i se ia în totalmente acest drept. La moment, în Republica Moldova nu există un mecanism similar de monitorizare și sancționare.

Concluzii

Drept rezultat al examinării practicii utilizării proceselor de administrare fiscale în Irlanda aferente evidenței contribuabililor, se conturează următoarele propuneri:

- ✓ efectuarea unei analize mai temeinice pentru fiecare plată la buget administrată de Serviciul Fiscal al Republicii Moldova și stabilirea unor indicatori pentru determinarea rentabilității acestora. Aceasta ar contribui la evidența adecvată și foarte bine orientată a colectărilor;
- ✓ modificarea termenului de prezentare a dărilor de seamă inclusiv a termenilor de executare silită. Această modificare va permite în mod indirect ridicarea gradului de conformare a contribuabililor prin informarea în timp a

- agentului economic despre obligațiile fiscale. În acest scop, se pot fi utilizate tehnologiile informaționale noi și serviciile poștei electronice. Ca rezultat, agentul economic va fi informat din timp despre datoriile înregistrate;
- ✓ modificarea modului de înregistrare a informației cu privire la veniturile administrate pentru care nu sunt prevăzute dări de seamă. Spre exemplu, achitarea taxei pentru folosirea drumurilor de către autovehiculele înmatriculate în Republica Moldova achitate de către persoanele fizice pentru care nu este prevăzută darea de seamă generează o supraplată în ansamblu pe acest compartiment. Ca o soluție pentru astfel de plăți se propune și în Moldova înscrierea sumelor din documente de plată suplimentar și ca sume calculate, ca rezultat în contul personal al agentului economic, îndeosebi la persoanele fizice, la astfel de impozite și taxe se va înregistra un sold nul;
 - ✓ efectuarea prognozelor pe termen scurt, mediu și lung privind fluxurile viitoare de numeral folosind metode de estimare bazate pe statistica matematică. Aceasta ar asigura o monitorizare mai eficientă a veniturilor viitoare și ar contribui la fixarea mai exactă a sarcinilor pentru anul următor;
 - ✓ elaborarea unui program de motivare a contribuabililor de a achita impozitele prin intermediul mijloacelor electronice. Aceasta ar contribui la „așezarea” informației în baza de date a Serviciului Fiscal într-un termen util și va minimiza efectele introducerii incorecte a datelor plăților;
 - ✓ formarea dosarului electronic al agentului economic, care ar conține, pe lângă informația privind situația la zi a agentului economic în ceea ce ține achitățile efectuate și obligațiile formate atât istoria datoriilor agentului economic în cauză, cât și lista apelurilor telefonice și a scrisorilor interceptate din partea acestui agent economic. Acest lucru ar permite vizualizarea în ansamblu a informației exhaustive privind agentul economic în cauză, contribuind la eficientizarea timpului dedicat administrării agentului economic în cauză;
 - ✓ amânarea termenului de executare silită a obligațiilor fiscale până la 10 zile, sau în alt timp real în care Serviciul Fiscal de Stat va obține informația veridică și necesară cu privire la obligațiile calculate la buget inclusiv și la bugetul asigurărilor sociale de stat (care, de obicei, este transmisă cu întârziere) va reduce cheltuielile pentru procedurile executării silite;
 - ✓ orientarea atribuțiilor organului fiscal spre acțiuni ce țin de ridicarea nivelului conformării benevole pentru ca contribuabilul să nu admită creanțe fiscale, inclusiv îmbunătățirea conformării prin intervenții bine țintite;
 - ✓ revizuirea sistemului fiscal în partea ce ține de administrarea arieratelor prin reorganizarea IFS teritoriale în așa fel, încât în managementului arieratelor să fie implicați un număr mai mare de inspectori, din contul secțiilor teritoriale de popularizare;
 - ✓ elaborarea unui proiect de lege privind delegarea urmăririi datoriilor agenților economici executorilor judecătorești. Una din etapele de reformare a sistemului juridic în Republica Moldova este instituția executorului judecătoresc privat, care are interes direct în încasarea datoriilor (beneficiul lui se formează proratînd valoarea datoriei). În acest context, ar fi binevenită elaborarea, de comun acord cu Ministerul Justiției a unui cadru normativ adecvat;
 - ✓ stabilirea la nivel intern a unui plan anual de colectare a arieratelor, pentru asigurarea unei mai bune monitorizări a acestora;
 - ✓ perfecționarea sistemelor informaționale existente, astfel încât separarea pe

grade de risc și așezarea datoriei după momentul în care acestea au fost formate să fie realizată în mod automat, evitând, astfel, două din flageluri ce însoțesc activitatea omului – erorile și traficul de influență. Totodată, sistemul informațional ar fi trebuit să fie apt să identifice, din amalgamul de informații ce le conține, agenții economici cu un grad înalt de risc (spre exemplu, proprietarii mai multor companii problematice);

- ✓ elaborarea, de comun acord cu Camera de Înregistrare a unui mecanism de sancționare a managerilor riscanți (conducătorii firmelor-fantomă, firmelor-Phoenix sau firmelor cu restanțe vechi nestinse).

Bibliografie:

1. Census of population 2011, <http://www.cso.ie/census/documents/Prelim%20complete.pdf>, accesat pe 24.08.2011;
2. McCormack J., Compliance Management & Debt Collection, Setul de materiale obținut în cadrul vizitei de lucru în Republica Irlandeză, 13-17 septembrie 2011;
3. Minogue A., Collector-General's Division. An Overview, Setul de materiale obținut în cadrul vizitei de lucru în Republica Irlandeză, 13-17 septembrie 2011;
4. Mulqueen L., Enforcement Policy & Procedures, Setul de materiale obținut în cadrul vizitei de lucru în Republica Irlandeză, 13-17 septembrie 2011;
5. Clair K., Danaher P., Measuring tax administration performance, Setul de materiale obținut în cadrul vizitei de lucru în Republica Irlandeză, 13-17 septembrie 2011;
6. Bhruacháin, M., Managing High-Risk Cases, Setul de materiale obținut în cadrul vizitei de lucru în Republica Irlandeză, 13-17 septembrie 2011;
7. Kearney M., Tax Payment & Returns Processing, Setul de materiale obținut în cadrul vizitei de lucru în Republica Irlandeză, 13-17 septembrie 2011.

DEZVOLTAREA TEORIILOR CURSULUI DE SCHIMB ȘI EVOLUȚIA PRINCIPILOR DE MODELARE ALE ACESTUIA

Nadejda JACUB,
drd. IEFS

În opinia autorului, în baza regimului cursului de schimb, a impactului statului asupra acestuia, prin utilizarea ca un instrument al politicii sale, al modului de stabilire a echilibrului macroeconomic putem profila cinci principale concepții normative în procesul de evoluție a teoriilor cursului de schimb: clasică, nominalistă, neoclasică, keynesiană și teoria zonelor valutare optime. Apariția și dezvoltarea acestor concepții au avut loc în paralel cu dezvoltarea sistemului financiar și monetar internațional (SFMI).

Legitățile de dezvoltare a sistemului valutar reflectă principalele etape de dezvoltare a economiei naționale și mondiale.

În eventualitatea unor schimbări în structura economiei mondiale se întâmplă o încălcare a principiilor SFMI existent. Inconsecvență schimbărilor structurii economiei mondiale cu vechile principii ale SFMI generează contradicții și crize ale sistemului valutar mondial. Pentru a nivela formele ascuțite ale crizei valutare apare nevoia de a înlocui SFMI vechi cu unul nou, care ar asigura o stabilitate valutară. Prin urmare, apărând în secolul al XIX-lea., SFMI a trecut prin patru etape de evoluție, care reprezintă patru sisteme valutare internaționale:

- standardul de aur, sau sistemul valutar de la Paris;
- sistemul valutar de la Genova;
- sistemul de la Bretton Woods de rate de schimb fixe;
- sistemul valutar de la Jamaica cu rate de schimb flotante.

La dezvoltarea teoriei clasice a cursului de schimb și-au adus aportul reprezentanți

ai școlii clasice: Adam Smith, David Ricardo, Jean-Baptiste Say, Alfred Marshall, Arthur C. Pigou, etc. Evoluția teoriei clasice a avut loc în condițiile existentei, în perioada anilor 1820-1922, a sistemului standardului de aur. Primul SFMI, înregistrat din punct de vedere juridic prin Acordul internațional la Conferința de la Paris în 1867, în conformitate cu care aurul a fost considerat singura formă de bani la nivel mondial.

Pentru fiecare valută s-a stabilit conținutul de aur al acesteia - corespunderea între o unitate de monedă națională și greutatea de aur, care poate fi cumpărată în schimbul acestei unități. Băncile centrale au fost obligate să efectueze schimbul de bani de hârtie (bancnote, trezorerie bilete și alte unități monetare) pe aur în conformitate cu nominalul. Deoarece conținutul de aur al fiecărei monede a fost stabilit, ratele de schimb, de asemenea au fost fixate.

Acest fapt se numește paritate monetară. Fluctuațiile cursului valutar aveau loc în jurul parității monedei din cadrul punctelor de aur. Cantitatea punctelor de aur erau calculate în baza unor astfel de indicatori, cum ar fi costurile de transportare a aurului în străinătate (transport, ambalare, asigurare, etc).

O altă direcție în dezvoltarea în continuare a teoriilor ratei de schimb a fost apariția abordărilor nominaliste. Potrivit susținătorilor teoriei nominaliste cursul de schimb nu are nici o bază valorică, iar rata de schimb de paritate este stabilită de către autoritățile statului în conformitate cu politica urmată de țară. Fondatorul acestei teorii este economistul german G. Knapp. El a considerat cursul de schimb ca o creație a statului, explicând schimbarea acestuia prin voința guvernului, negând baza valorică a relațiilor de schimb. Lanțul causal al raționamentelor adepților teoriei nominaliste este, după cum urmează: capacitatea de cumpărare a monedelor este determinată de prețurile care, la rândul lor, depind de cantitatea de bani în circulație, iar suma de bani este reglementată de autoritățile statului.

Principala diferență între abordarea nominalistă și cea clasică este faptul că conținutul de metal din monedă este lipsit de importanță, deoarece costul metalelor din monedă este determinat de ratele de schimb a monedelor de aur și argint. În consecință, valoarea metalelor prețioase se prezintă ca fiind o derivată de la cursul de schimb. Cursul de schimb al monedei naționale este rezultatul voinței autorităților statului, care este în drept de a-i schimba valoarea, în cea dorită. Autoritățile desemnate ale statului mențin nivelul cursului de schimb, cu măsuri speciale, totalitatea cărora G. Knapp le numește "activități exodromice" adică activități care vizează reglementarea cursurilor față de monedele altor țări. Cu toate acestea, din moment ce sprijinul parității stabilite necesita costuri extinse și mari rezerve de aur, G. Knapp și urmașii săi Bendixen și Elster – făceau apeluri la încheierea unor acorduri monetare a unor grupuri de state pentru a sprijini paritatea instalată, prin acorduri privind schimbul de valute la o rată fixă. Aceste recomandări au fost implementate de state la crearea blocurilor, care au apărut după criza mondială din anii 1930.

Teoria nominalistă și-a găsit continuitatea în teoria valutei cheie. Această teorie a apărut în anii 1940, dar încă la începutul anilor 1920, John Maynard Keynes a pledat pentru sistemul monetar mondial, bazat pe două valute supuse reglementării - lira sterlină și dolarul SUA. Principalul motiv al apariției acestei teorii a fost modificarea echilibrului de forțe în lume în favoarea Statelor Unite ale Americii, întrucât începând cu sfârșitul celui de al doilea război mondial SUA a obținut o poziție dominantă în domeniile producției globale, comerțul internațional și, în plus, SUA a acumulat rezerve imense de aur. În același timp, economia statelor din Europa și Japonia a fost subminată de război, a slăbit poziția monedelor acestor țări, și au scăzut rezervele de aur. Ca urmare, aceste țări au fost dependente de importurile din SUA și nu au avut suficiențe mijloace pentru reconstruirea economiilor.

Autorii teoriei cu privire la valutele cheie au fost economiștii americani John

Williams, care a introdus pentru prima dată conceptul de „valută cheie” în 1945 și A. Hansen, economiștii englezi R. Hawtrey, F. Graham, etc. Conform acestei teorii toate valutele au fost împărțite în valute puternice și slabe, iar ca valute cheie au fost selectate lira sterlină și dolarul SUA). De asemenea a fost susținut rolul dolarului SUA (în detrimentul aurului), politica valutară a tuturor țărilor fiind orientată spre dolarul SUA ca monedă de rezervă. Această teorie a stat la baza principiilor celui de-al treilea SFMI, de la Bretton Woods, ca 1944 a fost legalizat în cadrul conferinței internaționale a ONU în orașul american Bretton Woods (SUA). La această conferință a fost introdus standardul de aur bazat pe aur și pe principala monedă de rezervă - dolarul SUA. Cursurile de schimb ale altor valute au fost stabilite în raport cu dolarul SUA, în baza parităților fixe, iar dolarul urma să-și mențină prețul său constant de 35 dolari SUA pentru o uncie de aur (31.1 g). Cursurile de schimb de piață nu trebuiau să devieze de la paritatea fixă a aurului sau a dolarului mai mult de 1% în ambele sensuri. Modificarea parităților ar fi fost posibilă în cazul încălcării echilibrului balanței de plăți. Țările puteau să-și păstreze rezervele lor în aur și dolari SUA, iar Sistemul Federal de Reserve al SUA a fost obligat la prima cerere a băncilor centrale să convertească dolarii în aur. Asupra principiilor SFMI de la Bretton Woods a avut influență teoria parităților fixe și a cursurilor de schimb. Această teorie a fost dezvoltată de către adepții curentului nominalist J. Robinson, J. Bickerdaykom, Graham F., și A. Brown. În baza rezultatelor analizei modelelor economice și matematice ale cursului de schimb aceștia au concluzionat, că oscilațiile cursului de schimb ar fi un mijloc inefficient de reglementare a balanței de plăți, din cauza reacției insuficiente a comerțului exterior la volatilitatea prețurilor pe piețele mondiale, în funcție de diferențele de curs. Prin urmare, pentru stabilitatea sistemului monetar mondial, ei au recomandat un regim fix al parităților de schimb valutar, care poate fi schimbat doar în cazul unui dezechilibru fundamental al balanței de plăți.

Teoria neoclasică include teoria normativă și teoria ratelor de schimb flotante. Teoria normativă a cursului de schimb își datorează numele, faptului că autorii acesteia considerau că politicile monetare și ale cursului de schimb promovate într-o țară pot avea un impact negativ asupra economiilor altor țări și, în consecință, nivelul cursului de schimb ar trebui să fie stabilit în baza parităților flexibile și acordurilor pentru asigurarea acestora, realizat cu participarea organizațiilor internaționale. Cursul de schimb în această teorie este considerat ca unul din instrumentele de reglementare a economiei, iar adepții acestei teorii recomandă regimul flexibil al ratei de schimb, reglement de stat. Astfel, A. Lania a încurajat să fie aplicate ratele de schimb flotante reglementate în mod colectiv, iar E. Birnbaum considera că ratele de schimb trebuiau să se bazeze pe paritățile internaționale, stabilite de organizațiile interguvernamentale. J. Mead a realizat o analiză a cursului de schimb ca un instrument al reglementării de stat. Ca rezultat, el a concluzionat că utilizarea ratelor flotante de schimb ca un instrument suplimentar al politicii de stat ar putea eventual permite îmbunătățirea eficienței reglementării naționale, și acesta, în opinia lui, este principalul argument în favoarea cursului flexibil de schimb, controlat de stat, dar nu în favoarea cursului liber flotant. Statul, în procesul exercitării influenței sale asupra stabilirii cursului de schimb se bazează pe cea mai largă gamă de mijloace: reglementarea prețurilor, introducerea colectării impozitelor, taxelor și stabilirea cotelor la mărfurile importate și exportate, prin publicarea documentelor legislative și de reglementare, eliberarea licențelor, a politicii de emisie și de creditare. Acțiunea acestor factori asupra cursului de schimb poartă un caracter indirect”.

Susținătorii teoriei ratelor de schimb flotante (M. Friedman, F. Machlup, A. Lindbeck, G. Johnson, L. Erhardt, G. Hirsch, E. Duerr și alții) considerau că conducătorii țărilor ar trebui să stabilească un regim flotant al cursului de schimb.

Teoria se bazează pe ipoteza eficienței pieței, care constă în faptul că, prețurile curente de piață includ toate informațiile publice, și anume reflectă atât istoria economică generală, cât și cea a prețului. În acest context, deplasarea prețului are loc numai atunci când apar noi informații. Prin urmare, nu există oportunități neexploatate pentru obținerea profitului, și, în consecință, echilibrarea balanței de plăți se face în mod automat, ca urmare a acțiunilor participanților pieței valutare, care creează cererea și oferta de valută străină. Ca urmare, în acest caz, se reduce necesitatea rezervelor valutare pentru menținerea ratelor de schimb și apare posibilitatea promovării politicii economice interne, ghidate doar de factorii economici de ordine internă. Susținătorii acestei teorii, în afirmarea acesteia, menționau următoarele beneficii:

- libera alegere a metodelor politicii economice naționale, fără presiune externă;
- temperarea speculațiilor valutare, deoarece în condițiile regimului flotant al cursului de schimb, acestea își asumă caracterul unui joc cu rezultat nul, deoarece unii pierd ceea ce câștigă alții;
- promovarea comerțului internațional;
- piața valutară mai bine decât statul stabilește raportul cursului de schimb între valute.

Este de remarcă faptul că cele două teorii neoclasice au fost dezvoltate în momentul crizei sistemului valutar de la Bretton Woods, care a demonstrat că reglementarea de stat a pieței valutare nu întotdeauna este promovată în mod adecvat proceselor de piață, iar în consecință, poate împiedica dezvoltarea economică. Prin urmare, în prezent teoria ratelor flotante de schimb prezintă o importanță deosebită pentru dezvoltarea economică.

În timpul crizei economice mondiale din anii 1929-1933 și a crizei sistemului valutar genovez, care a demonstrat că, prin utilizarea "stabilizatorului încorporat" al aurului nu se poate oferi o dinamică stabilă a cursurilor valutare și, prin urmare, o dezvoltare economică mondială fără crize, a apărut o nouă orientare în teoria ratelor de schimb, în care, ca garant al stabilității ratei de schimb se prezintă statul. Spre deosebire de teoria neoclasică a cursului de schimb, care se expune în favoarea liberei concurențe și pentru minimizarea intervenției statului în economie, în baza keynesianismului au apărut diferite abordări privind reglementarea cursului de schimb.

- teoria cursului de schimb reglementat;
- teoria parităților flexibile;
- ipoteza ratelor neutre;
- teoria elasticității;
- abordarea privind absorbția venitului.

Fondatorii teoriei cursului de schimb reglementat au fost John Maynard Keynes, I. Fisher RJ Hawtrey, J. Plenge. Abordările cheie ale acestei teorii au fost reflectate de JM Keynes în lucrarea sa "Tratatul privind reforma bănească" (1925) și "Tratatul cu privire la bani" (1930). În aceste lucrări s-a demonstrat că aurul nu poate îndeplini rolul de regulator stihic, deoarece valoarea acestuia nu mai depinde nici de condițiile de producție, și nici de cursul de schimb. Prin urmare, asigurarea stabilității cursului de schimb din partea statului ar trebui să includă condiția, precum că promovarea politicii monetare în scopul menținerii stabilității prețurilor și a fluctuațiilor cursului de schimb să fie întreprinsă prin intermediul acțiunilor băncii centrale. Sistemul standardului de aur (teoria clasică), pe care se bazează echilibrarea automată a balanței de plăți în condițiile actuale este inacceptabilă, pentru că autoritatea de promovare a politicilor, trebuie să aibă posibilitatea promovării independente a politicii monetare și valutare.

Teoria parităților flexibile a fost elaborată în anul 1920 de către I. Fisher și John Maynard Keynes. În anul 1921, Fisher în cartea sa "Stabilizarea dolarului" scria că, idea de bază a concepției sale se reducea la faptul că economia se poate dezvolta fără crize,

numai în cazul asigurării procesului de formare proporțională a prețurilor, care nu s-ar supune modificărilor semnificative. Această abordare a fost numită teoria standardului manevrabil. În același timp, John Maynard Keynes a dezvoltat teoria parităților flexibile, în care el, spre deosebire de Fisher a apărut paritățile flexibile în ceea ce privește banii de hârtie și creditul, deoarece el a considerat standardul de aur o relicvă al trecutului. Conform acestei teorii, autoritățile statului trebuie să modifice nivelul ratei de schimb în funcție de mediul economic extern actual.

Concepțiile în cauză au fost folosite de către guvernele din diferite țări în anii 1930. În plus, abordarea lui John Maynard Keynes în scopul protejării intereselor naționale, a stat la baza programului guvernului britanic, propus în anul 1944 la Conferința Internațională de la Bretton Woods.

În anii 1950-1960 keynesianismul a ocupat o poziție dominantă în știința economică din vest și în plus, acesta a jucat unul dintre rolurile care au definit concepțiile moderne abordate în lucrările științifice privind cursul de schimb.

Zona valutară constituie o regiune geografică cu o monedă unică sau un grup de valute, ale căror rate invariabil sunt fixate una față de alta și fluctuează sincron în raport cu monedele țărilor din afara acestei zone. În acest context, zona se consideră optimă, în cazul în care în economia deschisă a fiecărei țări se menține echilibrul macroeconomic intern și extern.

Această abordare a fost dezvoltată de R. Mundell („Teoria zonelor valutare optime”, 1961), R. McKinnon, P. Kanan. Ei au identificat proprietățile economice ale unui sistem care ar permite identificarea zonei valutare optime. În studiile de mai târziu ale economiștilor Grubel G., J. Ingram, I. Ishiyama sunt examinate momentele pozitive și negative de participare la zona valutară. Astfel, principalul avantaj al zonei valutare este creșterea utilității tot mai largi de bani, și dezavantajul - pierderea posibilității de promovare a politicii monetare și valutare independente.

Această teorie a stat la baza creării blocurilor valutare care au apărut din cauza instabilității monedelor Sistemului valutar de la Jamaica. Țările din Comunitatea Economică Europeană, țările din bazinul Caraibilor, America Centrală și de Sud, Asia de Sud-Est au încheiat acorduri privind fixarea ratelor de schimb a monedelor sale față de una dintre monedele-lider din fiecare aceste sisteme valutare.

Membrii blocurilor valutare au refuzat să-și promoveze independent politici financiare, monetare și valutare în speranța de a crea un mediu economic extern stabil, favorabil dezvoltării unui comerț stabil cu principalii săi parteneri comerciali. Cel mai mare succes a atins blocul valutar european. Astfel, în martie 1979, țările europene au creat propriul sistem valutar internațional – Sistemul Monetar European (SME). Principalele obiective ale acestuia au fost promovarea integrării economice și reducerea fluctuațiilor valutare, iar sarcina principală a SME este de a reduce inflația din țările membre și a asigura stabilitatea ratelor de schimb (în special, pentru a proteja comunitatea de efectele fluctuațiilor excesive ale cursului de schimb al dolarului SUA)

Abordarea modernă privind echilibrul cursului de schimb a fost propusă de profesorul, Institutului Internațional pentru Economie (Washington), J. Williamson. El a introdus conceptul cursului de schimb fundamental de echilibru (FEER), care se referă la un astfel de curs în condițiile căruia în țară se menține echilibrul macroeconomic intern și extern. Echilibrul intern înseamnă că economia este în perioadă de creștere maximă, în condițiile ocupării complete a forței de muncă și cu o inflație scăzută. Echilibrul extern se observă atunci când soldul contului curent, nu este atât de negativ, încât țara ar risca să nu plătească datoria externă, și nu atât de pozitiv, încât ar pune într-o situație similară alte țări străine.

În prezent, există concepții care pot fi utilizate pentru determinarea cursul de schimb curent, mediu și pe termen lung. Cursul de schimb curent de echilibru, care

determină conjunctura de moment a pieței valutare, se calculează cu ajutorul unui model bazat pe teoria parității puterii de cumpărare și parității ratelor de dobândă.

O altă direcție de estimare a ratei de schimb de echilibru pe termen scurt este calcularea cursului de schimb de echilibru comportamental (BEER). În această abordare, propusă de P. Clark și R. MacDonald cursul de schimb se determină ca cursul de schimb de echilibru curent calculat în baza funcției de la indicatorii fundamentali macroeconomici.

În anul 1994, Stein a elaborat metoda NATREX, care permitea calcularea cursului de schimb de echilibru atât pe termen mediu și pe termen lung. Nivelul cursului de schimb de echilibru este determinat în baza factorilor fundamentali de dezvoltare economică și în primul rând, productivitatea muncii (Pt), capitalizarea (Kt), volumul datoriei externe (Dt). De exemplu, J. Stein definește rata de schimb ca $R(Kt, Dt, Pt)$. Aceasta dependentă este un model de tip flux-stoc. Definiția ratei de schimb de echilibru este următoarea: nivelul ratei de schimb, care este determinată/justificată prin variabilele economice ("fundamente"), care stau la baza calculului cum ar fi ratele inflației, ratele dobânzilor, ritmul de creștere economică, precum și alți indicatori economici.

Bibliografia

1. „Introducere în filosofia și metodologia științei”, Nicolae Mihai, 1996; 176 pag.;
2. „Istoria gândirii economice” Mariana LUPAN, Universitatea „ȘTEFAN CEL MARE”, Suceava, 2009, 73 pag.;
3. „Metode de estimare a cursului valutar de echilibru”, Mugur Nicolae Popescu, 28 pag.,
<http://www.ipe.ro/RePEc/WorkingPapers/cs1112-2.pdf>;
4. „Introducere în teoria economică”, Olga Sorocean, Nelly Filip, ASEM, Chișinău, 177 pag.;
5. „Развитие теорий валютного курса и эволюция принципов его моделирования”, М. А. Панилов, „Аудит и финансовый анализ” № 4, 2009, 26 pag.

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В НОВОВВЕДЕНИЯ

Н. М. МИШКОВЕЦ,

кандидат экономических наук, доцент

Л. В. АЛЕКПЕРОВА,

старший преподаватель

Днепропетровского университета экономики

и права им. Альфреда Нобеля

Абстракт. Приводится сущность и особенности инвестиций в инновационную деятельность предприятий. Подчеркивается неизбежность риска, дано содержание основных их видов и указаны пути снижения. Обоснованы методы принятия решений об инвестировании.

Abstract: The given work provides the essence and specifics of investments into innovative activities of an enterprise. It emphasizes the inevitability of risk, specifies their main types and ways of reduction. The work also explains the methods of undertaking investment decisions.

Ключевые слова. Нововведения, инновации, инвестиции, риск, управление инновациями, инвестиционный анализ.

Key words: Novelties, innovation, investments, risk, innovation management, investment analysis.

Инновационная деятельность, результаты которой являются основой нововведений, смыкается с инвестиционной. Без инвестиций нет нововведений, так как они охватывают все средства производства и транспорта вплоть до сбыта продукта нововведений конечному потребителю.

Инвестирование представляет собой долгосрочное вложение капитала на условиях его возмещения и получения прибыли, достаточной для компенсации

временного отказа предпринимателя (инвестора) от использования этих средств и вознаграждения за риск. Речь идет об инвестициях в бизнес (экономических инвестициях), при которых создаются реальные производственные мощности, производится наем рабочей силы, организуется производственный процесс и сбыт продукции.

Всегда существует альтернативный выбор направлений инвестирования:

- вложение денежных средств путем покупки товаров длительного пользования или недвижимости (потребительские инвестиции);
- приобретение активов в виде ценных бумаг (финансовые инвестиции);
- инвестиции в инновационный бизнес.

Выбор направления инвестирования означает предположение о более высоких доходах при приемлемом (нормальном) риске [1, с.370-371].

Инвестиции в нововведения имеют характерные особенности.

Они должны учитывать волновой характер инновационного процесса, приводящий к тому, что в одних отраслях экономики объективно возникают инвестиционные паузы, а в других — локализуется повышенный спрос на новации и интенсивное обновление производственного аппарата и продукции.

Такой характер инвестиционного процесса тесно связан с механизмами накопления основного капитала и отражает дискретный характер накопления новых знаний, продуктов интеллектуального труда. Структура новшеств влияет на соотношение реконструкции и нового строительства в процессе воспроизводства основного капитала и на отдачу (эффективность) капитальных вложений.

Этим инвестициям чужда спекуляция, так как они имеют целью стабильный будущий доход и длительный временной период вложения средств.

Инвестиции в бизнес требуют знания достоверной информации не только об объекте, в который вкладываются средства, но и перспективы изменения его организационно-экономических и социальных параметров в зависимости от динамики внутренних и внешних факторов.

В современных условиях хозяйствования различных предприятий, фирм, акционерных обществ самой главной является не проблема снижения издержек производства и цен на свою продукцию, с тем, чтобы реализовать потребителю товар подешевле и прежнего качества, а способность обеспечить рынок товарами более высокого качества, в соответствии с возрастающими потребностями рынка.

Резко изменилась технология производства, усложнилась структура издержек производства, поскольку растет доля издержек, связанная с технологией и реализацией продукции. Возросла необходимость исследования скорости движения оборотных средств, сокращения всех видов запасов, достижения максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю [2, с.221-222].

В этой связи, в условиях нестабильности, быстро меняющихся ситуаций (экономических, финансовых), участники производства и рыночных отношений вынуждены учитывать все возможные последствия от действия своих конкурентов, а также изменения рыночной ситуации.

Современная рыночная среда немыслима без риска, учет которого при управлении проектами неизбежен. При этом имеются в виду основные его участники: заказчик, инвестор, исполнитель (подрядчик) или продавец, покупатель, а также страховая компания.

В целях избежания провала проекта, убытков следует провести анализ рисков, диагностику ситуаций, сложившихся между производителями и потребителями, дать потенциальным партнерам необходимые данные для принятия решений о целесообразности участия в проекте и предусмотреть меры

по защите от возможных финансовых потерь и обеспечению правовых мер, нормативных правовых актов.

В условиях рыночной экономики деятельность предприятий сталкивается с пятью областями риска: без рисковая, область минимального риска, область повышенного риска, область критического риска, область недопустимого риска.

В условиях кризисных явлений имеет место рост размеров и продолжительности инвестирования проектов, разнообразие и сложность внедрения новых технологий, высокая динамичность внешней среды, конкуренция, инфляция и другие отрицательные факторы, которые приводят к росту степени риска в процессе реализации проектов [2, с.223-225].

В рыночной экономике каждый субъект хозяйствования стремится получить большую и устойчивую прибыль. Для этого необходимо производить продукцию с высокими потребительскими свойствами. Поэтому проблема дохода и риска его получения является одной из ключевых концепций в предпринимательской деятельности предприятий.

Принято различать следующие основные виды рисков:

- производственный риск, связанный с возможностью невыполнения фирмой своих обязательств по контракту или договору с заказчиком;
- предпринимательский риск охватывает вероятные рискованные моменты в случае их внезапного возникновения; наличие альтернативных программ и стратегий в глазах потенциального инвестора будут свидетельствовать о том, что предприниматель знает о возможных трудностях и заранее к ним готов;
- финансовый риск вытекает из возможности невыполнения фирмой своих финансовых обязательств перед инвестором в результате использования для финансирования деятельности фирмы долга;
- инвестированный риск предусматривает возможность обесценивания инвестиционно-финансового портфеля, состоящего как из собственных ценных бумаг, так и приобретенных;
- рыночный риск характерен амплитудой колебания рыночных процентных ставок, как собственной национальной единицы, так и зарубежных курсовых валют.

Углубление рыночных отношений, распространение новых видов продуктов и технологий все больше связывается с ростом коммерческого риска у потенциальных инвесторов.

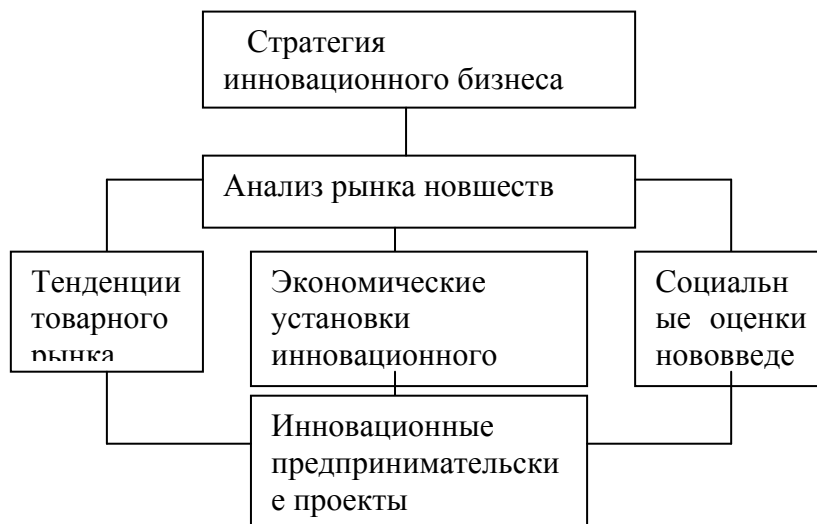
Для уменьшения коммерческого риска нужно стремиться к конкурсному выполнению исследований и разработок.

Поэтому возникает необходимость создания новой системы управления инновациями, адекватной рыночным формам хозяйствования. Вместе с тем потенциальный инвестор должен знать о степени коммерческого риска вложения средств на создание конкурентоспособной продукции, которая может появиться на рынке в результате разработки нового поколения техники или же после модернизации выпускаемой продукции.

Основу решения об инвестировании нововведения составляет выбор стратегии и тактики бизнеса, который осуществляется поэтапно (схема).

С использованием статистических и динамических методов инвестиционного анализа устанавливаются критериальные оценки, на базе которых принимается решение об инвестировании.

К статистическим методам относятся известные определения периода окупаемости проекта, уровня дохода, чистой приведенной стоимости, индекса прибыльности, внутреннего коэффициента рентабельности.



Обоснование стратегии инновационного предпринимательства

Динамические методы — определение множества факторов, влияющих на оценку инвестиционного проекта в условиях украинского рынка: имитационные модели нововведения, учитывающие динамику изменения окружающей экономической и правовой среды.

Особое место в инвестировании занимает анализ финансового положения предприятия, где намечается осуществить нововведение. Для этого применяется система специальных показателей и коэффициентов, отражающих состояние объекта до и после нововведения. Определению подлежат показатели ликвидности и платежеспособности, характеризующие способность предприятия выполнять свои обязательства, используя свои активы. Анализируются также использование акционерного капитала и другие имущественные обязательства, наличие которых может отрицательно повлиять на нововведение [3,с.372-373].

Литература:

1. Курс предпринимательства. Под ред. проф. В.Я.Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. Москва «Финансы». Издательское объединение «ЮНИТИ», 1997.
2. Сырбу И.М. Менеджмент предприятия. Учебник. МЭА, Кишинев, 1999.
3. Крамаренко Г.А. «Финансовый анализ»: Учебное пособие. ДАУБП, Днепропетровск, 2000.

METODELE DE DETERMINARE A DINAMICII PREȚURILOR ÎN ECONOMIA DE PIAȚĂ

Zinaida PISTOL,
lec. univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova

Abstract: Parce que les prix peuvent être utilisées consciemment et efficacement au mécanisme de l'économie de marché est nécessaire d'avoir un système d'information bien organisés statistiques. Sur la base des prix et des tarifs statistique des coûts par activité est la preuve statistique de ses méthodes de recherche de la dynamique des prix. Évaluer le niveau des prix est la première étape dans l'analyse statistique des prix. Niveau des prix est un indice de généralisation, qui caractérise l'évolution des prix sur un territoire pendant une certaine période. Le prix moyen s'aligner sur les prix individuels de biens dans un groupe. La pratique de l'utilisation de multiples détermination statistique des options prix moyen, à savoir: média simple chronologique; médias chronologique composé; média arithmétique; média harmonique.

Prețul este prima verigă care participă la procesul de reproducție și determină proporțiile acestui proces. Pentru ca prețurile să poată fi folosite în mod conștient și eficient în mecanismul economiei de piață este necesară existența unui sistem informațional statistic bine organizat. Sistemul statistic al prețurilor și tarifelor (SSPT) reprezintă un instrument de cunoaștere a nivelului, structurii și evoluției prețurilor care are menirea de a completa sistemul informațional economico-social existent. SSPT asigură urmărirea evoluției prețurilor pe anumite intervale de timp, verificarea modului în care acestea corespund cerințelor economiei de piață. [3]

La baza SSPT stă evidența statistică cu metodele sale de cercetare a dinamicii prețurilor. Un rol important în cadrul acestui sistem au, de asemenea, bugetele de familie, anchetele integrate în gospodării, cataloagele și listele de prețuri, actele normative în care sunt publicate prețurile sau limitele de prețuri și pe baza cărora au loc operațiunile de vânzare – cumpărare a mărfurilor, documentele de negociere a prețurilor libere, precum și documentele specifice din unități prin care se fundamentează prețurile la noile produse sau majorările de prețuri și, respectiv, se urmăresc costurile produselor etc. [4]

Un SSPT modern trebuie să asigure realizarea următoarelor obiective: [5]

- ✓ Cunoașterea nivelului, structurii, evoluției și tendinței prețurilor nominale, precum și a influențelor provenite din modificarea lor;
- ✓ Studiarea și analiza elementelor care au stat la baza fundamentării propunerilor de prețuri la produse noi, ori a modificării prețurilor la cele existente, în vederea luării măsurilor ce se impun în cazurile când rezultă diferențe sensibile;
- ✓ Obținerea și asigurarea la diferite verigi organizatorice a unui volum de informații privind nivelul, structura și evoluția prețurilor la principalele produse și servicii, informații necesare pentru adoptarea deciziilor corespunzătoare și pentru informarea sistematică a instituțiilor statale asupra mișcării prețurilor în economie;
- ✓ Realizarea unei serii de date privind dinamica și structura prețurilor la principalele produse și servicii în vederea elaborării unei prognoze de prețuri pe perioade scurte, medii sau lungi, precum și pentru recalcularea în prețuri comparabile a unor indicatori economici;
- ✓ Corelarea datelor și indicatorilor privind structura și evoluția prețurilor cu datele și indicatorii existenți, referitori la costuri, profit, accize, TVA și alte elemente de prețuri;
- ✓ Asigurarea unei evidențe unitare, care să răspundă obiectivelor urmărite prin SSPT și să permită prelucrarea automată a datelor.

Elementele principale al unui SSPT sunt următoarele: [2]

1. Indicii de prețuri care împreună cu indicii valorii și a volumului fizic alcătuiesc

- un sistem de indici ce permit analiza valorii producției și circulației mărfurilor în dinamică în funcție de modificarea cantității producției și a prețurilor ei,
2. Prețurile medii, privite comparativ pe mai mulți ani, caracterizează și ele dinamica prețurilor, dar spre deosebire de indici, ele exprimă o evoluție determinată atât de modificarea unor prețuri nominale, cât și de modificările în structura producției sau desfacerii mărfurilor,
 3. Prețurile curente, care sunt folosite la determinarea volumului valoric a unui șir de indicatori (PIB, PNB, VN) calculul cărora se bazează pe elementele de evidență tehnico-operativă, evidență statistică și contabilă,
 4. Prețurile constante ce sunt utilizate pentru asigurarea comparabilității în timp al indicatorilor menționați mai sus. Aceste prețuri reprezintă prețurile unui anumit an ales ca bază de comparare și utilizarea lor se extinde la o perioadă scurtă de timp (5-10 ani),
 5. Prețurile comparabile sunt prețurile practicate la stabilirea dinamicii indicatorilor valorici pe o perioadă mai mare și în care s-au practicat mai multe prețuri constante.

Evaluarea nivelului prețurilor este prima etapă în cadrul analizei statistice a prețurilor. Nivelul de prețuri reprezintă un indice generalizator, ce caracterizează evoluția prețurilor pe un teritoriu pentru o anumită perioadă. Deosebim nivel individual, mediu și general al prețurilor. [1]

Nivelul individual de preț este o mărime absolută și reprezintă cantitatea de bani achitată în schimbul unei unități de bun.

Nivelul mediu de preț reunește prețurile individuale în cadrul unui grup de mărfuri. Practica statistică utilizează mai multe variante de determinare a prețului mediu, și anume:

- ✓ media cronologică simplă;
- ✓ media cronologică compusă;
- ✓ media aritmetică;
- ✓ media armonică.

Media cronologică simplă se folosește atunci când între momentele înregistrării prețurilor este aceeași perioadă de timp, de exemplu nivelul prețurilor se înregistrează la începutul fiecărei luni.

Relația de calcul a mediei cronologice simple este:

$$P_{(med)} = \frac{\left(\frac{P_1}{2}\right) + P_2 + P_3 + \dots + \left(\frac{P_n}{2}\right)}{t - 1} \quad (1)$$

unde: $P_{(med)}$ – prețul mediu;

t – numărul lunilor în perioadă.

Exemplu: pentru carnea de pasăre, de la începutul anului 2011, la începutul fiecărei luni, au fost înregistrate următoarele niveluri de prețuri, pentru un kg: 1.01 – 21.50 lei; 1.02 – 19.65 lei; 1.03 – 19.30 lei; 1.04 – 20.50 lei; 1.05 – 19 lei; 1.06 – 20.10 lei.[6] Se cere de determinat prețul mediu pe jumătate de an, respectiv:

$$P_{(med)} = \frac{\left(\frac{21,50}{2}\right) + 19,65 + 19,30 + 20,50 + 19 + \left(\frac{20,10}{2}\right)}{6 - 1} = 19,85 \text{ (lei)}$$

Deci, după media cronologică simplă, prețul mediu a unui kg de carne de pasăre, de la începutul anului 2011 a constituit 19,85 lei.

Media cronologică compusă se folosește atunci când între momentele înregistrării

prețurilor nu este aceeași perioadă de timp. Relația de calcul a indicelui mediu cronologic este:

$$P_{(med)} = \frac{\sum(P_{(med)})I \times t_i}{\sum t_i} \quad (2)$$

unde: P(med)I – prețul mediu pe perioada I;
ti – numărul lunilor în perioada i.

Exemplu: pentru carnea de pasăre, de la începutul anului 2011, au fost înregistrate următoarele niveluri de prețuri, pentru un kg: la 1.01 – 21,50 lei; 1.02 – 19,65 lei; 1.04 – 20,50; 1.06 – 20,10 lei.[6] Se cere de determinat indicele mediu cronologic pe jumătate de an, respectiv:

$$P_{(med)} = \frac{\left(\frac{21,50 + 19,65}{2}\right) \times 1 + \left(\frac{19,65 + 20,50}{2}\right) \times 2 + \left(\frac{20,50 + 20,10}{2}\right) \times 2}{5} = 20,17 \text{ (lei)}$$

Conform calculelor mediei cronologice compuse prețul mediu (P(med)) al unui kg de carne de pasăre de la începutul anului 2011 a constituit lei 20,17 lei.

Media aritmetică se folosește atunci când există date referitor la volumul fizic sau raportul procentual privind cantitatea mărfurilor realizate. Relația de calcul a mediei aritmetice este:

$$P_{(med)} = \frac{\sum(P \times Q)}{\sum Q} \quad (3)$$

unde: Q – cantitatea mărfurilor realizate exprimată în unități naturale de măsură (metri, kg. etc)

Exemplu: pentru I trimestru au fost înregistrate următoarele date privind realizarea cărnii de pasăre pe piață: [6]

Tabelul 1. Evoluția prețului și a volumului vânzărilor la carnea de pasăre (2009)

Denumirea indicatorilor	Ianuarie	Februarie	Martie
Prețul mediu lunar pentru 1 kg. lei	18,50	18,10	18,45
Au fost relizate, t.	1850	1610	1660

Sursa:elaborat de autor în baza BNS

Se cere de determinat media aritmetică a prețului pentru I trimestru, respectiv:

$$P_{(med)} = \frac{(18,50 \times 1850 + 18,10 \times 1610 + 18,45 \times 1660)}{1850 + 1610 + 1660} = 18,36 \text{ (lei)}$$

Media armonică se folosește atunci când se duce evidența volumului vânzărilor corespunzător diferitor niveluri de prețuri. Relația de calcul este:

$$P_{(med)} = \frac{\sum(P \times Q)}{\sum\left(\frac{P \times Q}{P}\right)} \quad (4)$$

Exemplu: în luna septembrie pe trei piețe ale orașului N au fost înregistrate următoarele date referitor la realizarea cărnii de pasăre:

Tabelul 2. Evoluția prețului și a volumului vânzărilor la carnea de pasăre pe trei piețe

Nr. de piețe	Volumul vânzărilor, kg	Prețul pentru 1 kg, lei
Piața 1	1900	18,50
Piața 2	2100	22
Piața 3	2200	20,65

Se cere de determinat prețul mediu la 1 kg. de carne de pasăre după media armonică, respectiv:

$$P_{(med)} = \frac{1900 + 2100 + 2200}{\frac{1900}{18,50} + \frac{2100}{22} + \frac{2200}{20,65}} = 19,10 \text{ (lei)}$$

Deci, conform mediei armonice prețul mediu de realizare a unui kg de carne de pasăre este de 19,10 lei.

Nivelul general al prețurilor reunește nivelurile prețurile (tarifelor) anumitor produse (servicii) în cadrul coșului minim de consum. [5]

Concluzii

Sistemul statistic al prețurilor și tarifelor (SSPT) se utilizează pentru ca prețurile să fie folosite conștient și eficient în mecanismul economiei de piață este necesară existența unui sistem informațional statistic bine organizat. SSPT reprezintă instrumentul de cunoaștere a nivelului, structurii și evoluției lor care are menirea de a completa sistemul informațional economico-social existent. Deasemenea SSPT asigură urmărirea evoluției prețurilor pe anumite intervale de timp, verificarea modului în care acestea corespund cerințelor economiei de piață. La baza lui stă evidența statistică cu metodele sale de cercetare a dinamicii prețurilor.

Nivelul de prețuri reprezintă un indice generalizator, ce caracterizează evoluția prețurilor pe un teritoriu pentru o anumită perioadă. Se deosebesc: nivel individual, mediu și general al prețurilor.

Nivelul individual de preț este o mărime absolută și reprezintă cantitatea de bani achitată în schimbul unei unități de bun.

Nivelul mediu de preț reunește prețurile individuale în cadrul unui grup de mărfuri. Practica statistică utilizează mai multe variante de determinare a prețului mediu, și anume: media cronologică compusă; media aritmetică; media armonică.

Nivelul general al prețurilor reunește nivelurile prețurile (tarifelor) anumitor produse (servicii) în cadrul coșului minim de consum.

Bibliografie:

1. Fiscalitate și prețuri în economia de piață, Alexandru Felicia, Editura economică, București, 2002;
2. Performanța firmei, Bogdan-Constantin Andronic, ed. Polirom, Iași, 2000;
3. Prețuri, echilibru concurențial și bunăstare socială, Moșteanu Tatiana, Editura economică, București, 2001;
4. Prețuri și tarife, Toader Gherasim, Mihail Carauș, Tipografia Centrală, Chișinău, 1998;
5. Prețuri, Viorel Beju, Editura economică, București, 2000.
6. www.statistica.md

IMPOZITAREA PROGRESIVĂ, UN STABILIZATOR FISCAL AUTOMAT

*Elena Padurean, dr., Academia Română
Alexandru Padurean, magistrul, România*

Abstract: The analysis of the automatic fiscal stabilizers, whose gold age have roots in Keynes period, in years after war, become of real interest after 90'. In countries belonging to euro zone, the national regulation of the activities in fiscal policy have often discretionary aspect and this fact leads to procyclical effects, inducing perverted effects in that countries economies. This is the reason we consider that progressive taxation can be one of the automatic fiscal stabilizers which is able to bring a real service in income collect to budget.

Key words: automatic fiscal stabilizers, discretionary, procyclical effects.

Noțiunea de stabilizator fiscal automat

Proiectarea actuală a politicilor publice de ajustare, îndeosebi a politicii fiscal-bugetare, este în mare parte de tip discreționar. Acest fapt generează nu numai o instabilitate fiscal-bugetară crescută, dar și costuri de ajustare mari, chiar și din punctul de vedere al administrării fiscale, pe parcursul execuției bugetului general consolidat.

Caracterul predominant discreționar al politicii fiscal-bugetare din România este generat, îndeosebi, de capacitatea redusă de previziune macroeconomică, de caracterul emergent al creșterii economice din România dar și de rațiuni politice. În acest context, nu există, nici la nivelul dezbaterilor teoretice și nici la nivelul „produselor” de politică macroeconomică, încercări serioase de a introduce, în proiectarea, implementarea și monitorizarea politicilor fiscal-bugetare, stabilizatori fiscali automați care să reacționeze, fără costuri suplimentare, la producerea unor gap-uri inacceptabile între țintele proiectate și cele atinse efectiv pe parcursul exercițiului bugetar și care, astfel, să asigure, într-un mod non-discreționar și complet predictibil (atât la nivelul autorităților normative cât și la cel al actorilor economici) ajustările așteptate la nivelul economiei reale.

Politicile publice de ajustare sunt specii de politici publice care intervin în mod indirect în economie. Există două categorii de politici publice de ajustare: politici publice de ajustare explicite, respectiv politici publice de ajustare implicite. Prima categorie este de tip discreționar, cea de-a doua este de tip non-discreționar. Costul cel mai relevant pentru o astfel de politică este costul său de oportunitate. Acesta poate fi pus în evidență de studiul de impact asociat oricărei politici publice de ajustare (PPA). Sub aspectul costului economic, PPA de tip non-discreționar este mai „ieftină” decât una de tip discreționar ca urmare, îndeosebi, a costului de implementare care este mai mic. Între politica fiscală discreționară și cea non-discreționară apar asemănări, generate de caracteristicile proprii unei politici fiscale, ca specie de PPA, și intercondiționări, generate de aspectele practice de operaționalizare a politicii fiscale. Așteptările sunt ca politica fiscală non-discreționară să prevaleze în filosofia fiscală, în general. Stabilizatorul fiscal automat (SFA) reprezintă un dispozitiv instituțional care asigură caracterul non-discreționar al instrumentelor fiscale operaționalizate prin intermediul său. Finalitatea SFA este de a reduce volatilitatea output-ului macroeconomic. SFA este un dispozitiv instituțional structural, ceea ce-i conferă o natură de feed-back negativ. Eficacitatea acestuia este o funcție de rata sa de acțiune și de baza sa de acțiune, în condiții de granularitate instituțională dată a politicii fiscale.

Un SFA are cinci predicate suficiente (instituționalitatea, structuralitatea, relevanța macroeconomică, anti-ciclicitatea și supra-proportionalitatea) și 2 predicate necesare generate de predicatele suficiente (funcționalitatea și inflexionalitatea). SFA își transmite impulsul de stabilizare a volatilității PIB fie în mod non-mediat (într-un singur ciclu cauzal) fie în mod mediat (în mai multe cicluri cauzale).

Indicatorul instituțional numit stabilizator fiscal automat poate fi definit prin câteva caracteristici:

- SFA are un caracter de reglare. Finalitatea acțiunii acestuia este reducerea volatilității output-ului macroeconomic, sau aceea de absorbție a șocurilor asimetrice.
- SFA are un impact, anti-ciclic.
- SFA se caracterizează printr-o mare eficacitate. Prin eficacitatea SFA înțelegem proprietatea acestuia de a realiza scopul pentru care a fost proiectat și introdus în mecanismul instituțional de politică fiscală.

Ca orice indicator, SFA presupune existența unor criterii de proiectare, mai exact criterii de identificare ale acestuia.

Rolul economic al SFA

Funcționarea unui SFA constă în realizarea, la nivel instituțional, a unor perechi de procese care acționează în sens opus unul altuia: unul dintre ele va fi procesul în sine, în derulare logică, iar celălalt va fi procesul-umbră, adică acel proces care-l va controla, în mod automat, pe primul, cu scopul evitării sau reducerii variației prea mari (peste o marjă acceptabilă prestabilită, inclusiv prin mijloace normative) a acestuia din urmă. Acest criteriu este cel mai important, deoarece el asigură proiectantul instituțional (guvernul) că obiectivul urmărit va fi atins.

Condițiile instituționale de funcționare a unui SFA

După ce s-a făcut proiectarea unui SFA, pornind de la rolul și funcțiile pe care acesta trebuie să le îndeplinească, este necesar să se proiecteze și condițiile instituționale în care acesta poate funcționa efectiv. Deși un SFA este un dispozitiv instituțional permanent¹, funcționarea sa este discontinuă: SFA intră în funcțiune și își produce efectele, doar atunci când se produc condițiile constitutive de declanșare a acțiunii sale. Dată fiind, însă, declanșarea acțiunii lui, funcționarea efectivă depinde de caroiajul instituțional: amplitudinea, viteza sau accelerația cu care se produc efectele SFA depind, în mod funcțional, de acest caroiaj.

Mecanisme de monitorizare ale unui SFA

Așadar, o dată cu proiectarea unui SFA trebuie să se proiecteze și mecanismele, regulile sau procedurile de monitorizare a intrării în funcțiune și a producerii efectelor SFA în cauză. Desigur, aceasta nu trebuie să ducă neapărat la apariția unor structuri/instituții specializate în materie, ceea ce ar însemna o multiplicare instituțională, ci la introducerea unor proceduri specifice în structurile de monitorizare deja existente. Monitorizarea funcționării SFA este cea care asigură evoluția acestuia, prin identificarea punctelor slabe și a celor tari în această funcționare.

Criteriile care au fost menționate în legătură cu proiectarea SFA sunt importante deoarece de gradul în/cu care ele sunt respectate depinde întregul proces avut în vedere și anume procesul automat de reducere sau eliminare a oscilațiilor output-ului macroeconomic.

Reforma fiscală din România

Există încă divergențe în România privind reforma sistemului fiscal, ce are drept pilon cota unică de impozitare. Susținătorii cotei unice aveau așteptări mari cu privire la creșteri ale veniturilor bugetare, crearea de locuri de muncă, atrageri ale investițiilor străine, etc; de partea cealaltă, cei care sunt împotriva cotei unice subliniază doar avantajul reducerii birocrăției fiscale, imputându-i lipsa de echitate, argumentând că veniturile la buget s-au mărit doar prin creșterea încasărilor din TVA (generate de expansiunea consumului datorată transferurilor bănești de la românii plecați în străinătate și măririi cererii celor cu venituri mari, care au câștigat mai mult ca urmare a aplicării cotei unice).

¹ Desigur, permanența este dată de permanența necesității de a contracara procesul-obiect, nu este o permanență necondiționată (categorică).

Mai mult, odată cu criza financiară și implicit economică, punând alături și măsurile anticriză, deloc eficiente și uneori chiar nepotrivite, cota unică a început să-și dovedească, și mai evident limitele.

Riscurile asociate acestei reforme fiscale din România, sunt: creșterea deficitului bugetar, creșterea deficitului balanței comerciale, creșterea deficitului de cont curent și presiuni inflaționiste puternice, efecte care au aparut începând cu 2007 și care s-au intensificat alarmant pe parcursul crizei..

Sistemul fiscal intrat în vigoare în 2005 și ajustat în 2007, și-a stabilit ca obiective asigurarea unor venituri disponibile mai mari, potențiala expansiune a afacerilor, creșterea investițiilor directe, reducerea ponderii economiei subterane, o creștere economică sustenabilă, mai multe locuri de muncă, creșterea economisirii și a investițiilor.

Dintre obiectivele realizate, analiștii consideră că au fost atinse următoarele: creșterea investițiilor străine (un record în perioada post decembristă, 9,1 miliarde de euro în 2006), o creștere economică ridicată (7,7% în 2006, chiar dacă în mare parte bazată pe consum) și expansiunea firmelor mari, puternice din punct de vedere financiar.

Totuși reforma sistemului fiscal promovată de guvernarea de după 2005 nu a reușit să atingă următoarele ținte: creșterea ponderii veniturilor bugetare în PIB, creșterea economisirii, iar ceea ce a înrăutățit, este accentuarea deficitului de cont curent. Veniturile disponibile mai mari au însemnat un consum mai mare (mai ales de bunuri din import) și implicit, adâncirea deficitului balanței comerciale.

Succesul cotei unice de impozitare ar fi fost garantat dacă decidenții aveau în vedere pe lângă această măsură a cotei unice și următoarele măsuri:

- de perfecționare a sistemului financiar (reducerea cheltuielilor publice, prin reducerea dimensiunii sectorului guvernamental, o politică salarială prudentă, intensificarea executării silite și a impunerii de constrângeri tari tuturor rău-planicilor, reducerea ponderii contribuției la asigurările sociale);

- de implementare a politicilor de stimulare a ofertei agregate, predictibilitate în reforma fiscală, mediu concurențial stabil, stimularea economiilor și investițiilor interne, strategii coerente de atragere a investițiilor străine directe;

- de reducere a distorsiunilor pieței prin restrângerea/stimularea efectelor externalităților negative / pozitive

Este cota unică de impozitare a veniturilor o reformă fiscală ?

Pentru a concluziona, dacă introducerea cotei unice de impozitare a veniturilor reprezintă o reformă a sistemului fiscal românesc, vom parcurge filtrele identificate la conceptualizarea procesului de reformă fiscală.

Introducerea cotei unice de impozitare a veniturilor a produs o modificare asupra manifestării instituționale a instituției fiscale, care este reprezentată de sistemul fiscal. Pentru ca modificarea produsă să capete caracterul unei reforme fiscale trebuie să întrunească cumulativ următoarele atribute suficiente:

1. subiectul modificării este statul, prin instituția normativă a sistemului fiscal;
 2. modificarea este codificată, adică stipulată în forma unei norme juridice;
 3. operează o modificare asupra instituției existente, prin efecte asupra uneia, asupra mai multora sau asupra tuturor elementelor componente ale instituției;
- ✓ sfera/obiectul îl constituie activitatea economică de producere și utilizare a venitului, sub orice formă, precum și deținerea de active imobiliare;
 - ✓ scopul îl reprezintă orientarea, cu caracter persistent, a comportamentului economic al subiecților activității economice în direcția care să asigure, pe de o parte, finanțarea producției și distribuției de bunuri publice iar, pe de altă parte, realizarea obiectivelor macroeconomice;

- ✓ conduita asigură conformarea voluntară la prescripțiile de comportament fiscal; mijlocul prin care s-a obținut această conformare voluntară este o combinație între sancționare și premiere;
- ✓ forma, asigură din punct de vedere teoretic, încadrarea modificării în tipologia instituțiilor macro-fiscale (regimuri fiscale), respectiv impozitare proporțională (impozitul marginal, în raport cu baza impozabilă, este egal cu unitatea);

4. caracterul semnificativ al modificării este cel mai important atribut suficient al conceptului de reformă fiscală. Aici prezintă importanță atât sfera modificării cât și gradul acestei modificări. În ceea ce privește sfera modificării, ca întindere asupra elementelor componente ale sistemului fiscal, introducerea cotei unice de impozitare a veniturilor a indus modificări asupra elementelor componente, respectiv asupra regimului fiscal (asupra formei) și asupra mecanismului fiscal (asupra conduitei). În ceea ce privește gradul modificării, aici este neclar cum am putea măsura gradul de modificare, și apoi, chiar presupunând că putem măsura acest grad de modificare, cum putem stabili de la ce prag încolo se poate accepta calificarea modificării în cauză ca fiind semnificativă pentru a face distincția între ajustare fiscală și reformă fiscală.

Așadar, pornind de la conceptul de reformă fiscală, prin „reformă fiscală vom înțelege o modificare normativă, cel puțin de nivelul pragului de semnificație, pe care statul o exercită asupra elementelor componente ale unei instituții fiscale”, nu putem afirma faptul că introducerea cotei unice de impozitare a veniturilor reprezintă o reformă fiscală, și nici nu a produs efectele așteptate pe termen lung, motiv pentru care considerăm întoarcerea la impozitarea progresivă ca fiind o soluție pentru revigorarea veniturilor bugetare.

Impozitarea progresivă îndeplinește toate condițiile și criteriile unui stabilizator fiscal automat, motiv pentru care acesta ar putea funcționa în condiții optime și ar îndeplini obiectivele așteptate.

Bibliografie selectivă

1. Andres, J., Domenech, R., Automatic Stabilizers, Fiscal Rules and Macroeconomic Stability, *European Economic Review*, February, 2005.
2. Auerbach, A.J., Is There a Role for Discretionary Fiscal Policy?, University of California, Berkeley, September, 2002.
3. Di Bella, C.G., Automatic Fiscal Stabilizers in France, IMF, WP nr. 199, 2002.
4. Eichengreen, B., Saving Europe's Automatic Stabilizers, University of California, Berkeley, November, 1996.
5. Hiebert, P., Perez, J.J., Rostagno, M., Debt Reduction and Automatic Stabilization, ECB, WPS nr. 189, October, 2002.
6. Suescun, R., The Size and Effectiveness of Automatic Fiscal Stabilizers in Latin America, WB, WP nr. 4244, June, 2007.

UNELE DIRECȚII DE INVESTIGAȚIE ÎN CONTABILITATE

T. TUHARI,
prof. univ., dr. hab., UCCM

Summary: Science of accounting generalizes practice and at the same time improves it. Accounting science and practice represent an interconnection that appeared at the beginning of the 19-th century and is in an intense process development. The accounting reform in the Republic of Moldova has provided opportunities for new scientific research in the field of accounting theory and practice.

Istoria contabilității este un martor prin care se caracterizează evoluția dezvoltării evidenței contabile în diferite perioade a vieții economico - sociale a omenirii. Prin istorie se cercetează transformările și modificările a practicii contabilității începând din primele inscripții a timpurilor de până la era noastră.

Însă odată cu dezvoltarea performanțelor practice apăreau și se desfășurau ideile și teoriile științifice în contabilitate. Istoria științei contabile cunoaște o pleadă de savanți care îndeplineau funcția de remorcher (buxir) pentru a trage după sine un șler (barjă) plină de încălcatuiri grele a practicii contabile începând din perioada lui Luca Pacioli (1445 - 1515) până în zilele noastre.

Orice categorie, cont, element contabil cu timpuri se modifică, se schimbă reieșind din interesele proprietarului, administratorului, angajaților, creditorilor, debitorilor etc. Deseori interesele acestor grupuri de persoane referitor la conținutul categoriilor contabile erau în contradicțiile. Cu anii se schimbau principiile, formele, scopurile contabilității. Se desfășura teoria și practica contabilă, creșterea nivelului științific a contabilității.

Așa, de exemplu, în perioada sovietică scopurile contabilității prevedeau, în principal, asigurarea păstrării proprietății socialiste la întreprinderile de stat, organizarea controlului privind îndeplinirea planurilor de producție, vânzare, organizarea contabilității la nivel calitativ pentru prezentarea informației corecte, oportune cu divizarea abaterilor de la norme și normative, planuri la consumuri și cheltuieli.

Astăzi în condițiile economiei de piață prin desfășurarea antreprenoriatului particular se schimbă interesele unor grupuri de utilizatori ai informației contabile ceea ce duce la schimbarea metodologiei, metodelor, procedeele determinării și calculării indicatorilor, precum și la modificarea conținutului unor categorii, elemente contabile.

În contabilitatea standardizată și orientată spre respectarea Codului Fiscal al Republicii Moldova o deosebită atenție i se acordă contabilității impozitelor și taxelor către buget din veniturile întreprinderilor. Prin motivul dat se lămurește că unele aspecte ale contabilității cum ar fi problemele organizării contabilității analitice, specificul contabilității diferitelor tipuri de materiale, obiecte de inventar, mărfuri precum și specificul formării prețurilor la evidența lor la păstrare, la vânzare, restituirii pierderilor acestora, modalitatea de reevaluare a valorilor numite rămân în umbră, neactualizate.

Studierea activității economice a unităților de comerț cu amănuntul, cu ridicata și de alimentație publică este actuală și de mare importanță cuprinzând în vizorul investigațiilor de bază: componența economică a volumului de desfacere și utilizarea diversificată a indicatorilor calculați în baza unei analize minuțioase. Cadrul economic și contabil adecvat economiei de piață nu apare sporadic și de la sine o dată cu adoptarea și proclamarea Standardelor de contabilitate și a Codului fiscal. Iată de ce este necesar să se efectueze un tur de orizont asupra problemei abordate în plan istoric, adică sunt mai mult decât necesare niște investigații științifice în privința dezvoltării mediului contabil și analitic la nivelul teoretico-metodologic și practic aplicativ. În această ordine de idei se propun la discuție o serie de probleme mai relevante ce țin de cercetarea particularităților metodologice privind organizarea contabilității în comerț, în alimentația publică și în cooperarea de consum.

Evaluarea și contabilizarea corectă a mărfurilor și ambalajului exercită o influență benefică asupra mărimii veniturilor din vânzări, costului vânzărilor, asupra volumului de desfacere, asupra sumelor TVA și altor indicatori cantitativi și calitativi, privind generalizarea rezultatelor activității în perioada de gestiune. Din acest punct de vedere se constată următoarele:

- ✓ situația de liberalizare a prețurilor și tarifelor în economia de piață necesită evaluarea autentică și veridică a mărfurilor și ambalajului prin calcularea adecvată și operativă a prețurilor de vânzare. Din această perspectivă se recomandă folosirea unor metode de optimizare și minimizare a prețurilor prin relații matematice, ținând seama de adaosul comercial calculat către prețuri de vânzare și prețuri de procurare a mărfurilor și a produselor în comerț cu amănuntul și în alimentația publică;
- ✓ în baza cerințelor și prevederilor S.N.C. și Codului Fiscal și utilizării diferitor cote de TVA la mărfuri și produse, autorul propune modificarea conținutului raportului gestionarului, datorită căruia pot fi reflectate unele formule contabile privind recepționarea și vânzarea mărfurilor și produselor în comerț și în alimentația publică;
- ✓ restabilirea activității de achiziție a produselor agricole de către cooperativele de consum de la persoane fizice, precum și procurarea altor mărfuri de la acestea, poate avea loc prin modificarea metodelor de calculare a sumelor de TVA, constatând datoriile bugetului nu de la sume de vânzări, dar de la adaosul comercial realizat (venitul global), care se determină printr-un calcul al adaosului comercial la mărfurile vândute. În caz contrar, se încalcă sensul și conținutul economic a valorii adăugate iar o parte de TVA se plătește nu din profilul global (valoarea adăugată) al unității comerciale, sau de alimentație publică din valoarea de vânzare a mărfurilor;
- ✓ același motiv a stat la baza determinării activității și dispariției comercializării prin consignație, pentru că procurarea mărfurilor de la comitenți-persoane fizice, fiind neplătitori de TVA și impozitarea cu TVA din plin a sumelor de venituri din vânzări a acestora duce la pierderi și se contrapune cu interesul agentului economic. De aceea se propune de calculat și de reflectat în contabilitate sumele de TVA nu de la venituri din vânzări, dar de la mărimea comisionului (diferenței dintre prețuri de procurare și de vânzare fără TVA);
- ✓ un paradox faptul că în alimentația publică materia primă utilizată la prepararea produselor poate fi impozitată la procurare cu diferite cote de TVA, dar veniturile din vânzarea acestor produse se impozitează cu cota de 20%. Această situație cauzează scăderea eficienței activității unităților de alimentație publică, care folosesc la preparare materiile prime cu cota de 8%, 5%, 0% TVA. Diferența în cote se acoperă din contul întreprinderii. Pentru a redresa situația și evita incorectitudinea fiscală autorul propune folosirea cotelor de TVA corectate prin medierea lor, în baza proporționalității ponderii materiilor prime utilizate cu diferite cote (20%, 8%, 5%, 0%) de TVA în producție. Se propun câteva recomandări privind unele formule de recalculare a TVA prin procesul de calculație a prețurilor de vânzare a produselor preparate, care pot fi propuse organelor fiscale pentru utilizare în activitatea curentă;
- ✓ vânzarea mărfurilor în rate pe un termen mai mult de 1 an pentru unitățile comerciale nu este convenabilă, deoarece conform S.N.C. 18 „Venitul” și Codului Fiscal veniturile din vânzări și costul vânzărilor se constată prin volumul total al mărfurilor eliberate, care duce la formarea obligațiunilor de plată bugetului pentru impozit pe venit și TVA din vânzările anilor viitori și încasările așteptate. Pentru o activitate prosperă în acest domeniu se propune de rectificat și de completat actele

normative privind constatarea și contabilizarea cotelor de vânzări pentru anii viitori prin înregistrarea acestora la venituri anticipate și creanțe pe termen lung.

Ambalajul și materialele de ambalat, având o pondere considerabilă în componența activelor curente ale unităților comerciale și ale celor cooperatiste, necesită o sporită atenție în privința evaluării și contabilizării acestora. Valoarea ambalajului influențează la calcularea corectă a TVA (referitor la ambalaj circulant returnabil sau nereturnabil). Circulația ambalajului de sticlă la fel ține de influența la sumele veniturilor din vânzări, costurile vânzărilor, TVA către plata și volumul desfacerii de mărfuri, care lunar necesită să fie calculate și corectate prin formule specifice contabile.

Autorul propune în baza unei analize scrupuloase metoda de eliminare a erorilor posibile la indicatorii numiți în procesul de vânzare al mărfurilor și în circulația ambalajului comercial

În baza S.N.C. 2 „Stocuri de mărfuri și materiale”, S.N.C. 3 „Componența consumurilor și cheltuielilor întreprinderii”, S.N.C. 5 „Prezentarea rapoartelor financiare” ș.a. în comerț și în cooperația de consum s-a schimbat metodologia contabilității consumurilor și cheltuielilor de circulație.

Pentru organizarea contabilității cheltuielilor în unitățile de comerț, în cele de alimentație publică și în cele cooperatiste, ținându-se cont de specificul fiecărei direcții din cele numite, autorul propune:

- ✓ de caracterizat componența cheltuielilor în comerț și în alimentația publică prin determinarea nomenclatorilor informaționali și organizarea metodologiei de constatare și acumulare a acestora în contabilitate;
- ✓ pentru organizarea analizei economico-financiare și cercetarea rezervelor de reducere a cheltuielilor operaționale în comerț, în alimentația publică și în cooperația de consum, autorul propune de desfășurat contabilitatea analitică:
 1. pe subdiviziuni de activitate (secții, magazine, filiale) la fiecare din conturi;
 2. pe articole de cheltuieli – prin determinarea nomenclaturii divizate la fiecare subdiviziune a conturilor sintetice;

Bibliografia:

1. Legea Contabilității, nr. 113/XVI din 27.04.2007/ Monitorul Oficial, nr. 90/93
2. Tuhari T. Contabilitatea operațiilor comerciale, Editura, ASEM, Chișinău, 2002, 216p.

AN ASSESSMENT OF THE EQUILIBRIUM EXCHANGE RATE FOR MOLDAVIAN LEU APPLYING THE BEER MODEL

SADOVEANU Diana

**Ph.D. student, Doctoral School of Economics,
“Alexandru Ioan Cuza” University, Iași, Romania**

Abstract: *In order to analyze the long-run sustainability of the Moldavian leu against the euro, is estimated the equilibrium exchange rate, using the BEER model and are determined the total misalignments of the real exchange rate. The variables used are: the degree of openness, the productivity differential, the real interest rate differential, and the net foreign assets.*

1. Introduction

The assessment of the equilibrium exchange rate has been always an important issue for macroeconomists, due to the fact that the real exchange rate is one of the most important prices, especially for small open economies as Republic of Moldova.

In this context the main goals of this paper is to identify the economic fundamentals, which determine the evolution of the exchange rate on the medium and

long run, then applying the Behavioural Equilibrium exchange Rate Model to estimate an equilibrium exchange rate, and to determine the misalignments of the real exchange rate and main factors which determined these misalignments.

2. Literature review

For the Central and Eastern European Countries (CEE) the most used model was the Behavioural Exchange Rate (BEER).

This model was introduced by Clark and MacDonald in 1998 [1]. BEER model try to estimate the equilibrium exchange rate using a wide range of economic fundamentals. The actual exchange rate is considered to be in equilibrium in a behavioural sense when its movements reflect changes in these fundamentals.

As determinants of the exchange rate, for the medium and long run was considered a large number of fundamentals, the most common being: net foreign asset position, productivity differential, and the openness ratio of the country economy.

But, were, also, many studies, which tried to particularize the BEER model for the analyzed economy. For example Egert and Halpern [2] considered as fundamentals, too, the public and external debt, Saayman [5] – the government consumption and the gross reserves, Melecky and Komarek [3] – interest rate differential and foreign direct investment.

A model derived from BEER can be considered the Permanent Equilibrium Exchange Rate (PEER), which differs from BEER in that it decomposes directly the estimated long-term cointegration relationship into transitory and permanent components, with the latter constituting the measure of the equilibrium exchange rate. [2]

2. The Behavioural Equilibrium Exchange Rate approach

The concept of Behavioral Equilibrium Exchange Rate was introduced by Clark and MacDonald in 1998. Authors assumed that the real exchange rate can be decomposed into transitory, medium-run and long-run components. [1, p.10]

$$q_t = \beta_1 Z_{1t} + \beta_2 Z_{2t} + \tau T_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

where:

q_t – the real exchange rate

Z_{1t}, Z_{2t} – vectors of long-run and medium-run fundamentals

T_t – a transitory component

ε_t – random disturbance term

Setting transitory components to zero, the “current equilibrium rate” or medium-run BEER ($\bar{q}_t$) can be defined by:

$$\bar{q}_t = \beta_1^* Z_{1t} + \beta_2^* Z_{2t} \quad (2)$$

The long-run BEER (also, known as Permanent Equilibrium Exchange Rate (PEER), is reached when fundamentals are at their long-run value, and can be written as:

$$\bar{q}_{Lt} = \beta_1^* Z_{1t} + \beta_2^* Z_{2t} \quad (3)$$

Consequently, the total misalignment, defined by Clark and MacDonald in 1999 can be computed as the difference between the actual and equilibrium exchange rate, given by the long-run values of the economic fundamentals: [4, p.6]

$$tm_t = q_t - \beta_1^* Z_{1t} - \beta_2^* Z_{2t} \quad (4)$$

5. Empirical results

5.1 Data

In the following study were used quarterly data covering the period from the first thirs quarter of 2000 to the fourth quarter of 2010 (42 observations).

The data were obtained from the International Monetary Fund's International Financial Statistics (IMF) and United Nations Economic Commission Database.

Where appropriate the series were seasonally adjusted using the Tramo Seats procedure and transformed into natural logarithms.

Real exchange rate (leur): was considered an average nominal exchange rate EUR/MDL, deflated by the consumer price indexes (CPI) in both countries (Moldova and Euro Area). A decrease of rer denotes a real appreciation, and an increase a real depreciation, of the home currency.

Productivity differential (lprod): was calculated as the ratio of real GDP over employment in both countries. This variable was used to capture the Balassa-Samuelson effect.

Net foreign assets (lnfa): to compute the variable of the net foreign asset position we used the ratio of the negative of the net foreign assets, calculated based on the methodology proposed by Lane and Milesi-Ferretti (2004) to nominal GDP, both denominated in MDL.

Also, we considered, that the net foreign assets position influences positively the real exchange rate and was calculated it as follows:

$$NFA_t = NFA_0 + \Delta NFA_t \quad (5)$$

$$\Delta NFA_t \approx CA_t + \Delta KA_t \quad (6)$$

where: NFA_0 – initial value of the net foreign assets, which was set to zero, CA – current account balance, ΔKA – change in capital account balance

Degree of openness (lopen): to capture the impact of the level of liberalization of external trade we considered as a variable the degree of openness, and calculated it as the domestic ratio of the sum of exports and imports in GDP.

Interest rate differential (lrd): the differential between the Moldavian and Euro Area money market rates (3 months), deflated by Moldavian and Euro Area CPI inflation.

Dummy variables (crisis, crisis2): I used two dummy variables: one for the present international financial crisis: this variable takes the value 1 in 2008Q2-2010Q4 and 0 for other periods of the sample. And the other dummy variable was used for the second quarter of 2002.

5.2 Unit root test

To find the order of integration of the variables we applied two tests: the Augmented Dickey-Fuller Test (ADF test) and Phillips-Perron Test (PP test). The lag length for the test was chosen using automatic selection, based on the Schwarz Info Criterio (SC), with maximum 4 lags, because we have the quarterly data.

With respect to the equation of the performed test, we decided to include a constant and a time trend for variables in levels, and a constant for first differences.

The results of running the ADF tests in level on the series mentioned above, suggested, that the null hypothesis, that a series has a unit root, cannot be rejected at the 5 percent level and that the time series variables are all non-stationary in the level form.

The variables were therefore differenced and the ADF test runs again. The results from the table above indicate that the variables in their first difference are all stationary at the 1 percent significance level.

Table 1: Unit root test results

Variable	ADF test	PP test
leur	34,53%	57,41%
lprod	13.70%	17.54%
lnfa	26,70%	<1%
lrd	<1%	27,92%
lopen	57,54%	49,03%
D(leur)	<1%	<1%
D (lprod)	<1%	<1%
D(lnfa)	<1%	<1%
D(lrd)	<1%	<1%
D(lopen)	<1%	<1%

Source: Author's calculations

5.3 Johansen cointegration method

Given that all variables were integrated of order one, next was performed a cointegration test, to identify the long-run relationship between them.

To estimate the optimal number of lags used in the model, we used the following tests: LR, sequential modified LR test statistic, Final prediction error (FPE), Akaike information criterion (AIC), Schwarz information criterion (SC) and Hannan-Quinn information criterion (HQ). The test results showed one or three lags and was decided to choose one lag length in the VAR model.

Table 2: Lag length test results

Lag	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	2.87e-08	-3.178241	-2.733856	-3.024839
1	221.5578	4.50e-11	-9.662449	-8.107101*	-9.125543*
2	33.13304	5.00e-11	-9.674444	-7.008133	-8.754034
3	38.35641*	3.35e-11*	-10.37678*	-6.599511	-9.072870

Source: Author's calculations

Table 3: VAR model evaluation and diagnostics

VAR stability condition check	No root lies outside the unit circle VAR satisfies the stability condition		
<i>Autocorrelation LM test</i>	LM1	LM2	LM3
LM-statistics	35.28009	31.66842	32.28778
p-value	(0.0833)	(0.1678)	(0.1499)
	no serial correlations		
Heteroskedasticity test	$\chi^2(180)=197.8154$ (0.1725) no heteroskedasticity		
Jarque-Bera normality test	$\chi^2(10)=13.84735$ (0.1801) normally distributed		

Source: Author's calculations

The next step, we performed a series residual tests on VAR and was evaluated the stability of the chosen model. The results presented in the table 3, indicate that the VAR model satisfies all the tests conditions.

To test the presence of the cointegrating relationship between the variables were applied Trace and Maximum-Eigen Value statistics.

According to the trace and critical value statistics, presented in the table 4, was rejected the null hypothesis, of no cointegration, and accepted the alternative hypothesis, of existence of one cointegrating relationship among the variables, at the 5% significance level.

Table 4: VAR cointegration test statistics

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace statistic	Maximum-Eigen value
None	0.665168	98.41624 (76.97277)*	40.48264 (34.80587)*
At most 1	0.482005	57.93360 (54.07904)*	24.33822 (28.58808)
At most 2	0.413114	33.59538 (35.19275)	19.71822 (22.29962)
At most 3	0.236775	13.87716 (20.26184)	9.997512 (15.89210)

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

Source: Author's calculations

Table 5: Estimation of cointegrating coefficients

	leur	lnfa	Lopen	lprod	lrd	c
Normalized cointegrating coefficient	1.000000	0.461416	-0.033398	-0.626801	-0.067337	-1.800828
Standard error		0.03256	0.10681	0.07352	0.01796	
t-statistic		[14.1712]*	[0.3126]	[8.5255]*	[3.7492]*	

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

Source: Author's calculations

On the basis of the estimated cointegration vector, the long-run relationship between the variables could be written as follows:

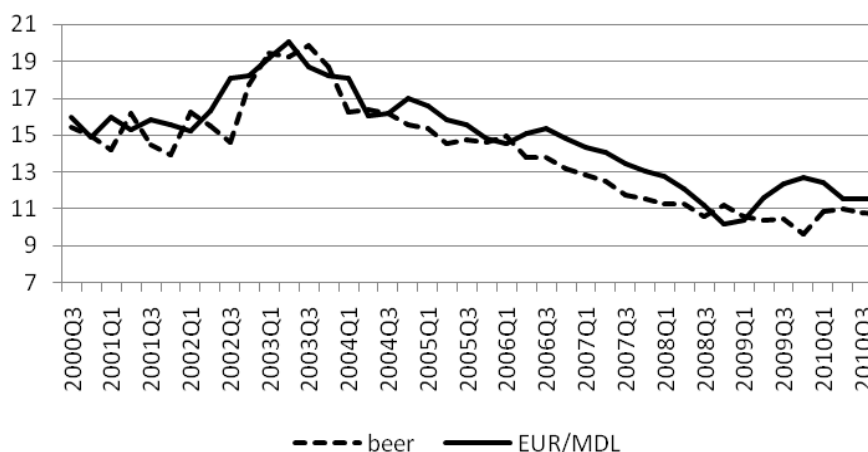
$$\text{leur} = -0.461416 * \text{lnfa} + 0.033398 * \text{lopen} + 0.626801 * \text{lprod} + 0.067337 * \text{lrd} + 1.800828 \quad (7)$$

From the equation we can see that mainly all the variables influence positively the real exchange rate, except the net foreign assets. Also, we can observe that the great contribution to the exchange rate evolution have the net foreign assets and productivity differential.

Substituting the values of the fundamental factors in the equation above was obtained the Behavioural Equilibrium Exchange Rate (BEER).

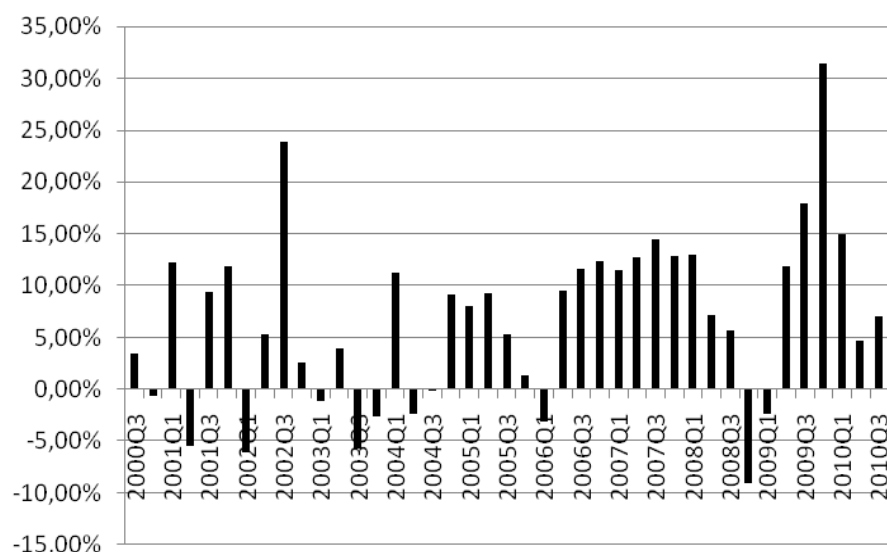
5.4 Exchange rate misalignments

As we can see from the figures below, the level of misalignments for the analyzed period of time was low, as an exception we can mention the year of 2009, than the larger deviation exceeded the 30% level, overall the Moldavian leu being slightly undervalued against the euro.

Figure 1: Evolution of the real exchange rate and the long-run equilibrium exchange rate

Source: Author's calculations

Figure 2: Evolution of the total misalignments of the real exchange rate



Source: Author's calculations

6. Conclusions

The aim of this paper was to assess the long-run sustainability of the Moldavian exchange rate against the euro. For this purpose was estimated the long-run equilibrium exchange rate, applying the BEER model and methodology specific to non-stationary time-series. The main conclusion drawn, after analyzing the total misalignments of the real exchange rate, was that in the medium and long run the EUR/MDL exchange rate was sustainable, but, also was very vulnerable to the shocks from outside, such as international financial crisis from the last years.

7. References

1. Clark, P.; MacDonald, R. (1998) Exchange Rates and Economic Fundamentals: A Methodological Comparison of BEERs and FEERs, *IMF Working Paper*.
2. Égert, B.; Halpern, L. (2006) Equilibrium exchange rates in Central and Eastern Europe: A meta-regression analysis, *Journal of banking & Finance*, 30, p.1359-1374.
3. Komárek, L.; Melecky, M. (2005) The Behavioural Equilibrium Exchange Rate of the Czech Koruna, *Czech National Bank Working paper*.
4. MacDonald, R.; Dias, P. (2007), Behavioural equilibrium exchange rate estimates and implied exchange rate adjustments for ten countries, *Peterson Institute of International Economics Workshop*.
5. Saayman, A. (2007) The Real Equilibrium South African Rand/US Dollar Exchange Rate: A Comparison of Alternative Measures, *International Advances in Economic Research*, 13, p.183-199.
6. Yajie, W.; Xiaofeng, H.; Soofi, A.S. (2007) Estimating renminbi (RMB) equilibrium exchange rate, *Journal of Policy Modeling*, 39, p.417-429.

Section IV

SOCIAL POLICIES AND LABOUR MARKET

ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ МОЛОДЕЖЬ СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТОЙ?

Владимир БЛАЖКО,
*главный научный сотрудник Института Европейской
Интеграции, Политических наук АНМ,
доктор хабилитат социологии*

Abstract. In this article, based on statistical and sociological data, are investigated the issues of youth stratification, is determinated the role and the place of this demographic group in the social structure of the contemporary Moldavian society.

Теоретические подходы к исследованию проблем молодежи, особенно на начальных этапах изучения этой социальной группы, не обладали характером обобщения и признаками теории. Это объяснялось тем, что ученые исследовали лишь отдельные аспекты или характеристики этой группы с точки зрения психофизических свойств, биологических, социально-культурных характеристик и т.д. На основании различных подходов людей молодого возраста делили чаще всего по этапам психофизиологического созревания. Например, выделяли периоды позднее детство (9-11 лет), ранняя подростковость (11-13 лет), поздняя подростковость (14-17 лет), собственно молодежь (18-22 года), молодые взрослые (23-28 лет) и т.д. [1,18] С точки зрения психологии и демографии такой подход весьма обоснован. Хотя в социологии он мало что дает для понимания различий в поведении, образе мыслей и жизни молодежи. Возрастные границы молодежи жестко установить не возможно, т.к. в разных культурах они различны, соответственно и социальные статусы отдельных подгрупп весьма отличаются. Чтобы дать ответ на вопрос: «Является ли молодежь особой стратой общества» следует ответить, на наш взгляд, еще на два вопроса: «Чем отличается социальная группа от страты?», «Что представляет молодежь в современном обществе, как социальная реальность?».

Молодежь – особая социально-демографическая, наиболее динамичная часть общества. Она играет существенную роль в социальном прогрессе в силу того, что приобретает более высокий уровень образования, овладевает новыми технологиями, осваивает и творит новый социальный опыт. Со временем именно эта возрастная группа займет основные позиции в экономике, политике, социальной и духовной сферах общества. Именно поэтому от эффективности, результативности процесса ее социализации, включенности во все сферы жизни зависит и нынешний, и будущий прогресс общества в целом.

Являясь действенной силой процессов реформирования общества, молодежь, с одной стороны, отражает в специфических формах все его проблемы, а с другой – вырабатывает свой особенный опыт, с присущей ему системой ценностных ориентаций, жизненных целей, формами общественной деятельности. Особенности этого процесса определяются не только социально-демографическими характеристиками поколения, его местом и статусом в системе воспроизводства и развития общества, но и периодом самоидентификации и социализации. Большое значение приобретают различные уровни появления этих процессов, использование молодыми людьми имеющихся возможностей в

соответствии с условиями жизни. А это значит, что внутри самого поколения образуются социально-слоевые, профессиональные, ментальные и другие группы молодежи, которые отличаются по своему положению в обществе: студенты престижных вузов, «новые молдаване», безработные, лидеры молодежных организаций, бизнесмены – предприниматели и т.д. В каждой группе – свое «социальное поле общения» и различные практики в общественных отношениях. С таких позиций исследователи отмечают, что молодежь – это не биологический и не естественный факт. Молодежь и формы ее действия и поведения, установки, образцы ценностей зависят от социокультурных и историко-экономических характеристик общества, которое в данное время окружает и детерминирует ее формирование. Молодежь является общественным продуктом или продуктом социокультуры. И хотя такие трактовки понятия молодежи не связываются с конкретными представлениями о содержании культур, их исторических и социальных детерминантов, нам важно отметить очевидную взаимозависимость процесса формирования молодого поколения от социально-структурных особенностей общества.

В исследовательские задачи данной статьи не входит обзор и выработка собственного определения понятия «молодежь». Поэтому мы считаем вполне приемлемым определение российского ученого И.М.Ильинского: «Молодежь – это ценность особого рода, это главная ценность общества, это понятие не только демографическое, но также экономическое, социальное, политическое. Такой подход к оценке молодежи, ставка на молодежь в настоящем, на будущее поколения способны породить политику общества и государства, работающую на управление процессами, на опережение событий, на профилактику явлений, на ускорение развития взамен политики запоздалой реакции на уже родившиеся противоречия и проблемы». [2,208] Это значит, что молодежь как специфическая возрастная группа имеет двойственную природу, то есть выступает одновременно как явление биологическое и социальное, что определяет связь ее психофизического и социального развития, отмечал ученый. Отсюда следует, что в социальной структуре общества молодое поколение не может определяться как гомогенная социальная группа т.к. не обладает абсолютно идентичными характеристиками. Поэтому болгарский ученый П.-Э.Митев, на наш взгляд, справедливо отмечал, что проблемы подрастающего поколения должны рассматриваться как многосторонняя и эффективная реализация (самореализация) личности. П.-Э.Митев считает, что в молодежной среде существуют два основных типа стратификации: социальная и социобиологическая – в зависимости от общественного (социально-классовый статус, доход, престиж и т.д.) или природного (пол, возраст) признаков расслоения. Эти два типа находятся в сложных взаимоотношениях с точки зрения их значимости, конкретно-исторического содержания и взаимодействия. «Особенно существенно то, что их отношении являются динамичной, исторически изменчивой величиной» - отмечал ученый. [3,17-18]

Трансформирующееся общество особенно остро нуждается в новаторстве, наращивании инновационного потенциала, которым в значительной степени обладает молодежь. Поэтому сегодня очень важно открыть молодежь как субъект истории, как исключительно важный фактор перемен, как носителя новых идей и программ, как социальную ценность особого рода. На наш взгляд, такой подход весьма актуален в обществе реформ, потому что социальная среда, в которой формируется подрастающее поколение, неустойчива и аморфна, а социальные практики во многом экспериментальны.

В процессе политических и социально-экономических реформ происходящих

в Молдове изменяется социальная структура общества, появляются новые профессии и социальные группы: фермеры, менеджеры, дилеры, предприниматели и т.д. Стратификация, т.е. процесс деления общества на социальные группы, порождает социальное неравенство, при котором люди имеют неравный доступ к общественным ресурсам материального и духовного потребления. При этом учитываются не естественные (природные), а социальные факторы и параметры различия: экономические, политические, культурные и т.д. Словом, страту в отличие от социальной группы, в общем определяют как социальный слой людей, имеющих сходные объективные показатели по нескольким социальным критериям и характеристикам, которые легко квантифицируются, т.е. допускают количественные изменения показателей реального расслоения общества в каком-то определенном отношении. [4,119] Классики социологии (М.Вебер, Э.Дюркгейм, П.Сорокин, А.Гидденс и др.) в основу определения процесса формирования социальной структуры общества включали несколько основных критериев: материальное благосостояние, уровень образования, власть, престиж профессии. П.Сорокин считал также, что в обществе существуют также и профессиональная, гендерная, религиозная и другие формы неравенства и стратификации. Эти определения мы бы хотели уточнить и конкретизировать. Страта представляет собой социальную группу с интегративным набором показателей, которые включают положение людей в социальной структуре и отношениях общества («социальное пространство» и «социальная позиция» - П.Сорокин), а также «социальный капитал – или габитус (П.Бурдьё). Габитус – присущий каждому классу особый тип конструирования социального пространства, который отличает его от других классов. Он обусловлен социальными условиями и практиками, а также возможностью обладания экономическими, политическими, социальными, культурными ресурсами общества. Все они определяют роли и статусы людей, их социальные практики и образ жизни в целом. А относительно устойчивые формы деятельности обретают «системные формы» (А.Гидденс) т.е. создают новую структуру общества. Именно с этой точки зрения, в рамках структурно-функционального подхода, мы и рассмотрим характеристики молодежи как социальной группы современного молдавского общества.

По данным Департамента статистики и социологии в Республике Молдова насчитывается около миллиона молодых людей (в возрасте от 16 до 30 лет). Из них 25,8% проживают в сельской местности и 29,2% - в городах. Молодежь профессионально занята во всех сферах общественного производства: в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, транспорте, сфере услуг, науке и культуре и т.д. Причем, наибольшее количество работающих в сфере услуг (52,5%) и сельском хозяйстве (28,2%). [5, 90-102] С точки зрения статистики, если среднемесячная зарплата составляла в 2010 году 2971,7 лея, а прожиточный минимум 1373,4 лея, то, казалось бы, социальное благополучие поколения обеспечено. Однако, следует учесть, что значительная часть молодежи даже обладая высоким уровнем образования, к сожалению, не занимает высокие социальные статусы в структуре общества. Более того, она занята в технологически слабо развитых сферах производства (68%). Из этого следует, что большая часть работников получает зарплату значительно ниже средней в промышленности. По данным социологических опросов более 89% респондентов не довольны зарплатой.[6, 4]

Здесь важно отметить расхождения между статистическими и социологическими данными. Как известно, статистики оперируют усредненными показателями. Но, по мнению известного социолога Ю.Левады, в стратификации очень важен субъективно определяемый статус, т.к. восприятие личностью своего собственного

положения задает рамки любого социального действия. Как видим, самооценка молодежи в Молдове по самоопределению очень низкая, большинство молодых людей относят себя к социально незащищенным слоям, к категории бедных людей.

Уровень материального благосостояния молодых людей определить реально в Молдове очень сложно, т.к. значительная часть ВВП производится неформальной экономикой (40%) в которой заняты 15% трудоспособного населения. А в формальной экономике 33% работающих получают зарплату в конвертах. [7,5]

Здесь сразу же следует уточнить, что в нашей стране образ жизни городской и сельской молодежи сильно отличаются не только характером труда, но и, в значительно большей мере, социально-культурными условиями. Ведь за годы независимого развития в селах было закрыто или перепрофилировано 600 домов культуры, 60% библиотек, перепрофилировано 1500 книжных магазинов и т.д.[8,268] А это значит, что возможности у молодежи села в сфере отдыха и рекреации здоровья, как перспективы профессионального роста и саморазвития весьма ограничены.

О престижности профессии, как одном из основных факторов, социальной стратификации в условиях несформированного опроса рынка рабочей силы, который существует в нашей стране говорить весьма проблематично. Профессиям экономистов, юристов, медиков, журналистов у нас обучается численность студентов в несколько раз превышающая потребности местного рынка труда. Отсутствие научно обоснованных прогнозов в этой сфере приводит к тому, что почти 86% выпускников вузов не находят работу по специальности, а само высшее образование обесценивается. [9,6]

Что касается участия молодежи во власти, то в нашей стране этот процесс в последние годы получает все большее развитие. Растет численность молодых управленцев во властных структурах, действует молодежный парламент, проводятся тренинги и семинары для молодых политиков и менеджеров и т.п. И все же, по сравнению со странами ЕС, численность молодых людей во власти значительно меньше. В руководстве органов публичной власти всех уровней занято лишь 10,8% молодежи. Это свидетельствует о том, что государство не уделяет значительного внимания формированию правящей элиты страны, не видит в молодежи будущую смену управленцев.[9,6]

Если проанализировать представленные данные, то можно сделать выводы: стратификация в нашей стране в период политических и социально-экономических перемен, определяется множеством социально-экономических, демографических, политических факторов развития общества. Поэтому вполне закономерно, на наш взгляд, кроме основных показателей стратификации в исследования этого процесса включить ряд специфических, соответствующих времени и уровню развития общества критериев и характеристик: политических, структурно-хозяйственных, географических, религиозных, традиционно-культурных (возраст, место проживания, уровень и характер образования, возможность совершить карьеру, справедливый доход и зарплата, налогообложение и т.п.). А поскольку молодежь, как мы выяснили, присутствует в различных социальных группах, то она обладает специфическим набором характеристик групп пребывания, и не является гомогенной, а это значит, что считать ее отдельно социальной стратой, на наш взгляд, не представляется научно обоснованным.

Литература:

1. Ручкин Б.А. Молодежь и становление новой России //в сб. Молодежь 97: надежды и разочарования. = М., 1997, с. 18.

3. Молодежь России: Тенденции, перспективы // под ред. И.М.Ильинского, А.В.Шаронов. – М.: Молодая гвардия, 1993, - с.208. Ильинский И.М. Молодежь в контексте глобальных процессов развития мирового сообщества // Молодежь и общество на рубеже веков. – М.: Голос, 1999, с. 39.
4. Митев П.Э. Социализата активност на младежта и науката. – София, 1980, с. 65; Младежта и социалната промяна. – София, Нар младеж. 1988, с. 17-18.
5. Лукьянов В.И., С.А.Сидоров, И.С.Урсу, Социология. Уч. пособие. – СПб, 2004, с. 119.
6. Anual statistic al Republicii Moldova. Chişinău, 2010.
7. Сколько можно терпеть, когда жить неумоготу // в газ. Голос народа, № 21 (1044), 03 июня 2011г.
8. Борьба с неформальной экономикой // в газ. Голос народа, № 19 (1042), 20 мая 2011г.
9. А.Тимуш. Социально-экономическое развитие села и рост качества жизни населения. // В сб. Рост социально-экономической эффективности и благосостояния народа – главная задача общества. Кишинев, 2010.
10. Отчет о социологическом исследовании «Социальная интеграция молодежи в современном молдавском обществе – 2008-2009 гг.». Опрошено 600 человек. Кишинев, 2010.

POTENȚIALULUI INSTITUȚIONAL DE REGLEMENTARE AL ÎNȚEPRINDERII

Ecaterina FABIAN,
drd, Institutul de Economie, Finanțe și Statistică

Abstract: The economic theory consideration on enterprise and its role in economic regulation is ambiguous. It is considered through the prism of production functions, i.e. defined as basic technology formation, or as a company, which is a set of long-term contracts. Detachment of technological and commercial functions reflects the existence of two microeconomic problems: management of manufacturing process and related problems solutions, as well as interaction with other market agents. Theory of regulation is not confined to one of these problems; it covers the full range of analysis of problems related to the functioning of a modern enterprise. The problem of the enterprise as a way of coordination is one of the bottlenecks of the neoclassical theory. Due to the duality of solved problems it focuses primarily on market mechanisms. And it has led to a misunderstanding of the nature of economic units, which could explain the efficient organization of their activities in the regulation of economic processes. Analysis of organizations (companies) can not be reduced to their extern economic activities. To do this, we should first take into account what happens inside these organizations, where certain decisions are made.

Structura instituțională a întreprinderii

Activitatea de producție a unei întreprinderi este adesea privită ca un sistem care include o serie de elemente constitutive (subsisteme). De obicei, structura acestor elemente cuprinde fabricația, halele de producție, terenurile, etc. Această structură reflectă sistemul tehnologic al întreprinderii, care organizează și desfășoară activitatea de fabricare și prin intermediul căreie este antrenată forța de muncă.

În realitate, compania, ca parte a microsistemului, este o instituție independentă sau o organizație care acționează ca o coaliție, ca o comunitate de oameni uniți sub un scop comun. În cadrul unei întreprinderi au loc nu numai activități de producție. Aici se rezolvă o serie de multe alte probleme asociate cu natura, mediul social, societate în general.

În teoria contractelor, analiza întreprinderii nu se limitează doar la economia întreprinderii. Întreprinderea este analizată ca o formațiune instituțională, care reflectă diferite aspecte ale funcționării sale. Anume în această calitate, poate fi considerată structura instituțională a acestui subiect economic.

Teoria instituțională examinează organizația (compania "din afară" prin mediul instituțional. În reglementarea activităților indivizilor se evidențiază diferite variante ale comportamentului lor, cum ar fi acorduri sau reguli care administrează comportamentul

diferitor grupuri, în situațiile care apar frecvent. Prin respectarea voluntară a dispozițiilor acestor reguli se manifestă condițiile de acțiune a contractelor.

Angajații întreprinderii sunt exponenții diferitor activități (de piață, industriale, etc). Prin acțiunile lor se manifestă caracterul colectiv al întreprinderii, iar soarta acesteia este decisă în funcție de rezultatele activității fiecărui angajat. Prin urmare, este dificil de separat, de exemplu, calitatea produsului, profitul și mediul economic, asociate cu obținerea acestui produs.

Din acest motiv, este oportun, în opinia noastră, ca structura întreprinderii, să fie examinată nu ca o totalitate de echipamente industrial-tehnice, care include un set de unități organizaționale, ci reieșind din totalitatea formelor de activitate a persoanelor angajate în întreprindere.

Activitatea desfășurată de subiecții economici din cadrul întreprinderilor, este marcată de intersectarea diferitelor acorduri, ceea ce necesită o coordonare a diferitelor forme de activitate. Coordonarea activităților persoanelor angajate în aceste subsisteme, ajută la prevenirea conflictelor în curs de dezvoltare, și identificarea compromisului între acestea face posibilă utilizarea potențialului lor, în vederea asigurării funcționării eficiente a întreprinderii ca sistem. Toate acestea determină nevoia creșterii a rolului elementelor constitutive ale întreprinderii la nivel de sistem, nivelul de dezvoltare al căror, conține potențialul instituțional de dezvoltare al întreprinderii.

Structura instituțională a întreprinderii în sistemul de reglementare

Instituțiile care stau la baza regulamentării social-economice, sunt tratate destul de ambiguu. De obicei, acestea se limitează la situațiile care tratează relațiile contractuale dintre agenții economici, cu scopul reducerii costurilor tranzacționale. Se presupune că aceste relații sunt reglementate de un al treilea subiect, care permite realizarea acestui obiectiv. Acest subiect este capabil să determine cealaltă parte să își îndeplinească obligațiile, și este o instituție a respectivei părți contractante.

Cu toate acestea, relațiile economice ale întreprinderii nu se limitează doar la relații de afaceri cu partenerii sai. Compania reunește persoane care activează în baza unor norme, care alcătuiesc, de altfel, esența legii, adică instituțiile întreprinderii. Instituțiile, potrivit definiției lui D. North, sunt "regulile jocului" unei societăți, care organizează relațiile dintre oameni. Aceste reguli reglementează nu doar relațiile economice, ci și întreaga cealaltă sferă a relațiilor umane. Sistemul de reguli, formează, astfel, un complex de instituții ale întreprinderii, a cărui punere în aplicare descrie mecanismul de gestionare a potențialului întreprinderii.

Interacțiunea indivizilor din cadrul întreprinderilor, în principal, este coordonată de către norme; prețurile fiind complementare. De aici, potrivit lui O. Favorov, compania este alcătuită din două elemente: "un set de reguli", care formează sistemul ca o entitate juridică, și „existența colectivă”, care înglobează sistemul de stimulente pentru membrii săi. Unificarea acestor două elemente determină cooperarea conștientă, spre deosebire de cea inconștient (aleatorie) existentă pe piață.

Conform acestei abordări, spațiul economic este descris ca un set de instituții economice și sisteme de norme, în baza cărora acestea acționează. În acest context, limitele de acțiune a normelor interne ale jocului impuse de către societate în baza mai multor factori care determină specificul mediului de producție, sunt determinate de regulile externe ale jocului.

Întreprinderea în sistemul contradicțiilor rezolvabile

Fiecare individ în societate poate funcționa în limitele mai multor sau, chiar, a tuturor acordurilor, adică subsisteme. Diferența dintre interese și preferințe condiționează necorespunderea scopurilor și rezultatelor diverselor forme de activitate. De exemplu, producția și protecția mediului, exigențele tehnologice și optimul lui Pareto, etc. Neconvergența dintre subsisteme, care, în ceea ce ne privește, a adoptat

forme acute duc la creșterea disconfortului psihologic al oamenilor și la reducerea eficienței activității acestora. Astfel, extragerea deschisă a cărbunelui fără executarea măsurilor de remediere a solului, provoacă daune mari atât întreprinderii, cât și societății.

Independența economică a întreprinderilor permite realizarea producției ca un proces eficient, integrat și autoreglementat. Anume din acest considerent, activitățile întreprinderilor se seconcentrează tot mai mult pe rezolvarea potențialelor conflicte și atingerea unui compromis, între diferite forme de acțiune, pe de o parte pe, iar pe de alta - tensiunea dintre subiecții relațiilor social-economice. Crește responsabilitatea întreprinderilor, în realizarea obiectivelor economice și sociale.

Întrucât întreprinderea deține un rol determinant în rezolvarea multiplelor conflicte, fiecare dintre acestea, după cum susține L. Thevenot poate fi considerată ca un mecanism pentru atingerea compromisului.

Mijloace de atingere a compromisului

Depășirea conflictelor în întreprindere este asociată, înainte de toate, cu executarea unei delimitări între formele de piață și cea industrială ale activității economice. Anume în atingerea unui compromis între cele două, stă posibilitatea reală de dezvoltare intensivă. Această abordare se bazează pe următoarele ipoteze:

1. Fabricarea produsului și acțiunea pe piață sunt contradictorii una alteia, la fel cum producția internă celei externe. Piață nu este un loc de producție, iar la nivel de întreprindere coordonarea prin intermediul prețului este practic inexistentă. Cu toate acestea, acțiunile de pe piață, pot fi extinse și la legăturile din interiorul întreprinderii, adică să fie o continuare a acțiunii pieței în cadrul întreprinderii, ceea ce poate intensifica procesul economic.

2. Întreprinderile în calitate de producători nu intră neapărat în relații care să poarte caracter de piață, de exemplu, relațiile condiționate de încredere, cerințe tehnologice, nevoia de intensificare, etc, care se bazează pe anumite reguli. Astfel, compania într-o anumită măsură înlocuiește piață, acționează ca un mijloc alternativ de coordonare a activității economice.

3. Atingerea unui compromis la nivel microeconomic are loc prin utilizarea diferitelor structuri organizaționale și componentelor lor eterogene. Consolidarea rolului organizației industriale, asociate cu dominanța tehnologiilor și echipamentelor performante, este completat de norme administrative standardizate și puterea ierarhică a conducătorului. Ca urmare a dispozițiilor întreprinzătorului (exercitare directă a puterii) are loc mișcarea factorilor de producție și a forței de muncă. Director al companiei, prin urmare, trebuie să joace rolul de judecător imparțial și să faciliteze găsirea soluțiilor de compromis. În acest fel, întreprinzătorul, exercită, în limitele companiei sale, competențe însemnate, sub toate formele în care acestea se pot manifesta.

Prin urmare, în locul creării condițiilor pentru dominarea unor activități economice distincte, este necesară păstrarea echilibrului între acestea și protecția împotriva extinderii vreuneia dintre ele. Compromisul – este un acord între formele de activitate economică, precum și între interesele unor grupuri individuale ale lucrătorilor și a întreprinderii. Astfel, ia naștere un set de relații calitativ diferite, capabile să asigure echilibrarea și dezvoltare economică durabilă.

Piața internă a forței de muncă, ca o formă de compromis economic

Limitele de schimb de pe piața forței de muncă, care au loc în orice societate în legătură cu diviziunea muncii, sunt determinate nu atât de tehnologie, cât de normele existente. Relațiile pe piața forței de muncă, care se instituie atât reieșind din specificul relațiilor, cât și în baza cererilor părților care interacționează, sunt reglementate de două tipuri de reguli speciale. Potrivit teoreticienilor, într-un caz - acestea sunt norme cu privire la încheierea contractului de angajare, în altul - folosirea forței de muncă în

producție. Aceste două forme alternative de coordonare pot tinde atât către formatul de piață (schimbul între oferta de forță de muncă și remunerarea acesteia), cât și către formatul industrial (includerea angajatului în rețeaua constrângerilor tehnologice, care să-i definească atribuțiile), în cazul în care contractul de muncă este integrat în relațiile colective, și de constrângerile tehnologice.

Ținând seama de dualitatea formelor de coordonare, convenționalistii fac uz de teoria "piețelor interne a forței de muncă", propusă în anii '70 de instituționaliști americani P. Doring și M. Porter. Aceștia din urmă consideră piața internă a muncii ca fiind "o organizare administrativă, în care remunerarea și alocarea forței de muncă sunt reglementate printr-un complex de reguli și proceduri administrative." Prin asta, în opinia lor, aceasta se deosebește de "piața externă a forței de muncă", unde deciziile cu privire la salarii, redistribuire și formarea profesională a angajaților, sunt direct determinate de variabilele economice.

Existența "pieței interne a muncii" este de multe ori contrayisă în literatura din spațiul post-sovietic. B. Kotlyar susține că pe piața forței de muncă operează doar cei în căutare de lucru, lucru care elimină subiectul existenței pieței interne a muncii, adică a relațiilor dintre angajatori și angajații întreprinderilor și organizațiilor. Există și un alt punct de vedere. Deoarece piața forței de muncă este asociată cu schimbul dintre subiecții cererii și ofertei, susține G. Schlesinger, atunci "ar trebui să fie recunoscută existența unui astfel de mecanism de schimb și în cadrul întreprinderii între verigile sale distincte și angajați". Extinderea restricțiilor pieței forței de muncă prin aria sa de funcționare și în afara limitelor companiei (la nivel local, regional și național), permite extinderea dimensiunilor acesteia și includerea circuitului intern al forței de muncă în modelul de piață al economiei.

Piața internă a forței de muncă blochează posibila aplicare a legii cererii și a ofertei prin intermediul normelor de reglementare sau restrictive. O astfel de piață, potrivit lui O. Favorov, "este un set de proceduri care protejează angajații interni ai organizației de competiția cu forța de muncă din afara organizației. În acest sens, piețele interne - sunt organizații anti-piață". Aceste organizații au la bază formarea competențelor specifice la locul de muncă, și de tradițiile instituite de colectivul de muncă.

Ambele piețe ale forței de muncă sunt interdependente, acțiunea lor are loc la un anumit nivel de clasificare a locurilor de muncă. Completarea anumitor locuri de muncă se efectuează prin implicarea lucrătorilor "din exterior", celelalte locuri de muncă sunt ocupate prin promovare sau transferul angajaților în cadrul companiei.

Acțiunea pieței interne a muncii nu se termină, însă, odată cu semnarea contractului de muncă. Pe parcursul întregii acțiuni a contractului de muncă are loc procesul de schimb, adică relații de vânzare-cumpărare continuă de la angajarea lucrătorilor până la concedierea lor.

Extinderea posibilitatea de compromis între diferitele forme de activitate (industriale, de piață, etc) depinde, în mare măsură, de participarea în calitate de mediator la acest proces a instituțiilor sociale. Și înainte de toate, a autorităților publice de diferite niveluri, responsabile de reglementarea și rezolvarea problemelor instituționale a interacțiunii segmentului economic și celui socială.

Rolul instituțional al întreprinderii. Concluzii

Studierea rolului instituțional al întreprinderii în reglementarea proceselor economice și sociale implică modelarea acesteia sub forma unui sistem corespunzător, considerând toate formele sale de activitate: de piață, industriale, tradiționale, de mediu, sociale, publice, etc.

Este mandatoriu ca capacitățile instituționale ale întreprinderilor să joace un rol tot mai important în revitalizarea subsistemele sale și a indivizilor din care se formează nivelul posibilităților sale potențiale.

Scopul utilizării capacității instituționale a întreprinderii constă în realizarea unui acord, a unui compromis, atât la nivelul formelor activităților de muncă, precum și a relațiilor de angajare din întreprindere. Utilizarea maximală a elementelor constitutive a unui atare potențial, servește drept mijloc activ de depășire a conflictelor în dezvoltarea companiei și a deschide rezerve mari de activizare a acțiunilor subiecților economici.

În baza celor expuse mai sus, se pot concluziona următoarele:

În scopul unei exploatare depline a posibilităților întreprinderii, aceasta ar trebui exploatată nu numai ca un sistem industrial-tehnic, dar, mai înainte de toate, ca o entitate instituțională. Iar structura internă a întreprinderii trebuie examinată ca un set de subsisteme, care reflectă normele de reglementare (formele de activitate).

Ocuparea forței de muncă se limitează la subsisteme individuale. Întrucât aceasta este inclusă în toate sau în cele mai multe subsisteme, sporește responsabilitatea fiecărui pentru rezultatele obținute de întreprindere.

Activitatea normală a întreprinderii este reglementată de un complex de instituții (norme), prin intermediul cărora sunt construite relațiile întreprinderii cu mediul extern. În funcție de existența unor astfel de norme, devine posibil a depăși conflictele și a se ajunge la compromisuri.

Bibliografie:

1. Benham A., Benham L. Property Rights in Transition Economies: A Commentary on What Economists Know, *Transforming Post-Communist Political Economies*, Ed. by J.M. Nelson, Ch. Tilley, L. Walker, 2008, P. 35 – 60;
2. Campbell John L. Mechanism of Evolutionary Change in Economics Governance, Interaction, Interpretation and Bricolage, (from *Evolutionary Economics and Path-dependence*: Edward Edgar Cheltenham, UK Bookfield, US ed by Lars Magnusson and Kan Ottoson);
3. Doring P., Piore M. Internal labor markets and manpower analysis, Lexington: Heath, 1971, pg.1-9; 13-28;
4. Feige E. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach, *World Development*, 1990. Vol. 18(7). P. 989 – 1002;
5. Feige Edgar. Economic Activity and Institutional Change: Productive, Protective, and Predatory Behavior in Transition Economies, *Transforming Post-Communist Political Economies*, Ed. by J.M. Nelson, Ch. Tilley, L. Walker. 1998. P. 21 – 34;
6. Kapelushnikov R.I. Eas-European labor market: adaptation without restructuring. – Moscow: SU HSE, 2001, pg.309;
7. Нестеренко А. Переходный период закончился. Что дальше?, *Вопросы экономики*. 2005, № 6. pg. 14;
8. Polishchuk L. Missed Markets: Implications for Economic Behavior and Institutional Change, *Transforming Post-Communist Political Economies*, Ed. by J.M. Nelson, Ch. Tilley, L. Walker. 2008, P. 80 – 101;
9. Porter, Michael E. The Microeconomic Foundations of Economic Development and Competitiveness, *Wirtschafts politische Blatter* 46, 1999.
10. [Schlesinger](#) George. [Miller's Mockery](#). *Philosophia*, 199524 (3-4):471-472;
11. Thevenot L. Les entreprises entre plusieurs formes de coordination, in Reynaud, J.-D., et alii (eds.), *Les systèmes de relations professionnelles*, Lyon, ed. du CNRS, 1990, pp. 347–370;
12. Thevenot L. Le savoir au travail. Attribution et distribution des compétences selon les régimes pragmatiques, in Reynaud, B. (ed.), *Les limites de la rationalité*, tome 2, *Les Figures du Collectif*, Paris, La Découverte, 1997, pp. 299–321.

СОВРЕМЕННЫЕ КАДРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Оксана НОСКОВА, старший научный сотрудник НИИ теории и
практики государственного управления Академии управления
при Президенте Республики Беларусь

Алексей ОХРИМЕНКО, заместитель директора НИИ теории и
практики государственного управления – директор Центра исследований
государственной кадровой политики, кандидат технических наук, доцент

Abstract: The article analyses the effectiveness of the implementation of State personnel policy in agrarian sector. The ways of improving the measures on selection and placement of agricultural managers has developed.

Вхождение Республики Беларусь в мировое экономическое пространство обусловили необходимость перехода к инновационному развитию экономики и превращение инновационного фактора в один из важнейших элементов успешного функционирования народно-хозяйственного комплекса страны и обеспечения национальной безопасности на основе использования интеллектуального потенциала и развития высокотехнологичных производств.

Сегодня в условиях перестройки хозяйственного механизма аграрного сектора, его технического перевооружения, внедрения инновационных технологий в производство особую актуальность приобретает оценка эффективности реализации государственной кадровой политики в аграрном секторе.

Мировой и отечественный опыт индустриализации аграрного сектора показывает, что преобладающим типом работника должен стать конкурентоспособный на рынке труда высококвалифицированный специалист, понимающий сущность своей сложной деятельности, особенности и ответственность работы с живой природой, способный самостоятельно корректировать свои действия в зависимости от складывающихся условий.

Исследования показывают, что государственная кадровая политика в аграрном секторе пересекается с целым рядом других направлений государственной политики, к которым можно отнести такие как государственная политика по обеспечению развития сельских территорий, государственная экономическая политика в сфере агропромышленного комплекса; политика в сфере аграрного образования (рисунок 1).

Государственная кадровая политика в аграрном секторе отражает роль государства в создании условий, при которых любое предприятие отрасли может реализовать собственную кадровую политику. Одновременно с этим государство обеспечивает реализацию собственных интересов в кадровом обеспечении сельского хозяйства.

Таким образом, справедливо утверждение о том, что государственная кадровая политика в аграрном секторе – это разрабатываемая и утверждаемая государством стратегия, направленная на создание условий по подготовке кадров для аграрного сектора, обеспечение достойного уровня жизни сельского населения, их последующего непрерывного профессионального развития, обеспечивающая возможность социальной и профессиональной реализации каждого работника. Эта стратегия разрабатывается на основе объективного анализа потребностей аграрных предприятий в кадрах и их профессиональном развитии с учетом интересов государства в устойчивом социально-экономическом развитии аграрного сектора экономики, являющегося необходимым условием обеспечения достойного уровня жизни населения.

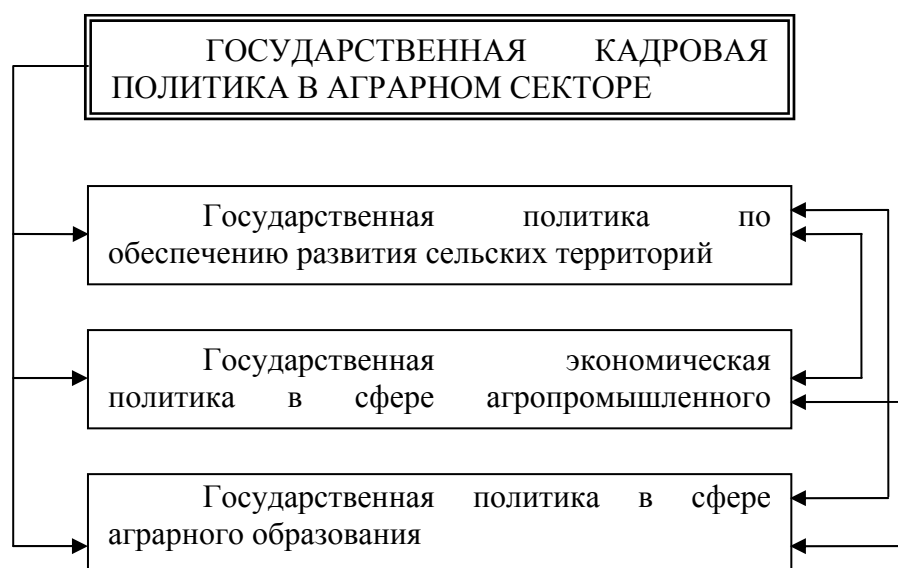


Рисунок 1 – Основные направления государственной кадровой политики в аграрном секторе

В качестве основных блоков (или направлений) реализации государственной кадровой политики в аграрном секторе представляется возможным выделить следующие:

- ✓ обеспечение профессиональной подготовки кадров для аграрного сектора;
- ✓ обеспечение переподготовки и повышения квалификации кадров для аграрного сектора;
- ✓ совершенствование механизма закрепления молодых специалистов в соответствии с потребностями в них аграрного сектора экономики, введение с этой целью мониторинга их распределения, трудоустройства и рационального использования.

Анализ кадрового обеспечения аграрного сектора республики показывает, что на сегодняшний день ощущается недостаток не только специалистов, но и руководящих кадров предприятий, подчиненных Министерству сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь.

Среди руководящих кадров сельскохозяйственных организаций специалисты высшей квалификации по республике составляют 91 %, главные специалисты – 65 %. По Гродненской и Брестской областям эти показатели значительно выше республиканских: руководители – 99 % и 97 % соответственно; главные специалисты – 75 % и 73 %. По Витебской и Могилевской областям эти показатели ниже и составляют 83 % и 87 % среди руководителей и 60 % и 57 % среди главных специалистов [1].

Причиной тому является низкая закрепляемость кадров на селе. По истечении двух лет работы по распределению, на местах остается менее половины специалистов.

С целью решения этой проблемы Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 8 от 8 января 2009 г. утвержден комплекс мер по закреплению кадров на селе [2]. Однако проводимые мероприятия не всегда позволяют в полной мере решить поставленные задачи. Уровень сменяемости руководителей республиканских сельскохозяйственных организаций остается высоким.

Зачастую, при подборе и назначении руководителей кандидаты на эти должности назначаются из числа лиц, не состоящих в резерве, работающих в других трудовых коллективах, не имеющих соответствующей квалификации. Их профессионально-деловые и личностные качества изучаются поверхностно.

Следует отметить, что с целью устранения перечисленных недостатков и укрепления сельскохозяйственных организаций высококвалифицированными специалистами осуществляется комплекс мер, в частности:

– проводится работа с кадровым резервом в соответствии с требованиями Указа Президента Республики Беларусь от 26.07.2004 г. № 354 [3].

– по инициативе Минсельхозпрода совместно с Академией управления при Президенте Республики Беларусь разработана автоматизированная система дистанционного образования в сфере повышения квалификации руководящих кадров, которая включает комплексное методическое обеспечение на электронных и бумажных носителях (учебники, учебные пособия, практикумы, тесты и др.).

С помощью системы дистанционного образования проводится:

1) тестирование лиц, впервые поступающих на государственную службу;

2) тестирование лиц, включенных в резерв руководящих кадров;

3) дистанционное повышение квалификации руководящих кадров, оценка их знаний с выдачей удостоверения государственного образца.

– во исполнение постановления Совета Министров Республики Беларусь от 20 октября 2004 г. № 1304 [4] постановлением Минсельхозпрода от 28 апреля 2005 г. [5] утвержден Перечень требований, предъявляемых к деловым и личностным качествам руководящих кадров.

В целях повышения эффективности реализации государственной кадровой политики в аграрном секторе и совершенствования работ по подбору и расстановке руководящих кадров сельскохозяйственных предприятий обосновывается необходимость выработки практических рекомендаций по формированию и планированию деловой карьеры руководящих кадров аграрного сектора.

При формировании и планировании деловой карьеры руководящих кадров необходимо дифференцировать этапы качественного изменения компетентности управленческих кадров: при найме, при зачислении в кадровый резерв, при продвижении на вышестоящую должность, при обучении, при высвобождении и т.д. Определение уровня компетентности на том или ином этапе развития деловой карьеры руководящих кадров позволяет оценить степень их готовности к профессиональному продвижению, уровень развития их деловых и личностных качеств, необходимых для выполнения тех или иных должностных обязанностей.

Исследования российских ученых показывают, что базовым элементом механизма рационального использования квалифицированных кадров в современных условиях становится управление их конкурентоспособностью. При этом под управлением конкурентоспособностью работника понимается комплекс мероприятий, направленных на оценку, обеспечение и поддержание необходимого уровня профессионализма руководящих кадров путем систематического контроля и целенаправленного воздействия на факторы, влияющие на качество их человеческого капитала [6].

В связи с этим важнейшая задача состоит в достижении максимального соответствия уровней развития профессиональной и управленческой компетентности работника. Для оценки компетентности руководящих кадров предлагается использовать методику, разработанную российскими учеными-экономистами и адаптированную авторами статьи к условиям Республик Беларусь. Указанная

методика позволяет обоснованно подойти к формированию критериев и методике оценки уровней профессиональной и управленческой компетентности руководящих кадров. При этом предлагается использовать два блока показателей:

- ✓ показатели профессиональной компетентности: возраст, уровень образования, стаж работы, уровень владения персональным компьютером, уровень владения иностранным языком и пр.;
- ✓ показатели управленческой компетентности: управленческие, коммуникативные, лидерские, личностные качества работника, уровень автономности и самоорганизации.

Организация подготовительных работ и процедура оценки относится к компетенции кадровых служб хозяйствующих субъектов. Сотрудниками отдела кадров проводится сбор исходных данных из личных карточек работников и их анкетирование для оценки уровня профессиональной компетентности. Полученные данные обрабатываются, переводятся в баллы и заносятся в сводную ведомость оценки уровня профессиональной компетентности руководящих кадров. В дальнейшем подсчитывается коэффициент профессиональной компетентности руководящих кадров ($K_{\text{проф. комп.}}$) по следующей формуле:

$$K_{\text{проф. комп.}} = \frac{\sum_{j=1}^n Y_j}{m}, \quad (1)$$

где

Y_j – значение j -го показателя, характеризующего уровень профессиональной компетенции работника в баллах;

i – количество показателей, характеризующих уровень профессиональной компетенции работника;

m – постоянная величина, соответствующая сумме максимальных оценок качественных показателей уровня профессиональной компетенции.

Оценку показателей управленческой компетенции предлагается проводить по двум направлениям: самим работником и экспертами по 5-ти бальной шкале: 1 – низкий; 2 – ниже среднего; 3 – средний; 4 – выше среднего; 5 – высокий. Полученные оценки заносятся в сводную ведомость оценки управленческой компетентности руководящих кадров. Коэффициент управленческой компетенции рассчитывается по каждому из направлений (самооценка работника и оценка экспертов) по формуле:

$$K_{\text{упр. комп.}} = \frac{\sum_{j=1}^n Y_j}{i}, \quad \text{где} \quad (2)$$

Y_j – значение j -го показателя, характеризующего уровень управленческой компетенции работника в баллах;

i – количество показателей, характеризующих уровень управленческой компетенции работника.

Полученные коэффициенты (профессиональной компетентности и управленческой компетентности по результатам самооценки и оценки экспертов) заносятся в итоговую ведомость. В дальнейшем предлагается вычислять интегральный коэффициент компетентности руководящих кадров (K_k):

$$K_k = \sqrt{K_{\text{проф. комп.}} * K_{\text{упр. комп. 1}} * K_{\text{упр. комп. 2}}}, \text{ где (3)}$$

$K_{\text{проф. комп.}}$ – коэффициент профессиональной компетентности работника;
 $K_{\text{упр. комп. 1}}$ – коэффициент управленческой компетентности работника, определенный по результатам самооценки работника;

$K_{\text{упр. комп. 2}}$ – коэффициент управленческой компетентности работника, определенный по результатам оценки экспертов.

Уровень конкурентоспособности работника определяется по шкале, приведенной в таблице 1. Данные заносятся в бланк оценки компетентности руководящих кадров и являются основанием для их карьерной динамики.

Таблица 1 – Шкала определения уровня конкурентоспособности работника

Коэффициент компетентности (Кк)	Уровень компетентности
0,8–1,00	Высокий
0,7–0,79	Выше среднего
0,6–0,69	Средний
0,4–0,59	Ниже среднего
0,2–0,39	Низкий

Таким образом, исследование эффективности реализации государственной кадровой политики в аграрном секторе позволило разработать методику проведения комплексной оценки компетентности руководящих кадров. Применение данной методики в практической деятельности позволяет принимать эффективные управленческие решения, в частности, вносить предложения:

1. О премировании руководящих кадров, имеющих наиболее высокий показатель уровня конкурентоспособности;
2. О внесении изменений в уровень должностного оклада руководящих кадров, имеющих наиболее высокий уровень конкурентоспособности;
3. О необходимости повышения в должности сотрудников с наивысшим показателем степени развития профессиональных и личных качеств;
4. О направлении на повышение квалификации сотрудников, имеющих низкий показатель уровня конкурентоспособности.

Использованная литература:

1. Труд и занятость в Республике Беларусь: статистический ежегодник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2010. – 400 с.
2. Об утверждении комплекса мер по закреплению квалифицированных кадров на селе: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 8 января 2009 г. № 8: в ред. Постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 05.01.2011 г. № 14 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 16. – 5/29114.
3. О работе с руководящими кадрами в системе государственных органов и иных государственных организаций: Указ Президента Респ. Беларусь, 26 июля 2004 г. № 354: в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 17.08.2010 № 427 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – № 120. – 1/5712.
4. О некоторых мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 26 июля 2004 г. № 354: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 20 октября 2004 г. № 1304: в ред. Постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 11.10.2010 г. № 1476 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – № 172. – 5/15044.
5. О критериях оценки работы руководящих кадров: Постановление Министерства сельского хозяйства и продовольствия Респ. Беларусь, 28 апреля 2005 г. № 26: в ред. Постановления Министерства сельского хозяйства и продовольствия Респ. Беларусь от 13.03.2009 г. № 15 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2005. – № 75. – 8/12560.
6. Чертова, М.Н. Формирование кадрового управленческого потенциала в сельскохозяйственном производстве (на материалах Псковской области): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М.Н. Чертова; ФГОУ ВПО «Великолукской государственной сельскохозяйственной академии». – Санкт-Петербург, 2009. – 22 с.

LEADERSHIP FEMININ ÎN MANAGEMENTUL PUBLIC ROMÂNESC, O PERSPECTIVĂ FAVORABILĂ¹

Dr. Liviu GAVRILESCU,

**Bursier post-doctoral, Academia Română, Filiala Iași, România
Conferențiar universitar, Universitatea de Nord Baia Mare, România**

Abstract. Both the theory of public management and the one of leadership are the relatively recent in specialized literature, representing modern concepts in management science. Romania's public administration reform is a profound, complex process, recent and in full progress, inclusively aiming the modernization of the managerial tools available to leaders of and from public institutions. In this context, there is a search for the most appropriate solutions to increase the quality of administration, also its effectiveness and efficiency. Given that women represent a large majority of the human resources in the Romanian administration, this article puts the question of the extent to which the feminine style of leadership could address the reform objectives. The article gives an analysis of the female leadership characteristics compared to men, and the results are encouraging: women have a greater ability to mobilize the people involved in the administration to achieve the objectives.

Introducere

Lucrarea de față propune o introspecție la nivelul leadership-ului feminin. Punctul de dezbateră îl constituie diferența de gen în instituția publică. În contextul societății actuale, foarte puține femei dețin posturi de top management, atât în sectorul public, cât și în sectorul privat.

Potrivit Agenției Naționale pentru Egalitatea de Șanse între Femei și Bărbați (ANES), având o viziune de ansamblu asupra sectorului public românesc, din totalul celor 3.184 de primari aleși la alegerile locale din 2008, numai 3,5% sunt femei. La sfârșitul anului 2004 efectivul salariaților din administrația publică era de 159,4 mii persoane, din care 59,3% femei [9]. Discrepanța este mai mult decât evidentă.

Femeile lider

În privința fenomenului de leadership, nu s-a ajuns la un consens, la o definiție exactă, unanim acceptată. Dintre cele mai cunoscute definiții, amintim:

După Peter G. Northouse, leadershipul este “un proces în care un individ influențează un grup spre atingerea unor obiective comune”[5].

Tead Ordway, apărător al cauzei egalității în drepturi a femeii, definește leadership-ul ca fiind “arta de a influența oamenii, pentru a-i determina să participe la realizarea unui obiectiv pe care ajung să-l considere dezirabil”[6].

Leadership-ul feminin este caracterizat prin flexibilitate, cooperare, comunicare; femeile sunt mai orientate spre modul de realizare a sarcinilor, decât spre rezultate, mai atente la oameni, decât la obiectivul în sine. Astfel organizațiile conduse de femei sunt mai democratice, mai puțin birocratizate, mai adaptive. Potrivit studiilor, s-a demonstrat că calitățile feminine au un impact pozitiv în actul de conducere. Femeile lider sunt orientate spre oameni, mai mult decât spre sarcini, comunică eficient cu echipa, se implică, mizează pe spiritul de echipă, sunt mai sensibile în sesizarea nuanțelor și rezolvarea conflictelor, fără a fi însă iraționale. Leadership-ul feminin este eficient, și mai mult decât atât, este eficace.

Fenomenul de leadership în managementul public

Reforma administrativă în România a fost un proces mai îndelungat decât s-a preconizat și mai greoi. Pentru a-l accelera, în 2004 Guvernul României lansează “Strategia pentru accelerarea reformei administrației publice”. Totuși rezultatele nu au fost cele scontate, astfel se demarează Programul Operațional pentru Dezvoltarea

¹ Lucrare realizată în cadrul proiectului Societatea bazată pe cunoaștere – cercetări, dezbateri, perspective, cofinanțat de Uniunea Europeană și Guvernul României din „Fondul Social European” prin „Programul Operațional Sectorial «Dezvoltarea Resurselor Umane»” 2007–2013, ID 56815.

Capacității Administrative în România care identifică următoarele deficiențe [2] ale sistemului:

- ✓ capacitate scăzută în ceea ce privește resursele, lipsa de personal sau personal cu rezultate slabe datorită lipsei de promovare și proastei recrutări (absența criteriilor);
- ✓ competențe strategice limitate, care duc la lipsa de coerență a inițiativelor, la lipsa interconectărilor adecvate;
- ✓ probleme structurale și procedurale – cum ar fi slaba coordonare, circuit de informații slab, proceduri împovărătoare, puțină transparență și implementare limitată a politicilor publice.

Așadar, principalele disfuncționalități sunt identificate la nivelul conducerii, iar majoritatea eșecurilor în materie de politici publice, decizii administrative și strategii pe toate palierele de activitate ale administrației publice sunt puse pe seama existenței unor carențe în actul de leadership. Succesul organizațional derivă din conducerea eficientă, iar organizațiile “au o tendință naturală de a fi ineficiente, iar ceea ce face diferența între organizațiile funcționale și cele nefuncționale este resursa umană și, în mod implicit, capacitatea liderului de a o coordona [3]”.

Pe lângă toate acestea, sistemul administrativ românesc este caracterizat prin birocratizare excesivă, lucru care nu doar îngreunează procesul administrativ, dar și dăunează funcționării corecte a acestuia și imaginii sectorului public, în general. Depășirea acestor inconveniente poate fi realizată prin umanizarea stilului de leadership, personalizarea relației lider-subordonat, lider-cetățean, flexibilizarea sistemului intern de funcționare și crearea unui cadru optim muncii în echipă, fără constrângeri din partea conducerii.

ANES, prin studiul “Analiză privind gradul de participare a femeilor și bărbaților în procesul decizional de la nivelul administrației publice centrale și locale”, relevă că „Din păcate, în România, politica a fost și rămâne un domeniu în care bărbații dețin monopolul” [8], iar „organismele politice dominate de bărbați nu promovează femeile și nici problemele lor. Reticența femeilor de a intra în politică, pe de o parte și reticența partidelor de a le promova în funcții de conducere, pe de altă parte, se traduce nu numai printr-un deficit de reprezentare a acestora la nivel politic, ci și prin dificultăți în procesul de dezvoltare a principiilor democratice în viața publică și de dezvoltare economică durabilă a societății” [8].

Cu alte cuvinte, femeile lider sunt o raritate în politica românească și viața publică, dacă abordăm această problematică la nivelul structurilor de conducere, în ciuda strădaniilor Legiuitorului de a asigura practic egalitatea de șanse între femei și bărbați.

Studiile de caz

Au fost realizate două studii de caz, care au avut drept obiect de cercetare conducătorii a două primării, aparținând unor unități administrativ teritoriale învecinate, și având un număr aproximativ egal de locuitori, din județul Maramureș. Din motive de spațiu, vor fi prezentate în sinteză principalele abordări referitoare la subiectul feminin, iar comparațiile cu subiectul masculin vor fi abordate în concluzii. Pentru păstrarea confidențialității, vom folosi apelativele „d-na X” și „dl. Y”.

Au fost testate ipotezele: „Leadership-ul feminin se bazează pe crearea unui cadru optim muncii în echipă, mizează pe spiritul de echipă”, și „Caracteristicile evidente pe care le are leadership-ul feminin sunt delicatețea și sensibilitatea în tratarea problemelor”.

Prima ipoteză a fost verificată prin intermediul Testului Belbin [1].

Testul își propune evaluarea a șapte aspecte importante cu privire la activitatea desfășurată de un lider. Prin aplicarea acestui test se urmărește demonstrarea tipologiei

liderului și capacitatea de inter-relaționare în cadrul grupului. Interpretările se fac potrivit tabelului următor.

Tabel 1. Tipologiile și trăsăturile caracteristice aferente fiecăreia dintre ele [10].

Tipologie	Cel mai bun rol	Trăsături caracteristice
Lucrător în echipă (LE)	Ajută pe ceilalți; promovează un mod de lucru cooperant și eficient; valoros în perioade de criză.	Conservator, își îndeplinește sarcinile, previzibil; adaptabil; sociabil; conciliant, sensibil
Conducător (C)	Organizează munca echipei; folosește calitățile și talentul membrilor echipei, delegă sarcinile, controlează.	Calm, încrezător în sine, controlat, bun comunicator, bun ascultător, inspiră încredere.
Modelator (M)	Modelează activitatea echipei; modifică starea de inerție; urgentează acțiunile.	Implicat, deschis, dinamic, greu de condus
Inovator (IN)	Sursa de inovații; generează idei noi; gândește soluții alternative pentru rezolvarea problemelor.	Individualist, serios, neortodox, creator, imaginativ, cult, sensibil la laude și critici
Investigator de resurse (IR)	Reacționează la schimbare; explorează ideile și posibilitățile noi; negociază resursele; stabilește contactele.	Extrovert, entuziast, comunicativ, curios.
Implementator (I)	Transpune planurile în scheme de lucru concise; vede latura practică	Auto-disciplinat; muncește din greu.
Finalizator (F)	Se asigură că nimic nu a fost scăpat din vedere; atenție deosebită la detalii; urmărește totul până la capăt.	Meticulozitate
Monitor - Evaluator (ME)	Analizează ideile; evaluează sugestiile; monitorizează obiectivele.	Sobru, rațional, prudent, perspicace; discret; fără excese comportamentale și emoționale.

Cea de-a doua ipoteză a fost verificată cu ajutorul Testului Thomas-Kilmann, Autodiagnoza soluționării conflictelor [7].

Testul promovează existența a cinci stiluri de soluționare a conflictelor identificate pe baza a două dimensiuni comportamentale ale individului: asertivitatea (în ce măsură încearcă liderul să-și satisfacă propriile interese și preocupări?) și cooperarea (în ce măsură încearcă liderul să satisfacă interesele și preocupările celui alt?). Cele cinci stiluri [4] sunt: confruntarea, adaptarea, evitarea, rezolvarea și compromisul

„D-na X” se încadrează, potrivit rezultatelor obținute la definitivarea testului, în categoria Conducătorului. Specifice acestei tipologii îi sunt activitățile de bun organizator în cadrul grupului, manifestându-se și fenomenul de ascultare activă și încurajare a inițiativei prin acțiunea de explorare a talentelor și calităților membrilor echipei. De asemenea, liderul „d-na X”, delegă sarcinile, astfel încât fiecare om este adus la locul potrivit iar angajații sunt responsabilizați și motivați. Trăsăturile care se pliază acestui tip de rol în cadrul echipei sunt cele de bun ascultător, bun comunicator, iar cu privire la impactul pe care-l are asupra membrilor echipei, liderul le inspiră încredere și motivează puternic membrii grupului. Un neajuns al acestei tipologii ar fi acela că, liderul care se încadrează la acest nivel are tendința de a adopta atitudini subiective, partizane și poate deveni, în cadrul echipei, manipulativ.

În urma analizării procentajelor calculate pentru fiecare stil în parte, s-a demonstrat că „d-na X” este adepta stilului de rezolvare (36,66%). Are un comportament asertiv și cooperant, colaborează cu cei din jur, și încearcă identificarea mai multor alternative dintre care va fi aleasă cea care satisface cel mai bine interesele ambelor părți.

Un procent ridicat se evidențiază și la nivelul stilului de compromis (30%). Potrivit literaturii de specialitate acest stil este „intermediar atât în ceea ce privește asertivitatea cât și în ceea ce privește cooperarea” [4].

Astfel, principiul după care funcționează capacitatea de soluționare eficientă a conflictelor, în cazul „d-na X” este că o soluție asupra căreia s-a convenit de comun acord între părți are o aplicabilitate mult mai facilă și mai eficace, decât o direcție de acțiune impusă ferm sau o victorie unilaterală.

Celelalte trei stiluri, apar procentual ca fiind puțin relevante, în ordinea importanței lor, în acest caz avem: stil de adaptare (13,33%), stil de confruntare (10%), stil de evitare (10%). Potrivit procentelor, „d-na X” nu este adepta confruntării, însă nici nu le evită. Ea mizează pe un proces logic, democratic de soluționare a conflictului, care devine unicul scop, lăsând deoparte propriile interese în favoarea intereselor colectivului. Se manifestă o orientare a liderului-femeie, dinspre putere, înspre subordonați și relațiile intra-instituționale.

Conflictele sunt discutate deschis și direct, iar la tratative participă toate părțile interesate, astfel încât alternativa de soluționare pentru care se optează să fie unanim cunoscută și acceptată.

Din perspectiva celor două dimensiuni comportamentale avute în vedere la începerea testului, se poate afirma că liderul-femeie are un comportament asertiv și cooperant; cu alte cuvinte, „d-na X” își urmărește propriile interese, fără a le neglija pe ale celor din jur. Liderul-femeie optează pentru un proces democratic de soluționare a conflictului, la care toate părțile implicate au posibilitatea de a participa.

Din răspunsurile obținute atât la chestionarele anterioare, cât și la interviu, „d-na X” pare să întrunească toate calitățile unui lider transformațional: influența idealizată, motivația inspirațională, stimularea intelectuală precum și considerația individualizată.

Concluzii

Cuvintele de ordine prin care caracterizează femeia din administrația publică locală fac trimitere directă la stereotipurile existente în societatea noastră. Din afirmații de genul “o femeie trebuie să dea de două ori din coate față de un bărbat”, “într-un domeniu puternic masculinizat, cum este administrația publică, trebuie să joci după regulile lor”, “funcția de primar nu este ușor de obținut pentru o femeie”, evidențiază clar că femeile sunt percepute diferit în administrație față de omologii lor, bărbații. Întotdeauna femeile vor fi mai aspru criticate și evaluate, iar așteptările vor fi întotdeauna mai mari, ca parteneri de discuție.

Atât liderul-bărbat cât și liderul-femeie sunt conștienți și recunosc existența unui tratament diferențiat în materie de gen. Societatea contemporană a rămas marcată de valorile promovate în trecut, după cum afirmă „d-na X” în interviu. Astfel încât femeia este privită în continuare cu scepticism în administrație, iar stilul de conducere este puternic influențat de acest aspect.

În cazul liderului-femeie, cele mai bine punctate articole, au fost cele care promovează spiritul de echipă, relațiile interpersonale și comunicarea. Femeia lider, încurajează inițiativa, ia în calcul toate punctele de vedere (chiar și pe cele expuse necorespunzător), se axează pe clădirea unei relații temeinice, empatică cu echipa. În calitate de lider își apreciază atât calitățile cât și defectele.

În cazul liderului-bărbat cele mai bine punctate articole au fost cele orientate spre îndeplinirea corectă și la timp a sarcinilor. De asemenea s-a remarcat o orientare a liderului înspre putere, și mai puțin înspre oameni și relații interpersonale. De altfel, aceste articole, care aveau în vedere relațiile cu echipă au fost cel mai slab cotate de către liderul-bărbat.

În urma interpretării punctajelor totale, s-a stabilit că „d-na X” face parte din categoria Conducătorului, manifestând abilități de bun organizator în cadrul grupului, manifestându-se și fenomenul de ascultare activă și încurajare a inițiativei. Cu privire la liderul bărbat, acesta se încadrează în tipologia Monitorului-Evaluator, la diferență extrem de mică de cea de Modelator. Potrivit acestor roluri, liderul se axează, în

principal, asupra dimensiunii raționale, prudente a activităților pe care le întreprinde, fiind caracterizat prin constanța cu care critică și aduce remarci negative, precum și prin tendința de a intra în competiție cu ceilalți membrii ai echipei.

Din cele subliniate mai sus, însă mai ales din considerațiile realizate fiecărei secțiuni în parte rezultă că ipotezele se confirmă.

„D-na X”, după cum rezultă din articolele pe care le-a selectat, și din cotarea acestora, apare ca fiind cu precădere un lider democratic, optând pentru un proces democratic de soluționare a conflictului, la care toate părțile implicate au posibilitatea de a participa, pentru identificarea unei soluții avantajoase de ambele părți („câștig-câștig”). Aceste date vin să sprijine confirmarea ipotezei conform căreia organizațiile conduse de femei sunt mai democratice.

Pe de altă parte, liderul-bărbat, s-a demonstrat că adoptă un stil de confruntare-rezolvare (33,33% - 30%). Procentele subliniază un comportament asertiv și ușor necooperant. Liderul se consultă cu subalternii pentru a identifica o soluție care să nu nedreptățească nici o parte implicată, însă replica finală și decizia, îi aparține. Ca și în cazul liderului femeie, tipologia stabilită prin intermediul acestui chestionar verifică rezultatele testului Belbin, potrivit căruia „dl. Y” se încadrează în tiparul liderului autocratic. Însă de această dată nu pe deplin. Deoarece nu vorbim de un stil de confruntare pur, iar în combinație cu stilul de rezolvare (30%), o serie dintre trăsăturile specifice liderului autocratic se anulează. Astfel, potrivit acestui test, în cazul unui conflict, liderul este doar ușor necooperant, și nu în totalitate necooperant.

Liderii sunt, la momentul actual, vizionarii care vor realiza acea reformă a sistemului atât de necesară. Însă dincolo de atingerea obiectivelor economice, sociale și politice, este necesară o revizuire a mentalității naționale, obiectiv greu de atins.

Perspectiva leadership-ului feminin este privită cu scepticism iar acest aspect determină o lacună în exploatarea maximală a capacității manageriale în acest sector al forței de muncă.

Domeniul leadership-ului rămâne unul cu rezonanță puternic masculină, dominat de bărbați, mai ales în administrația publică. Însă perspectiva leadership-ului feminin prinde din ce în ce mai mult contur, astfel că se impune abandonarea tuturor prejudecăților față de acestea, iar leadership-ul nu va mai fi doar o trăsătură definitorie a bărbatului, ci și un atribut al femeii.

Bibliografie

1. Belbin, M., Management Teams, Heinemann, London, 1981
2. Curley, H., Perianu, E., Analiza Culturii de Evaluare din România, Proiectul Phare de Asistență Tehnică pentru Programare, Monitorizare și Evaluare (RO 2003/005-551.03.03.04), Autoritatea de Management pentru Cadrul de Sprijin Comunitar din Ministerul Finanțelor Publice, iulie, 2006
3. Hîntea, C. E., Management Public, Ed. Accent, Cluj Napoca, 2007
4. Kilmann R. H.; Kenneth, W. T., Thomas- Kilmann Conflict Mode Instrument- Profile and Interpretive Report, Consulting Psychologists Press, Inc, 2001
5. Northouse, P. G., Leadership Theory and Practice (3rd ed.), Sage, Thousand Oaks, CA, 2004
6. Ordway, T., The art of leadership, McGraw-Hill Book Co. Inc., New York, 1963
7. Thomas, K. W.; Kilmann, R. H., Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument, CPP Inc., Mountain View, CA, 2009
8. <http://www.anes.ro/index.php?page=statistici>
9. <http://www.sanseegale.eu/strategii/strategie.pdf>
10. <http://www.scribd.com/doc/16665144/belbintabel>

PARTICULARITĂȚILE DEZVOLTĂRII PIEȚEI MUNCII A REPUBLICII MOLDOVA: PROBLEME ȘI OPORTUNITĂȚI

Larisa PANTEA,
doctorandă, IEFS

Abstract. The efficient functioning of the labour market is one from a set of conditions to ensure a competitive national economy. The study of features of labour market's development is of interest in order to design further policies. The structure of labour market and its evolution provide references about the main economic phenomena. The article describes the sectors where the unemployment occurs, its causes and possible solutions. The analysis of unemployment and its socio-economic consequences help better understand the nature of transformations of labour market and enable forecasting its further development.

Tranziția de la sistemul economiei de comandă la economia de piață a impus serioase transformări la nivelul întregii societăți, influențând în mod crucial viața socio – economică a țării. Închiderea multor unități economice de producție, disponibilizarea în masă a lucrătorilor au ridicat în fața autorităților o serie de probleme, care pînă în ziua de azi nu au fost soluționate definitiv.

Piața forței de muncă reprezintă o parte inseparabilă a sistemului economic în ansamblu, fiind afectată de aceiași factori și evoluînd în conformitate cu trendul general. În vederea analizei stării actuale a pieței muncii în Republica Moldova se impune analiza fenomenelor evoluției demografice, structurale, corelată cu emigrația forței de muncă și alte momente specifice pieței forței de muncă a Moldovei.

Scăderea populației Republicii Moldova (fără Transnistria) de la cca 4345,7 mii locuitori în 1995 la 3563,7 mii persoane în 2010 a reprezentat una dintre tendințele nefavorabile în evoluția pieței forței de muncă a Moldovei. Cauzele acestor tendințe sînt scăderea activității economice, reducerea nivelului de trai și a sporului demografic, diferențierea socială semnificativă, precum și emigrația forței de muncă. Procesele demografice actuale din republică au condiționat nu numai reducerea populației, dar și întărirea procesului de îmbătrînire. Rezervele de creștere a populației în vîrstă aptă de muncă sunt epuizate datorită diminuării drastice a natalității din anii 90', fapt confirmat și de reducerea populației sub vîrstă aptă de muncă și ca pondere, și ca valoare absolută. Astfel, din 2001 pînă în 2010 populația sub vîrstă aptă de muncă s-a redus, respectiv de la 24,8% pînă la 18,2%. [2]

Dacă analizăm evoluția populației Moldovei pe grupe de vîrstă, rezultă nu doar că procesul de îmbătrînire demografică se desfășoară în continuare, dar și că, în ultimii ani, s-a accentuat. Conform datelor Biroului Național de Statistică populația în vîrstă de muncă constituie la momentul actual 66%, populația peste vîrstă aptă de muncă fiind apreciată la 15%, iar sub vîrstă aptă de muncă – 18%. [5]

În ultima perioadă populația economic activă a țării s-a diminuat vizibil în 2003 avînd ponderea de 37,5%, reducîndu-se la 33,2% în 2009.

Cea mai înaltă rată de ocupare în cîmpul muncii (peste 60%) s-a înregistrat la bărbați cu vîrsta cuprinsă între 55 și 59 de ani și femei cu vîrsta între 45 și 49 ani. Rata populației ocupate în anul 2009 în mediul urban a fost de 47,4%, iar în mediul rural s-a estimat la 39,3%. Potrivit structurii populației pe domenii de activitate cca 28% din totalul persoanelor ocupate muncesc în agricultură. Ponderea persoanelor angajate în industrie a fost de 13%, în comerț și activități hoteliere – de cca 18,3%, iar lucrătorii din sectorul administrație publică, sănătate, asistență socială și învățămînt au constituit în total 21%. [2]

Umărul șomerilor a înregistrat valoarea de 2,3 % în anul 2009, demonstrînd agravarea șomajului ca urmare a crizei survenite către sfîrșitul anului 2008. În același timp aceste date sînt considerate incomplete, deoarece este imposibil de a lua în calcul populația plecată peste hotarele țării, cît și șomerii neînregistrați.

În Moldova analiza șomajului devine complicată din cauza datelor statistice incomplete. În țările economic dezvoltate, șomajul este calculat pe baza datelor înregistrate lunar de oficiile de forță de muncă. În Moldova, aceasta metodă nu funcționează deoarece majoritatea cetățenilor nu se prea grăbesc să se înregistreze la oficiile forței de muncă, considerând aceasta inutil.

Șomajul în Moldova corelează strâns cu emigrarea forței de muncă peste hotare. Mai exact, emigrarea servește ca un factor ce atenuează presiunile asupra pieței muncii și reduce în mod substanțial rata șomajului. Anume din cauza emigrației rata șomajului nu este un indicator prea relevant pentru a caracteriza disfuncțiile pieței muncii naționale. Lucrând în alte țări, emigranții nu pot fi considerați la modul propriu economic inactivi. Dar, privind din interiorul economiei naționale, este clar că emigrarea reprezintă o risipă a forței de muncă, cu efecte negative pe termen lung. Adeseori emigrarea este însoțită de transferuri de venituri de peste hotare care le permit celor rămași acasă să refuze locurile de muncă prost remunerate. Dacă nu ar fi fost emigrarea, numărul celor care ar fi căutat locuri de muncă, chiar și prost remunerate, ar fi crescut, aducând un spor semnificativ la rata șomajului. [4]

Evident, persoanele rămase fără loc de muncă consideră mai multe variante de câștig a venitului, inclusiv lansarea unor afaceri proprii, autoangajarea sau angajarea la un alt serviciu. Dar faptul că emigrarea a prevalat totuși asupra altor opțiuni arată că riscurile unei activități economice în Republica Moldova sînt mult mai mari chiar și decît riscurile unei emigrații ilegale. [4]

Căutînd căi pentru a se asigura cu un nivel de venituri minim, o bună parte de populație s-a orientat spre lucru ilegal peste hotare. Suferind anumite transformări această modalitate de câștig a devenit principala sursă de venituri atît pentru anumite pături ale populației, cît și o susținere financiară pentru economia țării. Remitențele trimise de peste hotare au impulsionat consumul menajelor, ducînd la creșterea substanțială a PIB-ului.

Statistica demonstrează că șomajul îi afectează în mod deosebit pe cei cu vîrsta cuprinsă între 15 și 24 de ani. Nu întîmplător, ei sînt și categoria cea mai mare în rîndul emigranților. Cu cel mai mare risc de șomaj se confruntă tinerii de vîrsta de 20-24 de ani, majoritatea fiind absolvenți ai instituțiilor superioare de învățămînt. Situația este deosebit de gravă pentru bărbatii tineri care locuiesc în orașe, riscul lor de a nu găsi un loc de muncă pe potrivă fiind mai mare decît în mediu pe țară. [4]

Numărul mare al șomerilor în rîndul tineretului, sporirea numărului tinerilor care vor să plece la muncă în străinătate, din păcate, de cele mai multe ori ilegal, perioada relativ mare de aflare în căutarea unui loc de muncă, cerințele exagerate al angajatorilor față de tinerii angajați sunt doar unele repere care ne permit să afirmăm că situația tinerilor pe piața muncii nu este cea mai bună. Cu toate că migrarea temporară în străinătate ar putea avea repercusiuni asupra viitorului profesional, există tendința de creștere a numărului tinerilor care vor să plece la muncă în străinătate.

Destul de relevante sunt și datele privind numărul persoanelor tinere în vîrstă de 15-29 ani declarate plecate peste hotare care, fiind în componența populației inactive, au constituit în 2007 139,1 mii persoane sau 41,5% din totalul persoanelor declarate plecate peste hotare din republică, din care 103,4 mii persoane sunt din mediul rural și numai 35,7 mii persoane sunt din mediul urban. Diferența mare dintre numărul persoanelor tinere declarate plecate peste hotare din mediile rural și urban poate fi explicată prin faptul că dacă tinerii inactivi din mediul urban, în mare parte, sunt antrenați în activități de formare profesională și investire în capitalul lor uman, tinerii inactivi din mediul rural, din cauza lipsei unor oportunități de angajare reale, precum și a lipsei unor instituții de învățămînt profesional sunt motivate fie să plece în localitățile din mediul urban, în scopul formării lor profesionale, fie să părăsească țara în căutarea unui loc de muncă mai atractiv și mai bine remunerat. [3]

Pe lângă aceasta, ne confruntăm cu nedorința patronilor de a angaja tineri fără experiență în muncă, pe de o parte, și lipsa oportunităților tinerilor de a căpăta experiență relevantă pentru un loc de muncă satisfăcător pe viitor. În acest sens evidențiem nevoia unei conlucrări eficiente a universităților, colegiilor și altor instituții de învățământ cu agenții economici, agențiile teritoriale de ocupare a forței de muncă, cu autoritățile publice locale, organizațiile non-guvernamentale etc. În condițiile în care tinerii nu pot fi asigurați cu locuri de muncă, ar fi oportun ca aceștia să fie stimulați să-și dezvolte propria afacere. Angajarea și menținerea tinerilor în mediul rural este o problemă care preocupă de ceva timp instituțiile guvernamentale. Spre deosebire de mediul urban, în mediul rural se observă un deficit de forță de muncă pentru anumite meserii și profesii. Pentru majoritatea tinerilor, mediul rural nu reprezintă un mediu atractiv, de aceea și există exodul de forță de muncă dinspre rural spre urban. În vederea ameliorării situației se impun luarea unor măsuri precum: oferirea unor facilități de asigurare cu spațiu locativ, crearea locurilor de muncă mai atractive din punct de vedere financiar, crearea infrastructurii pentru petrecerea timpului de odihnă și dezvoltare personală, a infrastructurii comunicaționale etc.

Ca proces macroeconomic, șomajul are mai multe fațete: psihologică, socială și economică. O rată înaltă a șomajului reduce venitul național, iar remitențele primite de peste hotare nu întotdeauna sînt canalizate în direcțiile compatibile cu prioritățile de creștere economică.

Alte caracteristici negative ale pieței muncii autohtone ar fi numărul mare de locuri de muncă cu productivitate joasă și nivel de salarizare redus; mecanisme de stabilire a salariilor insuficient dezvoltate pentru a reflecta corespunzător productivitatea și nivelul de calificare; ponderea înaltă a activităților informale într-o serie de sectoare și ramuri de producție, care fac imposibilă monitorizarea nivelului salariilor angajaților. O trăsătură ce merită menționată ar fi și dimensiuni salariale foarte diferite pe sectoare și arii geografice. La utilizarea indicatorului „salariul mediu” trebuie de ținut cont de faptul că relevanța lui este redusă din cauza polarizării regional-economice. Spre exemplu, în 2005 salariul mediu plătit în municipiul Chișinău depășea cu 40% salariul mediu plătit în țară, iar în Bălți – cu 25%. Decalajele pe sectoare de activitate sînt semnificative: salariul primit în agricultură fiind chiar sub 50% din cel mediu, iar cel primit în sfera financiar-bancară situîndu-se la un nivel dublu. Pe parcursul ultimilor ani s-a înregistrat o creștere puternică a salariilor pentru cei care activează în construcții, factor care explică sporirea cererii pentru achiziții imobiliare. [4]

Salariile angajaților joacă rol dublu: pe de o parte reprezintă sursa principală de venit a populației, iar pe de altă parte constituie factorul de creștere a atractivității ramurii sau sectorului economic respectiv, astfel că oferta de forță de muncă în acest sector peste o perioadă de timp înregistrează un excedent semnificativ.

Conform datelor Biroului Național de Statistică salariul lunar mediu pe economie în anul 2010 a constituit 2971,7 lei. În același timp, analizat pe sectoare și ramuri economice salariul mediu se diferențiază foarte mult, abaterea de la valoarea salariului mediu pe economie constituind în jur de 160%. Astfel, cel mai înalt nivel al salariilor se înregistrează în domeniul activității financiare – 6368,2 lei, reprezentînd 214% din salariul mediu pe economie; urmează sfera de transporturi și comunicații, aici salariul mediu atinge valoarea de 3913,9 lei, constituind 131% din salariul mediu. Astfel, angajații băncilor și companiilor de comunicații sînt lideri în ce privește nivelul veniturilor salariale.

La celălalt pol se situează sfera ocrotirii sănătății și asistenței sociale – 2886,3 lei, respectiv 97% din salariul mediu pe economie, sfera învățămîntului – 2361 lei și 80% și domeniul agriculturii – 1638,6 lei, respectiv 55% din salariul mediu pe economie pentru anul 2010.

Totodată, în Republica Moldova persistă două aspecte privind tensiunea de pe piața muncii: existența de surplus și, în același timp, deficit de forță de muncă. Într-o economie de piață, persistența surplusurilor cu deficitele exprimă o funcționare mai puțin flexibilă a pieței muncii, care face ca excedente pe unele segmente ale pieței să nu fie ușor transferabile pe alte segmente. Aceasta situație se datorează restructurărilor economice care au avut loc pe parcursul perioadei de tranziție, restructurări neînsoțite de recalificarea forței de muncă și ajustarea acesteia la cerințele pieței. Deși în Moldova avem coabitare de șomaj și deficit de forță de muncă, presiunea salarială va fi în creștere – în principal din cauza migrației masive. Proximitatea Republicii Moldova față de Uniunea Europeană ar putea genera și ea presiuni ascendente asupra nivelului salariilor. [4] În condițiile globalizării, piața muncii a Republicii Moldova trebuie să fie orientată spre creșterea competitivității. Aceasta presupune, inclusiv, și direcționarea ofertei de forță de muncă în ramurile corespunzătoare dezvoltării durabile.

Proгноzele elaborate de ANOFM privind situația pe piața muncii în anul 2011 sînt destul de pesimiste. Nu se prevede o îmbunătățire semnificativă a indicilor șomajului, ocupării populației rurale sau a tineretului. În acest context, următoarele măsuri pot fi considerate necesare în vederea redresării situației pe piața muncii: adaptarea întreprinderilor la noua realitate economică, la cerințele determinate de progresul economic, dezvoltarea unor noi specialități; colaborarea constantă dintre agențiile teritoriale de ocupare a forței de muncă și mediul de afaceri, organizații non-guvernamentale, instituțiile de învățămînt în vederea promovării oportunităților de angajare; promovarea și îmbunătățirea învățămîntul tehnic, profesional și de meserii; flexibilizarea pieței forței de muncă prin dezvoltarea aptitudinilor și abilităților impuse de progres și tendințele pieței; organizarea campaniilor de informare a elevilor și studenților absolvenți privind oportunitățile de angajare și riscurile existente pe piața muncii; gestionarea adecvată a migrației și remitențelor, canalizarea acestora în direcțiile prioritare pentru economie; încurajarea inițiativei private și susținerea autoangajării prin acordarea asistenței la demararea afacerilor mici și mijlocii; promovarea pregătirii profesionale și recalificării pentru compensarea deficitului de forță de muncă în anumite sectoare etc.

Bibliografie:

1. Hotărîrea Guvernului pentru aprobarea Strategiei naționale privind politicile de ocupare a forței de muncă pe anii 2007-2015 nr.605 din 31.05. 2007. Anexa nr.1. Strategia națională privind politicile de ocupare a forței de muncă pe anii 2007-2015.
2. <http://anofm.md/Alte> Prognoza pieței muncii 2011.
3. <http://anofm.md/stratstudii> Bîrcă A., Vaculovschi D., Cojocaru L., Boguș A., Hîrbu E., Rusu V., Situația tinerilor pe piața muncii (studiu). Chișinău, 2008.
4. <http://www.expert-grup.org/?go=biblioteca&n=60> Gotișan Iu. "Evoluții, tendințe și pronosticuri referitoare la piața muncii din Republica Moldova în apropierea acesteia de standardele UE". Studiu realizat în cadrul proiectului "Planul de acțiuni Uniunea Europeană – Republica Moldova: document accesibil publicului", 2007.
5. http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/piata_fortei_de_munca/Piata_Muncii_2010.pdf Piața forței de muncă în Republica Moldova (2010). Culegere statistică. Chișinău, 2010.

BUNĂSTAREA MATERIALĂ – FACTOR DETERMINANT AL STRATIFICĂRII SOCIALE

Gheorghe CĂLCÎI,
dr. în filosofie

Institutul de Integrare Europeană și Științe Politice, AȘM

Abstract. The presentation is focused on the study of the relationship between welfare and other components of the stratification, the place it has in the social stratification of the population.

În condițiile transformărilor sociale cauzate de tranziția la relațiile de piață stratificarea populației formată conform criteriilor bunăstării materiale a suferit schimbări esențiale. Ele s-au petrecut atât sub influența dezastrelor care au avut loc în economia națională, cât și în rezultatul schimbărilor structurii populației. Printre factorii care au determinat multiplele deformări ale ocupării, bunăstării materiale și utilizarea resurselor pot fi enumărați: apariția pluralismului formelor de proprietate, transformarea structurii ocupării și a veniturilor populației, înlocuirea mecanismelor administrative de repartizare a veniturilor cu cele de piață, reducerea responsabilității omului față de propria bunăstare, repartizarea veniturilor după principiul inegalității etc.

Influența acestor factori au condus la scăderea bruscă a volumului producției industriale și agricole, la creșterea rapidă a numărului populației rămase fără un loc de muncă, a șomerilor, scumpirea produselor alimentare și a mărfurilor industriale, dezechilibrarea sistemului financiar, dezorganizarea circulației banilor, creșterea ratei inflației. Toate acestea au contribuit la scumpirea costului vieții și creșterea bruscă a numărului oamenilor săraci. Se observă, că în condițiile turbulente ale tranziției unele grupuri de populație și-au pierdut locul de muncă au sărăcit definitiv, au devenit săraci “cronici”, alte grupuri trăiesc mai rău ca în perioada de până la tranziție la relațiile de piață, există grupuri de populație care au devenit sărace pentru o perioadă timp, al patrulea grup de populație cu greu își mențin o situație materială bună, și numai o parte neînsemnată a avut șansa de ași îmbunătăți considerabil condițiile de viață. În rezultatul acestor transformări s-a constituit o stratificare socială care complet deferă de structura socială a populației din epoca socialistă.

În scopul investigației schimbărilor petrecute secția de sociologie a IIEȘP AȘM întreprinde o cercetare sociologică a evoluției stratificării sociale la etapa actuală de dezvoltare și funcționare a societății, iar în cadrul acestei teme va fi cercetat compartimentul “Bunăstarea materială – determinantă a stratificării sociale”. Analizei unor aspecte teoretice și metodologice ale compartimentului nominalizat este consacrat prezenta comunicare.

Ideea centrală a cercetării sociologice a bunăstării materiale în baza căreia va fi studiată stratificarea socială a populației Republicii Moldova constă în împărținerea populației țării prin separare, reliefare și analiză în grupuri sociale, care fiecare la rândul său se deosebesc de altele după nivelul de trai și prosperitate. Obiectivul primar al cercetării constă nu numai în relevarea elementelor și straturilor care se deosebesc între ele după nivelul bunăstării materiale, dar se cere de a ierarhiza și a pune în ordine ansamblul de populație și redarea tabloului stratificării sociale a populației după criteriul bunăstării materiale.

Noțiunile de bază ale prezentei cercetări sunt: bunăstarea materială și stratificarea socială.

Cea mai răspândită definiție examinează bunăstarea ca un proces de asigurare a populației cu bunuri materiale și servicii. Indicatorul principal al bunăstării devine gradul de satisfacere a nevoilor oamenilor cu astfel de bunuri. 1(<http://dic.academic.ru/doc.h.sf/econ-dict/3630>).

Însă această noțiune pune accent pe latura materială a vieții și nu ține cont de așa aspecte ca drepturile economice, politice și sociale ale cetățenilor, acestea fiind condiții importante a ridicării nivelului de satisfacere a trebuințelor materiale și spirituale ale omului.

Situându-ne pe pozițiile rolului bunăstării materiale în stratificarea socială considerăm că această noțiune trebuie să fie completată. Individului îi este necesar nu numai să dispună de o anumită avere (bunuri), ci să fie apărată de societate prin lege – de riscul de ași pierde agoniseala sa, să aibă acces la pârghiile de influență asupra mecanismelor repartizării bunurilor materiale și serviciilor. Reieșind din conceptul stratificării sociale, omul trebuie să dispună de posibilități legale de verificare a resurselor materiale și spirituale, să-i fie garantate condițiile unei vieți decente.

În literatura sociologică noțiunea de stratificare socială se utilizează cu în mai multe sensuri, dintre care cel mai răspândit este acela care implică orice formă de diferențiere socială, capabilă să producă elemente de particularitate pentru diverse grupuri. Alteori termenul se aplică numai în cazul utilizării unor criterii specifice de clasificare, ca de exemplu cele legate de venituri, putere, ocupații, prestigiu social, nivel de instruire etc. Deseori conceptul de satisfacere socială se identifică cu cel de structură socială. Stratificarea socială este definită drept o sumă de inegalități structurale între diverse grupuri de indivizi ca o consecință neintenționată a proceselor și relațiilor sociale. Din acest punct de vedere se poate considera că societatea este alcătuită din mai multe straturi ierarhice, având în vârf categorii sociale favorizate, iar la bază pe cele defavorizate. Aceste straturi se deosebesc unele de altele după anumite particularități: caracterul proprietății, sursele și mărimea veniturilor populației, accesul la putere, prestigiul, averea și economiile, originea socială, stilul vieții, nivelul de cultură, etnia, sexul, vârsta etc. Instituțiile proprietății, moștenirii, fiscalității, repartizării bunurilor și serviciilor, sistemul de privilegii, înlesniri și recompense, normele și valorile comune (obiceiuri, tradiții, ritualuri, mituri etc.) determină modul și căile de reproducere, transmitere și consolidare a staturilor sociale. Totodată e de menționat că majoritatea societăților au nu numai un singur sistem de stratificare. Aceste sisteme se bazează pe anumiți factori. De exemplu, indivizii sunt ierarhizați pe verticală conform valorii statusului atribuit. Vârsta, sexul și religia pot sta la baza altor sisteme de stratificare. Acel sistem care este utilizat de sociologi occidentali, atunci când merge vorba de caracteristica claselor sociale, se bazează pe așa criterii ca nivel de studii, profesie, putere și prestigiu. Acesta la rândul lor determină statusul social-economic al indivizilor. Unele sisteme stratificaționale pot funcționa și în paralel: individul este ierarhizat în câteva sisteme: mai întâi de toate el poate fi clasat după criteriul rasial, apoi după factorii social-economici: vârsta, studii etc. Prioritățile sistemelor paralele de stratificare în orice societate are specificul lor. În cercetarea noastră se încearcă de a studia stratificarea socială a populației care se bazează pe factorii social-economici.

Investigarea stratificării sociale în sociologie este o temă tradițională și nodală. Interesul sporit al sociologilor față de această problemă este firesc, deoarece rezultatele cercetărilor stratificării sociale, mai cu seamă profitul și configurația structurilor sociale dau posibilitate de a aprecia originea, manifestarea și dimensiunile inegalităților sociale, permite urmărirea transformărilor care se petrec în țară și peste hotarele ei, ne oferă posibilitatea de a ne pronunța asupra traiectoriei dezvoltării lor din punct de vedere al schimbării caracterului și profunzimea sistemului inechităților sociale.

În investigațiile stratificării sociale există mai multe direcții de cercetare. Două din ele reprezintă mai mare interes. Una se realizează în cadrul analizei funcționale, celălaltă în conceptul teoriei conflictualiste. Reprezentanții analizei funcționale consideră că societatea este compusă din părți complexe legate reciproc, fiecare din ele întreprinde acțiuni concrete sau funcții, îndreptate spre susținerea existenței societății în

întregime. Așa funcționaliști ca T. Parsons, K. Davis, W. Moor consideră, că societățile complexe trebuie să aibă o diviziune largă a muncii, pentru a îndeplini sarcinile trasate și să repartizeze oamenii după pozițiile lor. Acesta garantează o funcționare stabilă a societății și păstrarea statorniciei ei. Dar pozițiile au importanțe diferite. Membrii societății trebuie repartizați în aceste poziții. Obligațiunile legate de fiecare poziție trebuie îndeplinite de către cei care le ocupă.

Pentru ca cei mai calificați și talentați oameni să tindă posturi de muncă care necesită calificări adecvate și responsabilitate, ei trebuie să fie remunerați mai bine. Diferența de remunerare duce la apariția unor clase. Fiecare societate trebuie să dispună de un sistem care ar contribui la ridicare pe scara ierarhică la posturile care cer lucrătorii de o responsabilitate deosebită pe cei mai calificați și capabili oameni. De aici reiese că stratificarea este o necesitate funcțională. T. Parsons susține că importanța poziției sociale ocupată de un individ derivă din sistemul valorilor supreme ale fiecărei societăți. Orișice societate are un sistem specific de valori, care intră în joc atunci când se apreciază calitățile individuale ale persoanelor, performanțele lor, contribuția la realizarea unor scopuri generale.

Dacă funcționaliștii consideră că stratificarea societății asigură o bună și eficientă funcționare a societății, atunci reprezentanții teoriei conflictualiste susțin că stratificarea indică inegalitatea existentă din societate, dominația unor clase și exploatarea altora. Ei consideră că societatea trebuie să fie concepută ca o luptă (conflict) îndreptată spre acapararea resurselor dificile – cum ar fi alimentele, pământul, averea sau puterea. Unele grupuri de oameni prin moștenire sau prin forță au acaparat mai multe din aceste resurse și ating o poziție privilegiată. Oamenii care au ocupat poziții mai înalte în societate în mod necesar vor acționa în conformitate cu interesele lor și în mod constant vor depune toate eforturile pentru a menține a-și spori influența. Sensul concepției conflictualiste este – acapararea a cât mai multe bunuri și servicii dificitare, și ca urmare a acestora a puterii în societate și a prestigiului.

La baza teoriei conflictualiste se află lucrările lui K. Marks. El consideră că poziția omului în structurile economice ale societății asociată cu relațiile de proprietate asupra mijloacelor de producție, determină modul lui de viață, valorile, credința, comportamentul oamenilor etc. Acest postulat reduce diferențierea socială la acțiunea numai a unui singur factor, demonstrând în așa fel că stratificarea socială este determinată de baza economică a societății.

Spre deosebire de K. Marks, care a considerat că proprietatea asupra mijloacelor de producere este unicul criteriu al inegalităților sociale, oponenții lui principali Max Weber, Em. Durhum, V. Pareto au elaborat și au fundamentat metoda multidimensională de studiere a stratificării sociale. Dezvoltând concepțiile lor asupra stratificării sociale ei au căutat să depășească neajunsurile semnificative, în opinia lor, a teoriei lui K. Marks, negarea funcțiilor stratificării sociale, ignorarea influenței condițiilor locale asupra diferențierii societății. Autorii și adepții teoriei nominalizate a stratificării sociale, reiese din faptul că sistemul de inegalitate socială nu poate fi măsurat și explicat doar de un singur indiciu, indiferent de importanța și semnificația lui. Poziția ocupată de individ în una sau alta substructură a societății nu redă o caracteristică amplă, exhaustivă și completă a situației lui din societate. Deci poziția economică foarte bună nu este satisfăcătoare pentru asigurarea unui status social ridicat: acest indice rămîne necesar, ca o condiție insuficientă pentru explicarea deosebirilor create în bună starea materială a oamenilor.

În același timp e inacceptabil subestimarea principiilor de bază ale teoriei conflictelor, deoarece pozițiile ocupate de individ în substructurile de origine socială, ocupație, locul lui în sistemul puterii, apartenența la un partid etc. determină posibilitățile social-economice și politice, generează o diversitate de interese, care se

manifestă în conflicte ce apar în rezultatul luptei pentru controlul asupra funcțiilor, repartizării resurselor și a recompenselor. Această multitudine de relații care nu se încadrează în paradigma relațiilor de clasă, se bazează doar pe proprietatea asupra mijloacelor de producție, constituie, baza mării varietăți a inegalităților sociale. Punerea lor în ordine, evidențierea straturilor sociale, aranjarea acestora or în conformitate cu criteriile cerute necesită utilizarea unui set întreg de noțiuni și indicatori. Altfel spus, poziția socială, caracteristica multidimensională a situației sociale a individului este un rezultat al tuturor statusurilor și delimitărilor personale ale omului.

Stratificarea socială, după cum indică rezultatele unor cercetări sociologice efectuate în diferite țări au unele particularități esențiale și fundamentale. În primul rând, s-a constatat că elementele componente (criteriile) ale stratificării acționează asupra reproducerii și constituirii inegalităților în mod diferit: unele exercită o influență mai mare altele mai mică. Se observă că unele părți componente: bunăstarea materială (sursele și mărimea veniturilor, averea) nivelul de studii, originea socială, locul în sistemul puterii, ocupația (profesia, funcția) formează un tip de nucleu, “sprijin” al stratificării sociale. Raportate la acestea alte caracteristici ale stratificării de asemenea fiind de o importanță deosebită (prestigiu, stilul vieții), se prezintă ca derivate, dependente. În al treilea rând, s-a constatat, că indicatorii care fac parte din acest set stabil de caracteristici ale stratificării sociale sunt interdependenți și în relațiile reciproce au o putere mai mică sau mai mare predicativă.

Cercetările sociologice contemporane ale stratificării sociale, și în primul rând cele care au fost efectuate în țările occidentale, indică că pe măsura creșterii nivelului de industrializare a societății un loc de frunte printre determinantele stratificării sociale tot mai des îl ocupă structura profesională. Acest aspect al stratificării sociale este unul din cele mai importante dacă luăm în considerație rolul pe care îl joacă inegalitatea nivelului de calificare și capacitățile omului, coraportul funcțiilor de conducere și executare în situația social-economică a oamenilor. Totodată se observă că rolul profesional al individului devine tot mai strâns legat de multe alte caracteristici care reflectă starea și locul individului în ierarhia stratificațională în întregime: situația economică, nivelul de studii, prestigiu etc. În așa mod, în societatea industrială crește importanța realizărilor personale, în special în sfera producerii ca bază a poziției sociale a omului. În acelaș timp, în rezultatul implementărilor realizărilor progresului tehnico-științific, schimbării rapide a tehnologiilor, reușitele personale ale oamenilor tot mai mult depind de nivelul de studii. Prin urmare, sistemul educațional joacă și el un rol hotărâtor, decisiv pe scara avansărilor oamenilor talentați și capabili la realizarea celor mai complexe și exigente roluri.

Cu toate acestea, în pofida creșterii rolului realizărilor personale, un loc aparte în substructura constituită în baza originii sociale a individului continuă să-l dețină familia și atitudinea nemijlocită a omului față de formarea inegalităților sociale. Copilul este “condus” în societate, în viață, de familia sa. Ea, determină nivelul de studii al copilului, alegerea și obținerea profesiei, a altor caracteristici. Nivelul înalt al bunăstării, aprecierea socială, prestigiul vine la copil iarăși din familie. Originea și apartenența de anumite grupuri sociale oferă o modalitate de a obține anume statusuri. În afară de aceasta, în familie se pun bazele orientărilor gospodărești, morale și psihologice. În procesul socializării, generațiile tinere, asimilează modelele activității vitale și a comportamentului familiei părintești, în același rând și standardele culturale ale consumului, imaginile despre particularitățile și grupurile de săraci și bogați. Familia biologică exercită influența asupra celei tinere contribuind la formarea normelor și orientărilor în domeniul bunăstării materiale, asigurând pornirea ei pe calea vieții, susținând-o în decurs de mult timp. Bunăstarea materială a copiilor, a familiilor lor deseori devine sensul și scopul vieții părinților. În așa mod, redistribuirea valorilor

materiale, a proprietății mobiliare și imobiliare, economiilor personale între familia genetică și familia tânără în rezultatul acordării sistematice a ajutoarelor materiale, dăruirea, trimiterea prin moștenire este unul din modurile reproducerii, transmiterii și consolidării statusului de bunăstare materială și stării materiale în întregime.

Statusul “Putere” de asemenea este un factor determinant al inegalităților sociale. Puterea este un drept instituționalizat, recunoscut care influențează acțiunile altora. Funcționarea în societate a diviziunii muncii constituit în conformitate cu acest criteriu prevede nu numai posibilități diferite de participare a indivizilor la stabilirea obiectivelor, alegerea mijloacelor și căilor de realizare a lor, dar și posibilități inegale de participare la repartizările diferitor resurse inclusiv a celor care sunt adresate satisfacerii nevoilor în diferite mărfuri și servicii. Acest lucru se realizează în primul rând, prin intermediul mecanismului social-economic existent în orice societate, cu ajutorul căruia liderii structurilor puterii, care îndeplinesc cele mai importante funcții, precum și deținătorii de funcții trebuie să dispună de o competență deosebită, care se obține prin studii de lungă durată. Acestora li se oferă un acces mai larg la bunurile dificile, scumpe și reduse la număr. Acest sistem de remunerare este un stimulent principal în structura obținerii staturilor sociale.

În al doilea rând, rolul factorilor decizionali ai puterii în formarea inegalităților sociale după criteriul bunăstării materiale depinde de gradul de dezvoltare a relațiilor dintre mecanismele de distribuire a bunurilor între membrii societății. Aceste relații includ: 1. Relații de piață, bazate pe cererea de consum și transformarea veniturilor bănești în mărfuri și servicii necesare; 2. Relații non-piață, bazate pe distribuția bunurilor conform anumitor norme și criterii (fonduri publice de consum); 3. Mixte - bazate atât pe acțiunile mecanismului vânzare - cumpărare, cât și pe reglementarea strictă a consumului (sfera locuințelor). Într-o societate cu un nivel înalt de dezvoltare a mecanismului de distribuție a bunurilor problema bunăstării materiale se concentrează în sfera distribuirii veniturilor.

Predominarea sau răspândirea pe scară largă a mecanismelor de distribuire a bunurilor no-piață sau a celor mixte deplasează problema diferențierii după bunăstare spre fundamentarea echității criteriilor și normelor de repartizare a privilegiilor și înlesnirilor pentru unele grupuri de populație luate aparte. În aceste condiții, locul pe care îl ocupă individul în ierarhia puterii poate influența bunăstarea lui materială nu mai puțin de cât profesia sau gradul de competență.

Un anumit aport la constituirea bunăstării materiale a indivizilor în societatea în care a predominat pârgھیile administrative non-piață de distribuire a bunurilor a adus de asemenea apartenența de partidul comunist. Conformismul politico-ideologic, loialitatea, executarea întocmai a cerințelor înaintate de sistem se aprecia mai mult de cât competența profesională, capacitatea de a gândi de sinestătător, de a lua decizii responsabile, de a gândi not-standard. Partinitatea era un criteriu important care determină traiectoria și dinamica carieri profesionale a angajatului, oferea posibilitatea de a ocupa un post de conducere, de a ajunge în stratul nomenclaturii politice. Datorită acestora împrejurări, șansele de a avea un nivel mai ridicat al bunăstării materiale erau mai mari ale membrilor de partid în comparație cu cei fără de partid și rolul acestui factor indirect trebuie de-l avut în vedere.

Natura relațiilor de bază (directe și indirecte) între criteriile considerate cele mai importante ale stratificării sociale într-o formă simplificată poate fi reprezentată grafic (fig.1).

După cum se vede din figura 1. prezentată în setul de criterii care constituie stratificarea socială bunăstarea materială este un fel de indicator al “ieșirii”, și se află cu celelalte în relații funcționale și variabile independente. Bunăstarea materială este prin urmare un factor integrant, care reflectă poziția oamenilor, locul pe care ei îl dețin simultan

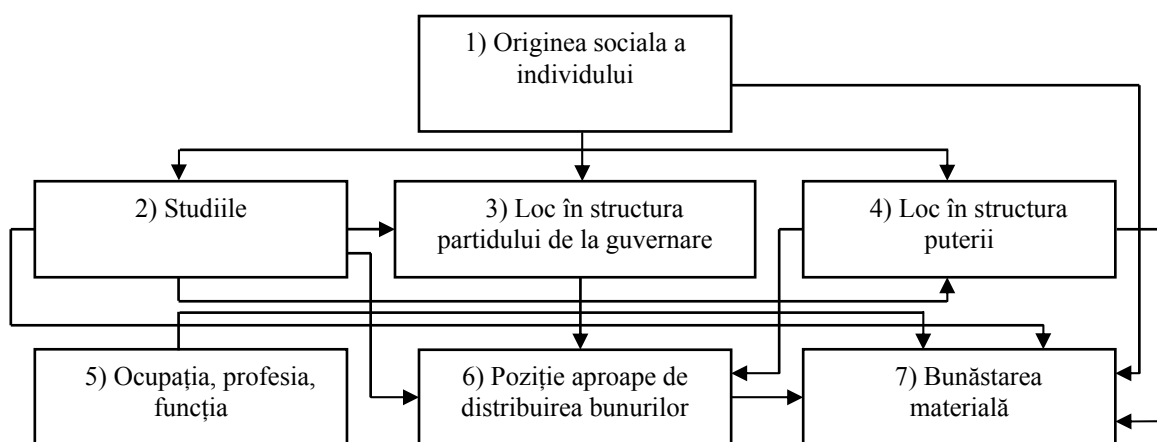


Fig. 1. Legătura reciprocă a bunăstării materiale cu alte elemente componente ale stratificării sociale.

în diverse substructuri ale societății. Mecanismul acestei dependențe este destul de clar: pozițiilor ocupate de indivizii în substructurile sociale corespunzătoare sunt “atribuite” anumite recompense, bunuri, privilegii care servesc drept mijloc de existență, satisfac cerințele și interesele personale. Ele încurajează și stimulează meritele deosebite ale indivizilor și realizarea lor. Aceasta implică posibilitatea utilizării bunăstării materiale ca mijloc sigur adecvat de identificarea straturilor sociale, stabilirii granițelor și distanțelor sociale dintre ele.

Însă, acest lucru nu înseamnă că această determinantă – poziția oamenilor în sistemul stratificării sociale, poate să înlocuiască cele mai semnificative caracteristici ale ei. De exemplu, stratificarea socială a populației după criteriu bunăstarea materială nu permite de a face un concept despre stilul vieții sau utilizarea timpului liber – componente esențiale ale stratificării sociale, deoarece acestea sunt relativ independente de bunăstarea materială. După cum indică rezultatele unor studii speciale, acestea sunt în mare măsură determinate de factorii și măsurile culturale. Același lucru poate fi spus și despre prestigiu. Grupurile evidențiate după criteriul bunăstării materiale pot să nu coincidă cu structurile analogice formate după prestigiu. Dar, cu toate acestea schema propusă a legăturii reciproce a bunăstării materiale cu alte elemente ale statusului social-economic poate fi interpretată și în felul următor: pentru atingerea unuia și același nivel al bunăstării materiale rolul decisiv pentru diferiți indivizi și grupuri sociale poate să-l joace diversele componente ale statusului său, combinația lor. De exemplu, originea socială a unui individ anumit îi permite să ocupe un loc privilegiat în cadrul partidului care se află la guvernare. El a căpătat un post care ia asigurat un nivel ridicat al bunăstării materiale (1,36,7. Des.1). Pentru alt cetățean calea spre obținerea acestui nivel al bunăstării a devenit universitatea, care ia dat posibilitate să însușească o profesie valoroasă și ia deschis drumul spre repartizarea bunurilor (1,2,5-7).

În așa mod, stratificarea socială reflectă inegalitatea socială creată în rezultatul accesului limitat a majorității populației la bunurile și resursele societății. Indicatorii bunăstării materiale ne permit măsurarea acestor inegalități. Ei reflectă pozițiile indivizilor în substructurile societății. Stratificarea populației după criteriul bunăstării va fi realizată cu aplicarea altor criterii ale acestui proces. Substructurile desemnate vor fi comparate între ele pentru aprecierea distanțelor între straturi și corespunderii pozițiilor ocupate de indivizi în subdiviziunile societății.

WAYS TO EXPRESS INDIFFERENCE FROM UNEMOTIONAL VERSUS EMOTIONAL PERSPECTIVE

Serghei VASILACHI,
drd., Academia de Studii Economice din Moldova

Această publicație are ca și scop identificarea mijloacelor lingvistice sau paralingvistice de exprimare a indifferenței din perspectiva comparării stării non-afective cu cea emoțională/afectivă. Uneori e dificil să determini prin care mijloace paralingvistice și extralingvistice se exprimă acea starea de indifferență fără emoții dacă nu o contrastăm cu starea emoțională de grijă, atenție față de cineva.

Emotions in general and particular, according to Aaron Ben-Ze'ev in his work "The Subtlety of Emotions", constitute prototype rather than binary categories. There are no necessary and sufficient conditions in virtue of which a state is an emotion as opposed to a non-emotion, and there are no necessary and sufficient conditions in virtue of which an emotion is anger instead of, for instance, resentment. We may, nonetheless, describe the characteristics typical of emotional states, and a state may be classified as an emotion to the extent that that it partakes of these characteristics. Similarly, we may describe the characteristics typical of a given emotion, such as anger, and an emotion may qualify as anger to the extent that it resembles the typical case. Such prototype analysis is sufficiently rich, Ben-Ze'ev maintains, "to generate psychologically and philosophically interesting insights into the nature of emotions in general and into the features of particular kinds of emotions." [1, p.29]

So what, in general, sets emotions apart from other states that aren't emotions, like perceptions, or beliefs, or tickles on the soles of one's feet? According to Ben-Ze'ev, emotions are typically directed at people (or agents, such as animals, which resemble people in relevant respects) and are typically generated by the perception of a change that strikes us as significant in virtue of bearing upon our personal concerns. When in the grip of an emotion, we compare our new situation (or a possible situation which is known by us to be imaginary), with our previous or desired state of affairs and, given such a comparison, we evaluate our actual or counterfactual situation.

This typical causal history leads emotions to enjoy a particular constellation of characteristics. In virtue of being triggered by the perception of an important change, emotions are typically intense. In virtue of the fact that the change is perceived as important due to its relevance to our personal concerns, emotions typically take a narrow and relatively egocentric focus. In virtue of the fact that no change can be perceived as a change forever (eventually, the new situation becomes the status quo), emotions are typically unstable and brief.

While it does hold sway, however, an emotion enjoys a feeling and a tripartite intentional component, the latter of which is composed of cognitive, evaluative and motivational elements [1, p.31]. Anger, for instance, may involve a particular sensation in the stomach, an interpretation of what someone has done, an evaluation of this behavior as blameworthy, and a desire to punish the wrong-doer. These feeling and intentional components serve to distinguish emotions from other affective states, such as sentiments, moods, affective traits and affective disorders. In particular, emotions are typically about something fairly specific and, in virtue of having a pronounced feel, are the subject of immediate experience. Sentiments, although taking a specific content, may lack the feeling component entirely and so need not be present to awareness at any given time. Moods, much like tickles, are the subject of awareness in virtue of enjoying a distinctive feeling but they need not be about anything in particular. Affective traits lack both a feel and a definite content and, as such, are more on the order of dispositions to feel and behave in certain ways. Affective disorders, on the other hand, may take the extreme form of any affective state (emotion, sentiment, mood or trait). [1. p.34]

Emotions, themselves, may be distinguished from each other on the basis of their evaluative components, and, in particular, on the basis of the positive or negative nature of this evaluation and its object [2, p.12]. Envy and jealousy, for instance, involve negative evaluations of others' good fortune. Pity and compassion involve negative evaluations of others' misfortune. Happy-for and pleasure-in-other's misfortune involve positive evaluations of others' good fortune and bad fortune, respectively. Anger involves a negative evaluation of the praiseworthiness of an agent's actions; disgust involves a negative evaluation of the appealingness of the agent; while hate and contempt both involve a negative evaluation of the appealingness and the praiseworthiness of an agent [2, p.13]. Gratitude, on the other hand, involves a positive evaluation of the praiseworthiness of another's actions. Sexual desire involves a positive evaluation of the appealingness of an agent. Love involves the positive evaluation of the appealingness and the praiseworthiness of an agent. Happiness and sadness, respectively, involve positive and negative evaluations of our current situation. Hope and fear, respectively, involve positive and negative evaluations of our possible future. Pride involves a positive evaluation of our actions, whereas regret, guilt and embarrassment involve negative evaluations of our deeds. Pridefulness and shame, on the other hand, involve positive and negative evaluations of ourselves, respectively. Although no emotions are basic in any reductionistic sense, certain emotions may be considered basic insofar as their intentional components are relatively unsophisticated and don't require the ability to refer to oneself, imagine counterfactual situations, contemplate the fortune of others, or engage in social comparison. Happiness, anger and repulsion would be basic in this sense, whereas envy, regret and shame would not be basic [2, p.14].

The opposite of being emotional is being indifferent, namely, being apathetic. Contrary to emotional people, indifferent people are unresponsive to and detached from changes in their situation; they remain stable in the face of such changes. The life of people low in emotional intensity is characterized by endurance, evenness, and lack of fluctuation. The life of people high in emotional intensity is characterized by abruptness, changeableness, and volatility.

One of the typical characteristics of emotions is their relative great intensity. Emotions are intense reactions. In emotions the mental system has not yet adapted to the given change, and owing to its significance the change requires the mobilization of many resources. No wonder that emotions are associated with urgency and heat. One basic evolutionary function of emotions is indeed that of immediate mobilization. This function enables us to regulate the timing and locus of investment in the sense of allocating resources away from situations where they would be wasted, and toward those where investment will yield a significant payoff.

Low intensity of the feeling dimension, as well as of other mental components, usually expresses neutral or indifferent states of the mental system. Emotions are the opposite of such states. Accordingly, it is preferable to consider low-intensity states as non-emotional or non-typical. Although it is impossible to delineate the precise borderlines of emotional intensity, we can say that typical emotions have such an intensity that influences our normal functioning but not in a way that disables us completely - as is the case in affective disorders.

References

1. Aaron Ben-Ze'ev, *THE SUBTLETY OF EMOTIONS* MIT Press, 2000, 629 pp.
2. John Searle, *EXPRESSION AND MEANING*. Cambridge: C.U.P., 1979. 187 pp.

PROBLEMA ȘOMAJULUI RURAL: CĂI DE SOLUȚIONARE

Iosif COBZAC,
dr. în sociologie, IIEȘP

Abstract: The article shows that the rural unemployment appeared in the Republic of Moldova as a result of privatization and reckless privatization reforms. There is analyzed the significance of the measures of preparation and implementation of the reforms; the link between them and the functioning of agriculture in the post-privatization period; ways of solving the problem of unemployment and applying of measures which weren't applied at the stage of preparation and implementation of the reforms.

Șomajul rural în Republica Moldova a apărut ca rezultat al reformelor de tranziție a sectorului agrar la economia de piață. Privatizarea terenurilor agricole a fost necesară din cauza specificului culturii agricole, dar și din cauza tendinței de înrăutățire a atitudinii și disciplinei în muncă a agricultorilor în gospodăriile colective din perioada sovietică. Proprietatea privată asupra pământului este necesară din cauza firii depravate a omului; omul iubește pământul dacă acesta îi aparține, și nu iubește pământul, dacă nu-i aparține. În același mod se formează și atitudinea față de muncă, și disciplina în muncă a agricultorilor.

Privatizarea însă întotdeauna tinde să exercite asupra societății influențe contradictorii – constructive și distructive. Pe de o parte, parcelarea câmpurilor și distrugerea gospodăriilor colective a fost un pas înapoi în ce privește potențialul economic de producere și schimbările care s-au produs pe piața muncii. Pe de altă parte, faptul împrăștiării țăranilor a ameliorat cardinal atitudinea lor față de muncă. Care din aceste schimbări azi prevalează, depinde de aceea cum reformele au fost implementate – de aceea ce condiții în rezultatul privatizării s-au creat vizavi de concentrarea și specializarea producției, utilizarea tehnologiilor agricole avansate, de asigurarea fermierilor cu servicii de infrastructură, de comercializarea producției etc. De aceea pentru a înțelege cum s-a creat situația actuală pe piața muncii, și cum problema șomajului poate fi soluționată, trebuie să privim la reforme.

Primul lucru care trebuia hotărât înainte de declanșarea reformelor a fost pregătirea opiniei publice. Perioada 1989-1991 poate fi luată drept perioadă de pregătire a opiniei publice. În mijloacele de informare în masă se discutau impetuos viitoarele reforme, potențialele beneficii, experiența în acest domeniu de peste hotare, dar și experiența bunelor și străbunilor care au făcut agricultură de piață. Însă dezbaterile publice care s-au ținut pe marginea privatizării în acea perioadă de timp nu au produs o răsturnare de situație și nu s-au soldat cu schimbarea atitudinii sătenilor față de privatizare. Societatea a intrat în reforme cu opinia publică total nepregătită și nefavorabilă privatizării. Potrivit sondajului sociologic realizat de Institutul de Filozofie, Sociologie și Drept al AȘM în anul 1990, 80,1% de țărani și specialiști se pronunțau pentru păstrarea colhozurilor și sovhozurilor[1].

După părerea noastră, acest lucru se explică prin aceea că țăranilor nu li s-a spus clar și pe înțeles de ce reformele au fost necesare; și acest lucru nu este suficient conștientizat pe deplin nici până în prezent. Reformele s-au desfășurat în condițiile în care partea covârșitoare a agricultorilor, specialiștilor, și cea mai mare parte a autorităților centrale și locale se împotriveau reformelor. Cu siguranță că aceasta a influențat negativ desfășurarea reformelor, sensul lor, condițiile postprivatizare în care urmau să funcționeze noile structuri agricole de producție, precum și situația care se crea pe piața muncii.

Al doilea lucru care trebuia hotărât pentru desfășurarea cu succes a privatizării a fost pregătirea corespunzătoare a cadului legal și organizatoric de implementare a reformelor. Pentru a verifica cursul și eficacitatea reformei radicale la 27-28 octombrie

1994 s-a întrunit Conferința organizată de Consiliul de Coordonare a Reformei Economice pe lângă Guvernul Republicii Moldova. La conferință prim-ministrul A. Sangheil a ținut să atragă atenția la necesitatea de a prevedea pe lângă procesul privatizării „și cum va decurge perioada de după privatizare”[2]. Observația dată ținea de rezultatul final și esența reformelor, care cu siguranță depindeau de aceea cum reformele se transpuneau în practică, și de aceea cum opinia publică a fost pregătită. Întrucât aceasta n-a fost pregătită satisfăcător, atitudinile oamenilor față de privatizare au fost împărțite: o parte a populației a contribuit la realizarea lor; altă parte, dimpotrivă, pleda pentru fostele gospodării colective sovietice.

Cât privește cadrul organizatoric, reformele au fost gestionate de Departamentul Privatizării și Administrării Proprietății de Stat, responsabil de privatizare și nu răspundea de funcționalitatea viitoarelor gospodării private, și de Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare (responsabil exclusiv de crearea infrastructurii economice și funcționarea eficientă a gospodăriilor în perioada postprivatizare). Instituțiile date au avut interese mai degrabă opuse, decât comune; și cum Ministerul, la fel și Departamentul Privatizare nu dispuneau de suficiente mijloace financiare [3].

La fel și cadrul legal al reformelor a fost imperfect. Moldova se numără printre țările dens populate, cu sate mari și cu puține terenuri agricole. Dacă Consiliul de Coordonare a Reformei Economice s-ar fi gândit la perioada postprivatizare (la locurile noi de muncă și la condițiile de muncă în viitoarele gospodării), ar fi trebuit să țină seama și de această particularitate a satelor moldovenești și să înțeleagă că parcelarea terenurilor face din start viitoarele gospodării nefuncționale.

Codul Funciar spune că „Cota de teren echivalent ce se atribuie în natură (pe loc) în conformitate cu proiectul de organizare a terenului poate fi divizată, în funcție de situație, în cel mult 3 terenuri (teren arabil, vie și livadă)”[4]. Astfel, legea a tolerat (indirect chiar a încurajat) fragmentarea câmpurilor agricole; parcelarea câmpurilor a fost cauzată de legislația de reformare. Poate promotorii reformelor mizau pe o ulterioară asociere a țăranilor pentru a utiliza tehnologii avansate; însă aceasta nu s-a produs – pentru a se asocia țăranii nu au avut/nu au suficientă încredere unii în alții.

În rezultatul privatizării fermierii și-au primit cotele de teren nu în 3, ci în 3-5, 10 și chiar mai multe parcele minuscule. Fostul colhoznic s-a pomenit după privatizare în fața problemei de a lucra 1-1,5 ha de pământ excesiv parcelat și dispersat. Privatizarea a creat artificial o problemă unică – una care însăși generează noi probleme, care din start putea fi evitată, și care acum este dificil de aplanat.

Sensul privatizării a fost ca prin desființarea colhozurilor/sovhozurilor și privatizarea terenurilor agricole, țăranii primindu-și cotele de teren și valorică să-și asigure singuri locuri de muncă. Însă fragmentarea exagerată a terenurilor a făcut extrem de dificilă atingerea acestei ținte. Modul în care s-a produs împroprietărire țăranilor „face în prezent aproape imposibilă organizarea și respectarea asolamentelor, proceselor de mecanizare a lucrărilor din fitotehnie și zootehnie, implementarea tehnologiilor moderne și a performanțelor științei”[5].

Faptul că opinia publică n-a fost pregătită către declanșarea privatizării, a afectat negativ organizarea și implementarea reformelor. Clasa politică, specialiștii și țărănimea a rămas împărțită în adepți și opozanți ai reformelor; fiecare, reieșind din convingerile sale influența privatizarea în felul său – fie în bine, fie în rău. De aceea reformele au decurs anevoios și au târâgănat privatizarea.

Ba chiar „Reforma a fost stopată de forțele politice aflate la guvernare atât prin încălcările de lege dirijate de ei, cât și prin nenumăratele încercări de a modifica legislația... si a încălcat...prevederea principală a Codului Funciar și a Legii Cu privire la programul de privatizare, conform căreia, în agricultură, privatizarea se efectuează prin împroprietărirea concomitentă cu pământ și cu unelte de producție”[6]. Între timp,

baza tehnico-materială din gospodăriile colective, prost întreținută, s-a uzat continuu, ieșind din uz, s-a privatizat fraudulos etc. Iar țăranii ieșeau din gospodăriile colective cu 1.0-1,5 ha de pământ parcelat și dispersat, fără mijloacele necesare de a lucra pământul.

Al treilea lucru de care trebuia să se țină cont este că gospodăriile agricole mici au nevoie de o infrastructură bine dezvoltată. Pentru a funcționa eficient gospodăriile de fermieri trebuie să aibă la dispoziție și la prețuri accesibile toate serviciile de care au nevoie – de efectuare a lucrărilor mecanizate, de deservire a mijloacelor tehnice, acces la credite, la procurarea materialului semencier, a produselor chimicale, la colectarea, păstrarea și realizarea roadei crescute, la servicii de informare, instruire, consultare în domeniile agricol, tehnico-tehnologic, economic, financiar etc. Însă infrastructura gospodăriilor colective n-a fost păstrată, reorganizată și adaptată la cerințele noilor gospodării de producție; iar distribuirea cotei de teren fără cota valorică a fost ca o bombă sub privatizare.

În sfârșit, șomajul poate fi cauzat și de factorul politic. În genere, factorul dat este unul din cele mai impotrante care contribuie la asigurarea stabilității, funcționalității și dezvoltării societății. Însă în Republica Moldova politicul influențează societatea poate mai mult distructiv, decât constructiv. Trecerea de la orânduirea socialistă la economia de piață (după declararea independenței) a cauzat actuala criza politică care a compromis reformele și rezultatele lor. Disputa dintre forțele politice se transferă pe tărâm economic. Aceasta afectează profund domeniul de producție; economia devine din ce în ce mai lezată de corupție; se secătuieste bugetul de stat, se restrâng programele sociale și se complică soluționarea problemei șomajului.

Astfel, menite să transfere agricultura pe picior nou de dezvoltare, reformele au desființat treptat locurile de muncă în fostele gospodării colective și au construit în loc gospodării de fermieri, SRL-uri, cooperative de producție ș.a. pe baza proprietății private. Însă gospodăriile mici de fermieri nu s-au arătat mai bine, ci mai rele decât colhozurile și sovhozurile. Privatizarea a produs un adevărat dezastru vizavi de funcționarea și eficacitatea agriculturii, de condițiile de muncă și locurile de muncă, și cu perspective imprevizibile pe viitor. Cauzele principale au fost parcelarea exagerată a terenurilor agricole, faptul că țăranii nu și-au ridicat cota valorică, și că nu a fost creată piața de servicii pentru fermieri.

Acum, pentru a valorifica simțul de gospodar al țăranului-proprietar și a face din cotele de teren locuri de muncă împlinite, trebuie aplanate greșelile care au fost comise la etapa privatizare. Lucrurile care trebuiau onorate la pregătirea/implementarea reformelor sunt condiții (principii) obiective ai funcționării oricăror organizații de producție; ele au fost necesare nu numai pentru privatizare, dar și pentru funcționarea gospodăriilor în perioada postprivatizare. De aceea, aplicarea măsurilor care ar repara efectele geșelelor comise la pregătirea/implementarea reformelor echivalează cu crearea locurilor de muncă.

Prima măsură care astăzi trebuie luată neîntârziat este consolidarea câmpurilor agricole; cotele parcelate și dispersate îi constrâng pe țărani să-și lase pământul în paragină și constituie obstacolul major în calea depășirii șomajului rural. Gospodăriile de fermieri mici/mijlocii pot fi eficiente doar fiind specializate (ele nu cresc castraveți, roșii, petrunjel – toate toate într-un loc). Iar dacă cultivă floarea soarelui, atunci face aceasta nu pe 1-2 ha, ci pe o sută ha și mai mult; producția se realizează în bază de contract; doar în așa caz va putea avea profit. Concentrarea cu privire la fermierii mici înseamnă comasarea parcelelor în un singur lot. Și ar fi logic ca proprietarii funciari înrudiți să dețină cote de teren învecinate; aceasta ar deschide mai multe posibilități de dezvoltare a producției.

A doua măsură importantă care trebuie executată este crearea pieții de servicii pentru fermieri (îndeosebi pentru fermieri mici). Fără accesul la serviciile de care

fermierii au nevoie, servicii calitative și oferite la timp, gospodăriile de fermieri nu pot funcționa. Cu atât mai mult, că crearea infrastructurii de producție influențează nu numai rezultatele muncii, dar și mentalitatea țăranului. A investi în infrastructură, înseamnă a investi în crearea locurilor noi de muncă, în dezvoltarea și eficientizarea agriculturii și în diminuarea suprafețelor de pământ la ora actuală nelucrate etc.

A treia măsură de care trebuie aplicată ține de specificul agriculturii. „Producția agricolă are caracter sezonier și un ciclu de producție îndelungat, fiind dependentă de factorii climaterici și naturali. Din cauza factorilor menționați...a atractivității investiționale scăzute a acestui sector, capacității de cumpărare a populației și a unui șir de alți factori negativi, agricultura rămâne o ramură nerentabilă, care necesită susținere din partea statului”[7, pag.110].

De aceea, susținerea sectorului agrar este o practică larg răspândită... „Cota cea mai înaltă a plăților directe se înregistrează în Norvegia – 54%, Islanda – 49%, SUA – 23%, UE – 20%. În restul țărilor subvențiile sânt indirecte... În același timp, în ultimul deceniu s-a modificat alocarea subvențiilor directe de stat în țările cu economie de piață avansată. Dacă în anii '60-70 acestea constituiau un mijloc eficient de stimulare a producției și erau utilizate pentru a finanța achiziționarea mijloacelor de producție, construcții și alte necesități de producție, atunci, pe măsura saturării pieții cu produse alimentare, subvențiile directe de stat acordate producătorilor sânt destinate nu stimulării producției, ci menținerii nivelului de venituri al producătorului”[7, pag. 111].

În Republica Moldova prin Agenția de intervenție și plăți pentru agricultură (AIPA) se stimulează creditarea producătorilor agricoli, asigurarea riscurilor de protecție, investițiilor pentru înființarea plantațiilor multianuale etc., în total 11 măsuri[8]. Suma destinată asigurării acestor măsuri pentru anul curent constituie 250 mln lei; se prevede suplinirea ei cu încă 15 mln lei. Însă și în așa caz mijloacele destinate suportului agriculturii sunt categoric insuficiente și nici pe departe nu fac față necesităților.

În sfârșit, a patra măsură importantă de creare a crea condiții favorabile pentru funcționarea noilor structuri de producție și pentru crearea locurilor de muncă la sat ține de posibilitățile agriculturii de a-și comercializa producția. La fel, înainte de a dezvolta sau iniția o afacere, fermierul trebuie să fie încrezut că-și va putea comercializa marfa. Unii fermieri mici reușesc să găsească tehnică, să crească roade bune, însă ei nu pot face față concurenței în fața producătorilor agricoli din țările dezvoltate. Spre exemplu, „un fermier-inovator a crescut o roadă bună de porumb, mășcat cât dintele calului, și... îl ține acasă”[3]. Situația actuală pe piața alimentară din Republica Moldova poate fi prielnică pentru fermierii mari, și este descurajatoare pentru fermierii mici. Pentru susținerea acestora statul trebuie să aplice toate modalitățile de susținere disponibile și să promoveze politici coerente și flexibile de protejare a pieții și de sprijinire prin plăți directe a fermierilor mici.

Faptul că măsurile menționate mai sus n-au fost aplicate în perioada postprivatizare a însemnat menținerea fermierilor în această perioadă în suspans și încuviințarea șomajului. Doar în cazul aplicării măsurilor menționate în ansamblu și creării condițiilor necesare de muncă e cu putință funcționarea și dezvoltarea stabilă a agriculturii. În cazul în care doar una din măsurile indicate este ignorată, se depreciază și măsurile aplicate. De aceea tot ce n-a fost realizat la etapa de pregătire și implementare a reformelor, precum și în perioada postprivatizare trebuie aplicat neîntârziat în prezent.

Știm deja că nici una din măsurile de sprijinire a fermierilor n-a fost onorată pe deplin la vremea potrivită. Iar în lipsa condițiilor de a lucra pământul și a supraviețui, fermieri împroprietăriți în cele din urmă au încetat să-și lucreze propriile terenuri și au ales calea migrației. Cu timpul aceasta a devenit o deprindere. Și prin aceasta lucrurile se

complică și mai mult. La ora actuală neaplicarea măsurilor de susținere și dezvoltare a gospodăriilor de fermieri înseamnă distrugerea satelor.

În zilele noastre pentru a normaliza situația la sat este necesară nu numai crearea condițiilor necesare, dar și înfruntarea deprinderii de a emigra. Dar...și crearea condițiilor necesare de muncă este mai dificilă. La privatizare mărimea optimă a gospodăriilor putea fi planificată. Acum consolidarea este anevoioasă și costisitoare. Infrastructura de deservire a fermierilor putea fi mai ușor construită pe baza tehnico-materială a colhozurilor/sovhozurilor etc.

Reieșind din cele menționate, soluția oportună pentru șomajul rural constă în sprijinirea diferitor tipuri de gospodării. La ziua de azi la sat funcționează oareșice gospodării de fermieri mijlocii/mari de succes, care și-au extins (prin procurare/arendă) suprafețele de teren, dispun de ceva mijloace de prelucrare a pământului, irigare ș.a., și apelează la lucrători sezonieri. Probabil, gospodăriile date s-au constituit în perioada guvernării comuniste, și după părerea noastră, mai puțină au nevoie de ajutor din partea statului. Calea dată de dezvoltare a agriculturii este necesară; satul are nevoie și de fermieri mari. (Potențial, terenurile agricole ale satelor ar putea fi lucrate integral de un număr restrâns de fermieri, asigurați din punct de vedere tehnic și tehnologic). Cât n-ar părea de paradoxal, ea nu reprezintă o soluție pentru șomajul rural; „profesia” de zilier nu soluționează, ci perpetuează șomajul. De aceea, calea dată de dezvoltare trebuie suplimentată cu alte căi cu locuri de muncă permanente în măsură să păstreze satele.

A doua cale de soluționare a șomajului rural poate fi sprijinirea fermierilor mici, îndeosebi care râvnesc să practice agricultură intensivă (să cultive culturi legumicunoase) și să creștească producție ecologic pură. Calea dată de eradicare a șomajului rural este cea mai promițătoare; iar în condițiile actuale, și cea mai dificilă. Guvernul actualmente creează condiții pentru crearea locurilor de muncă în agricultură – se încearcă acordarea de ajutoare prin intermediul AIPA, prin Organizația pentru Dezvoltarea sectorului Întreprinderilor Mici și Mijlocii (ODIMM) și Programul-pilot de atragere a remitențelor în economie „PARE 1+1”[9]. La Programul dat pe parcursul anului 2011 până în prezent au fost depuse mai multe cereri de finanțare; 235 de solicitanți au urmat cursurile de instruire speciale, iar 49 de cereri au fost acceptate spre implementare[10].

Programul nu se bucură de prea mare atenție, însă este necesar pentru eradicarea șomajului. În perioada colhozurilor/sovhozurilor țăranii s-au înstrăinat de tot ce ține de inițiativa privată și de afacere proprie; oamenii s-au învățat să depindă de stat și nu se putea vorbi la acea vreme de simțul de stăpân sau de tradiția de antreprenoriat a țăranului. Dar nici după privatizare lucrurile nu s-au schimbat brusc; acum țăranii au așteptat ani în șir ca statul să intervină pentru a aduce lucrurile „la normalitate”. Doar după ce au înțeles (3-4 ani mai târziu) că statul nici nu mai poate, și nici ni mai dorește să intervină, s-a observat o întoarcere a țăranului cu fața către agricultura privată.

Actualmente (pentru perioada 2010-2012) Programul „PARE 1+1” propune fermierilor (și altor categorii de lucrători) sprijin financiar (alături de banii migranților proveniți din remitențe) pentru întemeierea/dezvoltarea afacerilor proprii. De menționat însă că la ora actuală, țăranilor deprinși cu migrația și străini de orișicare activități de antreprenoriat, nu este suficient să li se propună sprijin financiar. Situația e de așa natură că fermierii mici au nevoie de ajutor pentru a primi ajutoarele.

După părerea noastră, primarii comunelor și satelor ca persoane influente, înzestrate cu autoritate, i-ar putea determina țăranii și specialiști emigranți să-și regândească utilizarea remitențelor spre a le investi în crearea locurilor de muncă; acțiunile de acest fel s-ar putea încununa cu succes și de aceea că sunt spre binele tuturor – a migranților, familiilor lor, primăriei, satului etc. Ei ar putea comunica cu sătenii aflați la muncă peste hotare (prin intermediul rudelor sau cu ajutorul mijloacele

de comunicare) pentru a-i informa și ajuta să apeleze la Programul „PARE 1+1” (și la alte organizații de stat, sectorul civil etc.) pentru a investi remitențele în crearea locurilor de muncă.

Oricare activități care s-ar organiza în incinta primăriilor ar putea avea efecte mai mari decât ne așteptăm. Informarea populației despre prețurile la produsele alimentare, despre terenurile însemnate sub diferite culturi agricole, organizarea cursurilor de perfecționare a calificăției fermierilor, facilitarea accesului lor la servicii de consultanță, organizarea deplasării fermierilor cu Bas-urile dimineața în câmp și seara de la muncă – acasă. Primarii ar putea participa la consolidarea cotelor de teren, la crearea întreprinderilor cu capital mixt (autohton/străin) etc.; toate aceste activități ar contribui la crearea locurilor de muncă.

În sfârșit, a treia cale de soluționare a șomajului rural ține de crearea întreprinderilor mari bazate pe tehnologii moderne cu capital mixt (autohton/străin) în domeniile de producție agrare și nonagrare. Cu timpul productivitatea muncii la sat va spori; deci, va fi nevoie de mai puține brațe de muncă. La sat sunt mai mulți lucrători decât necesită gospodăria agricolă. Cu timpul satele vor lua aspect de localități urbane cu întreprinderi de producție agrare și nonagrare. Șomajul rural trebuie îndepărtat și pentru a stopa procesele desfășurate de degradare umană a populației fără ocupație pe parcursul a aproape 20 de ani. Toate căile și măsurile menționate sunt necesare pentru a crea locuri de muncă, îndepărta șomajul și păstra satele.

NOTE:

1. Materiale de sondaj sociologic realizat în august-septembrie 1990 în raioanele Dondușeni, Criuleni, Cahul și Grigoriopol; au fost chestionați 1113 agricultori de rând și persoane cu studii medii speciale și superioare.
2. Sangheli A. Verificarea strategiei reformelor. – Mterialele Conferinței practico-teoretice „Reforma economică: rezultatele primei etape, obiective primordiale”, Chișinău, 1994, pag. 6.
3. Interviu a autorului cu Bodiul Z., – Director-adjunct al Departamentului Privatizării și Administrării Proprietății de Stat, 6 decembrie 1998.
4. Codul Fonciar, art.13 – Monitorul Oficial nr.107/817 din 04.09.2001.
5. Macari V., Badâr Iu. Desfășurarea și perfecționarea procesului de privatizare în Republica Moldova, Chișinău, 1995, pag. 41-42.
6. Neagu I. Evoluția reformei agrare în Republica Moldova și rolul organizațiilor nonguvernamentale țărănești în promovarea noilor relații în agricultură. – Congresul II al țăranilor împroprietăriți din Moldova, Chișinău, 1999, pag. 11-13.
7. Rotaru V., Posoșina V. Susținerea economică a sectorului agrar în străinătate. – Evoluții și politici economice (culegere de articole științifice), Chișinău, 2004, pag. 110-111.
8. Vezi: <http://aipa.md/ro/masuri-de-sprijin/masuri-de-sprijin-2011>
9. Vezi: <http://odimm.md/>
10. Interviu a autorului cu Iabanji I. – Director general ODIMM, 15 septembrie 2011.

GENDER AUDIT FOR ENTERPRISES AS A TOOL TO DEVELOP POLICIES TO REGULATE THE GENDER EQUALITY IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Tatiana COLESNICOVA,
researcher, IEFS

Abstract. The author's proposals for implementation of the gender audit in the enterprises of different activity types and size in the Republic of Moldova are discussed in the paper. The main target of this work is to provide a set of tools and practical guidelines to be used at the gender audit. Gender audit is a tool that support an organization's commitment to gender equality by examining the extent to which equality is being institutionalized. It helps to identify good practices and points to effective and efficient ways of moving forward in mainstreaming the gender in all work activities. Gender audit was demonstrated as a relevant, dynamic and extensive tool to assess the progress in promoting gender equality in the sphere of work.

Gender audit of an enterprise is the independent inspection (checkup) of the enterprise to analyze, monitor and identify gender problems of the staff, with subsequent elaboration of proposals to improve the company policy for gender equality. Gender audit is a tool for the enterprise gender management at the micro economic level.

The practice of gender audit is widespread in developed countries. International Labor Organization actively promotes and supports this direction including the methodological level. Thus, in 2000 the analysis of working conditions and gender inequality was performed together with leaders and trade union organizations on the basis of the sociological method of interviewing employees in Russia on three pilot plants: Moscow Tire Plant, plant “Moscow Bearing”, enterprise “The Paris Commune” [1]. In 2007 the International Labor Organization published “A manual for gender audit facilitators: The ILO participatory gender audit methodology” [2].

There are conditions that facilitate conducting and implementing of the gender audit on enterprises of the Republic of Moldova as our country is sufficiently developed in that direction. The Moldovan national legislation is based on international, especially European, experience in promoting contemporary gender policy.

The World Economic Forum published the annual report about gender equality issues in the world in 2010 [3]. The index of gender equality in the report “The Global Gender Gap Report 2010” is calculated by comparing the opportunities of men and women in four main areas: economic participation and opportunity, educational attainment, health and survival, political empowerment. In 2010 Moldova was ranked as 34th among 134 countries, ahead of such European countries as Romania, Bulgaria, Poland, Austria, Italy. The five Nordic countries held the highest positions in the Global Gender Gap Index: Iceland, Norway, Finland, Sweden and New Zealand. According to the report, these countries have a minimal difference in opportunities between men and women in the four main areas (see Table 1).).

However, despite the existing legislation, in the economy of our country still exists the horizontal and vertical gender segregation, the discriminatory component of the gender pay gap in 2009 was 16.5% [4]. In addition, opinion polls and research in the field of employment revealed the presence of gender stereotypes of thinking in a certain part of Moldovan employers [5; 6]. In these circumstances, a gender audit at the micro-economic level is the most realistic way to analyze the reasons for the gap in pay between men and women at the macroeconomic level. Accordingly, after the results of the analysis, it is possible to developing specific policies to improve the situation.

The methodology of gender audits offered by the International Labor Organization is based on the principle of active participation and use the sociological methods of analysis. This kind of audit is classified as qualitative. The qualitative

analysis performed on the basis of active participation (usually some surveys or questionnaires to all employees or only for some of their categories) brings the risk of subjectivity and data twisting in responses (in one's mind the situation is better or worse than it actually is). Indeed, it is possible to perform a lot of different case studies, examining certain aspects of the gender of the labor market, but they all show the common picture. In addition, the evidence of gender segregation and pay discrimination are in the economic field, not in sociology, thus it is unlikely to obtain the exhaustive explanation by extremely simple surveys and questionnaires based on the sociological reports.

Table 1. The dynamics of the index and rank of equality for the World Economic Forum

Countries	2010		2009		2008		2007		2006	
	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score
<i>Countries with market economies:</i>										
Iceland	1	0,8496	1	0,8276	4	0,7999	4	0,7836	4	0,7813
Norway	2	0,8404	3	0,8227	1	0,8239	2	0,8059	2	0,7994
Finland	3	0,8260	2	0,8252	2	0,8195	3	0,8044	3	0,7958
Sweden	4	0,8024	4	0,8139	3	0,8139	1	0,8146	1	0,8133
New Zealand	5	0,7808	5	0,7880	5	0,7859	5	0,7649	7	0,7509
Ireland	6	0,7773	8	0,7597	8	0,7518	9	0,7457	10	0,7335
Denmark	7	0,7719	7	0,7628	7	0,7538	8	0,7519	8	0,7462
Switzerland	10	0,7562	13	0,7426	14	0,7360	40	0,6924	26	0,6997
Spain	11	0,7554	17	0,7345	17	0,7281	10	0,7444	11	0,7319
Germany	13	0,7530	12	0,7449	11	0,7394	7	0,7618	5	0,7524
United Kingdom	15	0,7460	15	0,7402	13	0,7366	11	0,7441	9	0,7365
United States	19	0,7411	31	0,7173	27	0,7179	31	0,7002	23	0,7042
Canada	20	0,7372	25	0,7196	31	0,7136	18	0,7198	14	0,7165
Australia	23	0,7271	20	0,7282	21	0,7241	17	0,7204	15	0,7163
Portugal	32	0,7171	46	0,7013	39	0,7051	37	0,6959	33	0,6922
Austria	37	0,7091	42	0,7031	29	0,7153	27	0,7060	27	0,6986
France	46	0,7025	18	0,7331	15	0,7341	51	0,6824	70	0,6520
Greece	58	0,6908	85	0,6662	75	0,6727	72	0,6648	69	0,6540
Italy	74	0,6765	72	0,6798	67	0,6788	84	0,6498	77	0,6456
<i>Former socialist countries:</i>										
Latvia	18	0,7429	14	0,7416	10	0,7397	13	0,7333	19	0,7091
Moldova	34	0,7160	36	0,7104	20	0,7244	21	0,7172	17	0,7128
Lithuania	35	0,7132	30	0,7175	23	0,7222	14	0,7234	21	0,7077
Kazakhstan	41	0,7055	47	0,7013	45	0,6976	32	0,6983	32	0,6928
Slovenia	42	0,7047	52	0,6982	51	0,6937	49	0,6842	51	0,6745
Poland	43	0,7037	50	0,6998	49	0,6951	60	0,6756	44	0,6802
Russian Federation	45	0,7036	51	0,6987	42	0,6994	45	0,6866	49	0,6770
Estonia	47	0,7018	37	0,7094	37	0,7076	30	0,7008	29	0,6944
Bulgaria	50	0,6983	38	0,7072	36	0,7077	25	0,7085	37	0,6870
Kyrgyz Republic	51	0,6973	41	0,7058	41	0,7045	70	0,6653	52	0,6742
Ukraine	63	0,6869	61	0,6896	62	0,6856	57	0,6790	48	0,6797
Czech Republic	65	0,6850	74	0,6789	69	0,6770	64	0,6718	53	0,6712
Romania	67	0,6826	70	0,6805	70	0,6763	47	0,6859	46	0,6797
Slovak Republic	71	0,6778	68	0,6845	64	0,6824	54	0,6797	50	0,6757
Hungary	79	0,6720	65	0,6879	60	0,6867	61	0,6731	55	0,6698
Armenia	84	0,6669	90	0,6619	78	0,6677	71	0,6651	n/a	n/a
Georgia	88	0,6598	83	0,6680	82	0,6654	67	0,6665	54	0,6700
Tajikistan	89	0,6598	86	0,6661	89	0,6541	79	0,6578	n/a	n/a
Azerbaijan	100	0,6446	89	0,6626	61	0,6856	59	0,6781	n/a	n/a

the rank is determined for 134 countries of the world
the index is between 0.00 – inequality to 1.00 – equality.

The Table is constructed by the author according to the World Economic Forum's "The Global Gender Gap Report 2010", 2006-2010. [3, p. 12-14]

These circumstances can motivate the need for a gender audit by economic methods, requiring a more detailed analysis of the economic data of enterprises. Thus, not opposing to the standard methodology of qualitative audit proposed by the

International Labor Organization with the use of sociological methods, the author propose a quantitative gender auditing of enterprises, based on the analysis of economic indicators of the enterprise that uses the techniques of statistical and econometric analysis. This method seems to be the next step in the development of approaches to gender equality at the micro-economic level, as an important component of the evolution of gender-based management. The method proposed by the author to improve regulation in employment, namely, the gender audit using statistical and econometric analysis can also be motivated by:

By this time in our country and throughout the developed world, the evolution and penetration of the information technology in business is quite high. Almost all medium and large companies, as well as many smaller ones use automated accounting system or integrated enterprise management system. Thus the company in any way accumulates information and statistics that can be used as input data in the application of statistical and econometric techniques for the gender audit. For example, in Moldova, most companies use automated accounting and personnel records through the information platform UNA.MD/Universal Accounting, or 1C. At the same time the Moldovan legislation obliges companies to keep records of workers by sex, including computerized ones. This allows to view these information systems in the Republic of Moldova as a reliable sources of data to quantitative economic gender audit. Accordingly, the need of making complex sociological questionnaires is reduced, because a lot of the necessary data is already available in the informational systems.

- ✓ Using the exact data got from the informational systems cardinaly increases the objectivity of the estimations and audit.
- ✓ Suggesting method of audit, from the point of algorithmic and methodological views, is rather complicated applying many different methods, econometric and statistical calculations, providing interaction with information systems, using a large amount and variety of indicators. But the speed of such audit, with pre-established methodology and the availability of special computer program, could be greatly enhanced. Gender audit can be implemented very quickly. It is possible to organize blitz-audits (quick-audits).
- ✓ Since the total time spent on audits is reduced, financial costs to the organization and conduct gender audits can be significantly reduced, which is especially important for the Republic of Moldova.

According to the author, the most effective technique is the combination of the proposed method of quantitative gender audit based on statistical and econometric methods, and standard method of quality audit proposed by the International Labor Organization.

The first step in using information systems and specialized software is the quantitative gender audit, which results in identifying major problems, characterizing the state of gender equality in the company, which already can serve as a basis for developing specific recommendations and actions. In addition, at the first stage the quantitative analysis reveals the “bottlenecks” and the areas for a more detailed study on the second stage, in the process of qualitative analysis with the use of sociological methods and qualitative methods, based, inter alia, on the principles of active participation. The audit on the second stage is revealing details of the particular issues or problems identified in the first stage.

The volume of work in conducting the audit and, accordingly, the time and cost of it, can vary very widely, depending on the needs of enterprise and the situation.

This work describes the methodology of the 1st phase of the gender audit, i. e., methodology of organizing and conducting the gender analysis of economic and statistical indicators of the company, using statistical and econometric techniques.

Description of the 2nd stage, the quality audit, based on sociological methods of active participation, is presented in detail in the relevant ILO textbooks [2].

To put into practice the gender audit by the methods proposed by the author, a number of preconditions are supposed:

- to work out the theoretical ground and research base;
- to describe the methodology;
- to set the maximum possible range of input data;
- to elaborate algorithms for calculating all the intermediate and final indicators;
- author propose to develop appropriate software, providing all of the observed indicators and taking into account all the developed algorithms;
- in the framework of this software, to provide the possibility of extracting information from external sources importing data.

The advantage of this approach is that all these actions can be performed only once, in the best possible option. During the audit this would allow to pass certain parameters, if the source data required to calculate them are absent in the enterprise.

The process of the 1st phase of the gender audit (quantitative accounting) will consist of the following:

- ✓ Preliminary knowledge of the company (basic information on the company: the type of activity, the approximate total number of staff, history, market position, etc.).
- ✓ Prepare required initial data from the enterprise information system, because maybe they are not in view, or they need additional verification.
- ✓ Import initial data from the enterprise information system in the software by the tools of gender audit.
- ✓ Check the initial data. As part of the software, special algorithms are executed to audit internally the reliability and accuracy of the information of the initial data. Some data may be excluded.
- ✓ Data analysis using statistical and econometric techniques performed within the software.
- ✓ Delivery the results of the research.
- ✓ Prepare the conclusion, develop key recommendations.
- ✓ Identify controversial points and additional questions and problem areas for further analysis at second stage (quality audit) in which will be used the sociological methods.

Tools and methods of the work:

- General descriptive gender statistics: a synthesis of the indicators used in the selection by gender, taking into account the personal characteristics of workers, including: education level, work experience, age, marital status, number of children, average wages, etc., which gives an overall gender characteristics of the enterprise which can be used in continue to identifying and analyzing the horizontal and vertical gender segregation.

- Other specialized types of gender analysis of the employees, including: analysis of employees by region, analysis by type of discharge, the balance analysis of working time (night and holiday work, sick-leave, courses, business trips, etc.) by the gender types.

Each of these types of analysis is highly specialized and can be held or not, based on the availability of initial data, identified preliminary, or for other reasons.

- The regression analysis can be used in the following stages:

Identify the influence of the main characteristics of human capital (education level, work experience) and other factors on the remuneration for men and women in the company by construction and analyzing multivariate econometric model by the type

of the extended Mincer's equation, which allows to identify and analyze the results obtained by calculating of the regression.

Assessment of differences in wages by the standard Oaxaca-Blinder decomposition, to reveal unexplained differences in payment characterized as discrimination.

Of course, the gender audit can not provide the scale effect, if it will deal with only some (even large) companies. It is essential that the gender audit was part of a national policy aimed at establishing a truly egalitarian gender equality in our society. This will have a positive impact on key macroeconomic indicators as even at the level of enterprises the relationship between education, the level of horizontal gender asymmetry and wages of employees is clearly visible: where the gender asymmetry is lower, the levels of education and wages are higher. This is confirmed by the practice of developing countries, especially Scandinavian. Thus, the gender audit, through its extensive use and integration into national development strategies, could be one of the factors of economic revival.

For the dissemination of the gender audit at the national level it is necessary:

- ✓ wider scientific study of the gender audit with leading economists, sociologists, experts in the field of information technology.
- ✓ inclusion of a gender audit in the list of public activities in promoting gender equality.
- ✓ adoption the special state program on gender audit and identify sources of financing.
- ✓ development of special software; it is possible to creating a single database, using web-technologies.
- ✓ encouraging enterprises to realization a gender audit by tax remissions, financial and other encouragements, assigning special honorary title (like the existing annual title “The best taxpayer”, which in addition to financial encouragement, gives liberation from all types of audits).
- ✓ an active company in the media to promote gender audit and demonstrating the benefits received by enterprises from it.
- ✓ involvement of authorized audit companies (who will perform a gender audit).
- ✓ training the staff of the audit firms to gender audit procedures, and training specialists of the enterprises that wish to conduct a gender audit of its own.

In this case, the different approaches to gender audit are possible. It could be organized similarly to audit compliance with quality standards ISO-9000, or it can be done on the same principles as the financial audit of companies.

Bibliography:

1. Гендерное равенство на рабочем месте - опыт российских предприятий. Москва: MOT, 2000. 66 с.
2. A manual for gender audit facilitators: The ILO participatory gender audit methodology. Geneva: ILO, 2007. 150 p., <http://www.ilo.org/dyn/gender/docs/RES/536/F932374742/web%20gender%20manual.pdf>.
3. Global Gender Gap Report 2010. By Hausmann R., Tyson L.D., Zahidi S. The World Economic Forum, Geneva, 2010, <http://www.weforum.org/pdf/gendergap/report2010.pdf>.
4. Colesnicova T. Evaluation of the human capital influence on men and women salaries in the Republic of Moldova. În: Economie și sociologie, Chișinău: IEFS, 2011, nr.1, p.204-213.
5. Colesnicova T. Characteristics of women's entrepreneurship in the Republic of Moldova. În: Preocupări contemporane ale științelor socio-umane: Conferința științifică internațională din 16 decembrie 2010. Chișinău: ULIM, 2011.
6. Колесникова Т. Гендерные особенности предпринимательства в Республике Молдова. În: Симпозион VII internațional al tinerilor cercetători din 10-11 aprilie 2009. Chișinău: ASEM, 2009, vol. I, p.61-63.

УВЕЛИЧЕНИЕ ЖЕНСКОГО УЧАСТИЯ В ВЫБОРАХ В МЕСТНЫЕ ОРГАНЫ ВЛАСТИ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

**Людмила ЦУРКАН, др., вед. научн. сотр. IEFS,
вице президент Общественного объединения „CERINDE”,
Батушкина Татьяна, Председатель Совета Международного
центра по продвижению женщин в бизнес**

Abstract. The problems of more active involving of women in political activity are examined in the article. The background is formed of the results of the project “The Increase of the Female Participation in Local Authorities’ Elections in Moldova”, which has been carried out by the business-association “International Center for Advancement of Women into Business” with the financial support of OSCE Mission to Moldova. The research within the project was carried out by the non-governmental organization “CERINDE”.

The goal of the research project was to select women, who were willing to participate in local elections on June, 2011, for the teaching in skills of political activity and leadership as a whole. The principal selection method was a teaching candidates’ questioning, which had been carried out in 24 localities of the North, Central and South regions of the Republic on March-April, 2011. The project’s completion phase included the estimation of training members’ participation in the latest local elections.

Исторически сложилось, что в органах государственной власти в большинстве стран на уровне принятия решений доминируют мужчины. Для обеспечения полноценного участия женщин в общественно-политических процессах целесообразным считается увеличение их представительства в органах власти хотя бы до уровня 30-40%. Как следует из опыта экономически развитых стран, повышение роли женщин в принятии политических решений, с одной стороны, обеспечивает стабильность развития общества и его социальную направленность, с другой - позволяет лучше выявлять проблемы и потребности граждан, находить оптимальные возможности их решения.

Статья основана на результатах исследования, выполненного Международным центром по продвижению женщин в бизнес (ICAWB)¹ и Общественным Объединением «CERINDE» накануне выборов в местные органы власти в Молдове, 5 июня 2011 года. Исследование проведено в рамках Проекта «Увеличение женского участия в выборах в местные органы власти в Молдове» при финансовой поддержке Миссии ОБСЕ в Молдове. Опрос проводился в марте - апреле 2011 года в трёх регионах республики (Север, Центр, Юг), каждый из которых представлен 2-мя городами:

- ✓ Северный регион Молдовы (Единец и муниципий Бэлць) - 80 кандидатов;
- ✓ Центральный регион (Унгень и Орхей) - 78 кандидатов;
- ✓ Южный регион (Кахул и Комрат) - 80 кандидатов.

В целом, в опросе приняли участие женщины, проживающие в 24 населенных пунктах Молдовы: Бэлць, Бриченъ, Вулкэнешть, Глодень, Дондушень, Дрокия, Единец, Кантемир, Кахул, Кишинэу, Комрат, Леова, Ниспорень, Орхей, Резина, Рышкань, Сорока, Теленешть, Унгень, Фэлешть, Флорешть, Хынчешть, Чадыр-Лунга и Шолдэнешть.

Проект предусматривал 3 основных этапа:

1. отбор кандидатов на обучение;

¹ В реализации проекта совместно с ICAWB приняли участие 6 региональных общественных объединений: Клуб женщин «Женщина и общество» (Единец); Общественное Объединение «Достоинство и права современной женщины» (Бэлць); Ассоциация деловых женщин Орхей «Minerva» (Орхей); «Центр по поддержке бизнеса Унгень» (Унгень); Ассоциация женщин Гагаузии (Комрат); Ассоциация деловых женщин Кахула «Femida» (Кахул).

2. проведение семинаров;
3. оценка фактического участия слушателей семинаров в выборах в местные органы власти в Молдове.

На 1-м этапе в основу отбора кандидатов на обучение был положен анкетный опрос 238 женщин различного возраста, уровня образования, рода занятий, опыта работы, политической принадлежности, а также различной профессиональной, общественной и политической активности.

Согласно анкете, кандидатам необходимо было указать свой возраст и ответить на ряд вопросов, характеризующих различные аспекты их личности (образование, опыт работы, профессиональную активность, степень участия в общественной и политической деятельности в настоящее время, способности кандидатов, позволяющие развить лидерские качества), а также определяющих перспективы развития их политической деятельности.

Кандидаты отвечали на ряд конкретных вопросов путем выбора варианта ответа из предложенных в анкете. Каждому ответу был присвоен определенный балл, о наличии и значении которого кандидатам не было известно. Кроме того, в рамках данного опроса кандидатам было предложено произвести самооценку по пятибалльной шкале своих коммуникативных и организационных способностей, свидетельствующих о наличии потенциала для развития лидерских качеств. По каждой анкете (претенденту) рассчитывалась итоговая сумма баллов. Результаты анкетирования обрабатывались с помощью пакета прикладных программ SPSS.

Основная часть анкет, представленная для отбора на обучение в рамках данного проекта, была заполнена женщинами, находящимися в наиболее трудоспособном возрасте от 36 до 45 лет (31% общего количества опрошенных женщин), и женщинами зрелого возраста от 46 до 57 лет (30%). От молодых женщин в возрасте до 35 лет поступило 62 анкеты, что составляет 26% от общего числа претенденток на обучение.

Как следует из анализа анкет, большая часть кандидатов на обучение (66% респондентов) вовлечены в общественно-политическую деятельность. Так, выборные должности в общественных объединениях занимают 28% от общего числа кандидатов, в партиях - 26% кандидатов и 11% кандидатов вовлечены в политическую деятельность вне рамок партии. При этом показательно, что некоторые кандидаты одновременно занимают выборные должности в общественных объединениях и партиях (26 кандидатов), либо - в общественных объединениях и вовлечены в политическую деятельность вне рамок партии (7 человек). В целом, на момент опроса наиболее активно занимались общественно-политической деятельностью 15,5% опрошенных.

Кандидатам на обучение было предложено произвести самооценку своих коммуникативных и организационных способностей. Большинство кандидатов (62% опрошенных) высоко оценили свои способности. Исключение составили 3% кандидатов, которые не распознали в себе данные способности, и в итоге получили по этому разделу по «0» баллов.

Ранее проходили подготовку в области развития лидерских способностей 67% опрошенных кандидатов. Анализ перспектив развития политической деятельности кандидатов показал, что желали участвовать в выборах в местные органы власти в Молдове 88% опрошенных кандидатов.

Кандидатам, набравшим наибольшее количество баллов, было предложено обучение в рамках проекта. Группы обучения формировались из расчета 25-29 человек на один город. Всего для обучения было отобрано 159 женщин.

На 2-м этапе проекта, после отбора кандидатов на обучение - наиболее активных женщин, нацеленных на участие в политической деятельности, в

каждом регионе были проведены обучающие семинары (общей продолжительностью 5 дней каждый) и круглые столы. Участниками круглых столов были: представители органов местной власти, политических партий, электората и СМИ; лидеры неправительственных и международных организаций; женщины – примары, бизнесмены и депутаты, а также участницы семинаров.

Опрос по результатам проведенного тренинга показал, что предложенный курс обучения был актуальным и полезным, полностью соответствовал потребностям и интересам 97 % участников обучения. Приобретенные знания будут способствовать росту активности участников обучения в производственной (57%), общественной (85,3%) и партийной деятельности (85,7%). Следует отметить многопартийность участников обучения и принадлежность их к 8 партиям, среди которых наибольший удельный вес занимали члены Демократической партии Молдовы (21,3% участников обучения, ответивших на данный вопрос), далее - члены Либерально-демократической партии Молдовы (19,1%), Либеральной партии (11,8%) и Коммунистической партии Республики Молдова (4,4%). Относительно перспектив участников обучения, анализ анкет показал следующее:

- ✓ планировали участвовать от партии в выборах в местные органы власти в 2011 г. 26% слушателей.
- ✓ в последующих политических выборах (после 2011г.) намерены участвовать 23% участников обучения.
- ✓ более активно участвовать в деятельности партии собирались 22% участников.
- ✓ занять выборную должность в партии планировали 19% участников семинара.

На третьем этапе была произведена оценка участия слушателей семинаров в выборах в местные органы власти в Молдове 5 июня 2011года. Анализ показал, что в избирательной кампании приняли участие 136 участниц обучения (или 85,5%), из них 125 женщин являлись членами различных политических партий.

Всего в избирательной кампании баллотировалось 98 участниц обучения, в том числе на должность примара - 34 женщины и консильера – 64 женщины (Таблица 1).

Таблица 1. Участие слушателей семинаров в выборах в местные органы власти в Молдове 5 июня 2011года

Количество женщин					
принявших участие в опросе	прошедших обучение в рамках проекта	баллотировавшихся на должность		избранных на должности	
		примара	консильера	примара	консильера
238	159	34	64	9	40

Кроме того, 10 участниц обучения были избраны Председателями и членами Избирательных комиссий, 17- работали в избирательных штабах политических партий и 8 – в группах поддержки кандидатов и 3 участницы обучения были аккредитованными официальными наблюдателями на выборах от политических партий.

23 женщины, прошедшие курс обучения (14,5 %), не участвовали в избирательной кампании по различным причинам, среди которых основной причиной явилась критическая самооценка своих сильных и слабых сторон в

качестве кандидатов. В частности, эти женщины признали отсутствие у себя достаточных знаний и навыков для достойной конкуренции с другими кандидатами и необходимость дополнительной подготовки для участия в последующих выборах.

По итогам двух туров голосования 9 участниц обучения были избраны примарами и 40 женщин – консильерами сельского и районного уровня, что составляет 50% обученных в рамках данного проекта участниц, которые баллотировались на выборах в 2011 году в местные органы власти. Кроме того, 3 участницы обучения назначены Секретарями местных Советов.

Выводы

Женщины, участвовавшие в проекте, изначально значительно отличались по степени общественно-политической активности и уровню подготовки в области лидерства. Однако их целенаправленное обучение навыкам и методам участия в избирательных кампаниях позволило повысить их социально-политическую активность в предвыборный период и выдвинуть часть женщин в местные органы власти на уровне принятия решений.

Для интеграции женщин в политику и повышения их представительства в законодательных и исполнительных органах всех уровней необходимо, на наш взгляд, широкое планомерное обучение и подготовка женщин-лидеров, особенно молодых женщин и женщин среднего возраста. Получение специальных знаний и навыков позволит женщинам обрести чувство уверенности и собственного достоинства, реализовать свой потенциал путём участия в избирательных кампаниях.

Представительство женщин в структурах власти в качестве примаров и консильеров будет способствовать решению многих проблем, обеспечению социальной справедливости и гендерному равенству в обществе.

PROBLEMELE PIETEI MUNCII ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Vera COTELNIC,
cercet.șt., IEFS

Abstract. In this paper, the author analyze the current situation of labor market Labor market fully reflects the achievements and failures recorded by national economy, or economic development and employment are mutually correlated. In this context, the economic recession, generated by the Global financial crisis, influenced the labor market in a negative way The Republic of Moldova is also beginning to feel the consequences of the crisis, and this is leading to unfavorable changes in the employment market: reduction of active population, increase of unemployment. The analysis of the main indicators characterizing the economically active and inactive population, is performed the problem of employment of labor by age groups, depending on the level of education, changes in the employed population by sectors of national economy as a result of structural change, the impact of migration are identified. Shortage of work places and increase if unemployment in Russia and European Union determined a large number of working migrants to return home and this process, although has many positive consequences of social and demographic character, creates new challenges for the labor market. In this article the author present description of the recent trends in the labor market of Moldova and also present concrete solutions in the order to improve the efficiency of the labor market.

În condițiile de criză economică globală piața forței de muncă din Republica Moldova se confruntă cu modificări substanțiale atât în structura ocupațională a populației, cât și la nivelul atitudinilor comportamentale ale factorului uman. Toate aceste modificări au un impact direct asupra șomajului, ocupării informale, migrației,

fluctuații frecvente în schimbarea locului de muncă, generate de remunerarea insuficientă și intensificarea procesului depopulării zonelor rurale, îmbătrânirea populației active etc.

Indiscutabil, toate aceste aspecte influențează puternic indicatorii de performanță ai pieței muncii. Fiind într-un proces de formare continuă, piața forței de muncă își fortifică permanent măsurile de protecție socială, a persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă.

Actuala piață a muncii este afectată de dezechilibre la nivelul raporturilor dintre populația activă și cea inactivă, cât și în rata de ocupare.

În prezent caracteristicile specifice pieței forței de muncă din Republica Moldova sunt: scăderea populației, reducerea populației economic active, reducerea populației ocupate, reducerea locurilor de muncă, creșterea masivă a șomajului și migrației externe ale populației apte de muncă, reîntoarcerea migranților de peste hotare la piața forței de muncă autohtonă etc. Or, funcționarea eficientă a pieței muncii este posibilă atunci când există suficiente resurse de muncă de o componență calitativă.

Examinarea problemelor privind constituirea și funcționarea pieței forței de muncă în Republica Moldova arată totuși că această piață se află încă la etapa de formare, etapă marcată de diverse discontinuități și dificultăți generale, de ritmul lent al transformărilor economice și sociale.

Perioada de criză pe care o traversează Republica Moldova, însoțită de recesiunea economică, a amplificat dezechilibre între cererea și oferta forței de muncă, a micșorat numărul de salariați ocupați în economia națională, ce a condus în ultimii ani la înregistrări majore ale numărului de șomeri și la acutizarea fenomenului șomajului.

Datele Biroului Național de Statistică privind forța de muncă demonstrează că evoluția indicatorilor principali ce caracterizează piața forței de muncă în ultimul deceniu (2000-2010) se caracterizează prin scăderea populației economic active cu 419,3 mii persoane, dacă în anul 2000 populația economic activă constituia 1654,7 mii persoane, în anul 2010 populația economic activă a înregistrat valoarea de 125,4 mii persoane, fiind în descreștere față de anul precedent cu - 2,4%.

Structura pe vârste a populației poartă amprenta caracteristică unui proces de îmbătrânire demografică, datorat în principal scăderii natalității, care a determinat reducerea absolută și relativă a populației tinere. Comparativ cu 1 ianuarie 2000, se remarcă reducerea ponderii populației tinere (de 0-14 ani) de la 23,8% la 16,4% (-280,3 mii persoane), și creșterea ponderii celei vârstnice (de 65 ani și peste), de la 9,4% la 10,0% (+13,6 mii persoane).

Inevitabil, reducerea populației, populației economic active a condus nemijlocit și la reducerea populației ocupate în economie. Astfel, pe parcursul anilor 2000 până în 2010 populația ocupată în economie sa redus de la 1514,5 mii persoane până la 1143,4 mii persoane, fiind în descreștere și cu - 3,5% față de 2009. Motivul principal ce a contribuit la reducerea activității economice a populației este trecerea la categoria populației economic inactive, creșterea stabilă a căreia a fost înregistrată în ultimul deceniu.

Acceași situație se atestă și la rata de ocupare, care a diminuat de la 54,8 % în anul 2000 la 38,5 % în anul 2010, și cu -1,5 puncte procentuale, față de valoarea anului precedent, ceea ce demonstrează lipsa unei stabilități pentru lucrători în ocuparea lor, stabilitate care le-ar asigura și un venit stabil pentru întreținerea lor și a familiilor lor. În distribuția pe medii de reședință rata de ocupare a fost de 42,7% în mediul urban și 35,4% în mediul rural. Cea mai înaltă rată de ocupare, adică 58,4% s-a înregistrat la persoanele cu vârsta cuprinsă între 45 și 54 ani. Repartiția pe sexe relevă că ponderea la bărbați a fost mai înaltă în comparație a femeilor și a constituit 40,9%, respectiv 36,4%. Majoritatea populației ocupate revine mediului rural, adică 52,9 % din totalul populației ocupate, iar celui urban – 41,7%.

Evident, că din moment ce rata de ocupare este în continuă descreștere, crește numărul șomerilor în sens BIM, care în anul 2010 a fost de circa 92 mii persoane, fiind în creștere cu 11 mii față de anul precedent. Șomajul afectează într-o proporție mai mare bărbații - 62,3 % și persoanele din mediul urban – 62,4%. Este necesar de menționat că din rândul șomerilor 73,7% au fost persoane cu experiență în muncă. Durata medie a șomajului a fost de 13 luni, în comparație cu 14 luni în anul 2009. Cota șomerilor ce se aflau în șomaj de lungă durată (șomaj de 1 an și mai mult) a constituit 30,8%. Din aceștia 15,3% erau tineri cu vârsta cuprinsă între 15 și 24 ani. Ponderea persoanelor ce se aflau în șomaj de foarte lungă durată (24 luni și mai mult) au constituit 12,8% din numărul total al șomerilor.

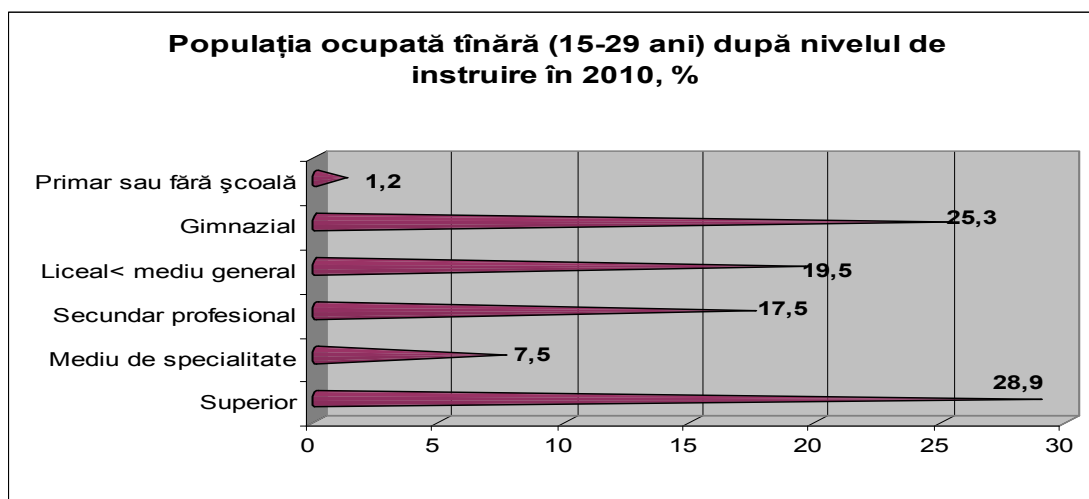
Rata șomajului, a înregistrat valoarea de 7,4%, fiind în creștere cu 1,0 puncte procentuale, față de anul precedent. Totodată, s-au înregistrat disparități semnificative între rata șomajului la bărbați, care constituie 9,1%, față de 5,7% la femei, și în mediul urban – 9,6% față de mediul rural - 5,4%.

Evoluția ratelor de șomaj accelerează diferit, în funcție de starea social-economică a țării. Dacă, spre exemplu, în anii 1998-2006, s-a menținut o tendință sporită a numărului de șomeri, depășind cu mult peste 100 mii persoane, apogeul fiind atins în anul 1999, înregistrându-se 187,2 mii persoane. Spre anii 2007-2008, ca efect al implementării diverselor forme de politici sociale și economice, acestea au atins cote minime de 66,7 mii persoane și, respectiv, 51,7 mii persoane. În anii 2009 - 2010 numărul șomerilor crește din nou, constituind 81,0 și respectiv 92,0 mii persoane.

Evaluarea situației tinerilor pe piața muncii

Analizând evoluția principalilor indicatori ocupaționali din Republica Moldova din ultimul deceniu, referitor la populația tânără, se observă că comportamentul tinerilor pe piața muncii se apropie tot mai mult de comportamentul tinerilor pe piața muncii din țările cu economie de piață. Totodată, datele Anchetei Forței de Muncă arată că în anul 2010 populația ocupată în vârstă de 15-29 ani a constituit doar 257,1 mii persoane sau 22,5 % din totalul populației ocupate din republică, din care 140,6 mii bărbați și respectiv 116,5 mii femei.

Figura 1.



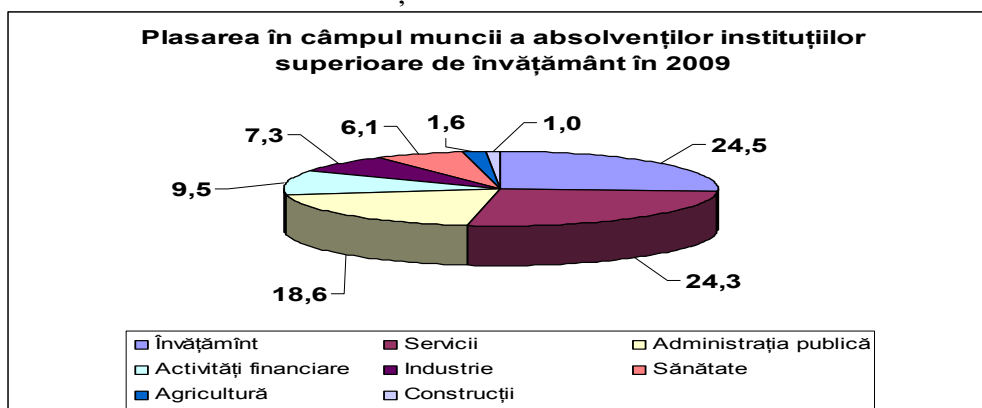
Sursa: Biroul Național de Statistică. Ancheta forței de Muncă

Pe fundalul descreșterii numărului populației economic active și a populației ocupate tinere, în această perioadă de timp a avut loc o creștere spectaculoasă a numărului populației inactive – de la 468,8 mii persoane în 2000 până la 672,3 mii persoane în 2010. Se observă, o creștere a populației inactive în vârstă de 25-29 ani și o descreștere a populației inactive în vârstă de 15-19 ani. Astfel, dacă populația inactivă în

vârstă de 15-19 ani s-a micșorat de la 274,2 mii în 2000 până la 266,8 mii persoane în 2010, sau cu 2,7 %, atunci populația inactivă în vârstă de 25-29 ani a crescut de la 59,7 mii în 2000 până la 161,2 mii persoane în 2010 sau de 2,7 ori, ceea ce reflectă o înrăutățire a situației în domeniul ocupării populației tinere. Or, tinerii inactivi din grupa de vârstă 15-19 ani pentru care diminuarea numărului lor a fost relativ mică, în marea lor parte, sunt antrenați în activități de formare profesională. Pentru tinerii inactivi în vârstă de 25-29 ani anume oportunitățile modeste de angajare și salariile mici îi descurajează de a fi prezenți pe piața muncii din Republica Moldova, ei optând fie pentru migrarea peste hotare în căutarea unui loc de muncă mai bine plătit, fie pentru alte activități care nu sunt legate de muncă.

Conform informației furnizate de către BNS în anul 2009 au absolvit instituțiile de învățământ superior 26,6 mii persoane, cu 3,0 mii(10,1%) mai puțin față de anul de studii 2008. Plasați în câmpul muncii au fost doar 3883 tineri specialiști, s-au 14,6% din total.

Diagrama 1. Plasarea în câmpul muncii a absolvenților instituțiilor superioare de învățământ în anul 2009



Sursa: Biroul Național de Statistică.

În distribuție după activitățile din economia națională se constată că 24,5% din totalul tinerilor specialiști plasați în câmpul muncii au fost în învățământ; în servicii - 24,3%; administrația publică-18,6%; în activități financiare-9,5%; în industria prelucrătoare -7,3%; în sănătate -6,1%; în sectorul agricol - 1,6% și în construcții mai puțin de unu la sută. Plasarea în câmpul muncii a tinerilor specialiști după zone geografice s-a conturat în următorul tablou: Chișinău - 2595 persoane; zona de Nord - 520 persoane; Zona de Centru - 439 persoane; Zona de Sud - 247 persoane și UTAG-70 persoane angajate.

Distribuția populației ocupate tinere în funcție de mediul de reședință arată că cea mai mare concentrație a acestora se observă în mediul urban – 135,2 mii persoane comparativ cu 121,8 mii persoane în mediu rural, în pofida faptului, că o concentrație mare a populației din această categorie de vârstă se observă în mediul rural de 549,3 mii persoane comparativ cu 421,6 mii persoane în mediul urban.

În Republica Moldova protecția persoanelor afectate de șomaj cade sub acțiunea Legii privind ocuparea forței de muncă și protecția socială a persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă nr. 102-XV din 13 martie 2003 (în continuare - Legea privind ocuparea forței de muncă), având așa obiective ca: prevenirea șomajului și asigurarea unui nivel cât mai înalt al ocupării forței de muncă; încadrarea sau reîncadrarea în muncă a persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă; sprijinirea ocupării persoanelor din categoriile defavorizate ale populației; protecția socială a persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă; informarea populației despre cererea și oferta forței de muncă, etc. Legea respectivă reglementează măsurile cu privire la

realizarea strategiilor și politicilor de menținere a unui nivel înalt de ocupare și adaptare a forței de muncă la cerințele pieței forței de muncă, protecție socială a persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă, prevenirea șomajului și combaterea efectelor sale sociale.

Instituția abilitată cu dreptul să promoveze politicile, strategiile și programele în domeniul pieței forței de muncă, protecției sociale a persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă, este Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă (în continuare ANOFM).

Concomitent, cu creșterea numărului șomerilor conform BIM în anul 2010 a crescut considerabil și numărul șomerilor adresați la agențiile teritoriale pentru ocuparea forței de muncă, unde au fost înregistrați 81523 persoane, din ei 36,5 la sută o constituie tinerii în vârstă de 16-29 ani, fiind în creștere cu 2,3 mii șomeri față de anul 2009, plasând în câmpul muncii doar 14,7 mii șomeri, ce constituie doar 18,0% din numărul celor înregistrați - 5820 erau persoane tinere, din ei 39,6% au fost plasați în câmpul muncii. În aspect teritorial o pondere vădită o au locuitorii rurali - 60%.

Restructurarea economiei naționale ce a avut loc în țară la începutul anilor 1990, a dus la migrarea unei părți considerabile din populația rurală, inclusiv tânără, dacă nu în exteriorul țării, atunci, cel puțin, de la sate spre orașe. Populația neavînd posibilitatea de a fi angajată cu un salariu decent, pentru a-și satisface necesitățile cu venitul din activitatea economică, ea calea migrației de muncă, care este o soluție de rezolvare a mai multor probleme cotidiene.

Să încercăm să analizăm migrația prin prisma efectelor pozitive și ale celor negative puternic legate de caracterul acesteia. Efectele pozitive pentru economie provin din faptul că circa 21% din veniturile recepționate de la emigranți sunt economisite în sistemul bancar. Emigranții moldoveni transmit în țară mijloace financiare, fiind o sursă majoră de valută străină, ele au implicații fundamentale asupra creșterii economice, a balanței de plăți și pieței muncii.

Un alt rezultat benefic al migrației este și cel educațional, care se manifestă prin schimbarea gândirii și comportamentului economic al tinerei generații și adaptarea acestora la noile condiții ale economiei de piață. În sfârșit, nu poate fi ignorat faptul că o bună parte din emigranții pe termen lung se întorc de peste hotare cu o mentalitate schimbată. Ei vor să fie activi, independenți, și-au format o nouă cultură a muncii, doresc să inițieze afaceri și să participe la dezvoltarea societății după modelele pe care le-au văzut peste hotare.

Unul dintre aspectele negative ale migrației forței de muncă, specifice pentru țara noastră, poate fi constatat că, de regulă, o bună parte din populația ce emigrează sunt specialiști de un înalt profesionalism, cu studii superioare și care nu doresc să mai revină în țară. Deci, evident, Republica Moldova se transformă treptat într-un „producător de șomeri” și un furnizor de forță de muncă calificată pentru țara gazdă.

Conform unui sondaj circa 30% din cei plecați nu doresc să se întoarcă în țară. Mai mult ca atât, calitatea factorului uman plecat peste hotare, de cele mai multe ori, degradează, deoarece emigranții sînt antrenați la munci pentru care ei sînt supracalificați (cel mai frecvent, construcțiile pentru bărbați sau serviciile menajere pentru femei).

Un alt aspect negativ al migrației de muncă din țară, este extinderea migrației ilegale și a tinerei generații cu studii superioare.

Este necesar de menționat că o bună parte din emigranți legali au un nivel ridicat de instruire și calificare, fapt ce se reflectă negativ asupra pieței forței de muncă autohtone.

Exodul creierilor este un element important al migrației de muncă și provoacă preocupări majore, deoarece are implicații importante pentru dezvoltarea economiei țării.

Tabelul 3. Persoane tinere (15-29) plecate în câmpul muncii peste hotare, după nivelul de instruire în anul 2010, mii persoane /%.

	Total populație plecată	Bărbați mii.pers/% în total	Femei mii.pers/% în total	Urban mii.pers/% în total	Rural mii.pers/% în total
Total	128,7/100,0	92,3/71,8%	36,3/28,2	30,1/23,4	98,6/76,6
Superior	15,9/100,0	7,9/50,0	7,9/50,0	7,8/49,1	8,1/50,9
Mediu de specialitate	7,5/100,0	5,1/68,0	2,4/32,0	2,5/33,3	5,0/66,7
Secundar profesional	25,6/100,0	19,9/77,7	5,7/22,3	6,0/23,4	19,6/76,6
Liceal; mediu general	29,4/100,0	21,6/73,5	7,8/26,5	7,3/24,8	22,1/75,2
Gimnazial	48,8/100,0	36,4/74,6	12,4/25,4	6,2/12,7	42,6/87,3
Primar sau fără școală	1,5/100,0	1,4/93,3	0,09/6,7	0,3/20,0	1,2/80,0

Sursa: Biroul Național de Statistică. Ancheta forței de Muncă

Emigrarea specialiștilor din domeniul științei, educației, ocrotirii sănătății, etc. provoacă stagnarea ramurilor economiei naționale, punând în pericol progresul economic, social și politic al statului pe termen lung.

Unica soluție în acest sens este crearea condițiilor pentru a face mai atractivă rămânerea în țară a populației, și în special a tineretului, prin atragerea investițiilor, crearea locurilor noi de muncă, etc.

Reeșind din cele expuse, am putea concluziona că pentru a îmbunătăți calitatea vieții, este necesar să avem un rezultat al proceselor economice interne, dar nu al migrației forței de muncă, în Republica Moldova se cere, în primul rând, de a relansa și de a reorganiza situația economică, investițiile să fie îndreptate în sfera de producere a bunurilor economice pentru export. În al doilea rând, de-a proteja antreprenorii care deschid locuri noi de muncă pentru tânăra generație și încadrarea în câmpul muncii a lor. Promovarea business-ului mic și mijlociu prin acordarea creditelor preferențiale pe termen lung tinerilor care intenționează să-ți inițieze o afacere, fapt, ce ar stopa migrația în rândul tinerilor.

În concluzie putem menționa că, în pofida tuturor dificultăților, tinerii rămân a fi resursa unică pentru prezentul și viitorul țării. O societate care nu este în stare să-și trateze tinerii ca pe o resursă, nu va avea multe șanse de a concura în cadrul economiei globale. Statul, trebuie să conștientizeze importanța rolului tinerilor în destinul țării, astfel încât Guvernul să considere elaborarea și implementarea unei Strategii pentru tineret drept o prioritate a politicilor de stat, la fel, se cer a fi întreprinse un șir de măsuri, cum ar fi:

Sporirea gradului de ocupare a forței de muncă tânără, prin atragerea investițiilor pentru dezvoltarea infrastructurii, în special, în localitățile rurale și după posibilitate, investiții gratuite;

Stimularea tinerilor plecați la muncă în străinătate pentru a reveni în țară – creșterea salariilor (sistem de beneficii, facilități pentru crearea de firme, formare/reformare profesională, facilități pentru familii);

Pentru îmbunătățirea situației în domeniu, unica soluție constă în crearea condițiilor pentru a face mai atractivă rămânerea în țară a populației, în special a tineretului, etc.

Bibliografie

1. Forța de muncă în Republica moldova- ocupare și șomaj, Anul 2010.
2. www.statistica.md Anuarul statistic 2010.
3. BNS Ancheta forței de muncă 2010.
4. Legii privind ocuparea forței de muncă și protecția socială a persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă nr. 102-XV din 13 martie 2003
5. www.anofm.md
6. www.odimm.md

TEORIILE MANAGERIALE – BAZĂ METODOLOGICĂ A FORMĂRII CULTURII ORGANIZAȚIONALE

**Veronica DOLINEANSCHI,
drd., IEFS**

Abstract. The aim of this paper is to resume the methodological basis of organization culture, its formation process and theoretical approach. The theory identifies a model of particular configurations of social relationships, dictating 'ways of life' (organizational cultures) which are both exclusive and differentiating. Its appearance and predictions of being a part of management as a science and playing significant but sometimes unseen or hidden role for the management process shows up the necessity to discover and make available the impact of organizational culture from the theoretical point of view.

Cuvinte cheie: antropologie, cultură organizațională; aspecte teoretice; proces managerial.

Cultura este o noțiune semnificativă pentru abordările organizaționale și manageriale, dacă e să o raportăm la științele cu elemente administrative. În acest context aceasta descrie psihologia unei organizații, studiind atitudinile, experiența, convingerile și valorile (valorile personale și culturale). A mai fost numită și ”o colecție specifică a valorilor și normelor împărtășite de către oamenii sau grupurile unei organizații și care determină felul în care aceștia interacționează cu cei din mediul extern al organizației”.¹

Spre sfârșitul anilor '90, conceptul de cultură organizațională a devenit ”o noțiune uzată” în contextul teoriei și practicii organizaționale. Aceasta a dus la o reproducere a modelelor și teoriilor comparative culturale cu referire la locul de muncă și organizații. Cele mai reprezentative abordări au fost lansate de Deal și Kennedy în 1988, Ronen și Shenkar în 1985, Hofstede în 1991, Hampden-Turner și Trompenaars în 1993. Aceste teorii, abordări și studii au contribuit esențial la reflectarea culturii asupra proceselor manageriale, determinarea importanței acestora pentru organizație, cât și încadrarea acestui concept antropologic în studiile manageriale.

Ravasi și Schultz au menționat în lucrarea ”Responding to Organizational Identity Threats: Exploring the Role of Organizational Culture” că, cultura organizațională reprezintă un set de prezumții împărtășite, care dirijează interpretările și acțiunile în cadrul unei organizații prin definirea unui comportament adecvat un anumite situații. Cu toate acestea este foarte complicat de a ajunge la un consens în ceea ce privește definirea culturii organizaționale, câteva idei sugerează faptul că – cultura organizațională este determinată istoric, ține de conceptele antropologice, avînd la bază aspecte sociale, ce pot fi schimbate cu greu.

Această definiție continuă prin a explica valorile organizaționale, prezentate prin ”convingeri și idei cu referire la obiectivele pe care membrii organizației le vor urmări și idei cu privire la tipurile adecvate sau standardele de comportament organizațional care membri ar trebui să folosească pentru a atinge aceste obiective. Din valorile organizaționale se dezvoltă norme de organizare, orientări sau așteptări ce vor inspira tipuri adecvate de comportament a angajaților pentru anumite situații menite să controleze comportamentul organizațional al membrilor.

Cercetătorii evocă faptul că numeroase rezultate au fost atribuite culturii organizaționale, atât direct cîte și indirect. O cultură organizațională sănătoasă și rezistentă poate oferi mai multe beneficii, inclusiv următoarele:

- ✓ Avantaj competitiv ce rezultă din inovații și servicii;
- ✓ Performanțe eficiente și stabile ale angajaților;

¹ Charles W. L. Hill, and Gareth R. Jones ” Strategic Management” Houghton Mifflin, 2001.

- ✓ Integritate echipei;
- ✓ Moral ridicat al angajaților;
- ✓ Orientare determinată a companiei spre atingerea obiectivelor.

Cu toate că existența cercetării empirice e minimă în ceea ce privește susținerea legăturii dintre cultura organizațională și performanța organizațională, experții afirmă cu certitudine că această legătură există. Cultura organizațională poate deveni un factor decisiv în ceea ce privește supraviețuirea sau eșecul unei organizații, cu toate că aceasta este dificil de dovedit luând în considerație necesitatea analizelor longitudinale care sunt greu de realizat. Performanța realizată în acest sens de către companii ca IBM, Hewlett-Packard, Procter&Gamble și McDonald's pot fi considerate, cel puțin parțial, drept o percepție a culturilor lor organizaționale.

Un studiu realizat de Harvard Business School în 2003 relatează că impactul culturii organizaționale asupra performanțelor economice de termen-lung este unul semnificativ. În cadrul studiului au fost examinate practicile manageriale a 160 de organizații pe parcursul a 10 ani și s-a constatat că cultura organizațională poate spori performanțele sau poate prejudicia performanțele. Organizațiile cu o cultură puternic orientată spre performanțe au înregistrat o creștere financiară semnificativă. Plus la aceasta, un studiu efectuat în 2002 de către Corporate Leadership Council a constatat că trăsăturile culturale precum asumarea riscului, comunicarea internă și flexibilitatea sunt unii dintre cei mai importanți factori de performanță și pot avea un impact individual asupra performanței. Cu atât mai mult, un efect pozitiv asupra consecințelor economice au inovațiile, productivitatea realizată având la bază factorul uman și alți factori culturali la care s-au referit Peters și Waterman în lucrarea "In search of excellence".¹

Dacă e să ne referim la aspectul abordat de Peters, apoi acesta nu a avut drept scop fundamentarea unei teorii. Totul a pornit de la o călătorie în jurul lumii, cu un buget nedeterminat și îngăduința de a cunoaște și de a comunica cu cât mai mulți oameni de afaceri pe care i-a cunoscut în cadrul organizațiilor și întâlnirilor de afaceri. Platforma de dezvoltare a teoriei abordate în lucrarea "In search of excellence" a avut la bază modelul 7S elaborat în urma cercetărilor lui McKinsey. Modelul 7S este un perspectivă ce oferă posibilitatea de a analiza organizațiile și eficiența acestora. Acest model reprezintă un instrument de analiză managerială.

Modelul 7S realizat de McKinsey conține următoarele elemente:

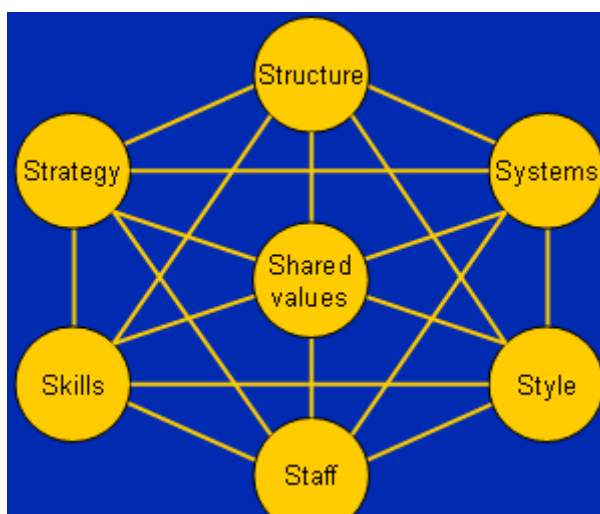
1. Structure (structura) cadrul în care activitățile membrilor organizației sunt coordonate. Cele patru forme de bază structurale sunt forma funcțională, structura divizionară, structura matrice, și structura tip rețea.
2. Strategy (strategia) plan elaborat de către o organizație pentru a obține un avantaj competitiv durabil.
3. Systems (sistemul) proceduri formale și neformale, inclusiv sistemele inovaționale, sistemele de compensare, sistemele de informații de gestiune, precum și sisteme de alocare de capital, care coordonează activitatea de zi cu zi.
4. Style of management (stilul managerial) abordarea leadershipului managementului de vârf și abordarea de funcționare generală a organizației; de asemenea, modul în care angajații organizației se prezintă mediului extern (relațiile lor cu furnizorii și clienții).
5. Skills - corporate strengths (aptitudini – puncte forte corporative) ceea ce reprezintă cel mai bine activitatea organizației; capacitățile și competențele distincte ce rezidă din activitatea organizației.
6. Staff (personalul) resursele umane ale organizației; aici se referă la felul în care

¹ www.tompeters.com

personalul se dezvoltă, sunt instruiți, socializați, integrați, motivați și modul în care carierele lor sunt dirijate.

7. Shared values (valorile comune) concepte de dirijare și principii de organizare - valorile și aspirațiile, de multe ori nescrise - care merg dincolo de declarațiile convenționale a obiectivelor corporative, ideile fundamentale în pentru o afacere, lucrurile ce influențează un grup ce conlucrează pentru un obiectiv comun.

Diagrama de mai jos prezintă multitudinea interconectării elementelor ce definesc capacitatea unei organizații de adaptare la schimbări, capacitate ce determină și impactul culturii organizaționale asupra performanțelor organizației. Această teorie influențează modul de gândire a managerului în sensul îmbunătățirii activității companiei. Pentru sporirea eficienței, toate cele 7S elementele trebuie să aibă un grad înalt de compatibilitate. Aceste elemente sunt interdependente, astfel încât o modificare într-un element are un efect de undă pe toate celelalte. Este imposibil să se facă progrese pe una, fără a face progrese pe toate.



Sursa: "Seven-Ss" Formula – a Comprehensive Guide to Analyzing the Culture and Behavior of Corporations, Tomas J. Peters, Robert H. Waterman, and Julien R. Phillips, www.1000ventures.com/business_guide

Deși nu există o noțiune universal-acceptată a culturii organizaționale, există totuși o idee larg răspândită că, cultura organizațională este un sistem teoretic ipotetic stratificat. Cu toate că cercetătorii identifică aceste straturi folosind termeni diferiți, un aspect comun ce ține de cultura organizațională face referire la fenomene concise, și anume "practicile" sau "artefactele" cât și cele mai profunde fenomene ca "valorile" sau "ipotezele". În acest context, e de menționat că cercetările recente arată că cultura organizațională pare a reflecta practicile, pe când cultura națională este mai mult legată de valori. Dacă rezultatul acestor cercetări se dovedește a fi unul incontestabil, aceasta ar însemna că, cultura națională are o influență evidentă asupra formării culturii organizaționale a întreprinderii. În consecință, perceperea acestei relații este una esențială.

Acest studiu analizează modul în care cultura națională influențează măcar și un factor determinant al culturii organizaționale. O astfel de ipoteză solicită o cercetare culturală în cadrul organizațiilor multinaționale utilizând un anume cadru spiritual și sugerează mai multe moduri prin care influența culturii naționale asupra formării culturii organizaționale poate fi percepută odată ce legătura dintre aceste două este acceptată. Armonizarea rezultatelor activității cercetătorilor că Schein (1992), Martin

(2002), Trice și Beyer (1993), Hofstede (1993; 1999) ar putea crea fundamentarea straturilor de culturi naționale și cele organizaționale.¹

O altă teorie este prezentată de experții Denison, Haaland, și Goelzer care în rezultatul cercetărilor efectuate în anul 2004 au constatat, că cultura contribuie la succesul organizației, dar nu toate dimensiunile contribuie la fel. S-a remarcat că impactul acestor dimensiuni diferă de regiuni la nivel mondial, ceea ce confirmă că cultura organizațională este influențată de cultura națională.

Cultura organizațională este reflectată în modul în care oamenii îndeplinesc sarcinile și obiectivele stabilite, și de modul în care se administrează resursele necesare pentru atingerea obiectivelor. Cultura afectează modul în care persoanele iau decizii, le determină sentimentele, și felul în care acționează ca răspuns la oportunitățile și amenințările ce determină activitatea organizației.

Adkins și Caldwell au relevat că satisfacția la locul de muncă este asociată în mod pozitiv cu gradul în care angajații se potrivesc atât cu cultura la general cât și cu subculturile în care au lucrat. O neregularitate percepută a culturii organizaționale și ceea ce angajații percep drept cultură e legat de o serie de consecințe negative inclusiv și de nivelul redus de satisfacție la locul de muncă, cifra de afaceri, stres. Cercetătorii au sugerat ideea că cultura organizațională are impact asupra nivelului de creativitate a angajaților, puterea de motivare a angajaților cât și raportarea comportamentului lipsit de etică, însă pentru fundamentarea acestor idei e necesară efectuarea mai multor cercetări în acest sens.²

Cultura organizațională de asemenea, influențează procesul de recrutare. Indivizii tind să fie atrași și să rămână angajați în cadrul organizațiilor pe care le percep a fi compatibile. În plus, cifra de afaceri poate fi un factor mediator în relația dintre cultură și a performanței organizaționale. Deteriorarea și un mediu de lucru nesănătos sunt semne ale unei evaluări culturale nedeterminate.

Factori dependenți ai sistemului teoretic ipotetic

Performanța, eficiența organizațională, responsabilitatea angajaților, satisfacția angajaților.

Factori independenți ai sistemului teoretic ipotetic

Tipul culturii organizaționale, rezistența culturii organizaționale, și concordanța culturii.

În urma studiilor efectuate, antropologul-social de origine britanică Mary Douglas a conturat o tipologie care oferă un cadru analitic și o declarație teoretic-derivată din activitatea sa, privind originile, consecințele și analiza culturii organizaționale. Caracteristica prezentată mai sus face parte din modelul propus în lucrările lui Douglas. Astfel aceasta ne sugerează că comportamentul unui individ, percepția, atitudinile, credințele și valorile sunt modelate, reglementate și controlate de constrângeri, care pot fi grupate în două domenii, etichetate ca: angajament de grup și de control grilă.³

Angajamentul de grup presupune coordonarea pe orizontală și reprezintă măsura în care oamenii sunt conduși sau li s-au impus anumite limite de gândire și de acțiune în angajamentul lor față de o unitate socială. În scopul determinării rezistenței acesteia există patru caracteristici: frecvența, gradul de reciprocitate, scopul interacțiunilor interpersonale și ceea ce se referă la includerea sau excluderea în grup.

Angajamentul de control grilă reprezintă coordonarea pe verticală, ceea ce

1 Dave O'Connell "Twenty Years After In Search of Excellence: Where is Culture Now?" Symposium, Midwest Academy of Management Annual Meeting, 2003

2 Adkins, B., Caldwell, D. "Firm or subgroup culture: Where does fitting in matter most?" Journal of Organizational Behavior, 2004

3 Yochanan Altman, Yehuda Baruch "Cultural Theory and Organizations: Analytical Method and Cases", Organization Studies, 1998 (www.bnet.com)

presupune un set de constrângeri pentru interacțiunea socială, un indicator complex în măsura în care comportamentul oamenilor este delimitat de diferențierea rolului normativ.

Abordarea prezentată de către Yochanan Altman, Yehuda Baruch în lucrarea *Cultural Theory and Organizations: Analytical Method and Cases* pare a fi una inspirată din teoria lui Reichers și Schneider, care au scos în evidență faptul că, acolo unde se efectuează cercetări climatice există tendința de a utiliza tehnici cantitative, punând accentul conținutului pe date. Cercetările ce vizează aspectul cultural se efectuează în baza tehnicilor calitative, ceea ce permite ca conținutul să rezulte din subiectul supus investigației. În mod implicit, se apelează la metoda propusă de Schein pentru a putea cristaliza bazele culturale ale unei organizații. Concepte diferite, ce rezultă din aspecte distincte (antropologia și sociologia), în ceea ce privește cultura, au stat la baza unor studii organizaționale încă la începutul anilor 1980. Aceste două științe (antropologia și sociologia) creează două modele distincte ce au contribuit la apariția unor teorii-cadru în literatura științifică. Antropologia consideră cultura o metaforă pentru organizație, definind organizațiile drept culturi. Pe de altă parte, sociologia percepe cultura ca ceva ce posedă organizația. În contextul acestor noțiuni și percepții distincte, pare să existe măsuri în vederea unui consens general. Teoria-cadru pentru cultura organizațională cel mai frecvent utilizată, este cea elaborată de către Edgar Schein. Aceasta adoptă punctul de vedere funcțional și prezintă cultura ca un model de ipoteze fundamentale inventate, descoperite și dezvoltate de un anumit grup, întru facilitarea problemelor ce apar în consecința adaptării externe și integrării interne, fiind aplicate suficient pentru a putea fi considerate justificate, iar mai apoi noii membri să fie antrenați în corespundere cu aceste aspecte astfel încât să poată percepe, chibzui și simți problemele într-un mod corect din punct de vedere organizațional.

Modelul elaborat de Schein, prezintă cultura în trei nivele:

1. Artefacte – artefactele sunt complicat de evaluat, mai mult ca atât acestea țin de atributele organizaționale ce pot fi observate, simțite, auzite odată ce o persoană se integrează într-o cultură străină.

2. Valori –acest nivel ține de obiectivele, idealurile, scopurile, normele, standardele și principiile morale preluate. Acest nivel este de obicei evaluat prin intermediul chestionarelor.

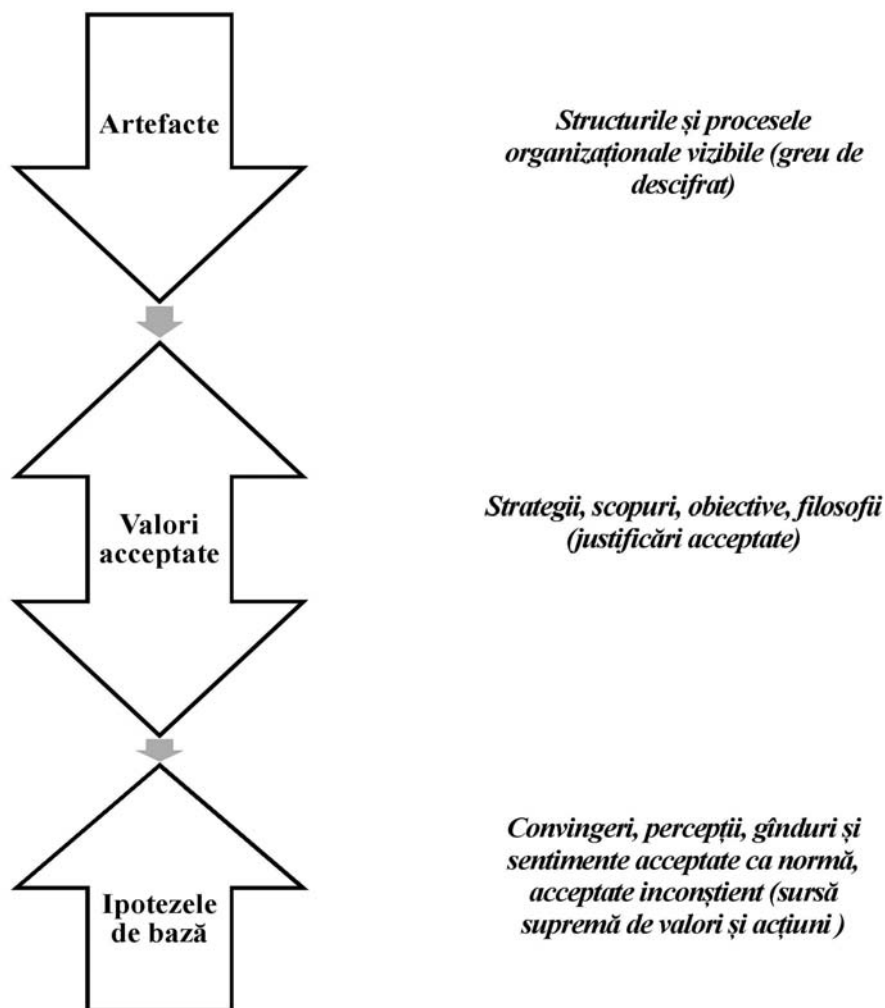
3. Ipoteze fundamentale – acest nivel întrunește acele fenomene ce rămân inexplicabile, atunci când membrii sunt întrebați despre valorile culturii organizaționale. Informația colectată la acest nivel se obține prin observarea atentă a comportamentului, pentru a determina ipotezele ce stau la bază, care de obicei sunt acceptate în mod inconștient, fără a le recunoaște. Potrivit lui Schein, esența culturii organizaționale se află în acest nivel.

În urma studierii aspectelor teoretice, a analizelor și cercetărilor efectuate evident este faptul că, cultura organizațională reprezintă un interes sporit în rîndul analiștilor, cercetătorilor și experților interesați de evoluția managerială. Dezvoltarea economică a statelor, impactul internaționalizării la nivel socio-economice pentru organizații duce la apariția unor abordări inedite pentru procesele manageriale. Cercetările în management efectuate de-a lungul timpului denotă evoluția, cât și esența elementelor acestuia pentru succesul în afaceri.

Este adevărat, că la momentul actual încă nu există o teorie managerială care ar putea fi definită pentru formularea unor baze teoretice ale culturii organizaționale. Abordările cercetătorilor în elaborarea unei doctrine propice pentru aspectele culturale ale unei organizații devin tot mai optimiste. Interesul sporit pentru cultura

organizațională, dezbaterile și studiile efectuate cu siguranță vor duce la fundamentarea teoriilor existente și definirea unei ipoteze universal-acceptate în ceea ce privește conceptul de cultură organizațională.

Prezentare schematică a teoriei



Sursa: Schein, E.H. Organizational Culture and Leadership, Jossey-Bass, San Francisco, 1992, Figura 9. (www.fsc.yorku.ca)

Bibliografie:

1. Ravasi, D. & Schultz, M. "Responding to Organizational Identity Threats: Exploring the Role of Organizational Culture", Academy of Management Journal (2006)
2. Charles W. L. Hill, and Gareth R. Jones "Strategic Management", Houghton Mifflin (2001).
3. Tomas J. Peters, Robert H. Waterman, and Julien R. Phillips "Seven-Ss Formula – a Comprehensive Guide to Analyzing the Culture and Behavior of Corporations", www.1000ventures.com/business_guide
4. Schein, E. H. "Organizational Culture and Leadership", Jossey-Bass, San Francisco, (1992) www.fsc.yorku.ca
5. Schein, E.H. "Organizational Culture. Sloan School of Management Working Papers", Massachusetts Institute of Technology, (1988)
6. Dave O'Connell, "Twenty Years After In Search of Excellence: Where is Culture Now?", Symposium Midwest Academy of Management Annual Meeting (2003)
7. Adkins, B., & Caldwell, D. "Firm or subgroup culture: Where does fitting in matter most?" Journal of Organizational Behavior, (2004)
8. Yochanan Altman, Yehuda Baruch "Cultural Theory and Organizations: Analytical Method and Cases", Organization Studies, (1998) www.bnet.com
9. www.tompeters.com

MODALITĂȚI DE ABORDARE A CONCEPTULUI DE CREATIVITATE

Marilena DONCEAN
cercet. șt. gr.III.dr., ICES “Gh. Zane”, Iași
Gheorghe DONCEAN
conf. univ. dr., Universitatea Tehnică “Gh. Asachi”, Iași

“...vom crea vom avea; nu vom crea nu vom exista”
matematicianul Octav Onicescu

Abstract. Man today needs to promote culture within himself, because at its core and origins, human nature is creative. The research methodology employed in the paper is based on methods such as analysis, comparative analysis, induction and deduction, synthesis, comparison, correlation, evaluation.

Key words: innovation, inventics, creativity, transfer a new ideas, strategies for innovation.

Analiza a conceptului de creativitate în antichitate

Persoanele înzestrate cu un grad ridicat de creativitate, geniu sau talent în raport cu media oamenilor reprezintă un fenomen observat în toate culturile și epocile istorice. Sursele antichității evocau gradul ridicat de creativitate, fiind un dar al zeilor, un har, o energie divină în surplus sau o investitură a zeilor dată unor privilegiați ai soartei. În general, legendele, poveștile clasice și relatările faptice evidențiază o legătură directă între depășirea unor obstacole existențiale majore și dezvoltarea harului personal într-o anumită direcție, harul fiind o răsplată dată de către zei, unor muritori.

Filozofii antici greci au avut meritul de a răspunde la întrebarea “poate sau nu omul să creeze”? Astfel Protagoras (481- 411 ien) prin celebra frază “omul este măsura tuturor lucrurilor, acelor ce sunt întru cât sunt, cât și a celor ce nu sunt, întru cât nu sunt”, exprimă, concepția sa despre capacitatea creatoare a omului, îndoiala sa privind existența zeilor, crearea de către aceștia a valorilor. Mesajul transmis de Protagoras ne îndeamnă să, înțelegem că omul realizează o “a doua natură”, cea a valorilor, nu doar prin “acordarea de valori” obiectelor din mediul înconjurător ci îndeosebi prin crearea de noi bunuri materiale și spirituale prin “crearea de cultură” cu ajutorul uneltelor și limbii.

Două decenii mai târziu, Socrate (469-399 ien) a înțeles că în stabilirea cunoașterii sunt necesare descoperirea și definirea conceptelor, punerea de acord referitor la ceea ce era identic în păreri diferite ale oamenilor și la ceea ce era permanent în păreri lor variabile. Esența lucrurilor constă în identicul și permanentul lor. Știința devine posibilă numai la nivelul esențelor și al conceptelor. La Socrate cunoașterea este recunoaștere, citez: “singurul bine este cunoașterea, singurul rău este ignoranța; cunoaște-te pe tine însuși” ceea ce ne arată o trecere în planul conștiinței a adevărului¹. Arta scoaterii adevărului la lumină – “maientica” – este un proces de creație în care de mare importanță reprezintă necesitatea de a cuceri adevărul prin cercetare și nu de a-l lua de-a gata.

Platon (427-341 ien), discipolul cel mai fidel și mai strălucit a lui Socrate, considera că fenomenele și lucrurile înregistrate de simțurile noastre nu au decât înțelesul unor copii imperfecte ale “ideii eterne și inteligibile”. Ca și Socrate, era convins de eficacitatea dialogului, de importanța examinării în comun a părerilor contradictorii. La Platon creația este posibilă datorită elementelor înnăscute, moștenite de către individ, care “poartă de tânăr în suflet ca o ființă divină sămânța creației”. Creația este înțeleasă ca “întrupare, reamintire” a ideilor inteligibile paradigmatic în lucruri, atunci când întâlnesc o persoană cu suflet frumos, nobil de natură aleasă, citez: “cunoașterea cuvintelor conducând la cunoașterea lucrurilor”.

¹ Vasile Virgil Feier – Creativitate și creativitatea managerială, Editura Expert, București, 1995

Democrit (460-370 îen) considera că numai rațiunea poate pătrunde esența lucrurilor. Deși credea că activitatea creatoare este o urmare a înflăcăării temperamentelor până la anormal (prin muncă, artă meștesug), totuși pentru ca și gândirea să poată reflecta cu obiectivitate realitatea aprecia că este necesar ca “sufletul să se afle la o temperatură potrivită”. De asemenea, a arătat că nici o știință nu este cu putință fără muncă. La Democrit creația este posibilă, în primul rând, ca urmare a influenței mediului asupra individului, ca o interacțiune a acestor două elemente, în care rolul principal îl are mediul. “Natura și educația se aseamănă în mai multe privințe: educația schimbă într-adevăr omul, dar prin această schimbare îi dă o a doua natură”.

Considerat cel mai mare cugetător al antichității, Aristotel (384-322 îen) a tratat activitatea creatoare ca pe o activitate naturală, firească, considerând chiar și adevărul conceptelor, judecăților și raționamentelor o reflectare activă, creatoare. Valorificând și totodată depășind concepțiile existente în perioada sa, Aristotel a scos în evidență că pentru creație sunt necesare atât daruri firești înnăscute (idee întâlnită la Platon), cât și învățătură, meștesug (specifice lui Democrit). Pentru Aristotel, omul este ființa cea mai elaborată existențial, cu o esență, adică capabilitate subiectivă maximă cuprinzând cel mai larg spectru de posibilități, toate împreună generând individul uman, posesor de senzații, mișcare, voință de acțiune, rațiune, creativitate și implicare afectivă.

Concepțiile filozofilor antici greci și îndeosebi ale lui Aristotel privind descoperirea adevărului au exercitat o puternică influență asupra gânditorilor din secolele următoare, inclusiv asupra celor din zilele noastre.

Analiza conceptului de creativitate în evul mediu și în capitalism

În evul mediu preocupări au avut Toma d'Aquino (1225-1275) care adevărește că omul creează numai în măsura în care divinitatea i se dezvăluie; Roger Bacon (1214-1294) considera observarea, experimentul și matematica cele trei coloane ale științei; Francis Bacon (1561-1626) inițiatorul empirismului și a senzualismului modern, afirma că “scopul științei pe care o propunem nu e de a inventa argumente și meșteșuguri, nu lucruri conform principiilor și însăși principiile, nu probabilități, ci indicații de noi procedee”.

René Descartes (1595-1650) inițiatorul scepticismului modern, critico-metodologic cu caracter relativ se îndoiește de orice, dar îndoiala sa este doar metodică. Certitudinea este obținută prin inducție, iar celelalte adevăruri rezultă prin deducție (care este privită ca o desfășurare, explicitară a ceea ce se găsește implicit în inducție), ipotezele formulate de René Descartes fiind:

1. de a nu accepta niciodată vrun lucru ca adevărat dacă nu l-am cunoscut în mod evident că este;
2. de a împărți fiecare din dificultățile pe le cercetez în atâtea părți în câte s-ar putea și de câte ori ar fi nevoie, pentru a le rezolva mai bine;
3. de a-mi conduce în ordine, gândurile, începând cu obiectele cele mai simple și mai ușor de cunoscut, până la cunoașterea celor mai complexe;
4. de a face peste tot enumerări atât de complete și revizuiți atât de generale, încât să fie sigur că nu am omis nimic¹.

„Fiecare problemă pe care am rezolvat-o a devenit o regulă care pe urmă mi-a servit la rezolvarea altor probleme; Numai pe gândurile noastre suntem pe deplin stăpâni; Nu este îndeajuns să ai o minte bună, scopul principal este să o folosești bine”, sunt câteva din cugetările celebre care au legătură cu conceptele de cunoaștere, creație, gândire ce ne-au rămas de la René Descartes.

Baruch Spinoza (1632-1677) continuator a lui Descartes, considera că ideea adevărată poate fi cea mai clară și mai certă normă a cunoașterii. Desigur întocmai cum lumina se face cunoscută pe sine și face să se cunoască întunericul, tot așa și adevărul este normă și pentru sine și pentru ceea ce este fals².

¹ René Descartes – Discurs asupra metodei, Editura Științifică, București, 1957, pp.48-49.

² Baruch Spinoza – Etica, Editura Științifică, București, 1957, pg. 129.

David Hume (1711-1776) a analizat posibilitățile și limitele facultăților de cunoaștere senzorială de a ne da universalul și necesarul, considerând că acestea fac obiectul cunoașterii științifice.

La Immanuel Kant (1724-1804) cunoașterea este o creație, o contribuție în care materia cunoașterii și forma cunoașterii se verifică pentru o experiență posibilă. “Geniul este talentul de a produce un lucru pe care nu se poate da nici o regulă determinată și nu trebuie confundat cu îndemânarea care poate fi învățată după o regulă oarecare. Prima însușire a geniului trebuie să fie originalitatea”¹.

Georg Wilhelm Hegel (1770-1838) cel mai de seamă reprezentant al filozofiei clasice germane consideră printre cele mai importante condiții ale creației - reflecția. Fără reflecție, fără alegere, discernământ, artistul nu este în stare să domine nici un conținut căruia ar vrea să-i dea formă și este o prostie că crezi că artistul autentic nu știe ce face².

Marea pasiune poate duce la fenomenul ce este numit „minimalizarea psihică a efortului” sub impulsul pasiunii, munca creativă poate să pară mai ușoară, deși rămâne la fel de grea, timpul consacrat creației poate să pară mai scurt, comprimându-se în plan subiectiv, deși la modul fizic rămâne identic cu sine. Pe de altă parte pasiunea puternică duce la simplificarea energiei și a capacității de efort. Când există o mare și statornică pasiune, forțele psihice și fizice se înzecesc, obstacolele devin mai ușor de depășit. Hegel considera că „nimic mare nu s-a îndeplinit fără pasiune și nici nu poate fi îndeplinit fără ea”

Preocupări privind activitatea creatoare în România

Majoritatea lucrărilor cu referire la începutul creativității în România poartă amprenta “cultului eroilor”- concepție potrivit căreia personalitățile excepționale determină mersul istoriei.

În a doua jumătate a sec.XIX și prima jumătate a sec. XX. Creativitatea era privită în țara noastră din perspectiva individualistă, locul central ocupându-l “omul de geniu, talentul” respectiv “capacitatea”, în timp ce societatea era considerată, de regulă, inhibitoare având singurul rol pozitiv de a conserva descoperirile, teoriile, creațiile, operele de artă.

Unii autori (Constantin Rădulescu Motru, Florian Ștefănescu Goangă) au arătat că actul creativ poate să dureze de la fracțiuni de secundă, la zile, luni sau chiar ani încercând să distingă în cadrul acestuia un număr de etape, subetape, faze, etc. Trecând peste numărul și denumirea etapelor sau fazelor, care diferă de la un autor la altul, este semnificativ că aceste cercetări au remarcat saltul ce se produce în domeniul calității ca urmare a acumulărilor cantitative de informații. Problema cea mai controversată a rămas însă aceea a modului, momentului și locului producerii acestui salt în care apare ideea nouă, originală.

La aceste dispute au participat oameni de știință și inventatori printre care amintim pe renumitul inginer Henry Coandă, creatorul primului avion cu reacție din lume, menționa că „apariția noului” cere un considerabil efort de gândire, dar cea mai importantă rămâne intuiția.

Nicolae Iorga, una dintre cele mai mari figuri ale comparatismului românesc, s-a străduit să integreze creația noastră populară în cultura umanității și poporul nostru în universalitate, privind istoria românească în cadrul celei universale: “Nu poate fi adevărată separația între dănele. Izolată, istoria noastră n-are înțeles. Popor mai mic, dar pus într-un loc prielnic sintezelor, ne-am însușit tot ceea ce am primit, armonizând după instinctele și nevoile noastre sufletești toate elementele împrumutate”³.

1 Immanuel Kant – Critica puterii de judecată, Editura Academia Română, București, 1940, pp.188-189.

2 G.W Hegel – Prelegeri de estetică, volumul 1, București, Editura Academiei, 1977, pg. 288.

3 Iorga Nicolae – „Vechea artă religioasă la români”, București, 1934, p. 48

Meritul excepțional al îndrumătorului întregii culturi românești, Nicolae Iorga, este că a prezentat cultura noastră în cadrul celei universale, că a analizat-o din perspectiva de istoric, cuprinzând faptele în mod interdisciplinar. Se numără printre primele noastre personalități care a privit creația populară din toate unghiurile, aruncând noi lumini în interpretarea ei. Lui însuși i se cuvin propriile-i cuvinte prin care îl aprecia pe Jules Michelet: "Intuiția lui minunată îl face să descopere prețul pe care-l are în cântec și artă produsul, nesfârșit de variat și încântător de simplu în mijloace, al imaginației și simțirii românești creatoare: cuvintele lui sunt, cred, cea dintâi apreciere a acelei contribuții a noastre la elaborarea frumosului în omenire pentru care abia astăzi începe a se deschide înțelegerea marilor națiuni"¹.

Alături de Nicolae Iorga profesorul Constantin Rădulescu Motru este incontestabil omul cel mai viu creator original al generației de la 1900, care a avut pentru perioada în care a trăit o concepție înaintată asupra creativității, opunându-se viziunilor pesimiste. În centru gândirii sale a pus "omul", exprimându-și încrederea în posibilitățile acestuia de a perfecționa continuu viața prin creații de valori materiale și spirituale. A subliniat importanța muncii în dezvoltarea personalității militând pentru formarea unor personalități active, în concordanță cu "vocația" acestora și nevoile societății. Cel mai important bun pe care natura îl poate oferi azi unei națiuni, după opinia sa constă în dispozițiile sufletești producătoare de muncă inventivă.

Florian Ștefănescu Goangă a militat pentru crearea condițiilor necesare valorificării superioare a resurselor umane pentru formarea și manifestarea personalităților creatoare. Deasemenea a fost convins că tratarea cu indiferență a copiilor, fără a se ține seama de aptitudinile lor, este din toate punctele de vedere dăunătoare. "Școala", spunea "trebuie să țină seama de individualitatea elevului și trebuie să se clădească pe individualitatea sa nativă...școala trebuie să creeze oameni productivi, personalități creatoare". În școală trebuie să se dea fiecăruia posibilitatea de a-și exercita în mod activ aptitudinile și puterile sufletești. "Scopul școlii moderne nu este atât să transmită cunoștințe, cât să utilizeze cunoștințele pentru a potența puterea de viață și pentru a face din elevi oameni creatori, oameni producători și a-i arunca apoi în viața socială ca forțe capabile să facă față cu succes cerințelor multiple ale vieții"².

În anul 1934, Petre P. Negulescu aduce o contribuție la cunoașterea factorilor, care determină, condiționează și favorizează creativitatea, acești factori fiind afectivitatea (motivul tuturor activităților creatoare) imaginația și discernământul critic. În funcție de proporția acestor factori Petre P. Negulescu stabilește o tipologie a creatorilor. "Fără o pornire afectivă, imaginația n-ar putea fi pusă în mișcare fără intervenirea imaginației, pornirea afectivă s-ar putea descărca în mișcări dezordonate și în majoritatea lor cel puțin, inutile; fără discernământ critic, în sfârșit toate reprezentările de acțiuni posibile chiar și cele mai puțin potrivite, ar putea fi întrebuințate cu o mare pierdere de timp și de energie ca mijloace de a ajunge la scopurile urmărite"³.

Părintele psiho-ciberneticii creatorul român Ștefan Odobleja, definea creația astfel "compunerea unor idei noi cu elemente disponibile", având în vedere un ansamblu de factori atitudinali și motivaționali necesari gândirii și creației umane printre care credințele, aspirațiile, visurile respectiv idealurile. Modelul cibernetic, pornind de la observații, intuiție și rațiune creat de Ștefan Odobleja în 1938-1939 a fost utilizat și aplicat într-o varietate de domenii. „Noi nu vedem cu ochii, ci cu mintea. Dacă mintea e goală ochii privesc fără să vadă”

O altă personalitate, care trebuie amintită este Tudor Vianu care aduce contribuții de seamă la analiza operei de artă. Tudor Vianu nu se mărginește doar la creația artistică

1 Iorga Nicolae – „Comemorarea lui Jules Michelet”, București, 1924, p. 3

2 Al. Roșca, M. Bejat (coord) – Istoria științelor în România, Editura Academiei București, 1976.

3 Negulescu P. Petre – Geneză primelor culturi, 1934.

ci abordează și creația din alte domenii considerând că există valențe comune, precum și particularități trăsături specifice fiecăruia. Tudor Vianu considera că inteligența, potențialul psihic uman se exercită în opera artistică, științifică și tehnică în unicitatea și originalitatea creației în semnificația sa valorică.

În încheiere amintim pe Lucian Blaga, care în lucrarea “Știință și creație” pune în centrul sistemului său metaforic, conceptele de mister, stil și astronomie¹. Misterul constituie concomitent un stimul și o frână a cunoașterii omenești. Stilul ca funcție formativă primordială și fundamentală își pune pecetea asupra creației unui popor, îi exprimă o trainică și autentică identitate. Referitor la importanța maximă a teoriei cunoașterii pentru viața spirituală a fiecărui popor, Lucian Blaga menționa, citez: “teoria cunoașterii nu este o simplă teorie între multe altele, ci începutul strălucit sau dezastruos al unei adânci sau mărginite concepții despre lume”.

Concluzii

Creativitatea este o idee la fel de veche ca și omul, care în întreaga sa istorie a creat: obiecte, mașini, orașe, poeme, sisteme, etc. Celebrul sociolog german Abraham Maslow, afirma, citez: “viața este un amestec personal de rutină și creativitate”. În ziua de azi din ce în ce mai intens, se adevărește ipoteza că progresul omenirii nu este posibil fără activitatea creatoare teoretică sau practică a oamenilor. Asemenea bulgărelui de zăpadă, creativitatea odată descoperită în timp se dezlănțuie, crește și i-a forma unor opere (creații). Actul creator fiind un act prin excelență de intimitate profundă, are o destinație socială și devine un bun universal, imediat după momentul producerii. Din acest motiv este firesc ca și activitatea creatoare să fie considerată forma cea mai înaltă a activității omenești de-a lungul anilor.

Creativitatea a devenit în zilele noastre o calificare cerută tot mai mult într-o societate bazată pe cunoaștere, drept urmare prezentul studiu poate fi considerat ca suport concret pentru teoreticieni și practicieni, dornici să cunoască evoluția conceptelor de creativitate, cunoaștere, creație, adevăr începând din antichitate până în zilele noastre. Creativitatea presupune “muncă” de cea mai înaltă calificare, prin care se realizează produse (începând cu ideile, până la operele de artă, teoriile științifice, construcțiile tehnice) unicat, de mare valoare superioară celor ce există, care satisfac cerințe noi sau răspund mai bine unor cerințe vechi.

Civilizația umană își va dobândi deplinătatea numai dacă va reuni munca și creația. Re-înnodarea polurilor multă vreme rupte, ar fi marea performanță a viitorului. Comunitatea naște creativitate, din motive practice, dar și spirituale, iar la rândul ei creativitatea înfloarește și se dezvoltă cel mai bine în comunitate.

Bibliografie

1. Alopî Constantin – Creativitate și inovare, Editura ASE București, 2002.
2. Baruch Spinoza – Etica, Editura Științifică, București, 1957, pg. 129.
3. Belous Vitalie, Doncean Gh. – Curs de creativitate tehnică, Editura Performantica, Iași, 2010,
4. Belous Vitalie, Doncean Gh. - Teoria rezolvării problemelor creative, Editura Performantica, Iași, 2001,
5. Blaga Lucian – Știință și creație, Editura Dacia Traiană, Sibiu, 1942.
6. Descartes Rene – Discurs asupra metodei, Editura Științifică, București, 1957, pp.48-49.
7. Feier Vasile Virgil – Creativitate și creativitate managerială, Editura Expert, București, 1995.
8. Hegel G.W – Prelegeri de estetică, volumul 1, București, Editura Academiei, 1977, pg. 288.
9. Iancu Aurel – Cunoaștere, inovare și creativitate – o abordare economică, Editura Academiei Române, București, 2006, pp. 10-14.
10. Iorga Nicolae – Vechea artă religioasă la români, București, 1934, p. 48.
11. Iorga Nicolae – „Comemorarea lui Jules Michelet”, București, 1924, p. 3
12. Kant Immanuel – Critica puterii de judecată, Editura Academia Română, București, 1940, pp.188-189.

¹ Blaga Lucian – Știință și creație, Editura Dacia Traiană, Sibiu, 1942.

13. Manolea Gheorghe – Bazele cercetării creative, editura AGIR, București, 2006.
14. Moraru Ion – Strategii creative transdisciplinare, Editura Academiei Române. București, 1992.
15. Negulescu P. Petre – Geneza primelor culturi, 1934.
16. Roșca Al., Bejat M. (coord) – Istoria științelor în România, Editura Academiei București, 1976.
17. Roșca Alexandru – Creativitate generală și specifică, Editura Academiei, București, 1981
18. Stănculescu Traian, Belousov Vitalie, Moraru Ion – Tratat de creatologie, Editura Performantica, Iași, 1998

TENDINȚE ACTUALE ÎN MANAGEMENTUL TEHNOLOGIC-INOVAȚIONAL ÎN COMERȚ

Aurelia DUCA-GRIBINCEA,
dr., conf.univ., USM

Abstract Articolul dat cuprinde analiza tendințelor moderne în întreprinderile de comerț, determinate de asimilarea de noi procese tehnologice-comerciale și informaționale, elaborarea de sisteme informaționale a întreprinderilor de comerț mari și mici, ce determină noi mecanisme de gestionare a riscurilor inovaționale în comerț, precum și diferențierea lor pentru întreprinderile mari și cele mici, apariția de noi fenomene, de exemplu, venture intern în comerț și necesitatea reengineeringului în comerț.

L'article comprend une analyse des tendances du commerce moderne donnée aux entreprises, en raison de l'assimilation des nouveaux processus et business-information, le développement de systèmes d'information aux entreprises commerciales, grandes et petites, de déterminer de nouveaux mécanismes de gestion du risque dans l'innovation commerciale et la différenciation leurs petites et grandes, l'émergence de nouveaux phénomènes, par exemple, risque interne dans le commerce et le commerce ont besoin réengineering.

The article includes trend analysis given modern trade enterprises, due to assimilation of new-business processes and information, developing information systems to large and small trade enterprises, determining new mechanisms of risk management in commercial innovation and differentiation their large and small, the emergence of new phenomena, for example, internal venture in trade and commerce need Reengineering.

În ultimii ani dezvoltarea economiei naționale a R.Moldova este condiționată de ritmurile de creștere devansatoare a ramurii comerțului. Probabil această tendință a economiei moderne este determinată pe de o parte, de apropierea față de consumatorul final, dezvoltarea potențialului inovațional a întreprinderilor din comerț, iar, pe de altă parte, contribuie la perfecționarea sistemelor informaționale de gestiune a întreprinderilor comerciale și dezvoltarea inovațiilor lor tehnologice în baza implementării Internet-tehnologiilor, sistemelor expert de gestiune, altor mecanisme, ce permit optimizarea indicatorilor financiari ai întreprinderii fără afectarea calității sau structurii proceselor tehnologice-comerciale.

Dezvoltarea inovațiilor tehnologice-comerciale caracterizează progresul în evoluția gândirii științifice în domeniile conexe comerțului, inclusiv construirea elementelor sistemului informațional, de la necesități, mărfuri și proprietățile lor de consum, condițiile și factorii de formare a proprietăților de consum a mărfurilor, dependențele dintre achiziții și vânzări, influența elementelor structurii proceselor tehnologice-comerciale asupra domeniile investiționale ale întreprinderii comerciale, până la satisfacerea necesităților și a cererii consumatorilor, gestiunea ofertei mărfurilor de larg consum, planificarea și plasarea producerii și a comerțului, și alte elemente și aspecte complexe ale practicii activității comerciale și managementul sistemelor organizatorico-comerciale.

Trebuie de menționat, că obiectivul principal al organizării și gestiunii sistemului tehnologic-comercial se reduce, din punctul de vedere al sistemului informațional modern, la formarea unui complex de noțiuni, definiții și regulamente privind

organizarea achizițiilor și vânzărilor, pe baza de esență, legitați ai structuri entităților complexe și nu individuale, aflat în prezent doar în faza inițială al cadrului științific. De aceea este considerată actuală studierea mecanismelor de dezvoltare a inovațiilor tehnologice-comerciale, precum și a sistemelor inovaționale pe baza lor. Mai mulți autori au realizat investigații în domeniul bazelor teoretice ale managementului întreprinderii de comerț, contribuind astfel la elaborarea metodelor și programelor de reglementare a resurselor și a business-proceselor întreprinderii, care la rândul lor, contribuie la elaborarea strategiei de dezvoltare a acestora.

Luând în considerare, că noțiunea de inovare în domeniul comerțului poate fi abordată ca procesul de implementare a mărfurilor noi, de creare a piețelor noi, dar și mărfurile noi și piețele noi ca atare, sau procesul novator de promovare a mărfurilor prin proprietățile de consum a acestora, și a tehnologiilor comerciale prin aplicarea practică a inovațiilor, ce determină extinderea piețelor, proliferării sortimentale ale mărfurilor, modificarea conținuturilor elementelor ciclului managerial prin crearea sistemelor informaționale și adaptarea lor la procesele tehnologice-comerciale. Conform conceptului lui P.Druker procesul inovațional în comerț are mai mult esență economico-socială, decât tehnică sau psihologică. Practica demonstrează o mare rezistență a corpului managerial al întreprinderilor comerciale la estimarea obiectivă și implemenarea inovațiilor tehnologice sau a proiectelor inovaționale, fiind utilizate preponderent metodele cantitative de analiză, iar deseori principiile sau criteriile inadmisibile inițial pot deveni destul de valoroase.

În caz general realizarea mecanismului de gestiune a riscurilor inovaționale în comerț include stadiile următoare:

1.identificarea riscurilor generale și a riscurilor specifice subsistemelor principale ale sectorului inovațional: subsistemul de cercetare-dezvoltare (grupele de riscuri investițional- inovaționale); subsistemul de producere (grupele de riscuri tehnice, ecologice și profesionale); subsistemul de marketing/ comercial (grupele de riscuri de țară, financiare și comerciale);

2.determinarea proceselor de previziune pentru fiecare tip de riscuri, specifice pentru fiecare subsistem inovațional în perspectiva modificărilor temporale, și din punct de vedere a trăsăturilor ce caracterizează situația probabilă de risc ca masa pierderilor posibile;

3.analiza calitativă și cantitativă a riscului și a condițiilor apariției acestuia din perspectiva gradului de influență posibilă asupra proiectului inovațional;

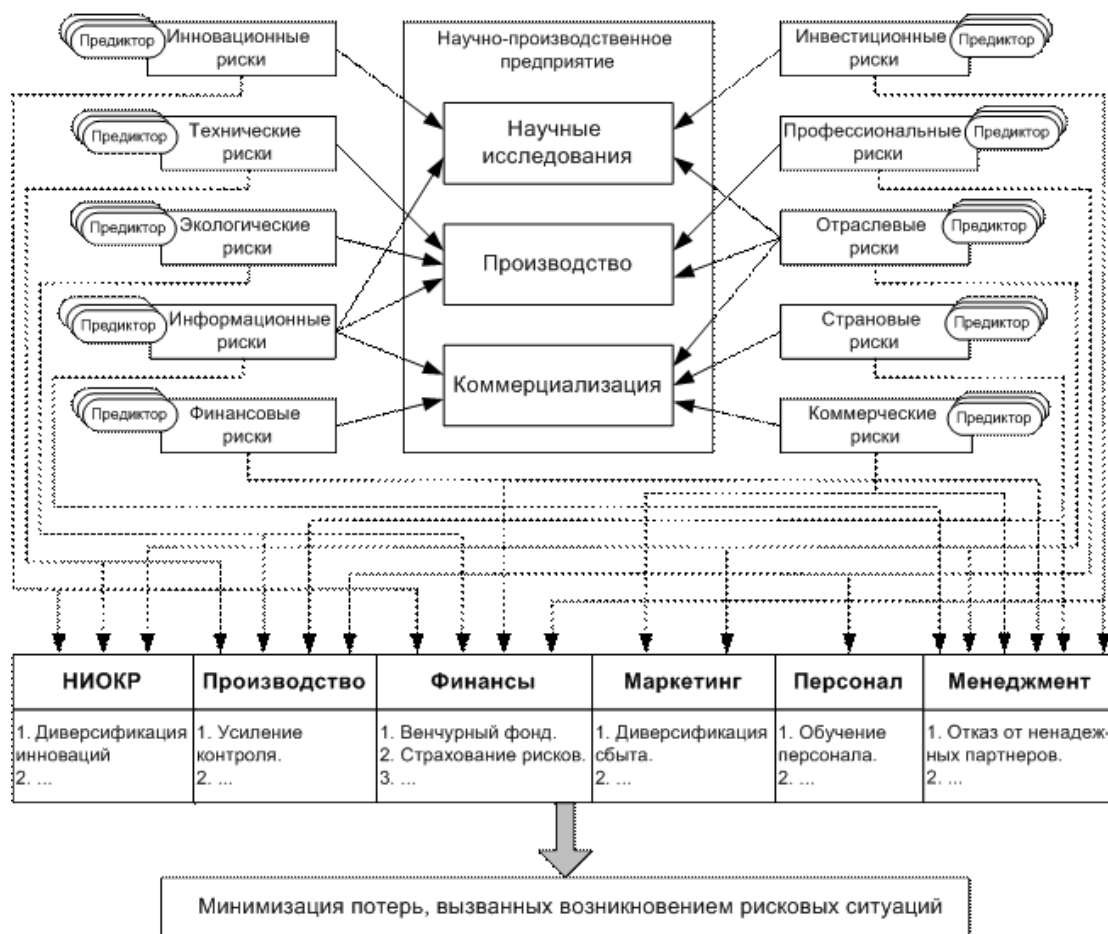
4.elaborarea și realizarea listei activităților orientate spre diminuarea efectelor negative a situațiilor de risc în procesul de realizare a proiectului inovațional;

5.estimarea eficienței activităților de minimizare a riscurilor.

Procesul de realizare a inovațiilor în ramura comerțului este considerat un proces riscant, și în special, în ceea ce privește crearea și implementarea sistemelor informaționale noi [2]. Literatura de specialitate contemporană oferă următoarea listă a riscurilor inovaționale specifice pentru domeniul antreprenoriatului tehnologic-comercial în funcție de varietatea formelor de organizare a proceselor inovaționale (tab.1).

În același timp asupra activității inovaționale a întreprinderilor comerciale și a investitorilor influențează riscurile, caracteristice pentru situația economică, politică, financiară, atât din interiorul țării, cât și din exterior. Practica arată, că norma de profitabilitate a realizării tehnologiei noi, elaborării și promovării produsului în comerț este mult mai ridicat decât în alte domenii de activitate antreprenorială. Astfel, nivelul înalt al riscurilor inițiale nu ar trebuie să fie considerat obstacol în inițierea procesului inovațional. Activitatea inovațională a întreprinderi de comerț privind crearea și implementarea noilor sisteme informaționale, ce ar asigura realizarea proceselor

tehnologice-comerciale, reprezintă un proces complex și dinamic, orientat spre asimilarea de noi cunoștințe, tehnologii, produse, precum și forme de organizare a vânzărilor (des. 2).



Des.1.Mecanismul de gestiune a riscurilor inovaționale, Sursa: [1]

Tabelul 1. Riscurile de realizare a proceselor inovaționale în comerț

Tipul riscului	Cauzele apariției riscului
Alegerea greșită a proiectului inovațional	-determinarea neargumentată a priorităților strategiei economice și de piață a întreprinderii comerciale -determinarea neargumentată a priorităților produsului inovațional
Nivelul insuficient de finanțare a proiectului inovațional	-neconformitatea proiectului mijloacelor financiare necesare pentru realizare -caracterul financiar neadecvat -greșeală în estimarea proiectului, a stării financiare a întreprinderii comerciale -puterea de convingere slabă a întreprinderii în ceea ce privește eficiența suficientă a proiectului investițional-inovațional -alegerea incorectă a metodei de finanțare
Imperfecțiunea politicii de marketing	-alegerea incorectă a obiectivului proiectului -estimarea incorectă a pieței de consum -alegerea incorectă a segmentului de piață -alegerea incorectă a strategiei de realizare -publicitatea inefficientă a produselor noi -informația incompletă sau neobiectivă despre concurenți
Nerespectarea contractelor	-refuzul partenerilor de a încheia contractul după negociere (necesitatea de a modifica condițiile contractului, partener neonest) -înrăutățirea conjuncturii pieței -lipsa de experiență și flexibilitate în negociere și contractare complexă la condiții avantajoase -insolvabilitatea cumpărătorului, depistată în procesul de realizare a contractului

	-nerespectarea graficului de livrare, a condițiilor de executare a contractului -neexecutarea de către parteneri a lucrărilor necesare pentru realizarea proiectului -cauzarea daunelor terților părți
Relațiile cu concurenții	-scurgerea informațiilor confidențiale -greșeli în politica de marketing - Implementarea lentă a tehnologiilor noi, a producției concurențiale -aparitia de noi firme-concurenți (locale, din alte ramuri) -neonestitatea concurenților, etc.
Riscurile, determinate de asigurarea drepturilor de proprietate	-fundamentarea drepturilor de proprietate -neasigurarea condițiilor de brevetare -protecția insuficient de “densă” a inovației, tehnologiei -neobținerea sau timp lung de perfectare a brevetului, licenței -accesul concurenților la proiect, pierderea avantajului monopolist în utilizarea inovației concrete -posibilitatea de contestare a brevetelor -imitarea legală sau ilegală a inovațiilor brevetate -“elaborările paralele” (cu diferențieri neesențiale) pe baza datelor din publicațiile deschise, informația despre deciziile de brevetare -achiziția și utilizarea ilegală a soluțiilor tehnologice brevetate
Riscurile, determinate de proiectele inovaționale “de autor”	-reevaluarea importanței practice a elaborării efectuate (inovației) -neutilizarea sau utilizarea limitată a rezultatelor elaborării -imposibilitatea reproducerii sau a implementării industriale -refuzul autorului de a prezenta elaborarea în aspectul necesar pentru argumentarea deplină a posibilităților investiționale Continuare -nerespectarea de către autor a obligațiilor sale, în ceea ce privește exclusivitatea și confidențialitatea -incertitudinea drepturilor asupra elaborării
Riscul nemaniabilității proiectului	-înțelegerea incorectă a nivelului de riscuri ai investitorului și elaboratorului, a diferențierilor în obiectivele investitorului și a conducerii întreprinderii, ce realizează proiectul -diminuarea conștientă sau reducerea unui șir de articole de cheltuieli în vederea asigurării atractivității proiectului -incapacitatea pentru asocierea concentrată a eforturilor specialiștilor din diferite domenii de cunoștințe, organizarea activității lor comune în vederea realizării rezultatului concret -eficiența insuficientă a sistemului managerial al întreprinderii și de selectare a personalului

Sursa: [3]



Desenul 2. Schema tipică a activității inovaționale a întreprinderii comerciale

Sursa: Adaptat de autor după [4]

Pe măsura dezvoltării procesului inovațional al întreprinderii de comerț, acumularea cunoștințelor și a experienței, se determină direcțiile noi de dezvoltare, se formează piața nouă, se formează cumpărători noi, astfel, cauzând și un anumit efect tardiv în funcționarea sistemului decizional al întreprinderii în raport cu conjunctura

dinamică a pieței, blocând promovarea mărfurilor noi, tehnologiilor noi comerciale. În această ordine de idei, sistemele informaționale ca componentă a activității inovatoare a întreprinderii are funcția de controlling a conjuncturii de piață și de monitorizare a adaptivității sistemului conducător al întreprinderii comerciale, astfel, tendința de minimizare a riscului inovator să fie invers proporțională dimensiunii și vârstei întreprinderii. Procesul de luare a deciziilor riscante presupune funcționarea legilor și principiilor de autoconservare. Această afirmație a fost formulată și de P.Druker, conform căruia afacerile profitabile în ramura comerțului se bazează pe recuperarea activelor prin vânzări, ce deloc nu corespunde conceptului de inovare[4]. Strategia tehnologică eficientă în comerț totuși se bazează pe înțelegerea doar a rolului potențial al inovațiilor în trendul general pozitiv al modificărilor ramurale. Doar întreprinderile comerciale cu potențial intelectual și economic puternic își pot permite realizarea proiectelor cu valoarea inițială multiplicată multiplu până la cea finală de realizare/lansare pe piață. Desigur, chiar și pentru aceste întreprinderi este valabilă tactica minimizării riscurilor prin diversificarea activității de elaborare paralelă a mai multor tehnologii. Întreprinderile mari comerciale au avantaj inovator la etapa inițială, totuși conform specialiștilor, aproape 60% din elaborări informaționale și de marketing nu au realizare comercială.

Practica demonstrează, că întreprinderile comerciale mari, realizând strategia de protejare a activelor proprii și a segmentelor de piață ocupate, au sisteme decizionale neadaptate la funcționare în condițiile modificărilor rapide ale situațiilor decizionale, și deci, se observă contradicția dintre dotarea informațională înaltă a întreprinderilor și stagnarea proceselor managerial-decizionale în domeniul implementării inovațiilor tehnologice. E logic, că întreprinderile mici, flexibile și sensibile la modificările mediului extern de afaceri, pot să-și permită aventurarea în noi domenii de experimentare, riscuri, și demonstrează adaptare ușoară la condițiile dinamice de funcționare a afacerilor comerciale[5]. Cauzele eficienței destul de înalte ale întreprinderilor mici comerciale pot fi mai multe, și în special, capacitatea puternică a acestor întreprinderi de capitalizare atât a valorii specialiștilor din domeniu, cât și a valorii de consum a mărfurilor prin elaborarea și asimilarea de noi procese tehnologice-comerciale neavantaioase pentru afacerile mari sub aspectul riscurilor ori lipsei de perspective rapide. Un factor important poate fi și lipsa delimitării în întreprinderile comerciale mici a statutului de proprietar și de manager, ce absolvă aceste întreprinderi de frica în fața riscurilor, dar și simplifică căutarea business-îngerului ca verigă decisivă în lanțul inovator.

Trebuie de luat în considerare faptul, că procesul inovator în comerț se finalizează cu procesul de realizare a produsului creat, deci, trebuie să existe cererea pentru acest produs.

Întreprinderile mari și cele mici din comerț se diferențiază prin politica lor marfară în raport cu conjunctura pieței produsului nou, în special, întreprinderile mici nu au frică față de diminuarea prețului la produsul nou în rezultatul schimbărilor conjuncturale. Întreprinderile mici inovatoare astfel sunt considerate importante pentru capitalul venture și cel mare ca obiecte de analiză a procesului de selecție naturală pe piață, ca obiecte de achiziție cu inovații tehnologice implementate în vederea asimilării mai rapide a tehnologiilor noi la scară mare sau a penetrării pe piața mondială în schimbul la autonomia unităților noi structurale, antrenate în elaborarea și asimilarea proceselor tehnologice-comerciale inovatoare [6].

Astfel, similar fenomenului comerțului captiv, caracteristic pentru companiile industriale mari transnaționale în anii 80, sec.XX, în prezent, în cadrul companiilor mari de comerț apare fenomenul de venture intern, în special în ceea ce privește dezvoltarea proceselor și sistemelor informaționale. În același timp apare necesitatea în aplicarea

reengineeringului, ce asigură distanțarea rapidă de concurenți și crearea de noi avantaje concurențiale, dar aduce costuri suplimentare noi pentru că se bazează doar pe necesități noi și nu pe gestiunea eficientă a resurselor existente ale companiilor.

Bibliografie

1. Зимовец О.Е. Организационно – экономический механизм управления инновационной деятельностью научно-производственного предприятия. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук Москва, 2010.
2. Попков В. П., Петров К. А. Электронная коммерция и бизнес в Интернет. Теоретические основы: Учеб. пособие. — СПб: СПбГИЭУ, 2001. с. 77.
3. Мир электронной коммерции / eCommerce World. М.: Изд-во Открытые системы. 2000 г. с. 45
4. Росс М., Росс Т. Большие идеи для малого бизнеса в сфере услуг. Пер. с англ. - М.: ФАИР, 1996- с. 29).
5. Study Electronic Commerce and the Role of the WTO, 1999. p. 77
6. Стукалова И.Б. Регулирование торгового предпринимательства (монография). М: Издательская компания "Издательский дом Бонд", 2000. с. 35

VALORIFICAREA DEȘEURILOR – EFECTELE POLITICILOR ECOLOGICE ÎN MEDIUL SOCIAL

***Andrei DUMBRĂVEANU, cercetător științific superior, dr.,
Institutul Integrare Europeană și Științe Politice al AȘM***

Abstract. Republic of Moldova is a new independent state, where is creating a postmodern society, with a democracy based on a neoliberal market economy. The neoliberal economy creates new principles and lifestyles.

The growing level of material goods consumption conducts to the bigger volume of the solid household wastes. The household wastes control represents one of the important problems the Government is dealing with.

Nowadays, the Republic of Moldova does not have an environmental politics which could help to prepare a legal framework with educational, informational and compulsion tools and techniques for the population, regarding the accumulation and recovery of the household wastes. The researches and discussions in the target groups denoted that even the intellectuals from the rural area (teachers, engineers, agronomists) do not know even the simply rules of how to manage their household wastes.

Republica Moldova este un Stat Nou Independent unde se formează o societate postmodernistă, cu o democrație, bazată pe economia neoliberală de piață. Economia neoliberală creează noi principii și modele de viață. Sporirea consumului de bunuri materiale conduce la creșterea volumului de deșeuri menajere solide. Gestiunea deșeurilor este una dintre problemele importante cu care se confruntă guvernarea. Până în prezent nu există o clasificare a deșeurilor conform prevederilor noii Directive a Uniunii Europene 2008 – 98CE. În Uniunea Europeană s-au schimbat abordările ce țin de gestiunea deșeurilor, standardele europene referitor la deșeuri urmează să fie incluse în politica și legislația națională. Legea Nr. 1347 din 09.10.1997 privind „Deșeurile de producție și managerie” a fost modificată de 17 ori până 2011, ca în prezent ecologii să constate că este o lege depășită de timp, care se cere a fi completamente scrisă din nou. Lipsa unor politici adecvate, a unor concepții strategice cu privire la managementul deșeurilor în Republica Moldova are un impact economic, ecologic și social direct.

Datele statistice prevăd formarea și acumularea de deșeuri managerie solide în mediul urban. Deșeurile generate de localitățile rurale nu prezintă obiect al statisticii, deoarece în comune și în sate nu sunt servicii de salubritate. Cantitatea de deșeuri rurale poate fi estimată doar cu aproximație.

Pe parcursul unui deceniu începând cu anul 2000 când a fost aprobat prin hotărâre

de guvern Programul național de valorificare a deșeurilor de producere și menajere, cantitatea de deșuri menajere a crescut de 23 de ori. Deșeurile menajere solide reprezintă resturi materiale cu un amalgam de componente: sticlă, hârtie, plastic, cauciuc, metale feroase și neferoase, cartoane, multematerial, substanțe organice, aparatură de uz casnic, aparatură electronică și deșuri chimice menajere.

În anul 2010 Inspectoratul Ecologic de Stat a inventariat 1868 depozite de deșuri menajere solide, care ocupă o suprafață 1347 ha. În anul 2000 suprafața totală a terenurilor de depozitare a deșeurilor constituia 1144 ha. Un simplu calcul ne dovedește că în fiecare an din această perioadă, sunt scoase din circuit câte 20 ha de terenuri, care sunt acoperite de gunoaie, astfel devenind focare de poluare.

Impactul deșeurilor asupra mediului a crescut alarmant, iar administrarea lor necorespunzătoare generează contaminarea solului și apelor freatice și de suprafață, precum și emisii de metan, bioxid de carbon și gaze toxice, cu efecte directe asupra mediului și a sănătății populației. Această acțiune nefastă a deșeurilor se manifestă în mod distructiv în spațiul rural. Populația deseori nu cunoaște pericolele generate de gestiunea inadecvată a deșeurilor. Amestecarea diferitor tipuri de deșuri – produse alimentare, sticlă, plastic, detergenți, deșuri chimice, de construcție, electrotehnice, animaliere și aruncarea lor la nimereală, de regulă în râpe, pe malurile râurilor conduce la poluarea puternică a apelor, iar prin intermediul apei la intoxicarea lentă a organismului uman și la îmbolnăvirea acestuia.

Actualmente în Republica Moldova nu există o politică de mediu care să conducă la elaborarea unui cadru legal cu instrumente și mecanisme de educare, informare și constrângere a populației în privința acumulării și valorificării deșeurilor. Cercetările, discuțiile în grupele țintă ne-au dovedit că în mare parte nici intelectualii din mediul rural (învățătorii, inginerii, agronomii) nu cunosc unele lucruri elementare ce țin de salubritatea gospodăriilor lor. O tonă de polietilenă recuperată economisește cca 8 t de petrol. Într-un volum de 2 m³ de deșuri menajere se conțin în medie 4 kg de resturi de polietilenă. Spre deosebire de alte materiale masele plastice nu se distrug, iar înhumate la gunoști se descompun timp de 80-100 de ani. Prin arderea plasticului se elimină substanțe care provoacă boli de plămâni, acumulate în organism substanțele de la arderea plasticului timp mai îndelungat pot cauza afecțiuni ale ficatului, ale rinichilor, ale sângelui. Materialele plastice cum sunt vinilul, ebonita ori cauciucurile emană prin ardere substanțe care produc cancer, atacând în primul rând sângele. Echipamentele electrice și electrocasnice conțin compuși metalici de Cadmiu, Plumb, Mercur, Crom, Nichel etc. Acești compuși ajunși în mediu înconjurător în urma mai multor transformări migrează în lanțul trofic, ajungând în organismul uman, provoacă efecte periculoase sănătății populației. Cromul poate cauza malformații fătului înainte de naștere prezintă riscuri de scădere a fertilității, în contactul cu ochii este foarte iritant și poate duce la leziuni oculare grave. Compușii de crom pot cauza ulceratii ale pielii, iritări gastrointestinale cu stări de vomă și diaree, afecțiuni renale sau hepatice.

Cadmiu provoacă tulburări respiratorii, ulceratii nazale, laringită, bronșită, tulburări hepatodigestive, renale, sangvine, nervoase etc. Intoxicarea cu vapori de mercur și cu compuși organici ai acestuia provoacă tulburări nervoase, tremurări ale fălcilor, membrelor superioare și inferioare, mișcări neregulate, anemii moderate și limfocitoza.

Intoxicarea cu plumb și compuși ai acestuia provoacă faciesul saturn: fața capătă un aspect palid, cenușiu, ochii devin galbeni; encefalopatie saturnina: insomnie, cefalee, neliniște, uneori paralizii. În marea lor parte deșeurile menajere solide sunt provenite din produsele importante în R. Moldova (obiecte și ambalaje din mase plastice, echipamente electrice, electrocasnice, aparate radio, televizoare, calculatoare, telefoane de tot felul, acumulatori, baterii). Multe din ele conțin elemente necesare diferitor

industrii, metale prețioase, rare care pot fi recuperate. Aruncate și înhumate acestea intră în reacții, în condiții naturale, devenind periculoase pentru mediu și sănătatea oamenilor. O politică de mediu bine gândită în privința recuperării deșeurilor ar avea urmări benefice în economia Republicii Moldova. Deșeurile recuperate pot deveni surse de materie primă pentru diverse industrii. Chiar dacă unele dintre acestea la noi nu există. Materialele obținute după recuperare ar putea fi exportate. Recuperarea deșeurilor și reutilizarea lor în circuitul economic al resurselor devine una din căile prin care produsul tehnico-economic devine și progres ecologic.

În țările dezvoltate, cu preocupări stabile pentru mediu, nivelul cheltuielilor în sfera industriei de reciclare a deșeurilor este de 20-25% din cheltuielile totale pentru protecția mediului (1-2% din PIB) restul de 75-80% reprezentând cheltuieli pentru elementarea și/sau depozitarea deșeurilor nevalorificabile economic. Componenta deșeurilor menajere solide și a celor de producere ce se formează la etapa actuală în Republica Moldova ne dovedește că doar o parte mică din deșeurile obținute nu poate fi valorificată economic.

O categorie de deșeuri periculoase pentru mediu și sănătatea populației sunt substanțele chimice folosite în agricultură împotriva dăunătorilor și a bolilor de plante.

Aceste substanțe reprezintă Poluanți Organici Persistenti (POP) reprezintă o categorie de substanțe foarte stabile din punct de vedere chimic, cu proprietăți toxice și bioacumulative. În urma implementării proiectului „Managementul și distrugerea stocurilor de poluanți organici persistenti” finanțat de Fondul Global de Mediu (GEF) au fost lichidate 1300 tone din cantitatea totală de 3300 tone de chimicale agricole neidentificate și cu termen expirat.

În tabelul Nr. 1 Pesticide inutilizabile și interzise depozitate în localitățile R. Moldova prezentăm cantitățile de POP care prezintă un pericol real pentru sănătatea populației în regiunea depozitării lor. Au trecut 10 ani de la Programul Național de Valorificare a Deșeurilor de Producere și Menajere, (PNUD). Astăzi putem constata că în domeniul managementului deșeurilor atitudinea autorităților publice locale și centrale privind realizarea PNUD, rămâne neadecvată. N-au fost create centre de colectare, selectare a deșeurilor, nu există depozite de deșeuri conform standardelor Uniunii Europene. Deși au apărut agenți economici care se ocupă de colectarea, transportarea și utilizarea deșeurilor menajere solide (sticlă, maculatură, metal uzat, masă plastică etc.) și periculoase (baterii, sedimente galvanice, becuri luminescente, deșeuri petroliere) activitatea lor este sporadică și cuprinde un spectru restrâns de deșeuri.

În 2010 au fost colectate următoarele cantități de deșeuri:

- ✓ metale feroase 225368 mii tone
- ✓ maculatură, carton 4753 t
- ✓ mase plastice 1476 t
- ✓ deșeuri de sticlă 27885 t
- ✓ baterii 1335 t
- ✓ anvelope uzate 765 t
- ✓ uleiuri uzate 251 t

În Planul Național de Acțiuni în Domeniul Mediului gestiunea deșeurilor este declarată problemă primordială. Ea rămâne a fi unul dintre principale obiective în dezvoltarea social-economică a Republicii Moldova. Numai o politică de mediu în domeniul managementului deșeurilor bine gândită, care să înglobeze întreaga experiență acumulată de țările UE, care să conțină și condițiile utilizării lor în aspect economic, și să răspundă și la cerințele mediului social; eliminarea factorilor nocivi, dăunători sănătății populației, folosirea rezonabilă a resurselor naturale, păstrarea capitalului natural pentru viitoarele generații, economia resurselor energetice etc. poate conduce dezvoltarea social-economică a R. Moldova pe calea dezvoltării durabile.

Tabelul 1. Pesticide inutilizabile și interzise depozitate în localitățile R. Moldova

Nr./od	Raionului	Locul depozitării centralizate	Cantitatea (t)
1	Anenii Noi	Unitatea militară Dânceni	20,600
2	Ialoveni		123,445
3	Basarabia	Sadaclia	47,268
4	Cahul	Cahul	77,519
5	Călărași	Călărași, Onișcani	132,14
6	Chișinău	Pașcani, Criuleni	184,88
7	Criuleni, Dubăsari		
8	Comrat	Budjac	135,436
9	Dondușeni	Țirnova	54,875
10	Dubăsari	Doroțcaia	21,008
11	Fălești	Hitrești	200,199
12	Glodeni	Alexandreni, Sîngerei	225,18
13	Mun. Bălți		
14	Sîngerei	Alexandreni	
15	Drochia		
16	Leova	Iargara	56,771
17	Ocnita	Clocușna	16,0
18	Orhei	Pelivan	57,449
19	Soroca	Cosăuți	34,446
20	Taraclia	Rodina Nova	190,743
21	Ungheni	Ungheni (unitatea militară)	97,02
22	Cantemir	Ciobalaccia	12,21
23	Edineț	Edineț	9,2
24	Căușeni	Grădinița	141,7
25	Rezina	Păpăuți	34,12
26	Ciadăr Lunga	Gaidar	76,81
Total acumulat în depozite			1949,03

Sursa: Raportul de activitate a Inspectoratului Ecologic de Stat 2010.

Funcția de bază în elaborarea și implementarea unei atare politici îi revine Ministerului Mediului, care urmează să manifeste competență și perseverență în elaborarea unor noi acte legislative și normative, a unui program real de gestiune a deșeurilor, unde un compartiment aparte să revină strategiei de comunicare și informare a societății, conștientizării și sensibilizării problemelor ce țin de consumul de produse, acumularea de deșeuri, selectarea și revalorificarea lor, libertățile și responsabilitățile fiecărui cetățean în promovarea principiilor dezvoltării durabile.

Bibliografia:

1. Legea Nr. 1347 din 09.10.1997 privind deșeurile de producție și menajere.
2. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea "Programului Național de valorificare a deșeurilor de producere și menajere", Legislația ecologică a republicii Moldova. Chișinău, 2001.
3. [http://seriube.com/geografie/Impactul asupra mediului și a sănătății populației 2L351620.php](http://seriube.com/geografie/Impactul%20asupra%20mediului%20și%20a%20sănătății%20populației%202L351620.php).
4. [http://deșeurielectrice.ro/alte/studiu_icim/studiu_Faza 6.2 pag.](http://deșeurielectrice.ro/alte/studiu_icim/studiu_Faza%206.2%20pag)

THE EMPLOYMENT STRUCTURES OF SPACE AGENCIES IN THREE REGIONS AND IMPLICATIONS FOR COMPETITIVENESS

Robert A. GOEHLICH¹ & Ralf BEBENROTH²
Embry-Riddle Aeron. Univ., Germany Kobe University, Japan

Abstract. While space organizations are present worldwide, dominant organizations are NASA in the US, ESA in Europe and JAXA in Japan. Each of these organizations has a high budget, which is a strong indicator of its political, economic and scientific dominance in the field.

We investigate the flexibility of these agencies' employee structures and show how their competitiveness is affected by those structures. We develop propositions on regular vs. non-regular employment, on long-term employment and on job security and conclude that, in the short run, it is difficult for ESA to compete against the more flexible hire-and-fire structure at NASA and against Japan's developed non-regular employee system mentality, which is employed at JAXA. However, the European system has visible advantages in the long run. Implications for organizations are discussed.

Keywords: Corporate Governance, Job Security, Space Organization, Strategic Decision

JEL Classification: G34, L14, M51, R41

1 Introduction

The financial and non-financial burdens of keeping and attracting talented employees are enormous (Harris & Brannick, 1999). As pointed out, “A good firm has good employees,” and this observation is particularly true for space organizations, as they are under considerable pressure to bring excellent results. There are several reasons for the fierce competition in this industry, some direct and some indirect. In particular, direct reasons include national prestige, military power and political power, while indirect reasons include the survival of the orbital launcher industry (through national operators), technology improvements (which could have positive external effects on other industries) and employment retention or creation (through the existence of space agencies and their suppliers).

This research considers the basic research, concept and definition phases for NASA in the US, ESA in Europe and JAXA in Japan. We use a knowledge-based view of the firm, combined with the national cultural differences postulated by Hofstede (1980, 2001), to illustrate how all three regions differ to some extent in terms of their fundamental cultural characteristics. Our detailed theoretical approaches and discussions on different employment structures are available upon request. The second section introduces the space agencies of the three regions in order to develop three propositions in the third section. After a discussion of these propositions, we draw conclusions.

2 Space Agencies and Their Employment Structures

This section introduces three space agencies, one each from the US, Europe and Japan, in support of our discussion in the next section on propositions related to the employment systems.

Typically, space agencies are responsible for the basic research, concept and definition phases of most space-related projects. Basic research covers areas such as fundamental research, with programs that can span several years or decades. The concept phase includes the preparation of a conceptual design and a system analysis. During the definition phase, system specifications, an assessment of political restrictions, and advanced development of high-risk items are completed. Table 1 lists the key facts about the space agencies from the US, Europe and Japan. The full context

¹Embry-Riddle Aeronautical University, Berlin Campus, Kurfuerstenstrasse 56, 10785 Berlin, Germany, Mobile: +49-(0)174-25-313-87, email: robert@goehlich.com, Internet: www.goehlich.com

²Kobe University, Research Institute for Economics and Business Administration (RIEB), 2-1, Rokodai, Nada-ku, Shinkan 1307, Kobe 657-8501, Japan, Tel.: +81-(0)78-803-7021, email: Ralfbebenroth@hotmail.com, Internet: www.bebenroth.eu

of case studies for these three organizations can be found in Goehlich and Bebenroth (2008).

Table 1: Comparison of Key Facts About Three Space Agencies

Key Facts	USA	Europe	Japan
Name of Agency	NASA	ESA	JAXA
Year Founded	1958	1975	2003
Budget (in USD)	\$18,7 B (2010) ¹	\$5,4 B (2010) ²	\$2,5 B (2010) ⁴
Number of Staff	23 000 ¹	2200 ³	1600 ⁵

Source: 1NASA (2010a), 2ESA (2011a), 3ESA (2011b), 4JAXA (2010), 5JAXA (2011)

NASA employs over 23 000 civil servants at nine centers, the headquarters, the NASA Shared Services Center and the Jet Propulsion Laboratory. NASA's FY 2010 budgetary resources totaled \$18,7 billion. (NASA, 2010a)

Around 2200 staff members work for ESA, including scientists, engineers, information technology specialists and administrative personnel (ESA, 2010, 2011b). ESA's headquarters is located in Paris, where policies and programs are decided. ESA has six other locations, in Cologne, Madrid, Darmstadt, Frascati, Noordwijk and Harwell, each of which has different responsibilities. ESA also has liaison offices in Belgium, the US and Russia; a launch base in French Guiana and ground/tracking stations in various parts of the world (ESA, 2011a). ESA's budget for 2010 was \$5,4 billion (ESA, 2011a). ESA operates on the basis of geographic return; that is, it invests in each member state through industrial contracts for space programs an amount more or less equivalent to each country's contribution (ESA, 2011a).

JAXA had around 1600 regular staff members as of fiscal year 2009, not including domestic and overseas researchers, graduate students and staff from the private sector (JAXA, 2011). JAXA, whose 2010 budget was \$2,5 billion (JAXA, 2010), underwent a drastic reduction of staff in the last decade; since then, increased focus has been put on the International Space Station (ISS) program. In order for Japan to ensure the continuous development of highly advanced technologies as well as the implementation of JAXA's vision (JAXA, 2005), the Japanese space agency seeks to secure and sustain its human resources.

3 Propositions About Space Agencies

From our theoretical research and research on the employment structure of the three space agencies, we developed propositions concerning (1) regular vs. non-regular employment, (2) long-term vs. short-term employment, and (3) job security vs. job insecurity. We argue that, based on the knowledge- and resource-based views of the firm, a long-term employment strategy increases agency's knowledge and so its competitiveness.

Regular vs. Non-regular Employment

The three regions differ in their cultural characteristics and in their employment style. In Japan, non-regular employment is heavily practiced in the space industry. Non-regular employees work on a contractual basis, so they do not know whether they will remain in this industry or whether they will have to switch to another industry to remain employed. On the opposite side of the spectrum, European organizations have a strategy of reducing the number of non-regular employees. Even though there has been a recent small increase in the number of non-regular employees, its proportion is still small compared to that in Japan. ESA runs many internal initiatives (e.g., training and development of current staff, knowledge sharing, orientation of young graduate trainees) and external initiatives (e.g., exchanges with other industries and secondments,

coverage in the media, job fairs and promotional campaigns) that “help to ensure the continuity and availability of a highly qualified and motivated workforce that will, in turn, play a critical role in strengthening the position of ESA in the European space sector” (Walsh, Donzelli, Danesy & Bonnefoy, 2008, p. 55). However, related to ESA’s internal challenges, experienced staff is not always able to provide on-the-job training to the extent necessary for inexperienced staff to obtain skills and competencies required to perform the job.

The US space agency is closer to the European system than to the Japanese system in terms of a regular employment system; however, in the US even regular employees can be laid off easily because pressure from the unions is weak and because many employees seem to accept a more flexible style. A job-hopper who switches firms frequently may receive higher remuneration after every hop, so a change to a new firm can increase power and lead to a higher salary. NASA’s key employment principle is illustrated by its statement concerning the “hire-and-fire” mentality: “Term and temporary hiring authorities [are]: (...) among the most important of the human resources strategies the Agency plans to use in addressing competency issues. NASA is committed to moving to a more flexible and scalable workforce as a means of responding to the evolving nature of workforce requirements. Nonpermanent appointments, especially term appointments, provide an excellent method of obtaining skills without the long-term commitments made to permanent employees.” (NASA, 2006, p. 30). This discussion leads us to proposition 1:

Proposition 1: The European space organization has a relatively high proportion of regular employees, while Japan has many non-regular employees (Figure 1). The US comes in the middle in the number of regular employees, but it has a faster fire mentality. In all, the European organization faces hardship in the short run but should see long-run advantage against Japan and the US from its employment structure.

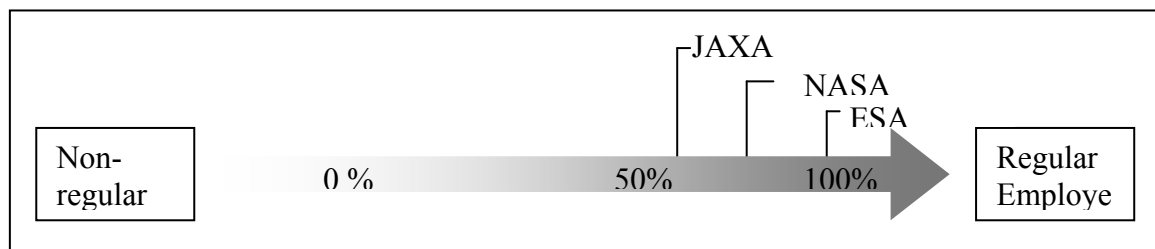


Figure 1: Illustration of Proposition 1

Long-term vs. Short-term Employment

Koller (2002) argues that the aerospace industry, like all key industries that handle advanced technology, requires constant updating and that attention has to be paid to both the employees who enter the workforce and existing employees. Grimshaw, Rhoades and Williams (2004) complement this statement with the observation that, historically, technicians have come into the space industry with a technical aviation background and supplemental training from their employers. Therefore equipped with a shortage of employees, space organizations need to invest heavily in training for new employees. Put differently, the more short-term employees a space agency keeps, the more the organization suffers from inefficiency and increases risk for itself in the long run in terms of adequate staffing.

It could be argued that every employee would like to stay as long as possible in a given organization. However, US citizens tend to be more short-term oriented than some in other cultures and may prefer a shorter stay at a given organization. A key principle that underlies NASA’s workforce strategy is that “NASA must have a more

flexible workforce with sufficient ‘bench strength’ to respond effectively to mission, programmatic, and budget changes as well as demographic and labor market fluctuations. As these changes occur, the agency must be able to adjust quickly to address staffing needs or skill imbalances. This is difficult to achieve within the constraints of the rules and processes governing permanent civil service employment. For that reason, NASA must evolve to a more appropriate blend of permanent and nonpermanent civil servants” (NASA, 2006, p.7).

Japanese – at least regular employees – enjoy long-term, permanent contracts. JAXA’s Vision 2025 describes an approach that, among others, could be vigorously pursued to strengthen JAXA’s human resources in an effective and efficient manner: “JAXA will take concrete steps to secure staff resources of high quality, pursue strategic staff placement and strengthen staff resources through training in an organized and systematic manner that would be necessary for the implementation of the Vision” (JAXA, 2005, p. 67).

European employees are in the middle in terms of long-term versus short-term employment. Since Japanese people tend to be more risk-averse than Europeans are, they are also more concerned with sustaining a long career at a single organization. US employees tend to take more risk in terms of their employment, and Europe falls between them. Therefore, we arrive at proposition 2:

Proposition 2: Japanese JAXA employees are more uncertainty avoidant than US NASA employees are, with European ESA employees in the middle. These levels of uncertainty avoidance lead to a longer tenure for Japanese employees and a shorter one for US employees, with European employees in the middle (Figure 2).

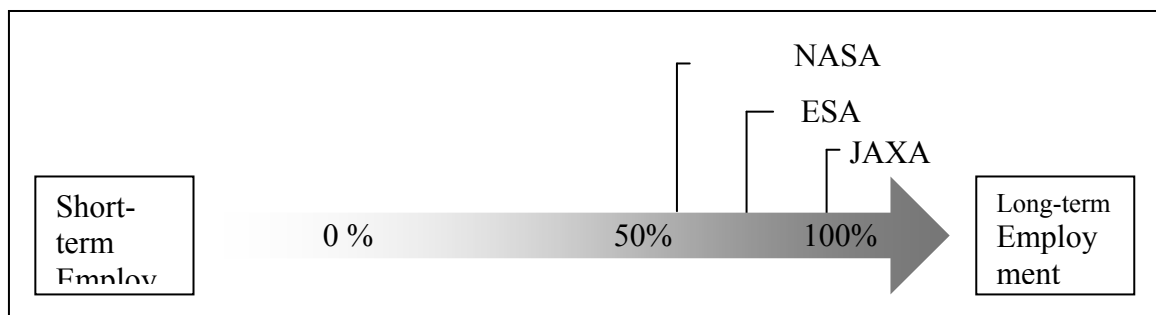


Figure 2: Illustration of Proposition 2

Job Security vs. Job Insecurity

Job security is often considered as one of the most fundamental issues for employees, and those in the space organization industry are no exception. Klandermans and van Vuuren (1999) distinguish between two types of job security: objective and perceived/subjective security. This paper refers only to the perceived/subjective type of job security – how employees feel about their job security – where a high unemployment rate leads to job security’s having more importance (Carlin & Soskice, 1990).

The literature states that there is an inverse relationship between the rate of dismissals and subjective job security. In other words, the lower the actual dismissal rate is, the higher the employees’ perceived job security is (D. Hübler & O. Hübler, 2010).

Lloyd (1999) shows that stronger regulations regarding employment increase individuals’ subjective job security and improve workforce skills. In a study of the civil aerospace sector, Lloyd argues that a high supply of skills is necessary to compete effectively in high-quality production industries. While higher levels of objective job

security result in higher costs during recessions (when employees are retained), it results in reduced costs during boom periods because of lower expenditures for training of inexperienced members and lower recruitment costs, as fewer new employees must be hired.

For ESA in particular, selecting the appropriate candidate for a given position is a time-consuming process. ESA advertised 336 vacancies in 2006, 12 percent of which had to be re-issued mainly because of a lack of qualified candidates for the required specializations. Another reason for the lack of candidates was the requirement to maintain an appropriate balance of nationalities from ESA’s member states, which reduces the initial pool of allowable candidates. (Walsh, Donzelli, Danesy & Bonnefoy, 2008)

ESA’s Annual Report 2009 addresses the individual job security of its employees in recognizing “that the people who work for the Agency are its most valuable resource, and that their health and welfare are essential to achieving ESA’s objectives. ESA is therefore committed to producing a caring and supportive working environment, which is conducive to the welfare of both staff and contractors, and enables them to develop their full potential” (ESA, 2010, p. 83).

Thus, ESA’s official company documents tend to emphasize health and welfare issues, rather than job security. Concerning job security, we develop proposition 3:

Proposition 3: Japanese employees at JAXA are more sensitive to the need for job security than are their US counterparts at NASA, and European ESA employees are in the middle (Figure 3). The higher individual sensitivity to the need for job security should pay off for Japanese and European aerospace organizations in the long run.

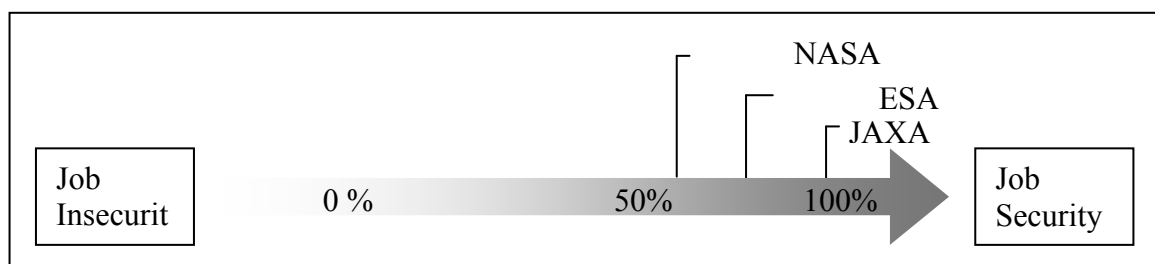


Figure 3: Illustration of Proposition 3

Conclusions

We investigated employment systems in the US, Europe and Japan to show their impact on space agencies.

In our first proposition about regular vs. non-regular employment, we point out that European ESA has disadvantages, as there are many regular employees. In contrast, American NASA states in their official documents that flexibility is required to allow employees to be laid off when needed, and Japanese JAXA can put employees in non-regular positions in order to increase their flexibility.

Our second proposition deals with long-term employment. It shows that, because of their low level of uncertainty avoidance, US employees can be considered short-term oriented. Japanese employees, on the other hand, can be considered long-term oriented.

In regard to job security, our third proposition points out that NASA’s strategy uses the American mainstream employment system of giving employees low job security. One disadvantage that can result is job-hopping, which may lead to a lack of resources in that industry. Training costs are high, and if an expert leaves the industry, the chance of getting an equivalent employee is low. This issue is addressed in the specific documents that refer to NASA’s employment strategy.

Our argument in this paper is that, in the long run, ESA may see benefits from the comparatively strict employment situation in which politicians and unions have placed it.

Figure 4 illustrates the implications of space agencies' competitiveness related to their employment structures. This result is based on the assumption that the only variable is the employment structure, while all other factors are fixed. Thus, this study shows how competitiveness may change over time based on the employment structure. Other factors that affect the competitiveness of space agencies, such as available budgets, technologies, political restrictions and stimulations, are not part of this study.

Our study is not without limitations. This study uses information about employment structures from three space agencies as a first attempt to shed light onto the industry's employment structures. Data other than official company reports were not obtained concerning specific problems for the industry, with its political and global implications. In addition, the few pieces of information obtained are from different sources, so a direct comparison was not possible. Furthermore, the types of contracts used by the three space agencies vary by region and agency, making direct comparison difficult. We were able to acquire more information from the European and US agencies than from the Japanese agency, which also limits our results.

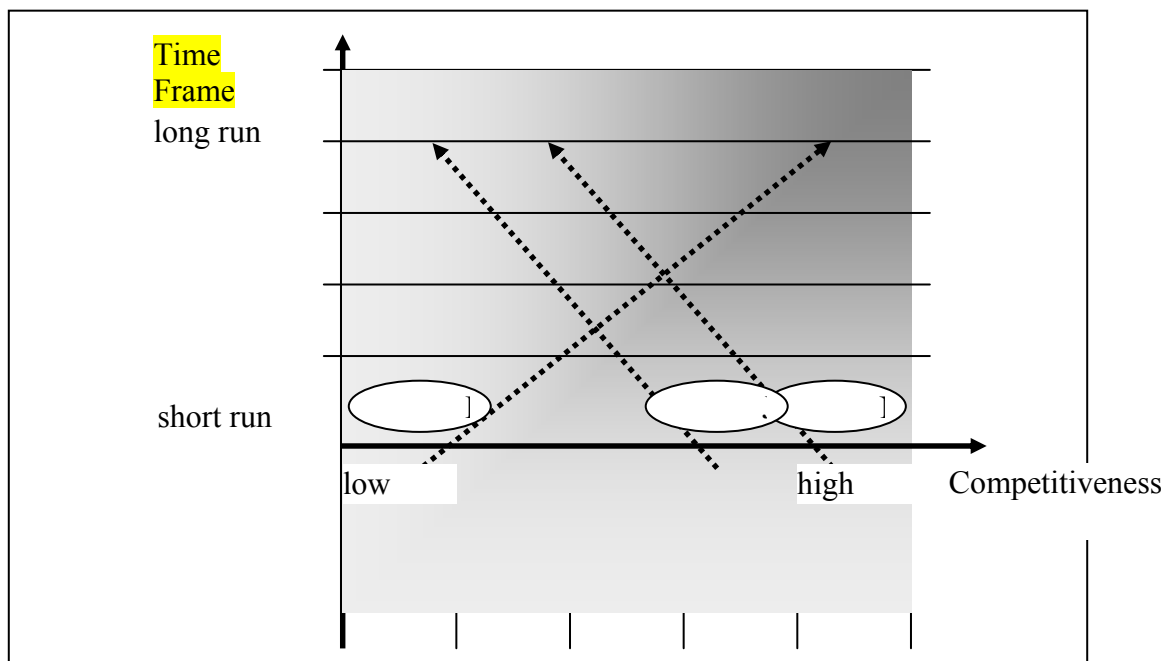


Figure 4: Illustration of Space Agencies Competitiveness Based on Employment Structure

In spite of these limitations, we hope to have shed some light onto an industry with a growing importance for the future.

Acknowledgements

This joint research of both authors has its origin in the Alexander von Humboldt Foundation (AvH Foundation) networks. The authors also gratefully acknowledge support from the AvH Foundation for meetings in Hamburg in 2010 and in Kobe in 2011. The views reported in this paper are those of the authors alone, and not those of any institution. All errors and omissions that may remain are the sole responsibility of the authors.

References

1. Carlin, W. & D. Soskice (1990). *Macroeconomics and the Wage Bargain*. University Press, Oxford.
2. ESA (2010). “Annual Report 2009,” http://www.esa.int/SPECIALS/About_ESA/SEMJO8GMTGG_2.html, Author, Paris, accessed: 14.12.2010.
3. ESA (2011a). “Sustainable Development 2009-2010 Report,” http://www.esa.int/SPECIALS/ESA_Publications_Brochures/SEMGBT3SNIG_0.html, C. Walker, Paris, accessed: 20.2.2011, pp. 44-59.
4. ESA (2011b). “What is ESA?” http://www.esa.int/SPECIALS/About_ESA/SEMW16ARR1F_0.html, Author, Paris, accessed: 15.1.2011.
5. Goehlich, R.A. & R. Bebenroth (2008). “Outsourcing Strategies in Europe, USA and Japan: A Case of Space Organizations,” *国民経済雑誌 (The Kikumini-Keizai Zasshi: Journal of Economics & Business Administration)*, Vol. 197, No. 3, pp. 75-89.
6. Grimshaw, G., D. Rhoades & M. Williams (2004). “Selling Space: Revitalizing Interest in Aerospace Technology Careers,” *World Review of Science, Technology, and Sustainable Development*, Vol. 1, pp. 60-73.
7. Harris, J. & J. Brannick (1999). *Finding and Keeping Great Employees*. American Management Association Publications, New York.
8. Hofstede, G. (1980). *Culture’s Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Sage Publications, Beverly Hills, CA.
9. Hofstede, G. (2001). *Culture’s Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations across Nations*. 2nd ed., Sage Publications, Thousand Oaks, CA.
10. Hübler, D. & O. Hübler (2010). “The Link Between Job Security and Wages: A Comparison Between Germany and the UK,” *Schmalenbach Business Review*, Vol. 62, January, pp. 45-67.
11. JAXA (2005). “JAXA Vision 2025,” http://www.jaxa.jp/about/vision_missions/long_term/jaxa_vision_e.pdf, Author, Tokyo, accessed: 21.11.2010.
12. JAXA (2010). “独立行政法人宇宙航空研究開発機構の平成22年度の業務運営に関する計画 (年度計画),” JAXA’s Business Management Plan 2010 (in Japanese), http://www.jaxa.jp/press/2010/04/20100414_sac_fy22_2.pdf, Author, Tokyo, accessed: 16.1.2011.
13. JAXA (2011). “Contact and FAQ,” http://www.jaxa.jp/pr/inquiries/qa/jaxaq_e.html, Author, Tokyo, accessed: 15.1.2011.
14. Klandermans, B. & T. van Vuuren (1999). “Job Insecurity: Introduction,” *European Journal of Work and Organizational Psychology*, Vol. 8, pp. 145-153.
15. Koller, A. (2002). “Testimony to the Commission on the Future of the United States Aerospace Industry,” Public Hearing, presented 14 May, Brevard Community College, Melbourne, FL.
16. Lloyd, C. (1999). “Regulating Employment: Implications for Skill Development in the Aerospace Industry,” *European Journal of Industrial Relations*, Vol. 5, No. 2, pp. 163-185.
17. NASA (2006). “Workforce Strategy,” <http://nasapeople.nasa.gov/HCM/WorkforceStrategy.pdf>, NASA Headquarters, Washington D.C., accessed: 27.11.2010.
18. NASA (2010a). “Fiscal Year 2010 – Performance and Accountability Report,” <http://www.nasa.gov/news/budget>, NASA Headquarters, Washington D.C., accessed: 12.12.2010.
19. Walsh, F., P. Donzelli, F. Danesy & L. Bonnefoy (2008). “Welcome to Space – ESA’s Strategy for Retaining European Space Competencies,” *esa bulletin*, No. 133, February 2008, pp. 51-55.

IMPACTUL SOCIAL AL INTRODUCERII TEHNOLOGIEI INFORMAȚIILOR ȘI TELECOMUNICAȚIILOR ASUPRA TRANSPORTULUI FERROVIAR ÎN ROMÂNIA

**Gheorghe-Stelian BĂLAN, Drd. Dipl. Ing.,
S.C. ALSTOM Transport S.A. București**

Abstract. Dans les dernières années, la technologie de l'information et des communications (TIC) a conclu la société et l'économie européenne dans une mesure que personne ne se serait attendu à juste un peu de temps auparavant. La technologie d'information et des communications changea la façon de travailler et les types d'emplois disponibles.

Evidement, l'impact des changements découlant de l'introduction de nouvelles technologies des informations et des télécommunications pourraient être importantes pour l'économie et la société, en particulier en termes d'internationalisation.

Dans ce contexte, les systèmes de transport connaîtront des changements importants en raison de l'ouverture des marchés et l'innovation. La compétitivité de l'économie de l'UE et les progrès des entreprises de transport dépendra de leur capacité à s'adapter aux besoins du marché de l'innovation et les nouvelles.

Dans les conditions d'introduction des nouvelles technologies d'information et des télécommunications, il est possible que certains emplois seront réduites, d'autres enlevés, tout en créant d'autres.

Le document vise, en première partie, une brève analyse de l'impact social de l'introduction de technologies informatiques et de télécommunications dans le transport ferroviaire dans l'Union Européenne.

Dans la deuxième partie du document sont présente les principaux systèmes nouveaux introduits dans la technologie des chemins de fer roumains et les effets sociaux de leur mise en œuvre.

Introducere

În ultimii ani, tehnologia informației și comunicațiilor (TIC) a pătruns în societățile și economiile europene într-o măsură la care nimeni nu s-ar fi așteptat doar cu puțin timp în urmă. Mulți observatori cred că răspândirea rapidă a rețelelor de calculatoare, de telefonie mobilă și a altor elemente ale tehnologiei informației și comunicațiilor este de foarte mare anvergură, cu implicații chiar de transformare a societății europene.

Tehnologia informației și comunicațiilor schimbă modul în care oamenii muncesc și tipologia locurilor de muncă disponibile. În mod evident, impactul acestor schimbări generate de introducerea noilor tehnologii ale informațiilor și telecomunicațiilor ar putea fi semnificativ pentru economi și societăți.

Sistemele de transport vor cunoaște schimbări substanțiale datorită deschiderii pieței și a inovării. În condițiile introducerii noilor tehnologii ale informației și telecomunicațiilor, este posibil, ca anumite locuri de muncă să fie reduse, altele desființate, simultan cu crearea altora. Este important să se asigure că astfel de schimbări sunt bine anticipate și gestionate, astfel încât condițiile în schimbare să fie, de asemenea, o sursă de noi locuri de muncă și că lucrătorii din transport pot participa și răspunde la acest proces.

Lucrarea își propune, o succintă analiză a impactului social al introducerii noilor tehnologii ale informaticii și telecomunicațiilor în transportul feroviar. Introducerea noilor tehnologii determină și modificări asupra condițiilor de muncă și organizării acesteia, ceea ce afectează nevoile de formare profesională ale angajaților în sectorul feroviar în sensul că necesită mai multe oferte flexibile de formare profesională. Datorită implementării unor noi produse și servicii TIC în transportul feroviar, multe dintre clasificările ocupațiilor din România din acest sector nu mai sunt de actualitate.

De asemenea, în cadrul lucrării sunt prezentate și principalele sisteme noi tehnologice introduse în sistemul feroviar românesc și efectele sociale ale implementării acestora.

Impactul social al implemetării produselor și serviciilor TIC în transportul feroviar românesc

Dacă în anii '90, în sectorul feroviar românesc erau aproape 240000 de angajați, în anul 2010 s-a ajuns la aproximativ 60000 de angajați, număr comparabil cu media europeană de 56000 de salariați în sectorul feroviar.

Pe piața românească sunt aproape 26 de operatori privați feroviari, dintre care cel mai mare este Grup Feroviar Român.

Modificările tehnologice au avut consecințe asupra calificării personalului. Datorită evoluției proceselor tehnologice, a dezvoltării pieței, multe dintre clasificările ocupațiilor din România din acest sector nu mai sunt de actualitate.

În ultimii ani, în sistemul feroviar românesc au fost implementate o serie de noi procese și servicii TIC, dintre care:

► IRIS - un sistem foarte complex, (care a costat peste 30 de milioane de dolari, realizat cu finanțare de la Banca Mondială), ca parte a programului de restructurare a sistemului de transport feroviar din România. Proiectul IRIS, având ca obiect realizarea unui sistem informatic, vizând o armonizare de natură procedurală. El trebuie privit ca un "instrument" pus la dispoziția utilizatorilor - în speță, companiile feroviare CFR SA, CFR Marfă și CFR Călători - pentru a-i ajuta în demersul lor de a oferi servicii de calitate superioară.

Acest tip de aplicații reprezintă un instrument de lucru pentru utilizatori, cărora le furnizează indicatori reali și exacți privind desfășurarea procesului de producție. Funcțiile principale pe care le acoperă aceste aplicații sunt: pregătirea, adaptarea și lansarea programului de circulație a trenurilor, raportarea realizării acestuia, gestionarea abaterilor de la program și a dispozițiilor pentru regularizarea circulației, monitorizarea traficului în timp real, monitorizarea activităților de exploatare în stații tehnice și în triaje, gestionarea unor activități comerciale de încărcare-descărcare, gestionarea contractelor, a clienților și a scrisorilor de trăsura și tarifarea acestora.

Pentru buna funcționare a acestor aplicații au fost instruiți, în mai multe centre, sute de viitori utilizatori ai sistemului și au fost instalate în numeroase unități de cale ferată sute de echipamente de prelucrare a datelor, la care se adaugă legăturile de comunicație complexe ce permit accesul rapid și sigur la informații.

Implementarea acestui proiect a necesitat instalarea a peste 2000 de PC-uri și servere, toate interconectate în rețea și au fost instruiți mii de utilizatori.

Sistemul IRIS a fost conceput punând în centrul atenției caracterul preponderent comercial al activităților de transport feroviar.

În cadrul acestui sistem au fost realizate mai multe aplicații:

- ✓ ATLAS care se referă la pregătirea, adaptarea și lansarea programului de circulație. Cu ajutorul acestui instrument informatic se pregătește programul de circulație înainte de începerea zilei de lucru feroviare;
- ✓ CRONOS cu ajutorul căreia se fac raportarea circulației și gestionarea abaterilor de la program și a dispozițiilor date pentru regularizarea circulației;
- ✓ FOCUS cu ajutorul căreia se monitorizează circulația trenurilor în timp real;
- ✓ ARGOS se referă la monitorizarea activităților de exploatare în stații tehnice și de triaj și se adresează atât CFR Marfă, cât și CFR Călători;
- ✓ MERCUR pentru gestionarea activităților de încărcare-descărcare cu, componenta comercială.

Sistemul IRIS, care deservește, prin aplicațiile lui, peste 12.000 de utilizatori ce aparțin celor trei mari companii feroviare din România, va asigura servicii diferențiate pentru fiecare companie client, beneficiind de economia de scară generată prin utilizarea

unei infrastructuri IT comune, administrate unitar și disponibile în regim critic, 24 de ore pe zi, 7 zile din 7.

Prin urmare, se poate spune că implementarea sistemului IRIS a avut implicații asupra:

✓ locurilor de muncă:

- reducerea parțială a locurilor de muncă: anumite locuri de muncă au rămas cu exploatare umană, altele s-au transformat în posturi fără exploatare umană. Ca urmare, în unele situații, s-a redus numărul de personal prin dotarea locației respective cu PC-uri. Aceasta a generat nevoia de personal calificat care să asigure asistență periodică a PC-urilor, pentru eliminarea avariilor sau pentru întreținerea rețelelor electronice;
- unele posturi au necesitat asistența permanentă cu personal, ceea ce a însemnat că au fost păstrate locurile de muncă;
- introducerea noilor tehnologii informatice și de telecomunicații face ca personalul operativ să fie cu studii medii sau superioare, funcție de complexitatea tehnologiilor implementate. Totodată, sunt necesari specialiști cu studii superioare pentru supervizarea întregii activități, dar și specialiști cu pregătire interdisciplinară;
- implementarea noilor tehnologii în transportul feroviar românesc a determinat ca personalul de la departamentele de contractare pentru asigurarea exploatării ca și cei de la commercial-aprovizionare să urmeze cursuri de perfecționare. Este necesar și formarea de specialiști pentru departamentul financiar-contabil pentru evidențe specifice (de exemplu, softwuri specifice prelucrării și centralizării datelor/tichetelor), pentru gestiunea contractelor de circulație și calculul tarifelor pentru operatorii de marfă și călători;
- îmbogățirea conținutului postului a determinat necesitatea perfecționării personalului aferent acestuia;
- personalul corespunzător locurilor de muncă desființate, au avut posibilitatea ca prin reconversie prin complemeritate, după o perioadă de training, să ocupe locuri de muncă în sfera de servicii specifice;
- prin cursurilor de perfecționare a pregătirii profesionale se urmărește, în principal:
 - i) dobândirea de cunoștințe și integrare a personalului nou angajat în specificul activității de transport feroviar; ii) formarea unor deprinderi în scopul asigurării cerințelor privind siguranța circulației trenurilor, securitatea transporturilor și calitatea serviciilor în transportul feroviar;
 - iii) actualizarea cunoștințelor și perfecționarea pregătirii profesionale în ocupația de bază precum și în ocupațiile adiacente, conform cu standardele ocupaționale; iv) posibilitatea încadrării în altă funcție/meserie a personalului utilizat în activitățile specifice sau conexe desfășurării transportului feroviar (mobilitatea socială a forței de muncă); v) însușirea unor cunoștințe avansate și/sau deprinderi de amănunt, în vederea aplicării de metode și tehnici moderne necesare pentru îndeplinirea sarcinilor de serviciu.

✓ veniturilor:

- personalul care rămâne pe locurile de muncă tradiționale și participă la cursuri de perfecționare, fie că a rămas cu aceleași venituri salariale, fie, de cele mai multe ori, acestea au crescut, sau poate fi transpus pe sisteme de salarizare bazate pe competențe;
- pentru locurile de muncă nou create, în medie, salariile sunt mai mari decât pentru funcțiile și locurile de muncă similare, dar pe o altă generație tehnologică.

► Implementarea unui sistem național de e-ticketing în peste 245 stații de cale ferată, unde fiecare punct de vânzare este echipat cu un calculator și o imprimantă legate de diferite sisteme. Introducerea acestui nou sistem presupune însă înlocuirea

totală a personalului prin introducerea de aparatură electronică, posturi care nu necesită asistență umană. Acestea conduc, pe de o parte la dispariția unor locuri de muncă cu operații curente, dar, pe de altă parte, necesită crearea unor alte categorii de locuri de muncă, ca de exemplu supraveghetor și consilier de utilizare (care trebuie să ofere servicii de calitate deosebită pentru clienții din stațiile de cale ferată, în special servicii de informare asupra posibilităților de transport, tarifelor, alte servicii oferite de Companie).

► Implementarea sistemului de semnalizare ETMS are ca, consecințe înjumătățirea numărului de mecanici de locomotivă, dar și pregătirea celor rămași cu, cunoștințe asupra modului de funcționare și utilizare a sistemului cu, componentele sale de comandă-control-semnalizare.

Apariția în sistemul feroviar a unor fenomene precum îmbătrânirea forței de muncă, noi tehnologii de lucru pentru infrastructură, competiția globalizată între operatorii de transport feroviar, modernizarea și apariția diferitelor tipuri de material rulant, implementarea directivelor privind interoperabilitatea etc., subliniază necesitatea înființării centrelor de perfecționare, având mari avantaje atât pentru angajați cât și pentru angajatori.

Media de vârstă a personalului unităților feroviare este destul de ridicată. Foarte mulți angajați care ocupă funcții cu responsabilități în siguranța circulației au depășit vârsta de pensionare. Acest personal este necesar, deoarece nu poate fi înlocuit în totalitate, pe piața forței de muncă fiind insuficiente persoanele calificate corespunzător. Exemplul cel mai concludent este al operatorilor de transport feroviar privați, care au angajat personal pensionat de la companiile feroviare de stat. Dacă se ia în calcul această situație, este necesar creșterea numărului de persoane calificate. În caz contrar, transportul feroviar se poate confrunta cu o criză de personal asemănătoare sectorului construcțiilor.

Perfecționarea și specializarea personalului este necesară atât pentru menținerea unui grad corespunzător de siguranță a transportului pe calea ferată, cât mai ales pentru creșterea competitivității și productivității unităților feroviare. Acest ultim aspect este crucial: investiția în capitalul uman este investiția cea mai profitabilă pe termen lung, atât pentru angajatori, cât și pentru angajați.

Luând în calcul media de vârstă ridicată a angajaților din sectorul feroviar, faptul că s-a introdus în exploatare material rulant nou, că s-au modernizat diferite instalații, echipamente și elemente ale infrastructurii feroviare și că se utilizează noi tehnologii de reparații, se constată totuși că foarte puține persoane participă la diferitele cursuri de pregătire. În sectorul feroviar, numărul persoanelor care participă la formarea profesională este destul de mic. România este pe unul dintre ultimele locuri în UE la numărul de persoane formate profesional sau la media de ore de instruire aferentă unui angajat.

În ceea ce privește interesul companiilor feroviare în formarea profesională a angajaților se poate spune că solicitările angajatorilor pentru formarea profesională sunt destul de reduse. În ultimii ani doar anumite unități feroviare și-au manifestat interesul pentru formarea profesională a angajaților lor și doar atunci când s-au aflat la limită și au nevoie de persoane calificate.

Media de vârstă a cursanților este în scădere, deoarece se vede interesul crescut al persoanelor tinere aflate în căutarea unui loc de muncă. Pentru cursurile de calificare, în momentul de față media de vârstă a cursanților este în jur de 28 ani, mult sub media de vârstă a celor care urmează cursuri de perfecționare.

În România, Centrul Național de Calificare și Instruire Feroviară (CENAFER) este desemnat ca organism național specializat al Ministerului Transporturilor să asigure formarea-calificarea, perfecționarea și verificarea profesională periodică a personalului

care efectuează activități specifice desfășurării transportului feroviar în condiții de siguranță a circulației, securitate a transporturilor și de calitate a serviciilor feroviare, precum și participarea în comisiile de autorizare a personalului cu responsabilități în siguranța circulației din transportul feroviar.

Printre argumentele pentru necesitatea calificării/formării profesionale continue/recalificării în sistemul feroviar din România pot fi enumerate: implementarea directivelor privind interoperabilitatea; reorganizarea continuă a societăților de cale ferată și apariția unităților feroviare private; privatizarea diferitelor unități rezultate din restructurare; competiția între operatorii de transport feroviar; migrația personalului cu responsabilități în siguranța circulației; investițiile pentru modernizarea infrastructurii; tehnologii noi de lucru în domeniul infrastructurii; modernizarea și apariția de noi tipuri de material rulant motor (locomotive, automotoare, rame electrice); modernizarea și apariția diferitelor tipuri de vagoane de călători și marfă; creșterea exigentelor privind calitatea muncii în siguranța circulației și securitatea transportului; uniformizarea tipurilor de autorizații și/sau permise de conducere pe tot cuprinsul rețelei feroviare.

Concluzii:

Modificările tehnologice din sectorul transportului feroviar românesc au avut consecințe asupra forței de muncă. Datorită evoluției proceselor tehnologice, a dezvoltării pieței, multe dintre clasificările ocupațiilor din România din acest sector nu mai sunt de actualitate și au avut ca, consecințe

- reducerea parțială a locurilor de muncă;
- necesitatea de personal calificat care să asigure asistența periodică a PC-urilor, pentru eliminarea avariilor sau întreținerea rețelilor;
- unele posturi au necesitat asistența permanentă cu personal, ceea ce a însemnat că au fost păstrate locurile de muncă;
- introducerea noilor tehnologii informatice și de telecomunicații face ca personalul operativ să fie cu studii medii sau superioare, funcție de complexitatea tehnologiilor implementate;
- personalul de la departamentele de contractare pentru asigurarea exploatării, ca și cei de la comercial-aprovizionare să urmeze cursuri de perfecționare;
- personalul corespunzător locurilor de muncă desființate, a avut posibilitatea ca prin reconversie, prin complementaritate, după o perioadă de training, să ocupe locuri de muncă în sfera de servicii specifice;
- chiar în zonele în care nu au fost implementate noile tehnologii, reducerile de personal s-au datorat unor politici neadecvate, ceea ce a generat efecte negative asupra infrastructurii feroviare sau a întreținerii și exploatării parcului de material rulant;
- veniturile salariale ale personalului care a rămas pe locurile de muncă tradiționale și a participat la cursuri de perfecționare, fie că au rămas aceleași, fie, de cele mai multe ori, a u fost sporite sporite;
- pentru locurile de muncă nou create, în medie, salariile sunt mai mari decât pentru funcțiile și locurile de muncă similare, dar de o altă generație tehnologică.

Formarea profesională continuă în sectorul feroviar este importantă deoarece, pe piața muncii, schimbarea a devenit un concept cotidian datorită noilor tehnologii, a tehnologiei informației și comunicării, a noilor modalități de a munci, a competiției, a inovării, a creșterii cerințelor pentru asigurarea calității, a îmbătrânirii forței de muncă;

Bibliografie

1. Bahuguna R. K., ICT for Efficient Railway Infrastructure, 2010, www.irse.org;
2. Jan A.G.M van Dijk, Study on the Social Impact of ICT, CPP N°55A – SMART N°2007/0068, 2009;
3. Sheridan R., Measuring ICT Impacts Using Official Statistics, UNCTAD Expert Meeting, 2006;

4. *** Annual Report 2008, European Railway Agency, www.era.europa.eu;
5. *** ICT and e-Business Impact in the Transport and Logistics Services Industry, Impact Study, No. 05/2008, European Commission, DG Enterprise & Industry, www.ebusiness-watch.org/studies;
6. *** Formarea formatorilor, o necesitate pentru alinierea la standardele Uniunii Europene privind formarea profesională din domeniul feroviar, Proiect cofinanțat prin Fondul Social European, contractului de finanțare POSDRU 57/1.3/S/38654, în cadrul Programului Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, www.siveco.ro;
7. *** Measuring the Impacts of ICT Using Official Statistics, Directorate For Science, Technology and Industry Committee for Information, Computer and Communications, 2008;
8. *** Programul de guvernare 2009-2012, Transport feroviar, www.sgg.ro;

CAPITALUL UMAN – SURSA PERFORMANȚEI ÎN FIRMĂ

***Dr.ec. Corina MATEI- GHERMAN
A.G.E. din România, Filiala Iași***

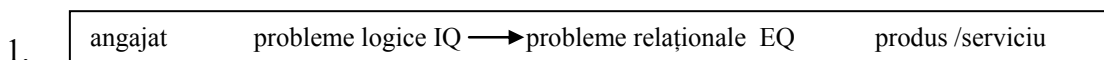
Abstract. All firms elaborază strategies to stay competitive and get the profit. To achieve this strategic goal must start from the assumption that human resources, the most important chapter in the company's main source, potential to gain performance by creating value that reached the market, to be profitable. For this reason business management /marketing and the decision to leave this great resource insufficiently exploited, which, through adequate policies to attract elite selection and training and a learning content (the potential of a physical, energetic, emotional and psychological), to enhance performance and continue with it and propel the company towards excellence and a place in the top.

Introducere

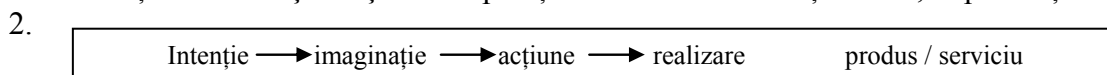
La începutul secolului XXI, o nouă eră a economiei la nivelul nanotehnologiei este în curs de apariție, generând provocări ce țin de viitorul apropiat, ce v-a schimba din temelii concepte, tradiții, relațiile umane, cele economice, încât nimic nu va mai semăna cu ceea ce a fost până la sfârșitul secolului XX. Răspunsul la aceste provocări trebuie să fie unul adecvat, rapid și eficient de către resursele umane implicate, deoarece timpul lucrează în defavoarea noastră. Managementul / Marketingul creativ al resurselor umane, necesită utilizarea conceptului de capital intelectual prin care se definește suma tuturor cunoștințelor la nivelul resurselor umane care să constituie declanșatorul și motorul schimbării ce cuprinde întreaga societate umană, plecând de la angajatul care execută cea mai simplă operație în procesul de producție al unei firme până la nivelul de decizie la nivel superior. Societatea în care am intrat este societatea bazată pe cunoștere care implică în primul rând omul, angajatul, creator de bunuri și servicii și care ocupă ponderea cea mai mare și mai costisitoare în procesul productiv. Aici sunt concentrate cele mai mari rezerve de progres tehnologic, aspect neglijat de studiile de specialitate ale domeniului. O resursă umană educată, instruită corespunzător, sănătoasă fizic, motivată, creatoare de valoare adăugată, este vectorul principal al progresului și constituie acea forță de „distrugere creativă” a structurilor vechi, făcând loc inovației și performanței spre nanotehnologiile viitorului.

Capitalul uman al firmei – sursa performanței

Performanța este un concept complex, depinde de foarte multe variabile, dar elementul central este omul cu potențialul său creativ. Performanța înseamnă să produci mai mult decât consumi, să realizezi produse și servicii de calitate superioară celor realizate până acum iar managerul firmei trebuie să plece de la convingerea că sursa principală de creare a valorii este capitalul uman. Imaginea angajatului trebuie să se schimbe plecând de la rezolvarea problemelor logice prin coeficientul de inteligență (IQ) spre capacitatea de a rezolva probleme relaționale măsurate prin inteligența emoțională (EQ), după relația:



iar relațiile de muncă trebuie să fie de tip emoțional pentru declanșarea potențialului de forțe creatoare. Inteligența emoțională a angajatului EQ se definește ca fiind alegerea conștientă a gândirii ațiunilor și emoțiilor pentru obținerea performanței maxime față de el însuși cât și în comparație cu cei care interacționează, după relația:



Inteligența emoțională nu este „ceva înăscut”, angajatul trebuie să degaje prețuire, respect și încredere, abilități discrete și relevante iar managerul trebuie să ia în calcul acești factori în acțiunea relațională pe verticala deciziei.

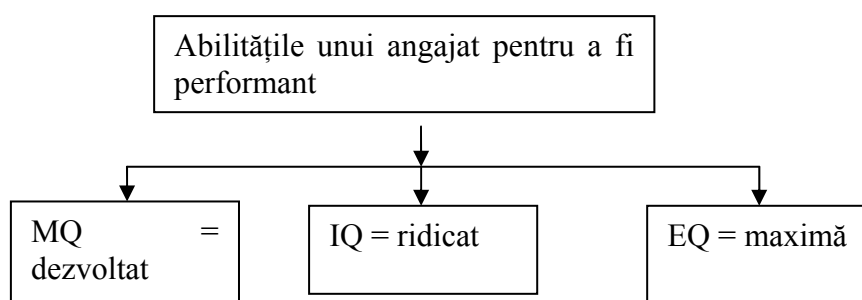


Figura nr.1 Abilitățile necesare unui angajat pentru a fi performant

unde:

MQ – coeficientul managerial al angajatului privind sarcinile de realizat;

IQ – coeficientul de inteligență > 70;

EQ – coeficientul emoțional maxim.

Dicționarele enciclopedice, definesc performanța umană ca obținerea unei realizări (cea mai bună) într-un anumit domeniu de activitate practică, creativă, teoretică, etc. Prin acțiunea umană înțelegându-se o mișcare conștientă de natură psihică, fizică sau combinată, cu scopul de a obține un rezultat favorabil într-un anumit domeniu. Acest demers spre a obține mai mult cu resurse mai puține caracterizează întreaga activitate umană, îndeosebi în secolul XXI unde concurența pe piață a cunoscut cote deosebit de înalte iar cerințele clienților au crescut în aceeași proporție.

Resursa umană din cadrul unei firme este activul cel mai important în menținerea ei în topul firmelor performante și beneficiare de profituri ridicate. Performanța fiecărui angajat poate fi definită cu relația:

$$P = \frac{O}{C} \quad (1)$$

unde:

P – performanța individuală a angajatului;

O – ceea ce se obține în urma unei activități unitare a angajatului;

S – resursele pe care le consumă pentru obținerea activității stabilite.

Folosind energia creierului uman, performanța umană individuală a angajatului poate obține mai mult decât a consumat, respectiv performanța (randamentul) pot lua valori supraunitare, respectiv $P > 1$ (2). Pentru managerii de tip performant managementul resurselor umane trebuie să fie orientat spre fixarea acestei ținte, prin

stabilirea obiectivelor de performanță salariaților, stipulate în contractual de muncă. În cazul când performanța salariaților dintr-o firmă $P = 1$ (3), firma nu se poate menține în zona de performanță, pierde cota de piață și profitul, deoarece ceea ce obține ca valoare pe produsul finit este egal cu valoarea resurselor consumate, firma neavând bani pentru tehnologii noi, lipsește inovația iar salariile angajaților nu se măresc iar uneori pot să scadă.

La nivelul individului, competența și performanța sunt puternic diferențiate. Competența angajatului ține de organizarea generală a creierului său, care îl fac apt de a răspunde adecvat solicitărilor venite din mediul său extern și intern al organismului, fiind exprimată prin relația:

$$C_i = \frac{\sum R}{\sum Se} \quad (4)$$

unde:

C_i - randamentul individual;

$\sum R$ - răspunsurile adecvate pe care le dă individul;

$\sum Se$ - solicitările care vin din mediul exterior și din organism.

Competența maximă individuală se obține atunci când $C_i = 1$, limită ce nu poate fi atinsă de creierul uman individual, numită și speranță teoretică de evoluție a organizării cerebrale a angajatului. Putem defini competența ca posibilul real al comportamentului individual iar performanța definește modul real de comportament uman.

Angajații trebuie să-și transforme posibilul în activitate reală, folosind posibilități reale specifice ale creierului uman, acțiune ce se poate realiza prin trei metode:

Capacitatea individului de a folosi sistemul informațional ca formă superioară de manifestare a competenței în rezonanță creativă;

Motivația personală favorizantă pozitiv a activității psihice - emoționale;

Posibilitatea de a se inspira, de a folosi în mod avantajos colaborarea dintre conștient și subconștient.

Între aceste două componente este o mare diferență, tendința fiecăruia angajat trebuie să fie de a reduce acest decalaj dintre competență și performanță personală, cu scopul de a crește competența creativă. În general, în literatura de specialitate, între informație, competență și performanță este o interdependență:

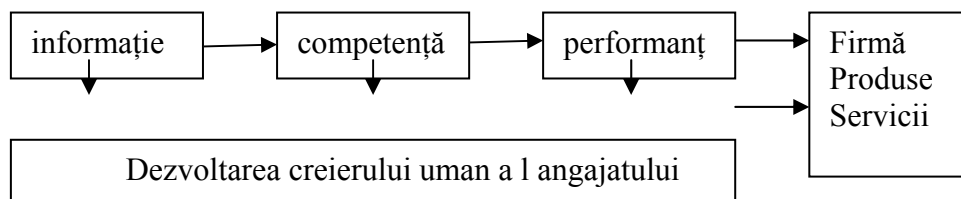


Figura 2. Factori care contribuie la dezvoltarea creierului uman al angajatului

Soluția de rezervă pentru managerul firmei este în zona resurselor umane a căror performanță potențială trebuie valorificată pozitiv caz în care și profitul firmei se mărește iar deciziile de schimbare trebuie orientate în zona resurselor umane. Altfel firma stagnează din toate punctele de vedere, dezvoltarea sa este blocată, concurența avansează și firma riscă să dispară în final de pe piață. Sunt și cazuri, din anumite motive și politici ale managementului resurselor umane, în care $P < 1$ (5), performanța este subunitară așa numita antiperformanță sau nonperformanță, unde se obține mai puțin ca valoare de piață față de ceea ce se consumă, firma poziționându-se în afara performanței, una din cauze fiind subperformanța angajaților. În acest caz firma pierde

clienți, pierde piața, salariile angajaților încep să se reducă, firma intră în insolvență iar angajații își pierd locurile de muncă.

Capitalul uman –Performanța psihică a angajatului

Performanța psihică a angajatului este definită prin dominația netă a laturii psihice în raport cu cea fizică a activității sale, între ele existând o corelație strânsă, deoarece, nu orice persoană poate avea performanțe care să fie determinate exclusiv psihic sau fizic, ele putând avea doar caracter de performanță dominat psihic sau dominat fizic, în funcție de climatul preponderant care le determină. Performanța psihică a unui angajat este determinată de activitatea sa emoțională logică și cea inspirativă. Trebuie precizat că performanța psihică este legată de structura și modul de reacție/acțiune al creierului uman, cum ar fi condiția perfectă de sănătate fizică a angajatului, bioritm, metabolismul, viteza de procesare a creierului, etc. Performanțele dominat psihice sunt: performanță științifică – descoperire; performanță economic –profit; performanță social-politică – legislație; performanță tehnică - inovație; performanțe literar artistice – poezie/pictură, etc.

În cadrul firmelor accentul se pune pe performanța tehnică generatoare de inovare din partea persoanelor cu studii superioare tehnice și economice iar în rândul angajaților accentuul se axează pe performanța economică, de unde și necesitatea unei riguroase analize a capacității creatoare potențiale viitorului angajat ce va intra în cadrul firmei. Caracteristica generală a noului angajat trebuie să o constituie progresul, creația cu un grad ridicat de noutate și originalitate. Structura psihică a fiecărui angajat se poate manifesta în forme variate ale mișcării, acțiunea manifestându-se în funcție de modificările echilibrului interior al organismului uman iar gradul de reacție este proporțional cu gradul de dezechilibru, care la om ia forma unei expresii spirituale, pe cele două nivele esențiale: conștientul și subconștientul. Conflictul interior determină acțiunile umane creative, motiv pentru care specialiștii domeniului au elaborat un algoritm pentru rezolvarea științifică a problemelor legate de performanță și creativitate.

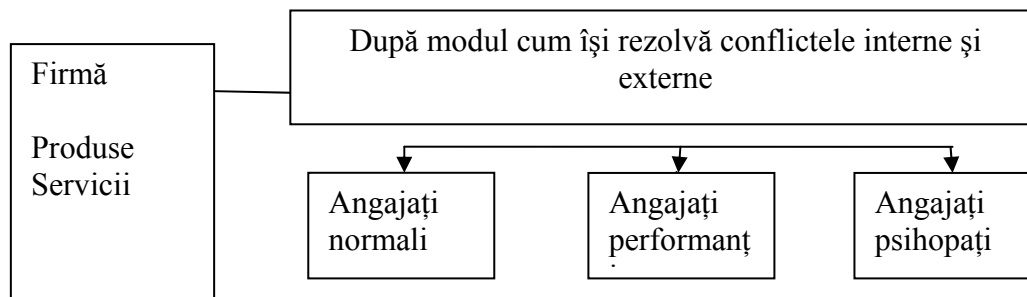


Figura 3. Clasificarea angajaților după modul în care își rezolvă conflictele

Rădăcinile performanței umane se regăsesc în stările conflictuale ale individului ce trebuiesc identificate, stimulate, amplificate în vederea accelerării performanței, toate sub un anumit nivel de autocontrol. Angajații normali își rezolvă conflictul și revin la starea inițială. Angajații performanți obțin un progres mai mare după rezolvare față de starea inițială a conflictului iar angajatul psihopat amplifică până la absurd starea conflictuală, fără a oferi soluții de rezolvare. Acest tip de angajat trebuie evitat în cadrul firmelor. Angajatul are și multe obstacole în drumul său spre performanță. Obstacolele venite din mediul exterior sunt de natură informațională și instructiv-educativă și ele țin de familie. Obstacolele interne sunt de ordin psihologic, bioritm, de antrenament, frica de eșec, timiditate, lipsa spiritului competitiv, a imaginației, coeficientul de inteligență (IQ) este redus, capacitate de memorare scăzută, etc.

Este unanim cunoscut că sediul gândirii umane se află în scoarța cerebrală. Toată

această extraordinară construcție îi oferă enorme posibilități creierului uman de a recepționa, a stoca, a prelucra prin combinații și a elabora decizii lucrând în paralele cu liniile neuronice. Între emisfa stângă a creierului uman care se ocupă cu partea logică și emisfera dreaptă responsabilă în general cu fenomenul de creație al gândirii divergente există relații de complementaritate și alternanță funcțională. În practică, angajatul care operează cu gândirea curentă (a sistemului în care este cuprins), nu face altceva decât să opereze cu datele sistemului informațional sau emoțional doar la nivelul subconștientului, în schimb gândirea creativă, pleacă de la datele din sistemul informațional la procesul de asociere, combinare, modificare, până ce ajunge în final la momentul inspirației, la intuiție și chiar la iluminare.

Capitalul uman – performanța umană și vârsta

Este unanim recunoscut că toți managerii caută să angajeze persoane tinere. De ce? Performanța este strâns legată de vârstă. Studiile de specialitate au arătat că înaintarea în vârstă reduce capacitatea senzorială, îndeosebi cea vizuală și auditivă, capacitatea maximă fiind la vârsta cuprinsă între 10-20 de ani, iar la vârsta peste 60 de ani, pupila ochiului se micșorează de circa 3 ori, necesarul intensității luminoase crește de 5-10 ori, iar procentul celor care au o vedere normală se reduce la 6%.

Din studiul de caz efectuat, a rezultat capacitatea creierului uman de a-și amplifica performanța în funcție de vârsta angajatului, care este maximă în jurul vârstei de 20-25 de ani, după care scade progresiv.

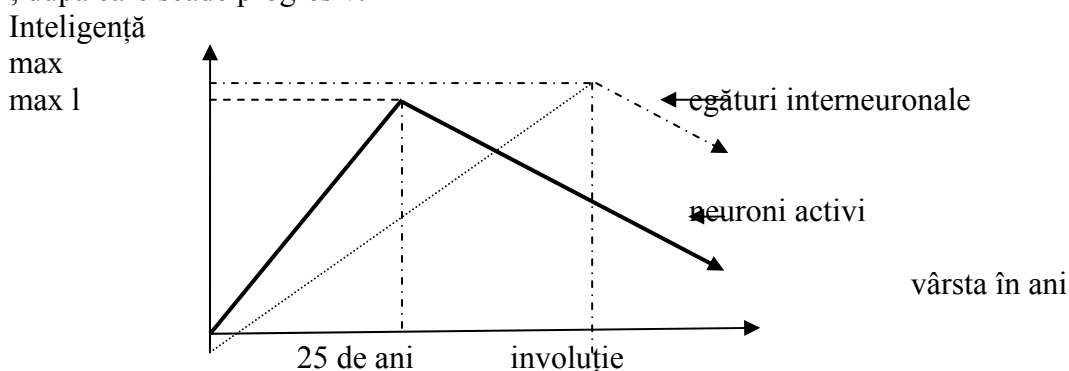


Figura 4. Legătura dintre neuroni activi și legăturile interneuronale în funcție de vârstă

Totuși studiile de specialitate au arătat că legăturile dintre inteligență și vârstă, sunt complexe, însă este unanim acceptat că odată cu creșterea vârstei scade numărul activ de neuroni, ce influențează în sens negativ inteligența, fenomen ce poate fi combătut prin experiență și învățare continuă, ceea ce va spori în compensare numărul de legături interneuronale. Din acest motiv unii manageri adoptă programe de instruire continuă pentru angajați a cărei frecvență este de cel puțin o dată pe an, scopul fiind acela de a-și menține angajații într-o continuă formă de competiție intelectuală orientată spre inovare și excelență. Cercetările au arătat că persoanele care practică o muncă ce reclamă efort intelectual, au o medie de dezvoltare intelectuală de 108,5 față de numai 92,8 la persoanele în vârstă a căror muncă nu necesită eforturi intelectuale, dar au aceeași pregătire. Scopul activității angajatului este de a acționa în așa fel, încât perioada de involuție să se producă cât mai târziu posibil, să dureze foarte puțin, după care codul genetic să intre în acțiunea finală.

Concluzii

Pentru a rămâne în competiție firmele trebuie să considere resursele umane nu ca pe o forță de muncă al cărei cost trebuie minimalizat, ci ca surse de creare a valorii prin performanță.

Într-o economie performantă și o piață globală, strategiile firmelor nu trebuie să fie orientate spre reducerea costurilor cu forța de muncă, ci către crearea valorii, resursa umană fiind singura generatoare de performanță, inovare, creativitate, aducătoare de valoare adăugată, prin generarea produselor și serviciilor noi, pe care clienții sunt dispuși să le cumpere și implicit profiul firmei crește.

În acest mod crește avantajul competitiv prin crearea valorii, pe care competitorii nu-l pot imita, acțiunea umană fiind unică și inimitabilă datorită nivelului cultural al relațiilor interpersonale, abilități de comunicare și relaționare, motivații, etc.

Pentru a valorifica performanța forța de muncă trebuie educată, instruită continuu, selectată la angajare după abilități de inteligență, de management local specific atribuțiilor, cu un coeficient emoțional ridicat, o sănătate perfectă și un organism echilibrat psihic, capabil de a evolua la un nivel performant.

În majoritatea firmelor din România, forța de muncă constituie costul cel mai ridicat iar strategiile de restructurare și concediere sunt în momentul actual singura metodă opțională pentru a reduce costurile cu forța de muncă, opțiune care este în contradicție tendințelor actuale de a valorifica superior potențialul creativ al resurselor umane, singura depozitară de progres.

Bibliografie

1. Anton, R., Adriana, P., Managementul resurselor umane, Editura Sedcom Libris, 2001, Iași.
2. Arora, M., Productivity Improvements in SMEs, in XXX Productivity în e-Age, APO, Tokio.
3. Belous, V., Bazele performanței, Editura Performantica, 1995, Iași.
4. Burloiu, Petre, Managementul mondial al resurselor umane - o provocare, Editura Independent Film, 2010, București.
5. Canton, J., Provocările viitorului, Editura Polirom, 2010, Iași.
6. Corodean, D., T., Management comportamental și performanța întreprinzătorului român, Editura Tehnopress, Iași.
7. Collins, J., Excelența în afaceri, Editura Curtea Veche, 2007, București.
8. Coman, Șt., Creativitate și progres tehnic, Editura Pim, 2008, Iași.
9. Haller, A., P., Societatea cunoașterii și decizia de liberalizare economică în societatea cunoașterii, în volumul Progrese în teoria deciziilor economice în condiții de risc și incertitudine, Editura Tehnopress, 2010, Iași.
10. Hughes, K., European competitiveness, Cambridge University Press, 1993, Cambridge.
11. Matei, G., C., Opinii Economice, Editura Tehnopress, 2011, Iași.
12. Roca, M., Creativitate și inteligență emoțională, Editura Polirom, 2001, București.
13. Roșca, Al., Creativitate generală specifică, Editura Academiei, 1981, București.

KNOWLEDGE – BASED SOCIETY AND LABOR MARKET DYNAMICS IN CONDITIONS OF ECONOMIC LIBERALIZATION

**Haller A.P. Postdoctoral Grant Recipient - POSDRU ID/89/1.5/S/56815
Romanian Academy Branch of Iasi**

Abstract. In this paper, we wish to highlight some changes that occur as a result of labor market dynamics on the base of knowledge development.

The society evolution from its simple form to present led, over time, to metamorphosis in the way of education, in terms of women role and involvement on the labor market, in terms of jobs classification etc. Briefly, we point out some of the many changes in the labor market and human resource management, visible in the present, as a result of knowledge development and economic liberalization.

Key words: knowledge based society, labor market, economic liberalization, human management

ACKNOWLEDGEMENT: This paper was made within The Knowledge Based Society Project supported by the Sectoral Operational Programme Human Resources Development (SOP HRD), financed from the European Social Fund and by the Romanian Government under the contract number POSDRU ID 56815.

Introducere

Activitatea de management a resurselor umane a evoluat de la simpla înregistrare contabilă a activelor umane până la abordarea contemporană. Această evoluție a fost determinată, în prezent, de o serie de factori de genul:

- complexitatea climatului organizational;
- modificările demografice (încadrarea femeilor în câmpul muncii, modificarea vârstei de pensionare, comportamentul neadecvat al inactivilor, în special studenți și pensionari etc.);
- evoluția tehnologică și tehnică, care are impact bivalent în cadrul organizațiilor: pe de o parte asigură sporuri de productivitate, producție și profit, pe de altă parte înlocuiește forța de muncă, diminuează numărul de locuri de muncă și atrage modificări cu implicații majore pe piață;
- creșterea volumului de informații și dinamica cunoașterii, care impun necesitatea învățării continue, a perfecționării și recalificării.

Managementul resurselor umane este o activitate definită ca maximizatoare a performanțelor umane, capabilă să permită realizarea obiectivelor întreprinderii (Savu D. V., 1997, p. 83) ceea ce situează resursele umane pe primul loc în aprecierea factorilor de eficiență economică și implicit de progres.

În ultimele decenii, s-au produs, pe fondul acumulării cunoașterii și dezvoltării, schimbări economice majore care afectează managementul resurselor umane și piața muncii pe paliere variate cum ar fi: activitatea economică, schimbări demografice și în nomenclatorul de profesii, modificări privind tipul activităților desfășurate și valorile sociale etc.

Dinamica imprimată de cunoaștere, la nivelul activităților economice este factor de progres și creștere a productivității muncii, indicator principal de eficiență.

Societatea actuală, bazată pe cunoaștere și pe liberalizare economică, este marcată de:

- creșterea competiției globale - a permis crearea de noi piețe de desfacere, de consum, de investiții și implicit modificarea stilului de viață care afectează activitatea economică și societatea în toate aspectele ei;
- schimbări ocupaționale - cu tendință clară de creștere a ponderii serviciilor, ramură în care sunt create cele mai multe locuri de muncă;
- schimbări în modurile de învățare, educație și necesarul de cunoștințe și informații ce trebuie deținute pentru a putea ocupa diferite funcții sau/și desfășura diferite activități - ponderea funcțiilor care necesită cunoștințe avansate crește, dezavantajând persoanele fără diplome sau care refuză să se recalifice sau să se perfecționeze. Se crează o neconcordanță crescândă între cunoștințele și deprinderile dobândite pe anumite paliere de învățare și cerințele postului;
- creșterea demografică - cu implicații majore pe piața muncii, proporționale cu gradul de dezvoltare economică: forța de muncă totală este în creștere ceea ce necesită eforturi de creare de noi locuri de muncă în condițiile în care progresul tehnic și investițiile de productivitate elimină munca umană; numărul femeilor angajate este din ce în ce mai mare, inclusiv pe poziții strategice și de conducere, crescând puterea de decizie a acestora; nivel din ce în ce mai redus al talentelor, competențelor și instruirii populației active ca urmare a implementării unor metode de învățare total ineficiente; necesitatea găsirii și aplicării unor măsuri de politică economică de natură să rezolve favorabil problemele pe piața muncii și eventual cu evitarea angajărilor de tip part-time sau temporare¹.

¹ se apreciază accentuarea tendinței de angajare temporară și cu timp de muncă parțial (part-time) ceea ce prezintă unele avantaje atât pentru salariați cât și pentru organizații deoarece aceste tipuri de angajare pot fi mai puțin costisitoare din punct de vedere al

- schimbări în valorile sociale - se manifestă în plan profesional, familial, juridic și social. Astfel, creșterea ponderii femeilor angajate duce la o presiune crescândă asupra angajatorilor și statului pentru introducerea și dezvoltarea unor forme variate de asistență și servicii pentru îngrijirea și supravegherea copiilor femeilor implicate pe piața muncii și a căror muncă este din ce în ce mai solicitantă. Se schimbă mentalități, obiceiuri și modul de susținere și control legal atât la nivelul fiecărei organizații în parte cât și pe piața muncii. Unele interdicții pot fi interpretate ca încălcări sau limitări ale drepturilor individuale ale omului dar ele sunt necesare și justificate din punct de vedere socio-economic pentru a preveni sau limita anumite efecte negative precum și unele cheltuieli suplimentare, deoarece progresul și cunoașterea ni se conturează atât în forma lor luminoasă cât și în cea întunecată sub aspectul unor provocări și situații greu de gestionat sau de depășit.

Societatea bazată pe cunoaștere și valorile pe piața muncii

Cercetările au demonstrat că dorința și viziunea reușitei variază sensibil de la un individ la altul și de la o perioadă de evoluție la alta. Fiecare nouă realitate impune schimbarea atitudinii față de sine, de societate, de activitățile întreprinse. Deși oamenii, în special cei competenți își iau munca în serios, ei văd reușita în diverse moduri adaptat la cerințele actuale.

Ne-am oprit asupra a cinci tipuri distincte de concepere a reușitei profesionale în societatea bazată pe cunoaștere și pe o piață a muncii pe care provocările sunt din ce în ce mai mari ca volum și intensitate inclusiv ca urmare a procesului de liberalizare economică:

1. a merge înainte – reflectă viziunea tradițională a reușitei profesionale ca o caracteristică generală a oricărei persoane active pentru a urca pe scara ierarhică și pentru a defini reușita prin creșterea salariului, a puterii, a promovărilor obișnuite, nu ca scop în sine ci ca mijloc de realizare a nevoilor lor.
2. a obține siguranță – presupune încheierea unui contract psihologic cu organizația. În schimbul unei munci consecutive și a unei loialități față de organizație se oferă siguranța unei slujbe pe viață, respect, promovare cu regularitate și, în sfârșit, o poziție în care competențele vor fi utilizate și apreciate. Aceasta este situația pe care o întâlnim frecvent pe piața muncii în sistemul economic paternalist și renan, care s-a dovedit extrem de eficientă prin prisma productivității muncii, producției, câștigurilor etc.
3. a dobândi libertate – presupune câștigarea autonomiei și spațiului personal cu orice preț. Persoanele care urmăresc acest obiectiv vor opta voluntar întârzieri și răgazuri chiar și în situații de constrângeri salariale. Sunt genul de angajați incomozi care raportează totul la propria persoană și vor să rezolve problemele numai în funcție de propria lor părere. Din categoria acestei categorii de persoane se desprind mulți pentru a se orienta către profesii libere sau își creează întreprinderi particulare deoarece întâmpină greutăți majore puși să lucreze în echipă, fiind genul de colegi incomozi și neperformanți.
4. a promova continuu – angajații care au o asemenea concepție sunt înzestrați cu entuziasm, cu dorința nelimitată de a-și perfecționa activitatea și performanțele. Banii sunt o motivație anexă față de munca propriu-zisă însă implică și unele riscuri la nivelul relațiilor cu colegii.
5. a obține echilibrul – persoanele care au ca principală motivație sensul echilibrului îngrijindu-se de carieră, de relațiile personale și de autoperfecționare.

fondului de salarii în comparație cu angajările de tip full-time. Dezavantajul este că angajații nu ajung să înțeleagă modul de operare, stilul de muncă și politicile organizației, au încredere mai mică în obiectivele și scopurile acesteia, iar veniturile sunt mai mici și nesigure.

Aceste persoane au nevoie de o muncă care să îi satisfacă și de superiori ierarhici și colegi care să îi aprecieze în ciuda tendințelor actuale de valorizare doar a angajaților superproductivi care, la un moment dat, vor claca la locul de muncă ceea ce se va repercuta negativ atât asupra propriilor lor performanțe cât și asupra performanțelor organizației.

Odată cunoscută această diversitate, managerii resurselor umane sunt obligați să pună la punct un repertoriu de motivație mai elaborată, adecvată societății actuale, bazată pe cunoaștere și din ce în ce mai mult pe conștiință, decât sistemul tradițional bazat pe promovare, salariu și pericolul conducerii, specific societății postindustriale.

Formula care permite un avantaj asupra concurenței este pătrunderea rapidă pe o piață sau alta pe baza unei producții suprarapide, cu o mare viteză de introducere a noului și o extinsă capacitate de a asigura produselor o calitate ridicată. Managerii resurselor umane și managerii, în general, sunt nevoiți să mediteze la doi factori perturbatori ai echilibrului care vizează oboseala angajatului și perimarea cunoștințelor proprii și a competențelor pe care le dețin. O tendință greșită s-a înrădăcinat la nivel de organizații, pe piața românească, odată cu intensificarea dinamismului economic și social indus de cunoaștere, conform căreia omul, mai precis resursa umană, trebuie exploatată cât mai mult și înlocuită în momentul scăderii performanței. De la înrădăcinarea acestei idei greșite până la un dezechilibru marcant pe piața muncii drumul a fost scurt. O tendință actuală a pieței muncii este cea de creștere a numărului șomerilor ce au peste patruzeci de ani și care întâmpină dificultăți reale la reangajare motivate de către potențialii angajatori de vârstă înaintată și dificultățile de readaptare la un nou loc de muncă tocmai datorită volumului informațional în creștere pe care persoanele nu tocmai foarte tinere nu-l mai pot gestiona în mod optim în accord cu obiectivele extrem de ambițioase a marii majorități a organizațiilor care operează pe piață.

Tendințe pe piața muncii în România în societatea actuală

Societatea actuală este una a provocărilor. Schimbările din mediul economic sunt din ce în ce mai profunde și se derulează într-un ritm din ce în ce mai accelerat cu implicații sociale și pe piață, în special pe cea a muncii. Cunoașterea, adică volumul informațiilor, teoriilor, conceptelor, și punerea ei în practică, impune un efort suplimentar de adaptare a populației active. Incertitudinea este cvasiprezentă și determină noi comportamente pe piața muncii și noi direcții, nu neaparat pozitive sau corecte.

Piața muncii, în România, suportă la rândul ei adaptări și metamorfoze, unele greu de înțeles și acceptat, pe care le vom prezenta succint în cele ce urmează.

În România secolului XIX, ocupațiile aveau puternic accent arhaic: biriș (argat), cantor, catană, cârciumar, clopotar, cociș (vizitiu), condașiu (porcar), docente (învățător), haitău (paznic), măier (fermier), socaci (bucătar), tistartău (administrator), vințelariu (îngrijitor al viei) etc.

În anul 2000, adică începutul secolului XXI, se introduc modificări cum ar fi: pompierul devine șef serviciu pompieri, controlorul vamal devine ofițer de legătură vamal, apar meseriile de maestru artistic de circ, de ignifugator sau trolist.

Anul 2003 aduce în nomenclator profesii noi, cum ar fi cele de machior, peruchier, ranger sau solist concertist.

În anul 2008, au fost recunoscute oficial aproximativ 1500 de meserii noi cum ar fi stilist protezist de unghii, prințator de câini, mamoș porcine, părinte social, lucrător prin arte combinate, mentor, evaluator proiecte, paramedic.

În prezent, piața este marcată de noi schimbări ale codului muncii care, probabil, vor intra în vigoare spre finele anului 2011. Astfel, se propune ca, în codul muncii, din categoria „alți lucrători în domeniul serviciilor personale” să facă parte și ocupații noi

cum ar fi cea de valet, prezicător, astrolog sau îngrijitor de animale de companie. Ocupația de crainic radio și TV va fi inclusă în categoria „artiști, creatori și actori” și nu la „autori, jurnaliști și lingviști”. În categoria „alți lucrători în domeniul vânzărilor” include meserii cum sunt cele de manechin sau prestator de servicii la minut. Avantajele pe care unele meserii le aduc posesorilor fac ca, în nomenclator, să fie introduse ocupații specifice domeniului bancar, dar și din alte sfere de activitate cum ar fi profesia de blogger, personal shopper, nutriționist, dietecian, antrenor personal sau videojurnalist. Alte noi profesii agreeate sunt, printre altele, cele de asistent regizor artistic, agent expediție și logistică sau lucrător de tineret (lucrează direct cu tinerii ca animatori la evenimente, traininguri, asistenți sociali în cadrul centrelor de plasament).

În societatea bazată pe cunoaștere, pe piața muncii sunt apreciate și căutate profesiile din domeniul creativ cum sunt cele de copywriter sau cele din domeniul marketingului corelate cu brandingul, trainingul sau coachingul. Din COR (Clasificarea Ocupațiilor din România) au fost eliminate profesii cum ar fi cele de tehnician centrale nucleare-electrice, topograf de mină, tehnician lucrări geologice și geofizice, maestru electromecanic automatizări, maestru construcții hidroenergetice și se dorește excluderea celor de asistent manager sau tehnician iluminare-filmare.

Procentul ridicat al femeilor pe piața muncii impune introducerea, în mod oficial, a denumirii profesiilor la genul feminin. Cu câteva excepții (menajeră, îngrijitoare, infirmieră, femeie de serviciu, stewardesă), profesiile din indexul de meserii sunt exprimate la genul masculin astfel încât COR trebuie actualizată și adaptată noilor condiții de pe piață.

Cererea de forță de muncă vine, în prezent, în special dinspre producție, mai ales din partea agenților economici orientați spre piața de export. Se cer în special ingineri și specialiști în domeniul auto, infrastructură, industria grea sau a bunurilor de larg consum, dar și specialiști în vânzări, cu experiență în domeniile de nișă cum ar fi IT sau service tehnic. Mediul privat se reorientează și spre persoanele cu ocupații intelectuale și științifice.

Pentru a asigura echilibrul pe piața muncii autoritățile au obligația de a lua măsuri active (de exemplu: de informare și de consiliere în carieră, de promovare a formării profesionale în special a celei de tip continuu, subvenționarea unor grupuri dezavantajate) și pasive (de exemplu: indemnizații și ajutoare de șomaj, subvenții pentru reangajare, subvenții pentru angajatori). La rândul lor, persoanele care se manifestă activ pe piața muncii trebuie să conștientizeze necesitatea calificării într-un anumit domeniu de activitate, să accepte ideea de reorientare profesională și de învățare continuă. Autoritățile au obligația ca, prin legislație și măsuri de politică economică, să descurajeze concedierile unor angajați pe motivul unei așa zise slabe productivități când de fapt cel real este cel al vârstei și experienței care presupun avansări și majorări salariale. Pentru a evita promovările și majorarea fondului de salarii, angajatorii concediază personal la vârste delicate pentru reangajare și optează pentru tineri fără experiență, cu pretenții salariale reduse și mult mai ușor adaptabili. Persoanele active trecute de 40 de ani, fără loc de muncă constituie o categorie ce trebuie susținută și protejată pe piața muncii astfel încât să-și poată valorifica experiența și să se poată manifesta profesional și social activ.

Concluzii:

Din scurta prezentare a evoluției meseriilor în România este evidentă evoluția pieței muncii și continua sa adaptare la cerințele actuale. Meserii altă dată la mare căutare au fost reziliate din nomenclator (cămătar, expert criminalist, arhivar registrator, docher) și înlocuite cu unele noi (montator bijuterii pe corp, maestru de ceremonii, tatuator, crescător de melci, pizzar, mamoș porcine, animator hotel, stilist protezist de unghii).

Piața muncii este în continuă schimbare, iar populația activă se găsește în situația de a anticipa cât mai corect direcțiile viitoare. Într-o perioadă în care cunoașterea este tot mai vastă, calificările se cer flexibile și înalte pentru a ne adapta avalanșei de noutăți economice și sociale care perturbă piața muncii și cresc gradul de incertitudine.

Autoritățile, la rândul lor, au o mare responsabilitate atât în formarea forței de muncă cât și în orientarea calificărilor, recalificărilor și în sprijinul acordat pentru reîncadrare în special pentru unele categorii considerate devalorizate.

Bibliografie:

1. Haller A. P., Erorile de evaluare a personalului în cadrul firmei – factori de risc, în volumul „Progrese în teoria deciziilor economice în condiții de risc și incertitudine. Finanțe – bănci. Forța de muncă. Factori de risc”, volumul V, Editura Performantica, Iași, 2008, pp. 99-115
2. Haller A. P., Rolul feedback-ului bazat pe comportament în decizia de îmbunătățire a managementului resurselor umane, în volumul „Progrese în teoria deciziilor economice în condiții de risc și incertitudine. Finanțe – bănci. Forța de muncă. Factori de risc”, volumul V, Editura Performantica, Iași, 2008, pp. 137-147
3. Savu D. V. Aspecte sociale ale managementului internațional, Editura Oscar Print, București, 1997

CULTURA ȘI STRATIFICAREA SOCIALĂ

**Iurie CARAMAN, doctor în sociologie,
Institutul Integrare Europeană și Științe
Politice al AȘM**

Abstract. Culture is an ensemble of elements of the society, well in the inheritance past shape, or in the present creation shape. The internal structure of culture can be approached at different levels - social and personal.

Culture is "located" in time and space, in a particular social community. It doesn't exist outside the social group and contributes to the sociological portrayal of this group. The study of culture is achieved by fundamental concepts encountered in culture anthropology as well as in sociology of culture - cultural model, cultural values ethos, cultural configuration, tradition, human value, which are present in any approach to cultural phenomenon.

Cultura este orice produs al gândirii și activității umane. Orice realizare a omului este cultură datorită acțiunii sale conform unui anumit plan ori fără. Cultura este ansamblul elementelor unei societăți, fie în forma moștenirii trecutului, fie în forma creațiilor prezentului. Relația dintre cultură și societate este una de interdependență. Cultura există numai prin oameni, iar societatea solicită culturii furnizarea pentru membrii săi a setului de idei diriguitoare în comportamentul și gândirea acestora.

Cunoscutul sociolog american T. Parsons pe bună dreptate susținea că “complexitatea activității sistemului social este imposibilă fără un sistem simbolic relativ stabil” [1, p.503]. Însăși sistemul culturii privit sub acest aspect poate fi conceput drept un sistem de simboluri formată din norme și valori acceptate de o anumită societate ori popor, semnificații, modele comportamentale care reglează activitatea indivizilor și a grupelor sociale. E de consemnat faptul că diferențierea acestor grupe ori mai bine zis a stratificării sociale, într-o mare măsură este determinată anume de gama specifică a simbolurilor, semnificațiilor și valorilor care sunt împărtășite de o anumită grupă socială și care o face să fie deosebită de alte grupe sociale.

Grupele sociale care se deosebesc într-o măsură mai mare ori mai mică de alte grupe, cum ar fi de pildă grupa etno-națională (română, rusă, ucraineană, bulgară), care și realizează activitatea într-un mod specific al obiceiurilor, normelor, tradițiilor, ritualurilor, confesiunilor religioase, limbii ș.a.

Între aceste deosebiri specifice pe care le întrunește se încadrează nu numai

cultura universală și etno-națională, dar și cea urbană, rurală, profesională, de clasă, școlară și extrașcolară cât și alte subculturi. Datorită acestor diferențieri specifice ale culturii putem deosebi indivizii orășeni de indivizii de la sate, moldoveanul, ucraineanul, găgăuzul de alți reprezentanți ai altor naționalități, pe cel de confesiune laică de cel de confesiune musulmană ș.a.m.d.

Tocmai de aceea T. Parsons menționa că “structura sistemelor sociale în general este formată din standarde instituționalizate a culturii normative” [2, p.508].

Structura culturală devine tot mai importantă în stabilirea distincțiilor dintre indivizi, pe măsură ce societatea trece de la modernitate la post-modernitate.

Un loc aparte în structura socioculturală îi revine ordinei statutare, adică cea ce se referă la onoarea socială sau prestigiu. Ea presupune existența unei vieți comunitare bazate pe relații continue și un minim consens cu privire la anumite norme și valori. Ierarhia statutelor sau prestigiului se întemeiază pe judecăți de valoare, pe evaluări făcute de membrii comunității. „Grupurile de statut” se deosebesc prin stilul lor de viață, exprimat prin nivelul de educație, prestigiul conferit de naștere sau profesie, modurile de consum al bunurilor materiale sau culturale. Indivizii fiecărui grup de statut întrețin mai frecvent relații sociale între ei decât cu celelalte grupuri de statut. Fiecare se străduiește să-și sublinieze identitatea, să se deosebească de ceilalți, să sporească distanța care îl separă de inferior și să se apropie astfel de superior.

Prin consumul său excesiv și ostentativ, prin anumite practici culturale sau sportive ce presupun mulți bani și o îndelungată educație, prin anumite obiceiuri, un grup se apără de intruși și își asigură, din partea membrilor celorlalte grupuri, recunoașterea temeiniciei prestigiului său. Chiar în societățile democratice în care egalitatea condițiilor este admisă, asistăm pe termen lung la cristalizarea acestor grupuri și la constituirea unor veritabile aristocrații profesionale (politice, teatrale, muzicale, elitare) în care uneori accesul este aproape imposibil.

Studiile culturale au apărut la sfârșitul secolului al XX-lea prin reintroducerea gândirii marxiste în sociologie și prin articularea unei teorii sociologice în domeniul criticii sau teoriei literare cu scopul de a se concentra asupra analizei subculturilor în societățile capitaliste.

Azi atât sociologii cât și antropologii și-au concentrat cercetările asupra proiectului studiilor culturale. O bună parte dintre ei resping însă identificarea culturii cu bunurile de consum și noțiunea unei culturi cu granițe, stratificată, deci implicit și pe cea de subcultură. În locul ei, se propune modelul unei rețele complexe de pattern-uri variabile, care leagă oamenii aflați în poziții diferite sau formațiile sociale aflate pe scări diferite. Potrivit acestei idei, fiecare grup își poate construi o identitate culturală proprie. Studiul propus ce ține de stratificarea culturală în RM își pune în obiectivele sale de a defini rolul și ponderea culturii în stratificarea socioculturală, a tot ce ține de diferențierea structurală a culturii din Republica Moldova.

Un sistem cultural (sau mai simplu spus o cultură) poate fi considerat ca făcând parte dintr-un sistem social și este ierarhic similar unui sistem economic, politic sau legal.

Cultura folk poate fi definită ca moștenire colectivă de instituții, obiceiuri, îndemânări, îmbrăcăminte, și mod de viață a unei comunități mici, stabile, unite și de regulă rurală, numită societate folk. Ceea ce se petrece în cultura folk este controlat de tradiție. Rezistența la schimbare a acestei culturi este puternică, iar în cadrul ei sacrul predomină secularul. Lucrurile făcute acasă sau făcute de mână domină sfera uneltelor, pregătirii hranei, medicinei, povestirilor și ritualurilor. Clădirile sunt înălțate fără arhitect sau proiect, dar printr-un plan (design) comun societății locale și folosindu-se materiale de construcții și unelte disponibile pe plan local. Cultura folk nu se reduce la folclor. Acesta este de regulă definit ca literatură tradițională. El cuprinde viziuni asupra

lumii, povești, basme, credințe, legende, cântece, mituri, etc. păstrate în cursul timpului relativ neschimbate și necritic de către membrii unui grup sau comunități. Cultura folk are un conținut mai larg. Ea cuprinde atât elemente tangibile (sau materiale), adică lucruri fizice, vizibile (instrumente muzicale, mobilă, unelte clădiri), cât și elemente intangibile sau non-materiale (cântece folk, povestiri, moduri de vorbire, modele de rugăciuni, viziuni despre lume, etc.).

Cultura populară este opusă culturii folk ce sugerează individualitatea, specificitatea unui grup relativ restrâns de oameni și, mai presus de orice, tradiția. Cultura populară, în contrast, implică o masă de oameni, în principal situată în mediul urban și care adoptă în mod constant și abandonează rapid modurile de comportare aflate într-o schimbare neîntreruptă, modelele și capriciile culturii materiale și non-materiale. Cultura populară se substituie și înlocuiește diferențele folk și etnice. Astfel, ea devine atât o forță nivelatoare, cât și o forță eliberatoare. Ea servește pentru a înlătura acele stiluri de viață distinctive și elementele culturilor materiale și non-materiale ce se nasc, dezvoltă și există când grupurile rămân izolate și egocentrice. Uniformitatea se substituie diferențierii și identitatea grupurilor este erodată. În același timp individul devine mai liber prin expunerea lui la o arie mult mai largă de oportunități în îmbrăcăminte, alimente, unelte, recreație, medicină și stiluri de viață, decât au fost vreodată disponibile într-un mediu cultural controlat de alegerile restrictive și limitele impuse de obicei și izolare.

Modernitatea creează o dislocare profundă prin diferența dintre cultura înaltă (cultura elitei) și cultura populară. Cele două straturi ale culturii au existat pentru o lungă perioadă de timp distinct separate, fără ca separarea lor să devină ostentativă și profitabilă pentru cultură în același timp. Clivajul dintre cultura populară și cea înaltă înseamnă despărțirea dintre două tipuri de cititori și de asemenea o diferență a mijloacelor tehnologiei culturale. Nu vom insista asupra explicitării celor două concepte, dar trebuie să admitem că dezvoltarea culturii în modernitate s-au creat diviziuni între cultura de specialitate, și aceea care a rămas pentru un public larg, caracterizată printr-un nivel de accesibilitate mărit, cultura de masă. Separarea celor două tipuri de cultură demonstrează procesul dinamic a compartimentărilor culturale, de făurire de noi misiuni pe care le atribuim culturii în procesul de secularizare. O asemenea misiune este aceea de a privi educația ca pe un drept pe care societatea îl acordă, din perspectiva legitimării și distribuirii acestei funcții membrilor comunității moderne. Spunem „distribuire” a funcției culturale deoarece cultura nu înseamnă doar stocarea informației (vezi, ideea de putere a culturii la Bacon), ci și descrierea unui anumit model cultural prin distribuirea participării ori restrângerea acesteia la un cerc riguros controlat. Stocarea într-un anumit mod al informației culturale determină strategiile de schimbare ale societății moderne.

Înțelesul de cultura înaltă acoperă și un scenariu de putere pe care elita îl acorda acestei puteri. Cultura înaltă s-a format prin consecințele diviziunii muncii, și mai apoi prin dezvoltările ulterioare ale tehnologiilor culturale. Cultura înaltă a însemnat de asemenea un anumit grad de inițiere și esoterism cultural. Odată cu societatea capitalistă și cu nevoile de culturalizare ale acesteia, cultura de masă a ridicat probleme noi, prin diviziunile pe care le-a adus în favoarea dezvoltărilor separate. Cultura înaltă înseamnă tot mai mult o cultură specializată, în timp ce cultura populară a devenit la rândul ei distribuită în diferite sectoare, dominate de același grad al accesibilității și divertismentului nu se mai poate susține însă că distincția între cele două tipuri de cultură rezistă în actualitate, că nu se fac adesea incursiuni dintr-un domeniu în altul, astfel de exemple, existând de pildă cazul literaturii, muzicii, picturii, mai cu seama.

Structura internă a culturii poate fi abordată la diferite niveluri – în plan social și personal.

Cultura este “localizată” în timp și spațiu, într-o anumită colectivitate socială. Ea nu există în afara grupului social și contribuie la portretizarea sociologică a acestui grup.

Cultură individului și a comunității, unde “cultura personală” (a individului) constituie o totalitate a modurilor de comportare, a metodelor de acțiune, a gândurilor, noțiunilor, concepțiilor, produselor activității lui, care pot fi deseori necunoscute altor oameni.

Cultura comunității (a grupului sau comunității) reprezintă un ansamblu al produselor gândirii și activității, al valorilor, modalităților de conduită, care au fost recunoscute și acceptate de către colectivitate și au căpătat importanță pentru membrii ei.

Ansamblul elementelor culturii participă la determinarea comportamentelor și activităților importante pentru însăși menținerea și dezvoltarea comunităților umane, a societății în integralitatea dimensiunilor ei.

Studiul culturii se realizează prin abordarea conceptelor fundamentale întâlnite atât în antropologia culturii cât și în sociologia culturii – modelul cultural, valorile culturale, ethosul, configurația culturală, tradiția, valoarea umană, care sunt prezente în orice abordare a fenomenului cultural.

Schimbările ce au survenit în sferele sociopolitice și economice la finele anilor ”-__90 au adus remanieri cardinale în activitatea tuturor instituțiilor culturale publice din Republica Moldova. Ținând cont de faptul că cea mai mare “doză” din cultura de elită este emanată de structurile profesionale din țară și ar fi cazul ca acest “segment” din întregul sistem al culturii să fie cel mai bine structurat și pus la punct. Situația însă este mai prozaică.

Actualmente în Republica Moldova activează 11 teatre dramatice, muzicale și de comedie, 3 teatre pentru copii și tineret, Teatrul de Operă și Balet, organizații concertistice – Filarmonica de stat, Sala cu Orgă, Asociația concertistică „Moldova - concert”, colective artistice (orchestra simfonică – 2, orchestră mixtă – 1, orchestră de cameră - 1), rețea de instituții de învățământ muzical general (școli muzicale pentru copii) și profesioniști (Academia de Muzică, Teatrul și Arte Plastice, Școală medie specială de muzică, Colegiul de muzică „Ștefan Neaga”).

E de menționat faptul că lipsa atenției și a grijii din partea puterii de guvernământ din ultimele două decenii față de întreg sistemul cultural din republică, au afectat întreaga paletă a sistemului cultural, inclusive a artelor interpretative. Ca rezultat o mare parte a specialiștilor din acest domeniu au migrat masiv în alte domenii de activitate sau în alte țări. Sistemul de finanțare a instituțiilor de cultură este sub orice limită și nu este transparent.

Astăzi „consumatorul de cultură” de pretutindeni trebuie să se adapteze la procesul unei formări continue. În cazul Republicii Moldova putem sublinia ponderea accentuată a diversității culturale, a direcționării multor domenii de activitate spre standarde europene, a ideilor despre globalizarea și informatizarea socială, iar modelele culturale devin o formă de aplicabilitate a culturii, care se cere adusă la o realitate contextuală socială, politică, materială și spirituală.

În anul 2009 în cadrul Institutului Integrare Europeană și Științe Politice a AȘM, a fost realizat studiul sociologic „Probleme și oportunități ale culturii din Republica Moldova”(coordonator dr. Iu. Caraman) care ne-a creionat anumite stări din domeniul culturii autohtone. Rezultatele cercetării ne relatează că doar 23% din respondent au apreciat satisfăcător nivelul dezvoltării culturii în localitatea lor, 58,1% au fost puțin satisfăcuți, iar 18,9% dintre respondent au apreciat nivelul nesatisfăcător, din care putem concluziona că mai mult de $\frac{3}{4}$ din respondent nu sunt satisfăcuți de situația culturii din localitatea lor.

Ar fi necesar și e o cerință a zilei ca managementul culturii în Republica Moldova să înceapă cu recunoașterea necesității de a redefini, a reconcepe termenul de cultură. A

privi cultura doar din punct de vedere umanist (concretizându-se în artefacte culturale) și făcând abstracție de latura antropologică a acesteia (de procese care definesc moduri de viață sau sisteme de valori) – aduce incapacitatea explicării dezvoltării sociale pe care cultura o generează. Această înțelegere trunchiată ce poate reprezenta cultura într-o societate generează demotivația sferei politice în a susține „cultură pentru cultură” și impunerea contribuitorului cultural da a fi lăsat să funcționeze la cote de avarie.

Conform datelor aceluiași studiu, la întrebarea: Cum apreciați politica în domeniul culturii desfășurate în ultimii ani?, răspunsurile respondenților sunt departe de a fi optimiste - 33,3% au optat pentru răspunsul „mai degrabă negativ decât pozitiv”; 21,3% - negativ; 21,8% - mai degrabă pozitiv decât negativ; 7,2% - pozitiv, iar 16,4% sau aflat în dificultate de a da un răspuns definitiv. Mai mult de 50% din respondenți au apreciat politica culturală din ultimii ani că ea, mai degrabă, ar avea o carență negativă. Toate acestea ne vorbesc despre aceea că Republica Moldova nu a reușit să implementeze o politică a sa, individuală, ce ar reieși din specificul național, folosindu-se și în continuare de mai multe modele din experiența diferitor politici culturale existente, a cărei preponderență o constituie experiența ex-sovietică.

Cultura, ca fenomen complex dependent de baza societăților din care face parte, este o verigă importantă în șirul sistemelor economic, politic, familial, fără de care colectivitatea umană nu ar putea exista. Societatea influențează structura culturii iar cultura, la rândul ei, structura și conținuturile societăților. Omul, prin capacitatea sa de adaptare, poate să se obișnuiască din mers cu condițiile sociale și culturale în sânul cărora crește și să acționeze în maniere diverse în funcție de acestea.

Literatura:

1. Parsons T. Понятие общества: Компоненты и их взаимоотношения // Американская социологическая мысль. Тексты. М. 1996
2. Apoud, p. 508.

UTILIZAREA METODELOR ECONOMETRICE ÎN DETERMINAREA INDICATORILOR DEMOGRAFICI

Margarita POPOVICI,
cercetător științific, IEFS

Abstract. Actuellement, la typologie des méthodes économétriques utilisés par les sciences économiques est diversifiée. L'utilisation de plus en plus vaste de ces modèles au l'enquête sur les phénomènes économiques sont dus à des progrès significatifs réalisés dans l'estimation de paramètres du modèles et des tests de vérification sur laquelle se basent ces modèles. En ce sens cet article vient de souligner les principales méthodes économétriques qui sont utilisés pour déterminer les indicateurs démographiques.

Introducere

În prezent, tipologia metodelor econometrice utilizate de științele economice este extrem de vastă. Folosirea din ce în ce mai amplă a acestor modele la investigarea fenomenelor economice se datorează progreselor însemnate făcute în domeniul metodelor de estimare a parametrilor modelelor și al testelor de verificare pe care se fundamentează acestea și, nu în ultimul rând, al utilizării calculatoarelor electronice care permit rezolvarea operativă a celor mai complexe modele econometrice.[1]

Constatăm cu regret că, la noi în țară, un domeniu mai puțin abordat, atât teoretic, cât și practic, îl constituie metodele econometriei, în sensul restrictiv al termenului, respectiv modelele aleatoare (stochastice).

Modelele deterministe, utilizate în mod curent și de multă vreme în teoria și

practica economică din țara noastră, sunt de multe ori inadecvate pentru a explica și, mai ales, pentru a prognoza pertinent evoluția fenomenelor, proceselor sau sistemelor economice, elemente dinamice prin natura lor. Astfel, metodele econometrice presupun estimarea cantitativă a relațiilor de cauzalitate între variabile economice. Odată ce această relație este estimată se poate realiza previziunea unei variabile, numită variabilă dependentă, în funcție de variabilele care o determină, numite variabile independente (factori de influență). Pentru prima dată un model econometric a fost utilizat în prognoză de Charles Sarle (1925) pentru a previziona prețul unor produse agroalimentare. De atunci și până în prezent aceste metode au cunoscut o vastă expansiune.

Aplicarea metodelor econometrice și interpretarea rezultatelor

Scopul aplicației este acela de a măsura, de a analiza din punct de vedere empiric și de a modela indicatorul Rata mortalității infantile. Acest indicator reprezintă unul din cei mai importanți indicatori ai securității demografice, care a fost prevăzut în Strategia națională în domeniul asigurării securității și ODM. Faptul se datorează, desigur, fragilității nou-născutului în fața agresiunilor mediului înconjurător, dar și a riscurilor la care acesta e supus în perioada sarcinii și în timpul nașterii, influențe care se repercutează imediat după venirea pe lume a fătului.

Reieșind din faptul că mortalitatea copiilor depinde de efectul mai multor politici și condiții, apare necesitatea de a evidenția cei mai importanți factori, care în cea mai mare măsură determină mediul acestui indicator al securității demografice.

În acest scop a fost utilizată analiza modelelor de regresie a corelației multiple, care a permis de a stabili consecutivitatea influenței factorilor selectați asupra indicatorului sus-menționat.

Pentru analiza complexă a indicatorului Rata mortalității infantile inițial evidențiem cei mai importanți factori de menire demo-socio-economică care direct sau indirect influențează asupra acestuia, inclusiv efectuăm gruparea acestora în blocurile respective ce țin de sănătatea, demografia, ocuparea forței de muncă, educația, sfera socială, ecologică, precum și indicatori economici generali. Fiecare bloc include în sine factori mai detaliați, care sunt exprimați prin indicatorii cantitativi concreți în domeniile respective.

Astfel, în analiza propriu zisă au fost evidențiate 4 blocuri, ce includ 46 factori-indicatori și se referă la următoarele domenii principale:

Blocul de indicatori privind sănătatea include în sine acei factori primordialii necesari pentru explicarea ulterioară a modelului, precum: gradul de asigurare a populației cu medici la 10 mii locuitori, ponderea vizitelor la medic cu scop profilactic, cheltuieli la 1 locuitor, precum și mortalitatea infantilă din diverse cauze etc.

Blocul de indicatori principali demografici ce se răsfrâng direct sau indirect asupra procesului demografic și care determină în mare măsură nivelul ratei mortalității infantile. Astfel din cei mai importanți factori cu influență majoră asupra indicatorului putem menționa: ponderea copiilor născuți în afara căsătoriei, asigurarea cu locuințe a populației, suprafața locuibilă (m² pe cap de locuitor), rata natalității (la 1000 locuitori), etc.

Blocul de indicatori privind mediul ecologic cuprinde cei mai importanți factori care considerăm că influențează asupra indicatorului Rata mortalității infantile, așa cum ar fi: apa livrată populației pe cap de locuitor (mii m³), consumul apei potabile pe cap de locuitor, (mii m³), transportarea gunoierului menajer, pe cap de locuitor (mii tone), etc.

Blocul indicatorilor economici se referă la următorii indicatori: volumul de servicii cu plată prestate populației, pe 1 locuitor (lei), volumul producției (mil. lei), vânzările de mărfuri cu amănuntul, pe 1 locuitor, (lei) etc.

În procesul de selectare a celor mai semnificativi factori necesari pentru modelarea indicatorului Rata mortalității infantile au fost utilizate următoarele etape:

1. analiza statistică comparativă a informației inițiale;
2. evaluarea calității de repartizare a informației;
3. evaluarea corelației dintre factorii incluși în analiza acestui indicator pe baza criteriilor stabilite;
4. analiza factorială care constă în excluderea din totalitatea factorilor a acelor factori care în cea mai mare măsură caracterizează acest fenomen;
5. metoda logistică;
6. determinarea modelului.

Evaluarea calitativă a formei de repartizare a datelor statistice obținute s-a efectuat în baza folosirii software-ului SPSS. SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) este unul dintre cele mai accesibile software-uri, folosit de organizații comerciale, guvernamentale și academice pentru a rezolva probleme legate de afaceri și probleme referitoare la cercetare, în cazul când apare necesitatea de a analiza interdependența factorilor care au diferite unități de măsură și de a determina efectul cantitativ din influența factorilor asupra variabilei analizate.

Astfel, evaluarea calitativă a distribuției datelor a fost determinată prin coraportul mărimii devierii standard la mărimea medie a indicatorului. Distribuția este simetrică dacă indicatorul în cauză este mai mic decât 30%. În rezultat s-a obținut că din totalul de 46 factori incluși în cercetare, doar 21,7% au o distribuție simetrică, restul datelor urmând o distribuție asimetrică. Astfel de devieri putem menționa la următorii indicatori: Apa livrată populației (mii m³), Volumul producției (mil.lei), Investiții în capital fix (în prețuri curente, mil. lei), Volumul de servicii cu plată prestate populației (pe 1 locuitor, lei). Această asimetrie se explică prin faptul că selecția datelor în unele cazuri este eterogenă.

Scopul ulterior al cercetării constă în măsurarea interacțiunii dintre factori asupra indicatorului Rata mortalității infantile determinat sub aspect teritorial.

În rezultatul calculărilor a fost obținută matricea care caracterizează interacțiunea factorilor și caracteristicile definitive. În acest context a fost utilizată corelația parametrică Pearson și corelația neparametrică Spearman (Tabelul 1).

Pentru a determina dacă rezultatul obținut este într-adevăr semnificativ a fost utilizat un criteriu de semnificație (nivelul – p). De regulă, rezultatul $p \leq 0,05$ este o limită acceptabilă de semnificație statistică, totodată trebuie luat în considerare faptul că acest nivel include o probabilitate destul de mare de eroare (5%). Rezultatele obținute în matricea de corelație la nivel de $p \leq 0,01$ de obicei se examinează ca fiind veridice, iar rezultatele cu nivelul de $p \leq 0,005$ sau $p \leq 0,0001$ ca rezultate veridice destul de înalte.

Scopul principal al analizei matricei de corelație a factorilor constă în reducerea numărului de variabilelor și determinarea legăturilor reciproce dintre variabile.

În analiza matricei de corelație a fost inclus setul inițial de 46 factori cu influență directă sau indirectă asupra indicatorului Rata mortalității infantile. Totodată acest set de indicatori este excesiv informațional și nu caracterizează totalmente acest indicator. Reieșind din aceasta în procesul de analiză a matricei de corelație a fost pusă sarcina de a evidenția un număr neînsemnat de factori din setul inițial. Astfel, în calitate de prag limită a fost determinat coeficientul de corelație în cuantumul 0,6.

Coeficienții de corelație a indicatorului Rata mortalității infantile sunt prezentați în Tabelul 1.

Reieșind din analiza datelor prezentate în Tabelul 1, variabilele cu semnificație principală care influențează asupra Ratei mortalității infantile sunt așa factori cum este Mortalitatea infantilă de la unele afecțiuni în perioada perinatală (coeficientul corelației 0,556), ceea ce sugerează că între indicator și factorul de influență există o corelație directă, moderată, valoarea coeficientului fiind în intervalul (0,5 și 0,7), Mortalitatea infantilă de la malformații congenitale (coeficientul corelației 0,486) – corelație slabă,

Mortalitatea infantilă de la bolile aparatului respirator (coeficientul corelației 0,429) – corelație slabă.

Tabelul 1. Evaluarea semnificației factorilor care influențează asupra indicatorului Rata mortalității infantile

Indicator/factor	Semnificația coeficienților de corelare pară	
	Corelația parametrică Pearson	Corelația neparametrică Spearman
1	2	3
SAN06_1 Mortalitatea infantilă de la bolile infecțioase și parazitare, la 1000 născuți-vii	0,182(**)	0,181(**)
SAN06_2 Mortalitatea infantilă de la bolile aparatului respirator, la 1000 născuți-vii	0,429(**)	0,369(**)
SAN06_3 Mortalitatea infantilă de la unele afecțiuni în perioada perinatală, la 1000 născuți-vii	0,556(**)	0,544(**)
SAN06_4 Mortalitatea infantilă de la malformații congenitale, la 1000 născuți-vii	0,486(**)	0,435(**)
SAN06_5 Mortalitatea infantilă de la leziuni traumatiche și otrăviri, la 1000 născuți-vii	0,240(**)	0,229(**)
SAN10 Cheltuieli la 1 locuitor, lei	-0,172(*)	-0,204(**)
SOCI08 Salariul nominal mediu lunar al unui salariat în economie în profil teritorial	-0,166(*)	-0,201(**)
ECOL01 Apa livrată populației, mii m3	-0,149(*)	-0,112
ECON07 Vânzările de mărfuri cu amănuntul, pe 1 locuitor, lei	-0,201(**)	-0,238(**)

Sursa: prelucrat de autor după calculele cerc.șt.M.Vremiş

În cele ce urmează analiza caracteristicilor necesare a acestora a demonstrat că mulți factori incluși sunt nesemnificativi.

Astfel, din 46 de factori inițial incluși în analiză, în urma prelucrării cu ajutorul pachetului SPSS au rămas spre analiza ulterioară 19 factori. Aceasta se explică prin eliminarea pas cu pas a celei mai slabe variabile, sau factor cu influența cea mai mică asupra Ratei mortalității infantile sau conform criteriilor stabilite mai sus. Dat fiind faptul că și acești factori sunt excesivi pentru construirea modelului, a fost efectuată, suplimentar prin analiza logistică selectarea factorilor în rezultatul căreia modelarea indicatorului Rata mortalității infantile a fost efectuată în baza a 9 factori-indicatori definitivi, în baza cărora sunt calculate 5 modele prin intermediul excluderii factorilor caracteristicile cărora nu corespund criteriilor „signification” și t-Student.

Dat fiind faptul că nu toți factorii corespund criteriilor stabilite – nivelul de semnificație și corelația dintre factori, s-au evidențiat cei mai importanți factori și a fost selectat un model ca fiind definitiv, acesta are următoarea expresie:

$$Y = 1,692 + 1,036x_1 + 0,924x_2 + 0,986x_3 + 0,882x_4 + 0,817x_5 \quad (1)$$

unde:

Y –Rata mortalității infantile;

Mortalitatea infantilă pe principalele clase ale cauzelor de deces:

x1 – boli infecțioase și parazitare, la 1000 născuți-vii;

x2 – boli ale aparatului respirator, la 1000 născuți-vii;

x3 – afecțiuni în perioada perinatală, la 1000 născuți-vii;

x4 – malformații congenitale, la 1000 născuți-vii;

x5 – leziuni traumatice și îmbolnăviri, la 1000 născuți-vii.

Evaluarea influenței factorilor care sunt incluși în model se exprimă prin Coeficientul de regresie care în acest caz constituie 0,936 sau acești 5 factori care sunt incluși în model explică 93,6% din totalitatea variației asupra indicatorului Rata mortalității infantile, o mică parte având-o alți factori. Aceasta denotă faptul că este posibil de a efectua proiectări viitoare asupra acestui indicator potrivit modelului propus.

Pentru a înțelege mai bine semnificația factorilor incluși în model vom face exemplificări prin date reale (Tabelul 2)

Tabelul 2. Caracteristica factorială a indicatorului Rata mortalității infantile pe anii 2007-2009

	Rata			Ponderea decedaților, %		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
X1 – boli ale organelor de respirație	1,8	1,7	1,6	15,9	14,4	13,2
X2 – anomalii congenitale	2,8	3,8	3,3	25,2	32,1	27
X3 – stări care apar în perioada perinatală	3,9	4,4	4,9	34,8	37,6	40,8
				75,9	84,1	81,0
RMI	11,3	12,2	12,1			

Analizând tabelul de mai sus, constatăm că, în anul 2009, 81% dintre copiii decedați au decedat anume din cauza celor 3 factori incluși în modelul nostru.

Mai jos se reflectă un exemplu privind utilizarea în practică a modelului obținut pentru determinarea preventivă a indicatorului Rata mortalității infantile pe anul 2009.

Tabelul 3. Aplicarea în practică a modelului propus

		Efectiv în anii		Variante posibile		
		2007	2008	I variantă	II variantă	
X1 - Boli ale organelor respiratorii	X3	1,8	1,7	1,7	1,5	I variantă $YRMI=0,872+1,266*1,70+0,898*3,6+1,355*3,9=11,54$
X2 - Anomalii congenitale	X4	2,8	3,8	3,6	2,5	
X3 - Stări care apar în perioada perinatală	X5	3,9	4,4	3,9	5,0	II variantă $YRMI=0,872+1,266*1,5+0,898*2,5+1,355*5,0=11,79$
Rata mortalității infantile	YRMI	11,3	12,2	11,54	11,79	

Astfel, observăm că au fost luate 2 variante:

Prima variantă este bazată pe presupunerea că se vor schimba factorii X2 și X3 și anume mortalitatea infantilă din cauza anomaliilor congenitale și a stărilor care apar în perioada perinatală. Înlocuind factorii în modelul propus obținem o Rată a mortalității infantile de 11,54.

A doua variantă are la bază modificarea tuturor celor 3 factori incluși în model, și anume, micșorarea esențială a factorilor X1 și X2, și mărirea factorului X3. În acest caz Rata mortalității infantile va fi 11,79.

Concluzii

Reieșind din cele expuse, se recomandă utilizarea modelelor lineare în activitatea practică autorităților publice, inclusiv Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei, Ministerului Sănătății. Așadar, modelul propus se dovedește a fi un model liniar simplu, un model care reflectă toate caracteristicile necesare pentru utilizarea în practică și care nu cere careva calcule suplimentare. Acest model va da posibilitatea de a măsura cantitativ influența factorului respectiv.

Din investigațiile efectuate, precum și rezultatele obținute considerăm că pentru diminuarea ratei mortalității copiilor este necesar de a crește accesul la serviciile de sănătate prin adoptarea unui pachet de servicii accesibile copiilor până la 1 an, inclusiv la medicamentele esențiale în tratarea unor boli, precum și promovarea unor politici alimentare corecte.

Așa ori altfel se solicită acțiuni urgente întreprinse nu doar prin implicarea statului, dar și a societății în ansamblu. Sunt necesare măsuri complexe, care ar cuprinde diverse domenii ale vieții sociale: sistemul de ocrotire a sănătății, protecția muncii, medicina preventivă, protecția mediului ambiant, controlul privind calitatea produselor alimentare și a apei potabile.

Bibliografie

1. Dormont B., Introduction à l'économetrie, Editura Montchrestien, Paris, 1999
2. Cărbureanu M., O metodă de analiză factorială aplicată în domeniul dezvoltării, Analele Universității "Constantin Brâncuși" din Târgu Jiu, Seria Economie, Nr.1/2010

ON EXPRESSING SOCIO-CULTURAL INDIFFERENCE IN ENGLISH AND ROMANIAN THROUGH LINGUISTIC MEANS

Serghei VASILACHI,
drd., Academia de Studii Economice din Moldova

Lucrarea de față își propune ca scop elucidarea utilizării noțiunii de indiferență în contextul socio-cultural prin intermediul unor procedee lingvistice și extralingvistice în baza materialului în limbile engleză și română.

Learning a language presupposes studying its aspects: pronunciation, spelling, grammar, lexis. All the aspects are important. One of the most important language issues is how to express this or that idea employing adequate vocabulary founded on appropriate linguistic means.

In this paper, based on the PhD dissertation topic, the issue of expressing socio-cultural indifference in Romanian and English is examined from both theoretical and practical points of view using certain linguistic means.

There are those who never enquire about anything; nothing ever seems to trouble or interest them at all, nor do they see why they should bother about something. The phenomenon of indifference can be recognized in these words. It is perhaps because many people are inclined to think so today and it is the most widespread and, from some standpoints, the most serious form of indifference. Up to now, however, it has also been the form least studied. This is probably because it appears as a personal attitude, and, what is more, almost an impalpable one. Hence, the opportuneness and urgency of a more careful and thorough study of the phenomenon is obvious.

Indifference is a well-known psychological state of mind. It is clearly distinguished from ignorance as from rejection, from acceptance as from desire, from affirmation as from doubt. For example, a traveller on a train would like to smoke, and

asks the others if he may do so. If there is a foreigner in the compartment who does not understand the language, he will look at the smoker with greater attention but will not answer either yes or no. As for the others, some will answer with consent or with refusal, and some passenger will be content to shrug or will pay no heed to the question. This last case is the attitude of indifference.

“Indifference”, as many people rightly note, “is characterized as disinterestedness and disaffection; the first term stresses mainly, even if not exclusively, the intellectual aspect and the second one in the same way the volitive aspect.” Therefore, it is quite obvious, in fact, to recognize that the indifferent attitude has a double element, one of which refers to the intellect and the other to the will. The following picture demonstrates both intellectual indifference as disinterestedness in being aware of public order and a volitive one as socio-cultural disaffection.



Among the many definitions that have been given of indifference, I find particularly felicitous the one offered by Goblott in his *Vocabolario filosofico*: “Indifference in the philosophical field is the state of mind which does not pass judgment, which does not affirm and does not deny, either out of heedlessness, or out of skepticism.” [1, p.9]

The psychological foundation of indifference is freedom, which, as we know, is that sovereignty which man exercises over his own acts and things. Thanks to freedom man is his own master: free to do or not to do, to do this or to do that, to pursue this or that aim. Animals are not indifferent because they are not free. They are driven by instinct to desire or to shun, to operate in one way or in another.

On the psychological plane man is endowed with absolute freedom: he is supreme with regard to any object and any action. To everything, he can say yes or no. Therefore, he can assume the attitude of indifference to any person, thing or action.

On the moral plane, on the contrary, human freedom is not absolute. It is ordained and conditioned by certain aims, such as the promotion of justice, peace, love and brotherhood. These aims determine the goodness of the choices that man makes. Therefore, on the moral plane indifference may take on various connotations: it can be good or bad, praiseworthy or reprehensible. For example, as regards the murder or abortion, indifference is not permissible: on the moral plane these are crimes which must be severely condemned and indifference to this denotes such deep mental obtuseness that some people cannot even perceive the existence of the problem.

Among the various aims which man is called to fulfill in his life, one occupies the first place: the improvement of his own person. He is inclined almost instinctively to carry out the first one, because every creature is driven to persevere and progress in being.

De Lamennais in one of his quotations correctly writes: “Indifference... is systematic ignorance, it is a willful sleep of the soul, which exhausts its vigour in resisting its own thoughts and in struggling against inopportune memories; it is a universal lethargy of the moral faculties, an absolute absence of ideas on what, for man, is most worth knowing”. [2, p. 14]

To free the spirit again for the sense of wonder, contemporary man must be shaken out of the state of self-sufficiency, superficiality and torpor into which he let himself be swept during the period of secularization. A great many obtuse and sluggish

consciences can be disturbed and awakened by appealing to the sense of dissatisfaction and disappointment that many people feel in the presence of the injustice, disorder, obsession and violence that are spreading in our society. Starting from these experiences, the question can be raised of the ultimate meaning of human life and of the ultimate meaning of the world and of history; it is at this point, perhaps, that the Transcendence horizon of social values could open up again.

Finally, there are those who are indifferent to all values and beliefs. In many cases this expression of indifference reflects a deeply pessimistic attitude to life – an experience of emptiness or the failure to find any meaning in life. It may have its origins in the experience of illness, loneliness, unemployment or the experience of rejection in a relationship. Expressing itself in phrases such as ‘so what’ (‘și dacă’, ‘și ce’ in Roumanian), ‘it does not matter’ (‘nu contează’ in Romanian) or “whatever” (‘ce contează’, ‘indifferent’ in Romanian), it proclaims not just that there is nothing to believe in, but no one to believe. This form of indifference could reflect the sense of rootlessness in a culture that is increasingly marked by the loss of essential social / community contexts within which lives can and must be anchored.

The most effective medicine against indifference is certainly this: awareness (social, cultural, political, linguistic, religious, emotional, educational, etc.).

Bibliography:

1. Goblot, Vocabolario filosofico. Taken from: L'Osservatore Romano Weekly Edition in English 27 July 1978, page 9
2. Hughes Felicité Robert de Lamennais, Essai sur l'indifference / Ludo Rocher, A French Veda of the eighteenth century, John Benjamin's Publishing Company, Amsterdam/Philadelphia. 1984, pp 214

INCLUZIUNEA COPIILOR CU CERINȚE EDUCATIONALE SPECIALE – DIMENSIUNE IMPORTANTĂ A POLITICILOR SOCIALE DIN R. MOLDOVA

***Marcela DILION, dr. în sociologie, conf.univ., IȘE
Angela CARA, dr. în pedagogie, cercetător științific superior, IȘE***

Abstract. The problem of social inclusion of the children with special educative requirements becomes more and more actual in social policies promotion in the Republic of Moldova. In this article there's a distinction between the concepts of „social integration” and „social inclusion” that reveals that social inclusion involves a set of multidimensional actions in different spheres (justice, social protection, health, education etc.) addressed to socially marginalized persons for the creation and development of opportunities for ensuring the life quality index equivalent to that of the community they live in. In order to highlight the aspects that negatively affect social inclusion of the children with special educative requirements from the Republic of Moldova there were fulfilled 25 semi structural interviews with the chiefs of the General Departments of Education, Youth and Sport. The results of the qualitative research reflect that at present there's a lack of legal frame in social inclusion area, while the educational system is underdeveloped; it's more often applied to the residential forms of protection the children with special educative requirements and that creates serious impediments in social inclusion of them.

Implementarea reformelor sociale din R. Moldova și armonizarea acestora cu politicile europene creează necesitatea promovării în sistemul educațional a unor acțiuni axate pe necesitățile copilului cu cerințe educaționale speciale, precum și incluziunea socială a acestora. În contextul economic și social existent, rolul tradițional al educației ca mijloc de promovare a coeziunii și mobilității sociale s-a diminuat puternic, fapt care a condus la excluziunea unor grupuri de persoane. Aceste probleme au impus necesitatea reconceptualizării sistemului de educație din perspectiva incluziunii.

Începând cu anii 90 ai secolului trecut, recunoașterea și respectarea

drepturilor copilului devine o prerogativă, iar sistemele moderne de educație au început să promoveze concepția educației incluzive, care reprezintă o abordare și un proces continuu de dezvoltare a politicilor și practicilor educaționale, orientate spre asigurarea oportunităților și șanselor egale pentru persoanele excluse/marginalizate de a beneficia de drepturile fundamentale ale omului la dezvoltare și educație, în condițiile diversității umane.

Unul din documentele de bază, care reflectă angajamentul politic și financiar al Guvernului Republicii Moldova în modernizarea învățământului preuniversitar, definind educația drept una dintre prioritățile naționale este Strategia națională „Educație pentru Toți”, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr.410 din 04.04.2003 [1]. Documentul pune accentul pe promovarea politicilor de integrare a copiilor cu cerințe educaționale speciale în sistemul educațional comun, elaborarea suportului metodic adecvat, în special pentru instruirea elevilor aflați în situații deosebit de dificile de dezvoltare și/sau sociale.

Strategia națională „Educație pentru toți” determină următoarele priorități pentru sistemul național de educație:

1. Educația și dezvoltarea timpurie;
2. Accesul la educația de bază de calitate;
3. Educația nonformală.

Strategia de incluziune socială a persoanelor cu dizabilități (2010-2013), aprobată prin Legea Nr. 169 din 09.07.2010, se evidențiază că accesul la educație al persoanelor cu dizabilități este încă foarte limitat în țara noastră, lipsesc programele educaționale cu caracter incluziv atât în ciclul preșcolar, cât și în cel școlar. Accesul redus la grădinițe, în școli, la instituții de învățământ superior și la alte obiective de menire socială nu asigură dreptul persoanelor cu dizabilități la instruire și la participare la viața socioculturală. În vederea adaptării programelor educaționale la necesitățile speciale ale copiilor cu dizabilități, Strategia de incluziune socială a persoanelor cu dizabilități (2010-2013) prevede realizarea următoarelor măsuri [2]:

Evaluarea necesităților educaționale ale copiilor cu dizabilități;

Perfecționarea, din perspectiva incluziunii sociale a copiilor cu dizabilități, a cadrului legislativ-normativ din domeniul învățământului;

Elaborarea unui nomenclator de servicii educaționale pentru susținerea incluziunii sociale în funcție de dizabilitatea copilului și de potențialul său;

Elaborarea și aprobarea unui program de instruire continuă a pedagogilor care lucrează cu copii cu dizabilități.

Un document de politici deosebit de important în domeniu este Programul de dezvoltare a educației incluzive în Republica Moldova pentru anii 2011-2020, aprobat prin Hotărârea Guvernului Nr.523 din 11.07.2011, care se axează pe realizarea următoarelor obiective generale [3]: a) promovarea educației incluzive drept prioritate educațională în vederea evitării excluderii și /sau marginalizării copiilor, tinerilor și adulților; b) dezvoltarea cadrului normativ și didactico-metodic pentru promovarea și asigurarea implementării educației incluzive; c) formarea unui mediu educațional prietenos, accesibil, capabil să răspundă așteptărilor și cerințelor speciale ale beneficiarilor; d) formarea unei culturi și a unei societăți incluzive.

În scopul implementării Programului de dezvoltare a educației incluzive în Republica Moldova pentru anii 2011-2020, Ministerul Educației a elaborat Metodologia de implementare a educației incluzive, aprobată prin ordinul ministrului educației nr.735 din 15.08.2011. Acest document prevede atribuțiile și competențele structurilor abilitate în domeniul implementării educației incluzive (la nivel central, la nivel de administrație publică locală de nivelul întâi și al doilea, ONG-urile); etapele de implementare a educației incluzive și implementarea educației incluzive în unitatea de învățământ preuniversitar.

Metodologia de implementare a educației incluzive se va realiza în baza modelelor de educație incluzivă aprobate de către Ministerul Educației. În procesul de pilotare a modelelor de educație incluzivă sunt implicate atât structurile sistemului de educație, cât și beneficiarii serviciilor educaționale (părinții, elevii etc.) în vederea creșterii relevanței ofertei de servicii educaționale pentru toate categoriile de copii, prin asigurarea unei corelări cu nevoile comunității și interesele individuale ale copiilor. În acest context, Ministerul Educației a aprobat mai multe modele de pilotare a educației incluzive, promovate de următoarele organizații:

A.O. "Femeia și copilul – protecție și sprijin" (Ordinul ministrului educației nr.737 din 15.08.2011 "Cu privire la pilotarea educației incluzive în instituțiile de învățământ din raioanele Criuleni, Dubăsari și Orhei");

Keystone (Ordinul ministrului educației nr.738 din 15.08.2011 "Cu privire la pilotarea educației incluzive în instituțiile de învățământ" (15 școli-pilot din 12 raioane);

LUMOS Foundation (Ordinul ministrului educației nr.739 din 15.08.2011 "Cu privire la pilotarea educației incluzive în instituțiile de învățământ din raioanele Florești și Ialoveni").

Ministerul Educației în parteneriat cu APL; UNICEF și ONG-urile „Femeia și Copilul - protecție și sprijin”, Speranța, EveryChild, CCF Moldova, Lumos, Keystone în perioada anilor 2005-2011 a dezvoltat servicii de educație incluzivă în 158 instituții preșcolare și preuniversitare de învățământ, antrenând circa 990 copii.

Deși sunt înregistrate unele succese privind incluziunea copiilor cu cerințe educaționale speciale, majoritatea practicilor de incluziune, însă, sînt episodice, dezvoltate, în special, cu eforturile părinților și cu sprijinul societății civile și finanțare din partea donatorilor. Multe din asemenea inițiative nu au progresat din cauza nivelului insuficient de finanțare, lipsei suportului din partea autorităților publice locale responsabile de instituțiile de educație, a părinților și profesorilor.

Pentru a scoate în evidență problemele existente și a identifica unele soluții privind implementarea educației incluzive a fost selectat demersul calitativ, fiind realizate 25 interviuri semistructurate cu șefii sau șefii-adjuncți ai Direcțiilor Raionale Generale Învățământ, Tineret și Sport.

Obiectivul general al cercetării s-a axat pe determinarea posibilelor strategii pentru implementarea eficientă a incluziunii copiilor cu cerințe educaționale speciale.

Obiectivele specifice au fost direcționate pe:

Analiza atitudinilor și percepțiilor privind conceptualizarea educației incluzive;

Determinarea obstacolelor și problemelor privind implementarea educației incluzive;

Identificarea unor soluții privind dezvoltarea culturii incluzive și determinarea acțiunilor pentru implementarea eficientă a educației incluzive.

Interviurile au fost realizate în baza unui ghid de interviu semistructurat alcătuit din 16 întrebări.

Înțelegerea cauzalității problemelor, precum și determinarea unor recomandări care ar facilita implementarea educației incluzive implică conceptualizarea corectă a educației incluzive.

La întrebarea „În viziunea Dvs. ce include conceptul „educației incluzive”?”, răspunsurile specialiștilor intervievați pot fi categorizate, după cum urmează:

Educația incluzivă concepută drept proces de asigurare a oportunităților și șanselor egale pentru toți:

“Educația incluzivă se axează pe asigurarea accesului la educația de bază a tuturor copiilor” [47 ani, 26 ani stagiul de muncă]; „Educația incluzivă este educația bazată pe principiul egalității dreptului la educație pentru toți copiii, indiferent de mediul social, starea psihofizică, situația economică” [47 ani, 26 ani stagiul de muncă]; „Educația

incluzivă determină o atitudine echitabilă față de toți oamenii, acces la educație pentru toți, inclusiv și pentru copiii cu cerințe educative speciale” [51 ani, 30 ani stagiul de muncă].

Educația incluzivă concepută exclusiv ca fiind destinată copiilor cu dizabilități:

„Este un mod de abordare a înțelegerii problemelor copiilor cu dizabilități și găsirea căilor de soluționare a lor” [50 ani, 20 ani stagiul de muncă]; „Educația incluzivă presupune integrarea în școli obișnuite a copiilor cu dizabilități” [52 ani, 32 ani stagiul de muncă]; „Conceptul educației incluzive include integrarea copiilor cu dizabilități în școlile de masă, unde elevii să se simtă bine și să fie tratați de la egal la egal” [48 ani, 23 ani stagiul de muncă].

Fiecare a doua persoană interviuată s-a referit la conceptul de „educație incluzivă” din perspectiva integrării școlare a copiilor cu dizabilități. Conceptualizarea eronată pornește de la lipsa de cunoștințe în domeniu. Este important de remarcat că pct. 58 și 59 din Programul de dezvoltare a educației incluzive în Republica Moldova pentru anii 2011 – 2020 prevăd că beneficiarii educației incluzive sînt toți copiii, indiferent de starea materială a familiei, mediul de reședință, apartenența etnică, limba vorbită, sex, vîrstă, de apartenența politică sau religioasă, starea de sănătate, de caracteristicile de învățare, de antecedente penale, fiind evidențiate următoarele categorii de beneficiari: a) copiii orfani, abandonati, lipsiți de îngrijire părintească; b) copiii din familiile defavorizate; c) copiii instituționalizați; d) copiii, tinerii și adulții cu dizabilități; e) copiii străzii; f) copiii și tinerii în conflict cu legea; g) copiii și tinerii traficați; h) copiii și tinerii supuși violenței; i) copiii și tinerii care consumă droguri, alcool, alte substanțe toxice; j) copiii afectați de HIV/SIDA, k) copiii cu maladii somatice cronice; l) copiii și tinerii cu tulburări psihice, devieri de comportament sau emoționale, alte stări patologice; m) copiii cu dificultăți de învățare și comunicare; n) copiii și tinerii supradotați; o) copiii și tinerii, victime ale exploatarei prin muncă; p) copiii minorităților naționale, grupurilor religioase sau lingvistice; q) copiii refugiaților sau copiii persoanelor intern deplasate. Totodată, sunt menționați și beneficiarii indirecti ai educației incluzive: familiile/părinții, cadrele didactice din învățămînt, specialiștii din domeniile conexe, autoritățile publice centrale și locale, comunitatea/societatea.

Un aspect important al studiului a constat în determinarea barierelor privind implementarea educației incluzive. Majoritatea specialiștilor intervieuați au menționat drept obstacole și au identificat un șir de probleme în procesul de implementare a educației incluzive, după cum urmează: „...indiferența părinților și administrației publice locale, atitudinea discriminatorie a elevilor și pedagogilor față de copiii cu dizabilități, lipsa standardelor și a curriculumului...” [47 ani, 26 ani stagiul de muncă]; „...lipsa specialiștilor în domeniu, lipsa motivației pentru profesori...” [42 ani, 19 ani stagiul de muncă]; „...lipsa cadrului legal și normativ privind educația incluzivă...” [47 ani, 25 ani stagiul de muncă]; „...lipsa surselor financiare pentru dezvoltarea serviciilor...” [57 ani, 37 ani stagiul de muncă]; „...nepregătirea societății pentru a primi copiii cu dizabilități în rîndurile lor...” [37 ani, 15 ani stagiul de muncă]; „...mentalitatea tradiționalistă, conservatoare, sovietică...” [52 ani, 30 ani stagiul de muncă].

Pentru a dezvolta cultura incluzivă și a soluționa problemele privind implementarea educației incluzive, specialiștii intervieuați recomandă de întreprins:

1. Acțiuni de consolidare a capacităților cadrelor didactice, altor actori comunitari în domeniul educației incluzive

„Este necesar de pregătit cadrele didactice pentru a fi receptivă la necesitățile educaționale ale fiecărui elev în parte, adaptându-și de fiecare dată lecțiile...” [57 ani, 35 ani stagiul de muncă]; „Pentru a dezvolta cultura incluzivă este necesar de schimbat strategiile de predare-învățare; activitățile extracurriculare să poarte un caracter deschis, unde toți elevii să fie apreciați, iar pentru acesta toți actorii trebuie să fie instruiți” [48

ani, 25 ani stagiul de muncă]; „Organizarea seminarelor instructive cu cadrele didactice, părinții, alți reprezentanți ai comunității, deoarece sunt percepții greșite privind educația incluzivă...” [37 ani, 15 ani stagiul de muncă]; „Este necesară o curriculum specială adoptată și desigur, avem nevoie de specialiști pregătiți în domeniu...” [59 ani, 37 ani stagiul de muncă].

Acțiuni cu referire la dotarea tehnică și dezvoltarea infrastructurii

„Pentru implementarea eficientă a educației incluzive este necesar de creat condiții de deplasare a copiilor cu deficiențe fizice...” [45 ani, 25 ani stagiul de muncă]; „...Dotarea cu echipamente speciale necesare...” [57 ani, 35 ani stagiul de muncă].

3. Acțiuni cu referire la crearea serviciilor

Jumătate din persoanele intervievate au menționat că succesul implementării educației incluzive depinde de „...crearea unui sistem integrat de servicii sociale...” [55 ani, 33 ani stagiul de muncă]; „dezvoltarea serviciilor de identificare timpurie a copiilor cu cerințe educative speciale și a familiilor lor, asigurarea legăturii dintre copii, familii, autoritățile publice locale, servicii medicale și sociale” [57 ani, 35 ani stagiul de muncă]; „crearea serviciului de asistență psihopedagogică prin decizia Consiliului raional...” [59 ani, 37 ani stagiul de muncă].

Raioanele Criuleni, Ungheni, Florești, Fălești, Orhei etc. au înregistrat succese privind crearea și dezvoltarea serviciilor în domeniul educației incluzive. De exemplu, în raionul Fălești cu suportul UNICEF și EveryChild au fost reintegrați 41 copii din cei 82 copii plasați în școlile-internat auxiliare, au fost instituite posturi pentru cadrele didactice de sprijin și dezvoltat serviciul de asistență parentală profesionistă. „În raionul Ungheni în 17 instituții deja s-a asigurat integrarea a 37 copii cu cerințe educative speciale. Managerul responsabil de incluziune și cadrele didactice de sprijin au fost instruiți” [47 ani, 26 ani stagiul de muncă].

În concluzie, evidențiem că procesul de implementare a educației incluzive este deosebit de complex și implică participarea autorităților publice centrale și locale, familiei, instituțiilor de educație, instituțiilor de cercetare, formare profesională inițială și continuă, serviciilor comunitare și societății civile, iar pentru implementarea cu succes a educației incluzive, este necesară instituirea unui sistem de management care asigură mecanisme de participare și colaborare intersectorială.

Bibliografie:

1. Strategia națională “Educație pentru toți”. Hotărârea Guvernului R. Moldova Nr.410 din 04.04.2003. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 15.04.2003, nr.070/441.
2. Legea pentru aprobarea Strategiei de incluziune socială a persoanelor cu dizabilități (2010-2013). Nr.169 din 09.07.2010. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 12.10.2010, nr.200-201/660.
3. Programul de dezvoltare a educației incluzive în Republica Moldova pentru anii 2011-2020. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova Nr.523 din 11.07.2011. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 15.07.2011, nr.114-116/589.

PROVOCĂRILE CRIZEI ACTUALE ASUPRA PIEȚEI FORȚEI DE MUNCĂ ÎN REGIUNILE DE DEZVOLTARE ALE ROMÂNIEI

Mariana BĂLAN,

Prof. univ.dr., Institutul de Prognoză Economică –INCE, Academia Română

Abstract. Les effets de la crise financière, continue à se faire sentir dans l'économie mondiale. Même si le point minimum de cette crise semble avoir été atteint, il est probable que la reprise pourrait être plus longue, généralement caractérisés par une croissance économique inférieure à son potentiel et une diminution progressive du taux de chômage, au cours de plusieurs années.

En Roumanie, le secteur privé s'est ajusté naturellement à cause de la contraction économique. En conséquence, le gouvernement roumain a adopté une série de mesures visant à maintenir/créer des emplois.

Pour le secteur public, ont été adoptée une série des mesures visant à réduire les salaires des employés de l'administration publique, mais la solution adoptée par les autorités pour réduire les revenus des employés du secteur public de 25% depuis Juin 2010, peut être considérée comme une mesure provisoire dont l'objectif est de réduire le nombre d'employés.

Dans ce contexte, la combinaison des politiques économiques destinées à atténuer la crise économique et financière devra prendre en compte les particularités de l'économie roumaine.

Le papier présente certains des défis de la crise actuelle sur le marché du travail en Roumanie et son analyse en 2010 dans les régions de développement de la Roumanie.

Introducere

Criza piețelor financiare globale care a lovit economia mondială la mijlocul anului 2008 a afectat economia mondială în ansamblul ei, dar a avut un impact major și asupra piețelor forței de muncă din țările europene. Aceasta a făcut, ca după mai mulți ani de creșteri economice și ale gradului de ocupare a forței de muncă relativ mari, UE să înregistreze niveluri de creștere care nu au mai fost întâlnite de zeci de ani. Astfel, creșterea anuală a PIB-ului a scăzut în Uniunea Europeană de la 2,9 procente în anul 2007 la 0,9 procente în anul 2008, iar între 2008 și 2009, rata medie a șomajului în UE a crescut de la 7,0 procente la 9,9 procente.

Efectele crizei financiare, continuă să se resimtă în economia globală. Chiar dacă punctul minim al acestei crize pare să fi fost atins, este foarte probabil ca redresarea economică să fie una de durată, caracterizată în general printr-o creștere economică sub potențial și o scădere graduală, pe parcursul a mai multor ani, a ratei șomajului.

Pe termen scurt și mediu, chiar și în condițiile în care creșterea economică va fi pozitivă, reducerea ratei șomajului se va realiza în timp.

În contextul macroeconomic actual, provocările pentru piața forței de muncă, în general, și piața forței de muncă din regiunile de dezvoltare ale României în particular, au un caracter dual, ele vizând atât sectorul privat cât și cel public.

Lucrarea prezintă câteva din provocările crizei actuale pentru piața forței de muncă din România, atît la nivel național, cât și la nivelul județelor și regiunilor de dezvoltare.

Provocările crizei actuale pentru piața forței de muncă din România

În contextul macroeconomic actual, provocările pentru piața forței de muncă românești au un caracter dual, ele vizând atât sectorul privat (care s-a ajustat în mod firesc în urma contracției economiei), cât și cel public.

Acordul pe care România l-a semnat cu Fondul Monetar Internațional în anul 2009, presupunea reducerea cheltuielilor cu salariile angajaților din administrația publică cu 20%.

Disponibilizările începute în anul 2010 în sectorul public au creat presiuni suplimentare asupra pieței forței de muncă. Soluția adoptată de autorități de a reduce veniturile salariaților din sectorul public cu 25% începând cu iunie 2010, poate fi considerată ca o măsură intermediară al cărui obiectiv este reducerea numărului de

angajați cu un procent similar, într-un orizont de timp scurt, posibil începând cu 2010 și continuând în 2011.

Dacă în primăvara anului 2008, rata șomajului atingea valoarea de 3,7%, un minim al ultimilor 17 ani, în martie 2010 aceasta a ajuns la 8,4%, o creștere abruptă în numai câteva luni. Ulterior, efectele sezoniere au dus la scăderea acesteia la 7,5% (la sfârșitul lui iunie 2010), însă presiunile asupra pieței forței de muncă au continuat să se resimtă și în lunile care au urmat.

Rata anuală de creștere a numărului de disponibilizați în economie este cea mai abruptă de după 1992. Cauza acestei creșteri a numărului de șomeri în economie este diferită față de cea existentă în cele două perioade, oarecum similare, anterioare, 1997-1998 și 2001-2002. Dacă atunci, creșterea șomajului s-a datorat cu precădere efectelor politicilor pre-electorale și/sau crizei financiare autohtone, acum, cauza este cu preponderență externă, efectul crizei economice mondiale reducând puternic cererea externă cu repercursiuni asupra producției autohtone.

Efectele crizei economice asupra sectorului privat și cel public sunt complet diferite. În sectorul privat scăderea accentuată a numărului de angajați a început să se manifeste la începutul anului 2009. La sfârșitul anului 2009 scăderea anuală a numărului de angajați era de 7,8% la nivelul întregii economii, de 11,8% în industrie, 8,6% în comerț și de 19,1% în construcții.

În contrast, numărul angajaților din sectorul public a continuat să crească în plin an de criză, rata anuală de creștere a personalului din administrația publică a fost de 5,5% la sfârșitul lui 2009. Începând cu primul trimestru al anului 2010 numărul de angajați din sectorul public a început să scadă, totuși ponderea acestora în total disponibilizați a continuat să fie foarte mică (numărul de disponibilizări din sectoarele industrie, construcții și comerț au reprezentat la sfârșitul lui 2009 peste 85% din numărul total de disponibilizări la nivelul întregii economii). Dar, evoluția numărului de șomeri din diverse sectoare economice trebuie corelată și cu ponderea pe care aceste sectoare o au în PIB.

La nivelul economiei naționale, în luna mai a anului 2010, numărul angajaților din sectorul public era 1.38 milioane, reprezentând 32% din totalul numărului de angajați în economie.

Sectorul public din România este unul dintre cele mai supradimensionate sectoare în comparație cu cele din alte țări membre UE (de exemplu, în trimestru I 2010, numărul angajaților din sectorul public reprezenta 19% în Italia, 21% în Marea Britanie și 26.5% în Polonia, iar în alte țări din UE acest procent este și mai scăzut). Problemele cele mai importante cu care se confruntă sistemul public sunt creșterea eficienței concomitent cu reducerea costurilor.

Rata șomajului înregistrat la nivel național la sfârșitul lunii decembrie 2010, a fost de 6,87%, mai mică cu 0,08 puncte procentuale decât cea din luna noiembrie a anului 2010 și mai mică cu 0,9 pp decât cea din luna decembrie a anului 2009.

La sfârșitul lunii decembrie 2010 erau înregistrați 629.960 șomeri, cu 6.516 persoane mai puțin față de luna anterioară. Din totalul șomerilor înregistrați, 329.640 au fost șomeri indemnizați și 297.320 neindemnizați.

În luna decembrie 2010, comparativ cu luna precedentă, rata șomajului masculin a crescut de la valoarea de 7,44% în luna noiembrie, la valoarea de 7,47%, iar rata șomajului feminin a scăzut de la 6,38% la 6,20%.

La nivel regional, există disparități majore în ceea ce privește numărul de disponibilizați. Aceste variații se datorează mai multor factori, dintre care:

structura economiei locale - sectoarele economice au fost afectate în mod diferit de criză-, fapt care se observă și la nivelul economiilor locale/regionale;

influența lucrătorilor cu domiciliu flotant: orașele mari, precum Iași, Cluj,

Timișoara sau București au atras forța de muncă din județele adiacente, aceștia fiind printre primii disponibilizați în momentul începerii crizei.

Totuși, discrepanțele la nivel regional existau și înainte de criză, acestea au avut doar o tendință de accentuare în ultimele trimestre (figura 1).

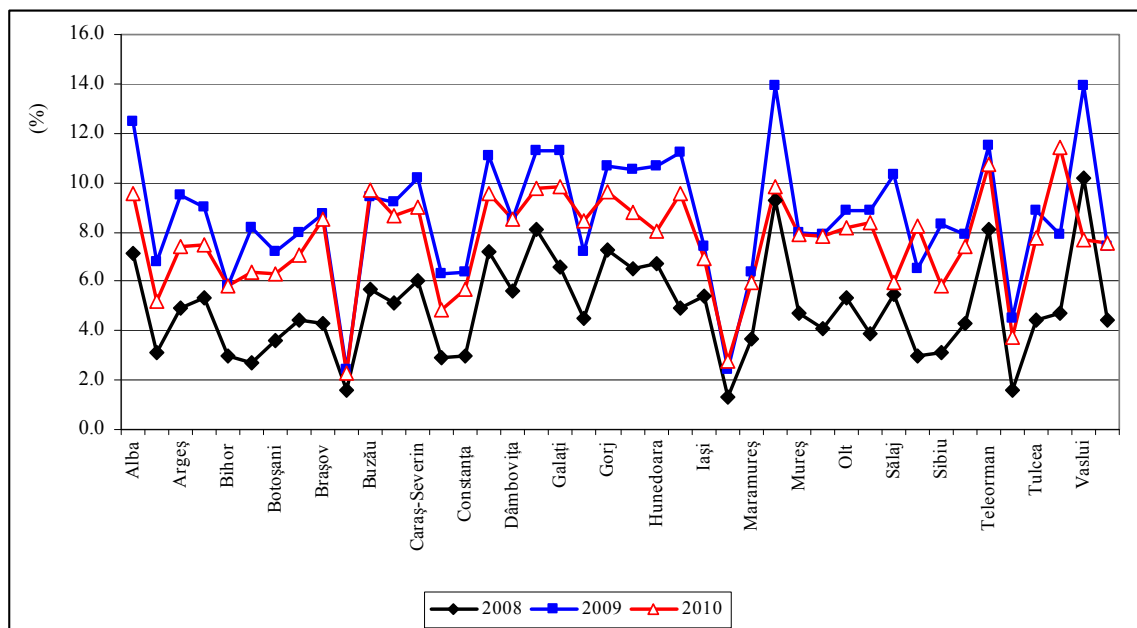


Figura 1 Evoluția ratei șomajului pe județe

Sursa datelor: Anuarul Statistic al României 2009-2010 și Statistici ANOFM 2010

Disponibilizările care s-au realizat la nivelul anului 2008 au înregistrat mari variații de valori de la un județ la altul, în funcție de contextul specific fiecărui județ. Astfel, cele mai afectate de acest fenomen au fost județele: Bacău, Prahova, Buzău, Mureș, Brașov, Hunedoara, Alba, Dolj, București, Cluj și Satu-Mare, cu peste 1.500 de persoane disponibilizate pe întreg parcursul anului 2008.

Având în vedere valorile scăzute ale ratei șomajului la nivel național, se poate afirma că disponibilizările care au avut loc în anul 2008 nu au produs dezechilibre în evoluția șomajului, iar județele care s-au confruntat cu acest fenomen au găsit soluții pentru redresarea economică reflectată și în atenuarea problemelor din punct de vedere al ocupării forței de muncă.

La nivel teritorial în două județe s-a depășit rata medie anuală: județul Mehedinți și Vaslui, la polul de minim situându-se județele: Ilfov, Timiș și Municipiul București.

Regiunile cu cele mai ridicate rate ale șomajului au fost Sud -Vest, Sud și Nord -Est, regiuni în care activitățile rurale sunt preponderente. Acestea sunt și regiuni cu pronunțate disparități chiar în interiorul lor, unde județe predominant agricole coexistă cu cele mai dezvoltate. De exemplu, în regiunea Sud -Vest, s-au înregistrat discrepanțe între județe, în ceea ce privește rata medie anuală a șomajului înregistrat: nivelul maxim a fost atins în județul Mehedinți (8,7%) și cel minim în județul Vâlcea (4,0%).

Regiunile București și Nord -Vest, au atins cele mai scăzute niveluri ale ratei șomajului înregistrat, aceste zone fiind avantajate de dependența lor mai redusă de sectorul primar (regiunea București), respectiv de proximitatea piețelor vestice (regiunea Nord -Vest), dar și de capacitatea ridicată pe care o au în atragerea de investiții străine directe.

De asemenea, piața muncii nu a fost caracterizată de dezechilibre majore dat fiind caracterul de continuitate a creșterii economice, care în anul 2008 a înregistrat cel mai mare nivel.

Criza financiară și economică globală s-a resimțit cu putere în economia României în anul 2009. Activitatea economică s-a aflat în regres, fapt care s-a reflectat pe piața muncii, criza manifestându-se prin creșterea puternică a numărului de șomeri și a ratei șomajului.

Anul 2009 definește faptul că, începând cu luna mai s-a schimbat proporția dintre numărul șomerilor indemnizați și neindemnizați. Din punct de vedere al distribuției șomerilor pe niveluri de instruire, în anul 2009, din numărul total al șomerilor înregistrați, 74,27% au fost persoane cu nivel de instruire primar, gimnazial și profesional, 20,06% persoane cu nivel de instruire liceal și post liceal și 5,67% au fost persoane având nivel de instruire universitar.

Din punct de vedere al structurii pe grupe de vârstă a șomerilor înregistrați, grupele de vârstă în care se regăsesc cei mai mulți șomeri rămân grupele de vârstă 30-39 de ani și 40-49 de ani, fiind urmate de grupa de vârstă 50-55 de ani.

Disponibilizările care au avut loc în anul 2009 au produs dezechilibre în evoluția șomajului, toate județele confruntându-se cu acest fenomen, dar și cu puținele opțiuni pentru redresarea economică, reflectată și în problemele din punct de vedere al ocupării forței de muncă.

În patru județe s-a înregistrat valori ale ratei șomajului mai mari de 10%: județul Mehedinți, Vaslui, Teleorman și Alba. Polul de minim este reprezentat de județele: Ilfov și Municipiul București. Cele mai ridicate rate ale șomajului înregistrat au fost Sud - Vest, Sud și Centru, regiuni în care activitățile rurale sunt preponderente.

La nivelul județelor, numărul de șomeri a crescut în 21 județe: în Dolj (cu 1732 persoane), Bacău (cu 417 persoane), Buzău (cu 352 persoane), Constanța (cu 340 persoane), Teleorman (cu 338 persoane) și Botoșani (cu 314 persoane). Scăderea numărului de șomeri se înregistrează în 20 de județe și în municipiul București, cele mai importante scăderi înregistrându-se în județele: Prahova (cu 1905 persoane), Vâlcea (cu 1651 persoane), Mureș (cu 1139 persoane), Cluj (cu 1026 persoane), Timiș (cu 805 persoane), Maramureș (cu 668 persoane) și Satu Mare (cu 560 persoane). În municipiul București numărul de șomeri a scăzut cu 2667 persoane (figura 2).

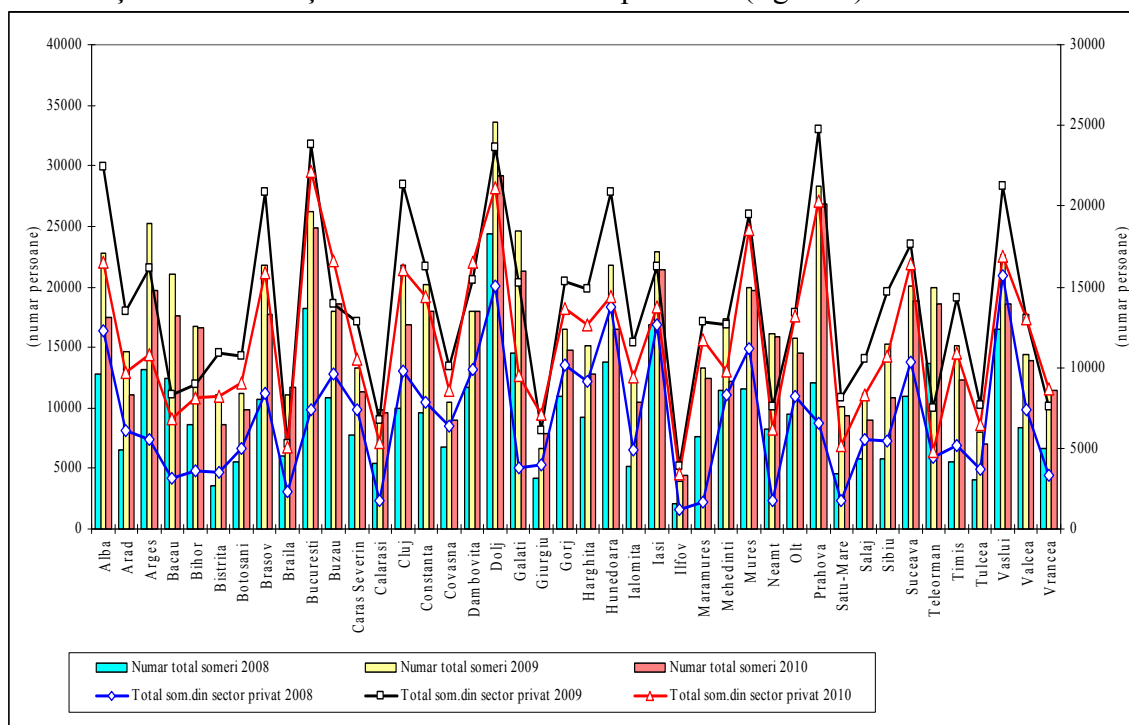


Figura 2. Numărul total de șomeri înregistrați pe județe

Sursa datelor: Statistici ANOFM 2007-2009

Județele cu cea mai mare pondere a șomerilor neindemnizați în numărul total al șomerilor sunt: Teleorman (65,17%), Vrancea (63,97%), Galați (62,11%), Iași (61,00%) și Buzău (60,39%).

Rata șomajului a crescut în 20 județe și anume în județele Dolj, cu 0,58 pp, Sălaj cu 0,29 pp, Călărași cu 0,29 pp, Ialomița, Brăila și Teleorman cu 0,20 pp.

Scăderi ale ratei șomajului se înregistrează în 21 de județe și în municipiul București, cele mai importante scăderi ale ratei șomajului s-au înregistrat în județele Vâlcea cu 0,91pp, Prahova cu 0,60 pp, Mureș cu 0,46pp, Satu Mare cu 0,36pp și Maramureș cu 0,32pp., iar în Municipiul București rata șomajului a scăzut cu 0,24%.

Cele mai ridicate niveluri ale ratei șomajului au fost atinse în județele Vaslui (11,42%) Teleorman (10,76%), Galați (9,84%), Mehedinți (9,81%), urmate de județele: Dolj (9,80%), Buzău (9,73%), Gorj (9,62%), Covasna și Alba (9,58%), Ialomița (9,55%) și Călărași (9,03%).

Nivelul minim al ratei șomajului în luna decembrie, de 2,29%, se înregistrează în Municipiul București.

Analiza structurii șomajului după nivelul de instruire, pune în evidență faptul că, șomerii cu nivel de instruire primar, gimnazial și profesional constituie ponderea cea mai mare a persoanelor care se adresează agențiilor județene pentru ocuparea forței de muncă în vederea găsirii și ocupării unui loc de muncă, aceasta fiind de 70,44%. Șomerii cu nivel de instruire liceal și post-liceal reprezintă 21,63%, iar cei cu studii universitare doar 7,94%.

Din punct de vedere al structurii șomerilor pe grupe de vârstă, reprezentative sunt ponderile pentru grupele de vârstă 30-39 ani (24,19 %) și 40-49 ani (28,06%).

La finele lunii decembrie 2010, se aflau înregistrați în evidențele agenției 15.428 tineri sub 25 de ani aflați în șomaj de peste 6 luni (ceea ce reprezintă 15,56% din totalul șomerilor sub 25 de ani) și 92.549 adulți aflați în șomaj de peste 12 luni, (17,53% din totalul șomerilor adulți), ponderea șomerilor de lungă durată în numărul total de șomeri fiind de 16,17%.

Din punct de vedere macroeconomic, măsurile propuse de către Guvern ar putea corecta o parte din dezechilibrele existente, însă modul lor de aplicare poate accentua dezechilibrul social într-un moment dificil pentru economie.

Piata muncii din Uniunea Europeană pare să se fi stabilizat, rata șomajului rămânând neschimbată la 9,6% la sfârșitul anului 2010, comparativ cu luna precedentă. În schimb, șomajul este încă în creștere în comparație cu aceeași lună a anului 2009, când rata șomajului era de 9,1%.

Conform statisticilor Eurostat, România se afla pe locul opt din punct de vedere al ratei șomajului, cu o valoare de 6,87% la sfârșitul anului 2010.

Potrivit previziunilor economice de toamnă ale Comisiei Europene, România va înregistra o [creștere economică](#) de 1,5% în 2011. De asemenea, Comisia Europeană estimează pentru România o rată a șomajului de 7,4%, în anul 2011.

Concluzii

În România, sectorul privat, s-a ajustat în mod firesc în urma contracției economiei. Ca urmare, Guvernul României a adoptat o serie de măsuri în scopul menținerii/creerii de locuri de muncă. Pentru sectorul public, au fost adoptate o serie de măsuri pentru reducerea cheltuielilor cu salariile angajaților din administrația publică.

Criza a afectat bărbații și femeile în mod diferit. La începutul anului 2010 bărbații au fost mai expuși impactului negativ al crizei, deoarece sunt preponderent angajați în sectoarele cele mai afectate (construcții și agricultură), dar în trimestrul 2, după restabilirea creșterii economice în sectorul construcțiilor situația s-a schimbat.

În județele din Moldova tinerii au fost afectați mai puțin de criză, șomerii fiind cu precădere din categoria de vârstă de 35-49 ani.

O metodă răspândită de soluționare a problemelor economice în timpul perioadei de criză și după criză a fost migrarea spre economia informală. În primele trei trimestre ale anului 2010, numărul persoanelor cuprinse în economia subterană a crescut cu 3,4%, pe când numărul angajaților legali s-a diminuat cu 4,3%.

Migrația a continuat să fie un factor important de influență a pieței forței de muncă. Emigrarea a reprezentat o soluție principală pentru multe persoane care nu și-au găsit un loc de muncă sau nu au obținut un salariu decent în țară. Numărul persoanelor care lucrează peste hotare sau sunt în căutarea unui loc de muncă în străinătate a crescut în anul 2010 cu 6,5%.

Conform Institutului Național de Statistică (Comunicat de Presă, nr. 60 din 25 martie 2011), în anul 2010, cele mai ridicate valori la ratele medii anuale ale locurilor de muncă vacante s-au înregistrat în administrația publică (1,17%) și în sănătate și asistență socială (1,10%). La polul opus, s-au regăsit activitățile din industria extractivă (0,05%), hoteluri și restaurante (0,12%), respectiv cele de producție și furnizare de energie electrică și termică, gaze, apă caldă și aer condiționat (0,14%).

În profil teritorial, în anul 2010, cea mai ridicată valoare a ratei medii anuale a locurilor de muncă vacante s-a înregistrat în regiunea Nord-Est (1,06%), urmată de regiunea Vest (0,70%). Cu cele mai scăzute valori ale acestui indicator s-au regăsit regiunile Sud-Est (0,31%), respectiv Nord-Vest (0,42%).

Bibliografie

1. Lungu L., Măsuri anti-criză privind piața forței de muncă, August 2010, www.fes.ro;
2. *** Anuarul Statistic al României 2007-2010, Institutul Național de Statistică;
3. *** Raport de activitate 2008-2009, Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă, www.anofm.ro;
4. *** Statistici, – ANOFM, 2008-2010, www.anofm.ro;
5. *** Statistici ale forței de muncă – Institutul Național de Statistică, Baze de date - TEMPO-Online, www.insse.ro

TENDINȚELE DEZVOLTĂRII SISTEMULUI DE ÎNVĂȚĂMÂNT PREUNIVERSITAR ÎN CONDIȚIILE TRANSFORMĂRII SOCIETĂȚII MOLDOVENEȘTI

Angela MOCANU, doctor în sociologie
Academia de Științe a Moldovei

Abstract. One of the declared intentions of the educational policies is the synchronization of the national educational system to the European life requirements, values and principles. Officially, the ministry of Education aims for „endowment of all members of the society moral, intellectual and esthetical values, as well as practical knowledge and abilities for becoming responsible and dynamic citizens, who may contribute to the development of the whole society...”, building a set of abilities for the youth for the purpose of increasing the level of their participation to the socio-economic development of the country”.

Within the article we set as a goal the study of some problems of the quality of the education process in the pre-university institutions of education of Republic of Moldova. For this purpose, a sociological study has been made on the academic year 2009-2010. The study used as experts professors of these undergraduate educational institutions with a work experience of over 15 years. The research includes not only Chisinau but was done also at the country level. For comparison other research and statistical data have been used.

Sincronizarea învățământului național la cerințele vieții, valorile și principiile europene este unul din scopurile declarate ale politicilor educaționale. La nivel oficial, Ministerul educației își propune ca misiune de bază „înzestrarea tuturor membrilor societății cu valori morale, intelectuale și estetice, cunoștințe practice și abilități de a

deveni cetățeni conștienți, responsabili și dinamici, care pot contribui la dezvoltarea întregii societăți... consolidarea capacităților tinerilor în vederea sporirii nivelului de participare a acestora la dezvoltarea socioeconomică a țării”. [1, nr. 2,3, 14.07.2008].

Capitalul uman este valoarea cea mai mare de care poate dispune omenirea. În această direcție se realizează cercetări de către specialiștii diferitor domenii și care au elaborat mai multe definiții ale acestei noțiuni. Una din cele mai răspândite și mai des utilizate în literatura de specialitate este următoarea: capitalul uman constituie totalitatea resurselor economice și sociale – cunoștințe, deprinderi, motivații, capacități de percepere și producere a informației noi obținute de către om în procesul de instruire și activitate practică. El se formează în rezultatul activității de instruire pe parcursul întregii vieți și este indispensabil de om.

În cadrul acestui articol ne-am propus să studiem unele probleme ale calității procesului de instruire în instituțiile preuniversitare de învățământ din Republica Moldova. În acest scop în anul de studii 2009-2010 a fost realizat un studiu sociologic la care au participat în calitate de experți profesorii instituțiilor preuniversitare de învățământ cu un stagiu de muncă mai mare de 15 ani. Cercetarea a fost realizată atât în municipiul Chișinău cât și la nivel de republică. De asemenea pentru comparație au fost utilizate și rezultatele altor cercetări, date statistice.

Ținem să menționăm că în cadrul cercetării noastre facem o paralelă între starea de lucruri din domeniul învățământului preuniversitar din mediul urban și cel rural. Aceasta e din cauză că situația diferă în funcție de tipul localității. În afară de nivelul de finanțare, volumul de activități ale profesorului mai este și accesul la studii. Conform datelor Biroului Național de Statistică în mediul urban prevalează liceele – cu o pondere de 63%, fiind urmată de gimnazii – cu 14%. În același timp în mediul rural 58 la sută din totalul instituțiilor de învățământ sunt gimnazii, iar 23% – licee. Ponderea școlilor de cultură generală este nesemnificativă în mediul rural acestea reprezentând 12 la sută, iar în mediul urban – 10 la sută.

În ultimii 15-20 de ani s-a creat un nou model al comportamentului de instruire și angajării în câmpul muncii tinerilor la începutul activității sale independente. În condițiile actuale are loc sporirea investițiilor în capitalul uman și studii (un număr tot mai mare de absolvenți tind să obțină studii medii complete și superioare). De multe ori tânărul obține nu doar o singură profesie, ci două sau trei, iar aceasta îl face să se încadreze mai târziu în câmpul muncii. O altă schimbare este că mulți studenți astăzi combină activitatea de muncă cu studiile, fapt care era mai rar întâlnit în perioada sovietică. [4, 22]

După absolvirea instituției preuniversitare de învățământ tinerii consacră o perioadă foarte mare de timp studiilor profesionale, deseori obțin și studii complementare. Etapele de studii actualmente decurg paralel cu activitatea de muncă sau se schimbă una pe alta. În acest sens a fost instituit și programul Instruire pe tot parcursul vieții, în Republica Moldova a fost lichidată restricția de vârstă a înmatriculării studenților la secția zi. Deci absolvenții cheltuie mai mult timp pentru studii decât generațiile anterioare.. Câțiva ani în urmă circula ideea precum că acest lucru se întâmplă din cauza nedorinței tinerilor să înceapă activitatea de muncă deoarece este mai comod să înveți continuu, eschivându-te astfel de multe responsabilități. Specialiștii din domeniu constată că asemenea situație nu este nouă, în Occident lucrul acesta se întâmplă de mult și pe piață s-au creat locuri muncă part time, unde tinerii pot îmbina activitatea de muncă cu studiile. [5, 16].

La capitolul finanțare a învățământului - lucrurile stau prost nu doar la nivel de guvernare ci și la nivel de gospodărie individuală. Conform datelor statistice cheltuielile medii lunare de consum ale populației în primul trimestru al anul 2010 au constituit în medie pentru o persoană 1307 lei fiind în creștere față de aceeași perioadă a anului

precedent cu 16,7%. Cea mai mare parte a cheltuielilor a fost destinată acoperirii necesarului de consum alimentar – 42,8% cu 2,7 puncte procentuale mai mult față de primul trimestru al a. 2009. Cei mai puțini bani sunt alocați pentru învățământ – 1,3%, în creștere cu 0,7 puncte procentuale față de aceeași perioadă a anului 2009. UNESCO este îngrijorată de calitatea învățământului în Republica Moldova. Accesul la studii al copiilor depinde starea materială a familiei, copiii cu o stare materială precară fiind discriminați în cadrul instituțiilor preuniversitare de învățământ. Discriminarea nu se întâmplă la nivel oficial, însă de facto copii din familiile social-vulnerabile nu au acces la instituțiile învățământ pe care și le-ar dori. Mai mult decât atât chiar, de multe ori nu frecventează școala din motive materiale: părinții nu sunt în stare să le asigure cele necesare pentru aceasta. Spre regret nu este o statistică a neșcolarizării, însă conform rezultatelor cercetării noastre experții estimează rata neșcolarizării în Republica Moldova de 2%.

Este evident că unul din principalii actori în procesul de instruire este pedagogul. De nivelul său profesional, aptitudini, și nu în ultimul rând – calitățile personale, depinde în mare măsură calitatea procesului de învățământ. Actualmente, în contextul răspândirii tot mai largi a mijloacelor de informare în masă pentru a îndeplini funcțiile sale profesionale la un nivel înalt pedagogul e necesar să devină creator, să-și îmbogățească cunoștințele cu noi și noi elemente. „Profesorul trebuie să se transforme dintr-un transmițător de cunoștințe într-un savant..., care ar uni în sine pedagogul experimentator, teoreticianul și practicianul, conducătorul colectivului de copii și psihologul-educator” [3, 285]. Capacitatea de a gândi independent și de a lua decizii netradiționale în condiții dinamice complicate este o trăsătură necesară profesorului contemporan. Conform datelor chestionării noastre, actualii absolvenți ar dori ca profesorii să posede următoarele calități: în primul rând să poată înțelege elevul – pentru această variantă au optat circa 2/3 din cei chestionați, să dispună de timp și răbdare pentru a rezolva împreună cu elevii probleme legate atât de programul de studii, cât și de viața cotidiană, să fie sinceri în comunicare cu elevii. Așa dar elevii pun accent nu atât pe pregătirea profesională a pedagogilor cât pe calitățile lor personale.

Cum văd profesorii situația din domeniu? La întrebarea „cum apreciați starea lucrurilor în instituțiile preuniversitare de învățământ” răspunsurile sunt diferite în funcție de tipul localității. În municipiul Chișinău circa 2/3 respondenți o consideră bună. Pe când respondenții din alte localități nu sunt prea optimiști în aprecierea situației: fiecare al doilea expert apreciază situația din domeniu ca fiind bună, iar cealaltă jumătate consideră că ea mai degrabă nu este bună. Aceiași notă se face prezentă și atunci când respondenții sunt rugați să compare situația din prezent cu cea de acum 10-12 ani. Numărul respondenților care o consideră mai proastă în prezent este mai mare în orașele și satele republicii – 36%, în municipiul Chișinău de această părere sunt 20% respondenți. Consideră că situația este mai bună în prezent aproximativ jumătate din respondenții din republică, în municipiul Chișinău de această părere sunt circa 2/3 respondenți. După cum putem ușor observa situația din domeniul învățământului este apreciată de către angajați oarecum diferit. În schimb opiniile pedagogilor coincid în ceea ce privește posibilitatea de a activa mai bine. Circa 90% respondenți consideră că ar putea activa mai bine și aceasta se va întâmpla atunci când: salariile vor fi mai mari – 60%, dacă ar avea o susținere mai mare din partea organelor de resort – 50%, dacă ar exista o colaborare mai strânsă între părinți-profesori-elevi – 65%, dacă în gimnaziu/liceu va fi numărul necesar de profesori, și aici iar diferență în funcție de localitate – 1% (municipiul Chișinău), 10% – respondenții din orașele și satele republicii.

Rolul familiei în procesul educației copilului este unul deosebit de important și nu este corect să fie lăsat pe umerii pedagogilor tot greul procesului educativ pe motiv că

nicio instituție de învățământ nu poate substitui familia. Unii părinți însă dau mai multă importanță aspectului material și pleacă peste hotare în căutarea unui trai decent lăsând acasă copii în supravegherea rudelor, iar în lipsa acestora copiii își gestionează singuri viața. Conform unor estimări ale Ministerului Educației 100000 copii au părinți plecați peste hotare.

Pentru ca profesorii să-și poată realiza pe deplin vocația, după cum am văzut mai sus, sunt necesare un șir de condiții – fiecare al doilea profesor susține că ar avea nevoie de o susținere mai mare din partea organelor de resort. Credem că în această ordine de idei am putea include și formarea profesională continuă a cadrelor didactice. Conform unui studiu analitic - descriptiv realizat în cadrul instituției de profil fiecare al cincilea profesor care a beneficiat de aceste studii consideră că actualul sistem de formare continuă a cadrelor didactice întârzie în raport cu reformele derulate, utilizează metode învechite de formare, iar la sfârșitul orelor de curs nu li se oferă destule informații utile și materiale didactice.

Conform rezultatelor cercetării noastre 1/3 din respondenți în activitatea sa profesională nu utilizează metode inovatoare. Ținem să menționăm că răspunsul la această întrebare nu diferă semnificativ în funcție de tipul localității. Mai mult chiar – în localitățile rurale numărul profesorilor care au afirmat că în cadrul activității sale utilizează metode inovatoare este cu trei puncte procentuale mai mare. Am putea face o paralelă între aprecierea dată calității actualului sistem de formare continuă a cadrelor didactice și nedorința profesorilor de a aplica metode noi în cadrul procesului de instruire, adică un proces este cauzat de altul, la care se mai adaugă și un șir de alți factori obiectivi și subiectivi, iar în rezultat obținem scăderea eficienței procesului de învățământ. Acest fapt este confirmat și de profesori - 1/3 respondenți afirmă că elevii în instituțiile preuniversitare de învățământ nu obțin destule cunoștințe și că ar trebui de făcut schimbări în sistemul de instruire. (și deoarece avem un sistem centralizat de învățământ părerea pedagogilor nu diferă în funcție de localitate.). Aproape nouăzeci la sută din respondenți consideră că elevii pot aplica în practică doar într-o oarecare măsură cunoștințele obținute la școală, iar procentul celor care sunt de părere că cunoștințele obținute la școală nu pot fi aplicate în practică îl depășește pe al celor care afirmă că cunoștințele respective pot fi aplicate în practică într-o măsură mare. În același timp respondenții susțin unanim părerea că programul școlar al elevilor este supraîncărcat.

Avocații parlamentari bat alarma. Se încalcă dreptul copiilor la timpul liber. Moldova este unicul sat din Europa care are în programul de studii preuniversitar 17 discipline obligatorii. Concluziile vin singure de la sine – sunt necesare reforme și nu oricând, dar aici și acum, în caz contrar se pierde esența unui proces social foarte important. Prin intermediul educației omul contribuie la destinul întregii umanități. În „dăruirea de sine” – scrie Giorgio Chiosso – are loc de fapt un dublu proces de umanizare: îmbogățirea celorlalți cu ceea ce fiecare este în stare să dea în termeni cognitivi, afectivi, spirituali și, în același timp, îmbogățirea sinelui prin întărirea voinței care are lor în actul dăruirii. [2, 121]

Ținând cont de experiența în acest domeniu a țărilor care am avut o istorie comună sau asemănătoare, pentru a redresa situația este necesar de a pune accent mai întâi de toate pe motivarea activității atât a profesorului cât și a elevului. Profesorul trebuie stimulat material, aici avem în vedere atât sporirea esențială a salariului cât și schimbarea schemei de salarizare astfel încât să fie evidențiată activitatea fiecărui profesor. Ceea ce ține de motivarea elevului ar fi oportun de revizuit curricula școlară nu doar pentru a reduce numărul de ore sau discipline, ci și pentru a le construi astfel, încât să fie interesante elevilor. Să fie aplicate metode noi de predare și însușire a materialului didactic la nivel național. O dată cu accesibilitatea surselor alternative de informare –

internetul, manualele devin învechite, informația pe care o oferă ele în materie de utilitate cedează mult. De aceea ar fi oportun revizuirea și adaptarea lor la cerințele vieții.

Bibliografie:

1. Hotărârea Guvernului nr. 2,3, 14.07.2008 // Monitorul Oficial, iulie 208
2. Chiosso G. Teorii ale educației și ale formării, Editura Humanitas, București 2007 pag. 121
3. Блонский П. «Избранные педагогические произведения», Москва 1961, pag.285
4. Константиновский Д.Л., Чередниченко Г.А., Вознесенская Е.Д. «Российский студент сегодня: учёба плюс работа» Москва, ЦСП 2002, стр.25-32
5. Телегина Г.В. Образование в течении жизни: институализация в европейском контексте и её оценка \ непрерывное образование в политическом и экономическом контекстах \ отв.ред.Ключарёв Г.А., Москва 2008, стр.16-37

DEZVOLTAREA UMANĂ – UN CONCEPT ÎNTRE CONTINUITATE ȘI PERFEȚIONARE

Ala MODRÎNGA,
doctorand, Universitatea de Stat a Moldovei

Abstract Human development can be viewed as the process of achieving an optimum level of health and well-being. It includes physical, biological, social, educational, economic components. Only some of these are expressed in the Human Development Index, a composite scale that has three dimensions: life expectancy at birth, adult literacy rate and mean years of schooling, and income as measured by real gross domestic product per capita. It is used to distinguish whether the country is a developed, a developing or an under-developed country and also to measure the impact of economic policies on quality of life.

Trecerea la Mileniul III a fost marcată de inrensificarea preocupărilor comunității internaționale a fost evaluat stadiul dezvoltării umane, apreciindu-se progresele obținute și semnalându-se cu îngrijorare carențele care persistă în diferite domenii. Sub semnul responsabilității comunității internaționale s-au formulat și adoptat obiective precise a căror realizare să asigure noi dimensiuni ale dezvoltării.

În cadrul Adunării Generale a Națiunilor Unite (New York, septembrie 2000), cunoscută și ca Summitul Mileniului, analizându-se starea dezvoltării umane în diversitatea aspectelor sale, s-a adoptat un set de obiective, cunoscute ca Obiectivele de Dezvoltare ale Mileniului, cu etape și termene limită pentru realizarea lor. Rolul central în coordonarea eforturilor depuse la toate nivelele pentru realizarea obiectivelor Mileniului îi revine Programului Națiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD) [3].

Obiectivele cuprinse în Declarația Mileniului adoptată de Adunarea Generală ONU vizează: lupta împotriva sărăciei, a foametei și bolilor, analfabetismul, a degradării mediului și a discriminării femeilor, au un caracter strategic și se regăsesc în paleta largă a indicatorilor ce caracterizează dezvoltarea umană.

În prezent, tot mai pregnant, se pune accentul pe aspectul uman al creșterii economice și, în particular, pe 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 îmbunătățească viața oamenilor. Însă, fiecare om are noțiunea sa, în ceea ce privește viața mai bună. Și specialiștii în domeniu au concepții diferite atât asupra conținutului și esenței problemei cât și în evidențierea căilor și mijloacelor de soluționare a acesteia [5].

Astfel, în cea mai mare parte, soluționarea acestei probleme stringente se reduce la faptul că oamenii trebuie să fie asigurați, cu acele bunuri materiale ale vieții, pe care toți oamenii le consideră necesare pentru a fi satisfăcuți. Bogăția materială se clasează pe primul loc, întrucât banii îi oferă omului posibilitatea să-și procure toate cele necesare pentru a trăi satisfăcut

Aceste abordări analizează modelul dezvoltării prin prisma creșterii economice. Conform acestora acumularea de bogății duce la creșterea bunăstării populației avînd ca finalitate o viață mai fericită. Astfel, creșterea economică este un scop al dezvoltării umane.

Alte viziuni privesc creșterea economică ca un mijloc prin care se realizează dezvoltarea umană acestea influențînd la lărgirea posibilităților de alegere a oamenilor permițînd acestora să trăiască o viață îndelungată și sănătoasă, să obțină educație și studii calitative din care ar rezulta o viață decentă și umană [2].

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 sporirea 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.

Utilizarea noțiunii de populație în economie nu presupune doar rata natalității, mortalității sau migrația. Indicele Dezvoltării Umane (IDU) este unul din principalii coeficienți socio-economici de investigare a factorului social, corelat cu cel economic în raport cu fiecare membru al societății.

Dezvoltarea umană este parte componentă a dezvoltării durabile, unde, în centrul atenției, se află socialul. Acest aspect constituie baza conceptului dat. Conceptul are ca scop de a impune guvernele statelor lumii să transfere cheltuielile făcute din sfera militară în cea socială, în plus, de a spori creșterile la sfera socială.

Dezvoltarea umană durabilă prezintă trei aspecte principale: dezvoltare pentru populație, asigurarea unui loc de muncă, pronatura. Ca priorități de bază sunt reducerea sărăciei, angajarea în producție, regenerarea mediului.

Conceptul constă în a convinge statele lumii, guvernele acestora că standardele vieții constituie o oportunitate a dezvoltării economice. Capacitățile IDU sunt: de a duce o viață lungă și sănătoasă de a dezvolta personalitatea inteligentă și bine informată, accesul la resursele necesare de viață pentru standarde decente, participarea la viața comunitară. Conceptul dat îndeamnă țara ca prin forțe proprii să creeze perspectiva dezvoltării prin perfecționarea și dezvoltarea capitalului uman. Noțiunea este sinonimă cu noțiunea de resurse umane, unde în condițiile contemporane, factorul uman are implicație decisivă, în plus, este unica resursă de accelerare a dezvoltării în condițiile tehnologizării complexe.

O noțiune de apreciere a conceptului este deprimarea umană în raport cu indicii structurali ai Dezvoltării umane în timp, ce este determinată de speranța de viață, de reducerea longevității, de sporirea ratei de analfabetism, de asemenea, de numărul mare al populației sub nivelul sau limita de existență.

Deprimarea reflectă o stare de criză a factorului uman, cu profunde probleme de ordin socio-economic. Republica Moldova este unica țară dintre statele europene cu IDU mediu de dezvoltare și unica cu deprimare umană în Europa. Conceptul este în permanentă modificare căpătînd actualmente, o structură complexă. Creșterea economică constituie elementul esențial pentru dezvoltarea umană, în plus, este considerat durabil, dacă avem o continuitate în creșterea economică [1].

Dezvoltarea umană include următorii indici de bază:

Longevitatea vieții – indicator de calitate demografică ce include trei aspecte importante ca: nutriția, sănătatea și educația.

Indicele analfabetismului-reflectă calitatea populației necesară ca factor în viața productivă a persoanei, în condiții de modernizare socio-economică.

Venitul pe cap de locuitor-ca indice al calității vieții și posibilităților economice ale populației de a consuma servicii și bunuri materiale. Indicele PIB pe cap de locuitor este utilizat doar în plan internațional pentru a reflecta discrepanțele economice dinter membrii societății. 27 de state constituie topul IDU. PIB pe cap de locuitor demonstrează că 118 țări ale lumii sunt marginalizate la sărăcie.

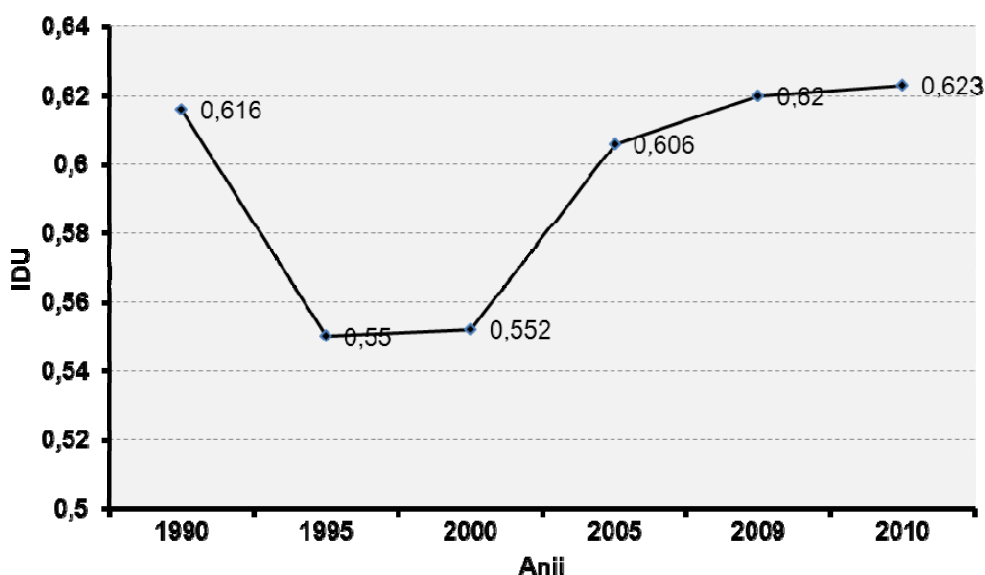
Republica Moldova ocupă o poziție medie în topul IDU, dar este pe ultimul loc printre statele europene[3].

Tabelul 1. Indicele dezvoltării umane și alți indicatori în țări cu diferit nivel de dezvoltare economică (2010)

Țara	Indicele dezvoltării umane 2010	Durata vieții așteptată la naștere (ani)	Durata medie a procesului de învățămînt (ani)	PIB (dol. SUA)	Indicele inegalității între sexe
Norvegia	0,938	81,0	12,6	58810	0,234
SUA	0,902	79,6	12,4	47094	0,400
Federația Rusă	0,719	67,2	8,8	15258	0,442
Ucraina	0,710	68,6	11,3	6535	0,463
China	0,663	73,5	7,5	7258	0,405
Moldova	0,623	68,9	9,7	3149	0,429

Sursa: Raportul de dezvoltare umană 2010, UNDP

În baza performanțelor sale în ceea ce privește speranța de viață, nivelul de educație și PIB-ul pe cap de locuitor, indicele dezvoltării umane pentru Republica Moldova, ca și pentru alte țări, se calculează ca media simplă a performanței sale în fiecare din aceste domenii, în raport cu performanțele țărilor din întreaga lume în aceleași domenii. În conformitate cu Raporturile Globale ale Dezvoltării Umane dinamica acestuia se prezintă în felul următor:



Graficul 1. Dinamica Dezvoltării Umane în Republica Moldova

Sursa: Human Development Report 2010

În Republica Moldova Indicele Dezvoltării Umane nu a avut o evoluție uniformă. Primii ani de tranziție de la o societate totalitară către democrație și piața liberă au

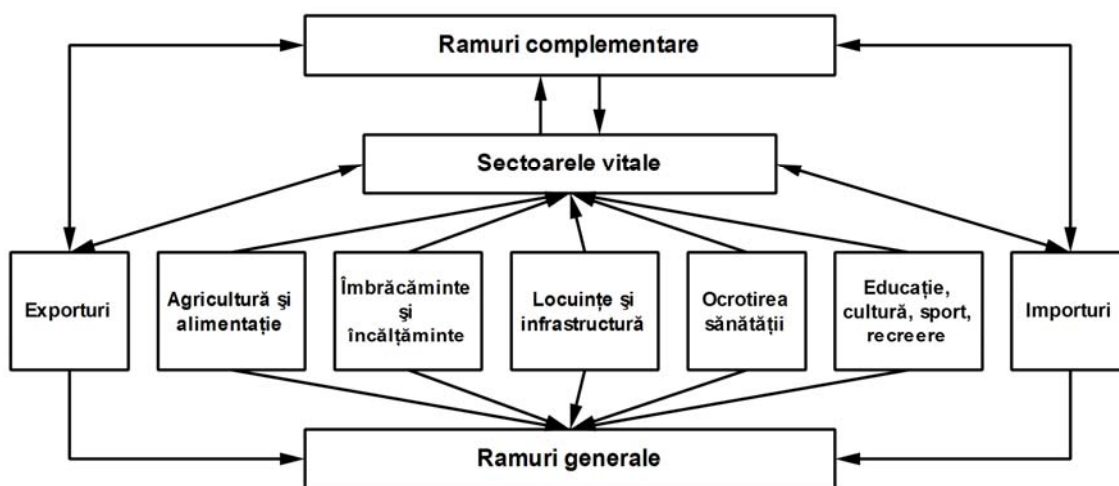
afectat considerabil dezvoltarea umană. Căuza principală a acestui declin a fost scăderea standardelor de viață ale populației. De asemenea, trebuie remarcat faptul că impactul negativ al anilor de tranziție asupra dezvoltării umane a fost mai pronunțat în fostele republici sovietice, în special în R. Moldova, în comparație cu alte țări, care au trecut de la regimuri totalitare la democrație și de la economie planificată la economie de piață. În perioada anilor 1995-2000, valorile IDU au rămas relativ stabile. O creștere a valorilor IDU a fost înregistrată începând cu anul 2001, în principal ca urmare a renașterii economiei naționale.

Dezvoltarea umană este în mod firesc un subiect complex și, prin urmare, este extrem de dificilă măsurarea ei într-un mod obiectiv. Este evident că analiza dezvoltării umane nu trebuie să se bazeze doar pe componentele Indicelui Dezvoltării Umane. Aceasta ar putea fi apreciată în baza unei game largi de date cantitative și calitative, care includ toate dimensiunile dezvoltării umane de-a lungul timpului pentru diferite grupuri, în special pentru cele marginalizate. Totuși, este necesară existența unui indicator incluziv și sugestiv pentru a aprecia evoluția țărilor și pentru a face posibile comparațiile la nivel internațional.

Astfel problema dezvoltării umane durabile este și va rămâne, în perspectivă, o problemă destul de complexă, controversată, cu origini atât în domeniul național și regional, cât și în cel internațional [4].

Această problemă reprezintă o actualitate conștientizată și pentru Republica Moldova. Deși în perioada anilor 1998-2008, s-au întreprins unele măsuri orientate spre o dezvoltare umană durabilă, cu regret, acestea n-au contribuit suficient la o soluționare a problemelor vitale ale populației țării noastre.

Pentru realizarea DU, fiecare țară trebuie să dispună de o structură adecvată a economiei naționale, urmărindu-se ca aceasta să aibă capacitatea de a satisface, într-o măsură cât mai mare, nevoile umane. De aceea în centrul economiei naționale, s-ar impune a fi situate sectoarele de însemnătate vitală.



Schema 1. Structura adecvată a economiei pentru realizarea Dezvoltării Umane

Sursa: Elaborată de autor

În perspectivă, în vederea demarării procesului de dezvoltare umană și economică în Republica Moldova, se necesită modificarea structurii sectoarelor prioritare, în particular a sectorului agroalimentar în ansamblu, inclusiv ramurile și subramurile acestuia, precum și schimbarea întregului mecanism al sistemului economic și social [6].

Concluzii:

Dezvoltarea umană a devenit o temă care, prin conținutul său, vizează întreaga omenire. Până acum, dezvoltarea umană a fost abordată îndeosebi în cadrul ONU.

Aceste informații ne oferă imaginea evoluției dezvoltării umane, atât pentru fiecare țară, cât și la scară planetară. În realitate, dezvoltarea umană este un proces nu numai foarte complex, dar și foarte dificil, în cursul căruia se manifestă multe discrepanțe.

Pentru fiecare economie dezvoltarea umană are trăsături specifice, respectiv și abordarea conceptuală a acesteia este diferită. Opinii diverse se impun și în abordarea dihotomiei dezvoltare umană-creștere economică, diferiți autori acordând prioritate unui sau altui proces.

În R. Moldova procesul dezvoltării umane a cunoscut o evoluție relativ uniformă, fiind poziționată printre ultimile state în Europa după nivelul indicatorilor dezvoltării umane. Ca trăsătură exclusivă pentru R. Moldova se înregistrează și fenomenul deprimării umane.

Soluționarea problemei dezvoltării umane se impune ca un imperativ al timpului cerând transformări majore atât în sistemul politic cât și în cel socio-economic.

Bibliografie

1. Adumitrăcesei I. D. Dezvoltarea umană de la concept la realizare. Iași: Noel, 2009. 93 p.
2. Barbu C. Globalizare și creștere economică. În: Finanțe Publice și Contabilitate, 2004, nr. 4, p. 24-27.
3. Human Development Report, UNDP, 1990-2010.
4. Marinescu A. Dezvoltarea umană- un concept între continuitate și perfecționare. În: Revista Română de Statistică, 2005, nr. 2, p. 98-102.
5. Pîrțachi I., Năstase M. Creșterea economică și dezvoltarea umană: Implicații pentru Republica Moldova. În: Dezvoltarea durabilă a României și R. Moldova în context european și mondial. Tezele conf. științif. internaționale. Chișinău: ASEM, 2007, p. 274-277.
6. Sainsus V. Indicele Dezvoltării Umane - analiza structurală, implicațiile demografice și tendințele evoluției în R. Moldova. În: Analele ASEM. Chișinău, 2007, p. 88-97.

SOMAJUL – DEZECHILIBRU MACROECONOMIC PE PIAȚA MUNCII

Elena MOROI, doctor în economie, conferențiar universitar UASM
Ludmila TODOROVA, lector universitar UASM

Abstract. One of the primary purposes of the market economy taking place in Moldova is primarily the creation and consolidation of a new economic mechanism based on market relations, able to ensure, in future, sustainable economic development and a continued increase in quality of life. The labor market in Moldova has trained and evaluated as a market imbalances that systematically, labor supply, global, by sector, etc. demand is higher socio-economic system.

Labor market imbalances are determined mainly by economic factors that have led to decreased demand for labor, and prolonged due to drastic decline of the economy, the incoherence and inconsistencies in terms of economic reform.

Unemployment is considered as a negative factor affecting economic development in all countries to varying degrees, especially in underdeveloped and transition to market economy. In general terms, unemployment is the negative state of the economy affecting part of the working population available through non-occurrence by job.

Piața muncii în Republica Moldova s-a format și evaluează ca o piață a dezechilibrelor pe care, în mod sistematic, oferta de muncă, la nivel global, sectorial, etc. este superioară cererii sistemului economico-social. Dezechilibrele pieței muncii sunt determinate, în principal, de factorii economici care au condus la scăderea cererii de muncă, urmare a declinului drastic și prelungit al economiei, al incoerențelor și inconsecvențelor în planul reformei economice. Pe de altă parte, în special sub aspectul structurilor ocupațional-profesionale, educațional-formative, comportamentale, dezechilibrele sunt influențate și de factori care țin de oferta de muncă. De asemenea,

aceste dezechilibre sunt generate și de segmentarea pieței muncii, de rigiditățile specifice acesteia, de slaba eficiență a mecanismelor de ajustare a cererii și ofertei de muncă.

Șomajul apare ca un dezechilibru al pieței muncii la nivel național, ca punct de întâlnire între cererea și oferta globală de muncă, reprezintă o formă gravă de risipă a resurselor necesare pentru asigurarea creșterii economice și acumularea unor venituri mai mari.

Șomajul în Republica Moldova corelează strâns cu emigrarea forței de muncă peste hotare. Mai exact emigrarea servește ca un factor ce atenuează presiunile asupra pieții muncii și reduce în mod substanțial rata șomajului.

Numărul șomerilor a fost de circa 80,9 mii persoane, fiind cu 56,48% mai mare față de anul 2007 (figura 1).

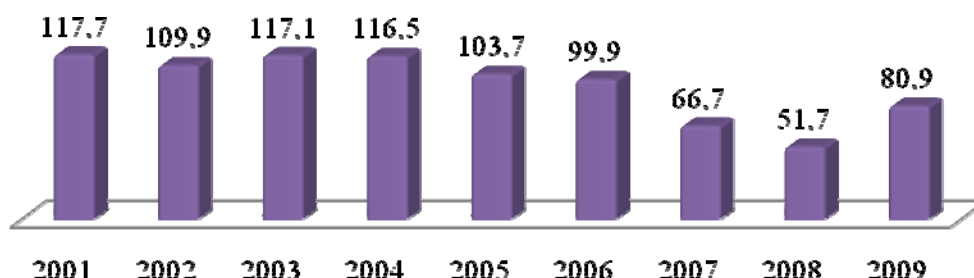


Figura 1. Numărul șomerilor în Republica Moldova, mii persoane

Numărul șomerilor ascunde o parte importantă din timpul de muncă neutilizat. Astfel, un segment mai mic sau mai mare al populației ocupate este afectat de reducerea numărului de ore prestate, fără a fi cuprins din punct de vedere statistic în grupa de șomeri. Aceste persoane se află în șomaj parțial, fenomen manifestat în special prin întreruperea temporară a lucrului, ca urmare a conjuncturii economice, a penuriei de materii prime etc.

Numărul șomerilor oficiali înregistrați la 1 ianuarie 2010 a constituit circa 38,7 mii persoane, din care fiecare al optulea este concediat din cauza reducerii statelor de personal de către întreprinderi (tabelul 1).

Tabelul 1. Structura șomerilor concediați de la serviciu sau conform ultimei ocupații

	Efectivul de șomeri, persoane			Structura, %		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Total	48396	46230	79241	100	100	100
inclusiv:						
eliberați în baza propriei cereri	17937	18150	31254	37,1	39,3	39,45
disponibilități în urma lichidării și reorganizării unităților	3287	3556	7432	6,8	7,7	9,38
absolvenți ai instituțiilor de învățământ superior	597	685	823	1,2	1,5	1,03
alte cauze	26575	23839	39732	54,9	51,6	50,14

Ponderea cea mai mare în totalul șomerilor o dețin șomerii concediați din alte cauze, care are o tendință de majorare de 49,51 puncte procentuale. În anul 2009 a crescut numărul șomerilor eliberați în baza propriei cereri cu 74,24% față de anul 2007. Cauza principală fiind salariile mici.

Șomajul a afectat în număr mai mare bărbații – 60,3 % din totalul numărului de șomeri, la fel și persoane din mediul urban – 63,2% (figura 2).

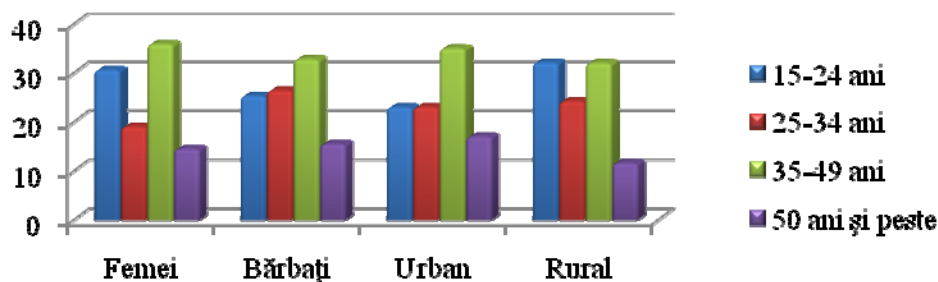


Figura 2. Distribuția numărului șomerilor pe grupe de vârstă, sexe și medii, 2009

Este necesar de menționat că din rândul șomerilor 76,8% au fost persoane cu experiență de muncă. Durata medie a șomajului a fost de 14 luni, în comparație cu 16 luni în anul 2008. Cota șomerilor ce se aflau în șomaj de lungă durată (șomaj de un an și mai mult) a constituit 27,9%. Din aceștia 16,3% erau tineri (15-24 ani). Ponderea persoanelor ce se aflau în șomaj de foarte lungă durată (24 luni și mai mult) au constituit 14,3% din numărul total al șomerilor. Cîrca 40% din șomeri sau declarat cap al gospodăriei.

Rata șomajului la nivel de țară a înregistrat valoarea de 6,2% comparativ cu 3,9% în anul 2008 (figura 3).

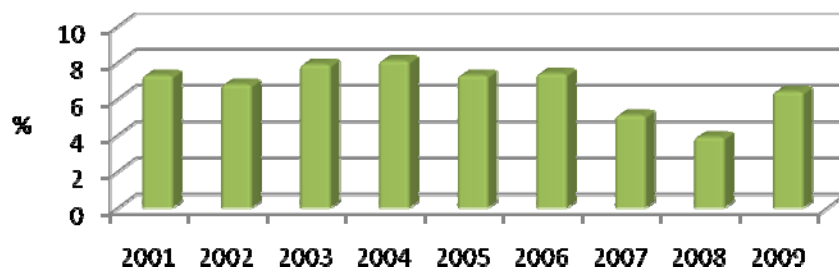


Figura 3. Rata șomajului în Republica Moldova

În Republica Moldova rata șomajului în perioada anilor 2001-2009 înregistrează o scădere de 0,9 puncte procentuale. În anul 2009 rata șomajului în comparație cu anii 2007-2008 s-a majorat respectiv cu 1,3 și 2,5 puncte procentuale. La începutul anului curent beneficiau de ajutor de șomaj cîrca 5,3 mii persoane.

Bărbații sunt mai afectați de șomaj decît femeile, rata șomajului la bărbați și femei este de respectiv 7,4% și 5,0% (figura 4).

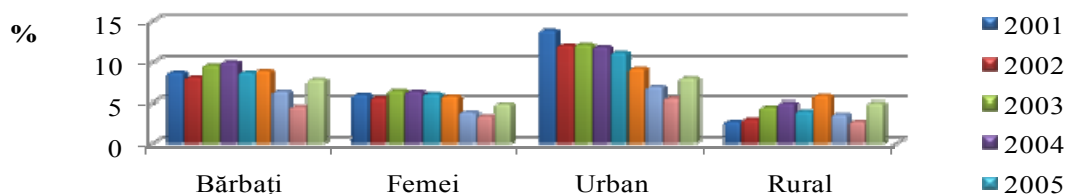


Figura 4. Rata șomajului după sex și mediu

În perioada analizată se observă o modificare esențială între rata șomajului în mediul urban – 8,0 în comparație cu mediul rural – 5,0%. Șomajul redus în mediul rural comparativ cu mediul urban este explicat prin faptul, că un locuitor rural, practic,

întotdeauna are o ocupație în sfera agricolă, fie chiar și neaducătoare de venit monetar, ci doar în natură. Avînd în vedere cele expuse, se poate estima că o treime din totalul forței de muncă din Republica Moldova nu este atrasă în procesul economic formal.

În anul 2008 Biroul Național de Statistică a înregistrat 350 mii persoane ca fiind plecați peste hotare la muncă. Să presupunem că ei ar fi fost în țară, completînd numărul celor economic activi. Studiile existente arată că o treime din emigranții moldoveni înainte de plecarea peste hotare nu aveau un loc de muncă. Deci, putem admite că din cei 350 mii de cetățeni care nu ar fi emigrat, 147 mii persoane ar fi fost șomeri. Utilizînd noile date, rata șomajului în anul 2008 ar fi fost nu 3,9%, dar 11,75%,

Dar, nu este exclus că, mai devreme sau mai tîrziu, jumătate sau chiar mai mult din potențialii emigranți ar fi rămas fără un loc de muncă, majorînd numărul șomerilor. Mai mult, trebuie de ținut cont și de faptul că emigrarea este însoțită de transferuri de venituri de peste hotare care le permit celor rămași acasă să refuze locurile de muncă prost remunerate. Dacă nu ar fi fost emigrarea, numărul celor care ar fi căutat locuri de muncă, chiar și prost remunerate, ar fi crescut, aducînd un spor semnificativ la rata șomajului.

Potrivit datelor statistice, venitul real disponibil pe cap de locuitor pentru anul 2009 a crescut cu 1,33% față de anul 2008, iar principalii factori ai creșterii au fost salariile, urmate de plățile sociale, veniturile din activitățile agricole, cît și alte transferuri (figura 5).

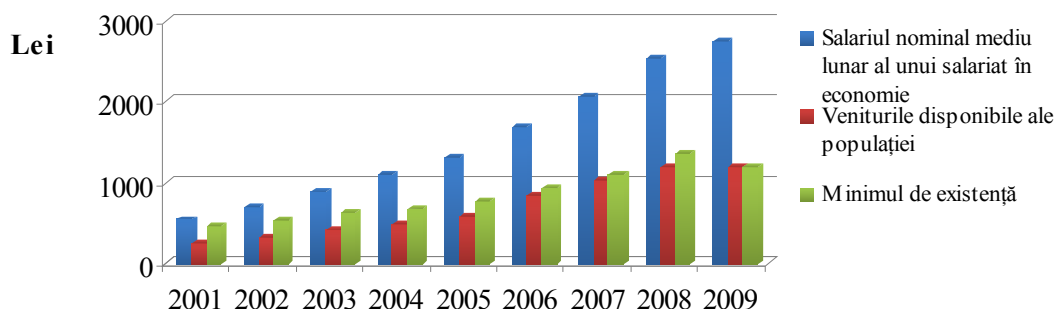


Figura 5.Indicatorii principali social-economici ai nivelului de viață a populației din Republica Moldova

În același timp, salariul mediu pe economie în Republica Moldova în termeni nominali a crescut cu 8,61% comparativ cu anul 2008. Acesta a constituit 2747,6 lei sau echivalentul a 165 Euro. Decalajele pe sectoare de activitate nu s-au redus semnificativ, salariul primit pe agricultură constituind 59% din cel mediu, iar cel primit în sfera financiar-bancară situându-se la un nivel triplu. Trebuie să menționăm că în mediul rural veniturile din agricultură continuă să prevaleze asupra altora în timp ce în mediul urban salariile rămân a fi cea mai importantă sursă de existență.

Șomajul este considerat un fenomen natural, un mecanism de realocare a resurselor de muncă în funcție de volumul și structura cererii sistemului productiv, care însoțește permanent procesul de dezvoltare economică și socială a fiecărei țări. În limitele normale de circa 3-4% și durata relativ scurtă, șomajul, corespunzător părerii unor specialiști, poate juca un rol pozitiv atât la nivel global, cât și individual, în sensul stimulării flexibilității factorului muncă, sporirii productivității muncii, formării unui comportament adecvat creșterii calității muncii, stimulării educației și îmbunătățirii disciplinei muncii. [3]

În schimb, proporțiile mari și ratele ridicate ale șomajului provoacă uriașe pierderi de potențial economic și este un permanent pericol social. În acest ultim caz, șomajul conduce la mari pierderi de producție și de venituri ale societății, la degradarea

calificării, îndemnării individuale, la pierderi de venit și statut social, la descurajare și de motivare, la sărăcirea familiei etc.

Șomajul este, în fapt, o formă de inutilizare a factorului muncă, de aici decurgând risipă și pierderi, mai ales din punct de vedere social.

Forța de muncă neocupată înseamnă neutilizarea potențialului economic al societății, pierderi economice directe care sunt efecte ale șomajului. În aceste condiții apare necesitatea de a determina ce parte a produsului intern brut societatea nu primește în urma majorării ratei șomajului. Evoluția interdependenței dintre mărimea produsului intern brut și nivelul și dinamica șomajului a fost cercetată de către economistul american Artur Okun. Potrivit legii lui Okun, fiecare sporire a nivelului șomajului ciclic cu un punct procentual peste rata naturală a șomajului este însoțită de o reducere a produsului național brut cu 2,5-3% față de nivelul producției potențiale. Astfel, dacă rata șomajului în anul 2009 va fi egal cu 4%, iar nivelul ei real cu 6,4%, atunci diferența constituie 2,4 %. Dacă în anul 2009 produsul intern brut a constituit 44146 mln lei (în comparație cu 2008 este mai mic cu 7,7 puncte procentuale) atunci societatea n-a primit în acest an 6% ($2,4\% \times 2,5 = 6\%$) din 44146 mln lei, adică 2649 mln lei în mărime absolută, iar produsul intern brut al Republicii Moldova în anul 2009 ar fi constituit 46795 mln lei.

Șocurile și perturbațiile din economie, dacă se manifestă o perioadă suficient de lungă, fac ca industrii întregi să devină redundante, în sensul că suferă un declin permanent al producției.[6] Drept urmare, sunt disponibilizați muncitori, aceștia nu-și găsesc slujbe în alte industrii ș.a., deci apare un șomaj masiv.

Obiectivul principal al politicilor antișomaj este acela de a proteja veniturile obținute de gospodării de fluctuațiile inacceptabil de mari determinate de trecerea în șomaj a unuia sau mai multor membri din cadrul unei gospodării.

De regulă, prin politicile antișomaj, se încearcă să se stabilizeze nu rata șomajului, lucru extrem de dificil, ci rata ieșirii din șomaj și durata medie așteptată a rămânerii în șomaj. Ambele mărimi sunt influențate de ceea ce se numește starea de dependență a șomerilor, care este interacțiunea reciprocă dintre scăderea moralului muncitorilor, care au cunoscut șomajul pe termen lung și comportamentul economic față de aceștia.

Factorii principali care determină starea de dependență sunt următorii:

- presiunea salarială crește atunci când proporția șomerilor pe termen lung în totalul șomerilor crește;
- locurile de muncă libere sunt mai multe atunci când proporția șomerilor pe termen lung este mai mare;
- rata totală a ieșirilor din șomaj se apropie de rata ieșirii din șomaj a celor care și-au pierdut de curând slujba dacă proporția șomerilor pe termen lung în totalul șomerilor este mai mare.

De aici opoziția angajaților și, uneori, chiar a sindicatelor în angajarea unor șomeri pe termen lung, fapt ce face ca politicile active să fie mai puțin eficiente.

În orice caz, în domeniul politicilor antișomaj, lucrurile care trebuie încă studiate și fundamentate sunt foarte numeroase, observându-se ezitări și oscilații nu numai în practica politică, dar și în teoria economică.

Politicile antișomaj pure pot fi completate cu politici de venit și politici de impozitare.

Astfel, politicile de venit sunt aplicate atunci când există forme de control guvernamental asupra salariilor, ca, de exemplu, un procent maxim permis de creștere a ratei salariilor, stabilirea unui salariu minim pe economie, acordarea de indexări și compensări pentru toți salariații ș.a.

Aceste politici de venit sunt considerate vinovate de introducerea unor distorsiuni pe piața forței de muncă, și aceasta din două motive.

Primul ar fi acela că ele încalcă principiul liberei negocieri între angajați și patronii lor. Multe grupuri salariale au pornirea instinctivă de a încălca acest principiu. Mai poate apărea și cazul în care negocierile sunt purtate de sindicate și patronat, iar indivizii pot accepta sau nu aceste negocieri. De aceea, politicile guvernamentale de venit care sunt acceptate atât de sindicate, cât și de patronat, sunt mai bine acceptate.

Al doilea motiv este că o politică de venit centralizată este inherent inflexibilă, ducând la rigiditatea structurii salariilor respective. Astfel, anumite categorii de angajați obțin, conjunctural, salarii mai mari decât cele ale altor categorii. Aplicarea, în continuare, a unei politici de venit centralizate poate perpetua acest decalaj, ceea ce duce la distorsiuni grave ale pieței forței de muncă, crescând cererea de muncă pentru slujbele din sectorul avantajat și diminuând oferta de muncă în alte sectoare. O politică de venit, de regulă, se aplică pe perioade scurte, atât timp cât conduce la obținerea unor efecte scontate. De exemplu, o politică temporară de venit poate fi cea mai bună cale pentru a stopa inflația și a reduce șomajul.

Politicile de impozitare (taxare) sunt politici de venit bazate însă pe mecanisme indirecte. Astfel, dacă piața liberă generează o presiune prea mare asupra salariilor, soluția cea mai eficientă este mărirea impozitării acestora. Se pot aplica impozite asupra creșterii excesive a salariilor sau impozite progresive asupra nivelurilor salariilor. În acest mod, lăsându-se negocierea salarială liberă, se temperează tendința muncitorilor (sindicatelor) de a cere creșteri excesive de salarii.

Politicile de stabilizare macroeconomică cuprind componente din toate cele trei tipuri discutate mai sus: politici anticiclice (de stabilizare a outputului), antiinflaționiste și antișomaj. Îmbinarea lor în mixuri politice eficiente necesită studierea atentă a efectelor pe care le au asupra economiei prin utilizarea de modele de stabilizare. Caracteristic, însă, unor astfel de mixuri politice este faptul că componentele acestora își pot exercita efectele la intervale diferite de timp.

Tabelul 2. Măsurile de diminuare a șomajului și de utilizare a forței de muncă

1.Reducerea duratei (săptămânale) a muncii 2.Repatrierea imigranților 3.Programe de muncă cu timp redus și atipice 4.Scăderea vârstei de pensionare	1.Indemnizații (ajutoare) pentru protecția socială a șomerilor 2.Orientarea indemnizațiilor pentru inserția șomerilor în viața activă
Raționalizarea muncii	Politica de diminuare a șomajului și de utilizare a forței de muncă
Adoptarea la mediul economic	Dezvoltarea economico-socială
1.Adaptarea pregătirii (calificării) forței de muncă 2.Creșterea productivității și competitivității, recucerirea piețelor interne și externe	1.Progrese în domeniul muncii: managementul resurselor umane, creșterea gradului de tehnicitate, ameliorarea condițiilor de muncă 2.Dezvoltarea economiei și crearea de mai multe locuri de muncă prin: cheltuieli publice mai mari, crearea de noi locuri de muncă în administrație, dezvoltarea prestațiilor de servicii care solicită puțin capital și multă muncă. 3.Creșterea exporturilor și asistenței tehnice externe

Concluzii. Problema ocupării forței de muncă constituie una din preocupările importante ale analizei macroeconomice. În cazul Republicii Moldova, numărul șomerilor oficiali înregistrați la 1 ianuarie 2010 a constituit circa 38,7 mii persoane, din care fiecare al optulea este concediat din cauza reducerii statelor de personal de către întreprinderi. În perioada anilor 2001-2009, rata șomajului înregistrează o scădere de 0,9 puncte procentuale. În anul 2009 rata șomajului în comparație cu anii 2007-2008 s-a majorat respectiv cu 1,3 și 2,5 puncte procentuale. La începutul anului curent beneficiau de ajutor de șomaj circa 5,3 mii persoane.

În contextul dezvoltării pieței muncii în Republica Moldova prin prisma abordării problematicei șomajului, recomandăm:

Stimularea cererii agregate având ca scop diminuarea șomajului, în special în condițiile de deflație;

Reforma pieței de muncă în sensul asigurării unei mai mari flexibilități a salariului;

Reducerea efectului de hysteresis, prin eliminarea hazardului moral. Se propune limitarea perioadei de acordare a ajutorului de șomaj, impunerea unor cursuri obligatorii pentru șomeri, efectuării de către aceștia a unor munci publice ș.a.;

Atenție mai mare acordată educației și pregătirii profesionale în concordanță cu cerințele existente pe piața muncii.

Bibliografie

1. Anghelescu C. Economie. București, Ed. Economica, 2000
2. Băcescu M., Băcescu-Cărbunaru A. Macroeconomia intermediară. București. Ed. Universitară, 2004
3. Crețoiu Gh., Cornescu V., Bucur I. Economie. București, Ed. ALL Beck, 2003
4. Dudian M. Economie. București, Ed. ALL Beck, 2005
5. Hardwick Ph. Introducere în economia politică modernă. Iași, Ed. Polirom, 2002
6. Mircea A. Structura economică și piața muncii, servicii pentru populație. București, Universitatea Titu Maiorescu, 2000

PIAȚA MUNCII DIN REPUBLICA MOLDOVA – EVOLUȚII ȘI TENDINȚE DE ALINIERE LA STANDARDELE UE

COJOCARI Natalia,
asis. univ., Universitatea Agrară de Stat din Moldova

Abstract: Le marché du travail en Moldavie est dans le processus de formation et de règlement sur une base nouvelle, offre un site très complet pour les deux développements théoriques ainsi que des initiatives exécutif et législatif pour améliorer l'organisation et sa régulation. Le processus d'emploi et de l'utilisation du travail sont influencées non seulement par la relation dynamique entre l'offre et la demande, mais aussi par d'autres mécanismes à la disposition des entreprises, collectivités locales ou l'Etat. Le marché du travail en République de Moldova a à évoluer positivement, pour l'alignement avec les normes de l'UE et de l'emploi dans un monde globalisé.

Istoria nu cunoaște nici un exemplu, când viața politică și economică dinamică a unei țări să nu fi beneficiat și de o demografie dinamică sau de acțiunea unei populații importante și omogene.

Piața muncii reprezintă sistemul de relații care se stabilesc între deținătorii de capital, în calitatea de cumpărători, și posesorii forței de muncă, în calitatea de vânzători, prin intermediul pieții muncii (salariul), al concurenței libere și a altor mecanisme specifice care ajustează cererea și oferta de muncă.

Pentru Republica Moldova studierea proceselor, fenomenelor și dinamicii pieții muncii, a dezechilibrelor globale și structurale, a disfuncționalităților și grupării mecanismelor de ajustare a cererii și ofertei de forță de muncă are o dublă semnificație:

- sub aspectele evoluării potențialului societății, a capacității de ocupare-utilizare a acesteia, elaborării și aplicării la nivel global și local a unor strategii și politici de administrare a pieții muncii, asupra forței de muncă, ocupării forței de muncă și combaterii șomajului, autoprotecției forței de muncă ocupate, și respectiv, protecției sociale a șomerilor;
- din perspectiva integrării în structurile pieței europene, a apropierii progresive la standardele și practicile din țările occidentale.

Procesele de ocupare și utilizare a forței de muncă sunt influențate nu numai de dinamica raporturilor cerere-ofertă, ci și de alte mecanisme aflate la dispoziția firmelor, colectivităților locale sau a statului.

Procesul de tranziție la economia de piață a amplificat și a aprofundat și mai mult necorelarea între cererea și oferta de forței de muncă în ansamblu, iar piața muncii a fost afectată de dezechilibre, la nivelul raporturilor dintre populația activă și cea inactivă, cât și rata de ocupare.

Criza social-economică, dar și lipsa unor programe de stat, bine structurate și argumentate privind politica internă de ocupare și remunerare a forței de muncă, au accentuat și mai mult tendințele migraționiste ale unui segment de populație în special în rândul persoanelor economic active.

Formarea și funcționarea pieței muncii este un proces complex și dificil, care, cuprinde mai multe procese cum ar fi: privatizarea sau diversificarea formelor de proprietate, sporirea gradului de libertate a agenților economici; cererea cadrului organizatoric, instituțional și legislativ pentru funcționarea acestei piețe; promovarea unor firme și mecanisme bazate pe pârghii economice etc.

Piața națională a forței de muncă este o piață derivată și reflectă integral dinamica sistemului economic în ansamblu. În pofida tendințelor pozitive din ultimii ani, efectul unui deceniu de colaps economic și de insucces în politica economică încă se manifestă din plin. Printre acestea se numără șomajul înalt, sistemul insuficient de protecție socială pe piața muncii, utilizarea inefficientă a forței de muncă și motivația scăzută a salariilor. O bună parte din forța de muncă sunt risipite prin emigrare, prestarea unor activități salariate „la negru”, sub ocupare și descurajarea economică a populației apte de muncă.

Menționăm că piața muncii se confruntă cu un șir de probleme în RM care necesită căutarea unor noi soluții nu numai pe termen scurt, dar și pe o perioadă de lungă durată, din care menționăm:

- agricultura fiind ocupația de bază a neamului – generează salarii mici, și munca prestată e piața atractivă pentru tineri;
- cota destul de mare a angajaților în agricultură ($\approx 41\%$);
- șomajul de lungă durată în rândul tinerilor, fiind de 3,6 ori mai mare în categoria de vârstă de 25 ani și peste;
- nivelul scăzut al costului forței de muncă, în special în agricultură și în sectorul bugetar;
- promovarea și implementarea insuficientă a măsurilor active pe piața forței de muncă;
- impactul negativ al evoluției procesului demografic cauzat de scăderea și îmbunătățirea populației în RM.;
- reducerea numărului populației economic active și creșterea continuă a numărului persoanelor migrate, proces, care pe zi ce trece capătă proporții tot mai mari;
- peste 61% din cetățenii țării locuiesc în mediul rural, unde se atestă o lipsă și mai acută de locuri de muncă. [2, pag. 27]

Procesele demografice actuale din RM au condiționat nu numai reducerea populației, dar și întreținerea procesului de îmbătrânire. Totodată, populația în vârstă aptă de muncă a înregistrat și ea tendințe de creștere atât în valori absolute, cât și în valori relative. Creșterile sunt condiționate:

- de ascendența pronunțată a natalității de la mijlocul anilor '80, adică a celor persoane care la moment au intrat în vârstă aptă de muncă;
- de explozia demografică din anii '50, care a condus în prezent la menținerea pe piața muncii a unui număr mare de persoane apropiate de vârsta de pensionare;
- de reformele inițiate la sfârșitul anilor '90 legate de sistemul de asigurări sociale care presupuneau majorarea graduală a vârstei de pensionare.

Analizând tabelul 1 relevăm că în anul 2009 din întreaga mărime relativă a

populației din RM ponderea de 62,6% populație activă o dețin persoanele între vârsta de 35-49 ani, din care 59,2% este populația ocupată și 3,4% sunt șomeri. Pe al II-lea loc se plasează populația între vârsta de 25-34 ani constituind 52,9%, din care 49% o reprezintă populația ocupată. Persoanele cuprinse între vârsta de 50-64 de ani constituie 51,8% din populația activă, din care 49,8% este populația ocupată, având și o mică pondere de șomeri, doar 2%. Cel mai mare procentaj al populației inactive îl dețin pensionarii fiind de 92,2% și persoanele cuprinse între 15-24 ani, constituind 78,5%, ceea ce relevă că sunt elevii, studenții, militarii.

În continuare vom analiza structura populației după participarea la activitatea economică pe grupe.

Tabelul 1. Structura populației după participare la activitatea economică, pe grupe de vârstă în 2009

Grupa de vârstă	Total populație	Populația activă			Populația inactivă
		Total	Ocupată	Șomeri	
15 – 24	100	21,5	18,1	3,3	78,5
25 – 34	100	52,9	49,0	3,9	47,1
35 – 49	100	62,6	59,2	3,4	37,4
50 – 64	100	51,8	49,8	2,0	48,2
65 +	100	7,8	7,8	0,0	92,2
Total	100	42,8	40,0	2,7	57,2

Analizând tabelul 1 relevăm că în anul 2009 din întreaga mărime relativă a populației din RM ponderea de 62,6% populație activă o dețin persoanele între vârsta de 35-49 ani, din care 59,2% este populația ocupată și 3,4% sunt șomeri. Pe al II-lea loc se plasează populația între vârsta de 25-34 ani constituind 52,9%, din care 49% o reprezintă populația ocupată. Persoanele cuprinse între vârsta de 50-64 de ani constituie 51,8% din populația activă, din care 49,8% este populația ocupată, având și o mică pondere de șomeri, doar 2%. Cel mai mare procentaj al populației inactive îl dețin pensionarii fiind de 92,2% și persoanele cuprinse între 15-24 ani, constituind 78,5%, ceea ce relevă că sunt elevii, studenții, militarii.

Statistica oficială arată că populația economic activă este în descreștere continuă. Indicii pozitivi, înregistrați în majoritatea sectoarelor economice în I jumătate de an nu prea corelează cu situația de pe piața muncii. Adică avem o creștere economică pe fundalul unei descreșteri a ocupării. Despre asta ne vorbește și nivelul șomajului, care în semestru II al anului 2010 a atins cota de circa 94,5 mii de șomeri sau cu 11,7 mii mai mulți decât în perioada similară a anului 2009.

În continuare vom analiza repartizarea populației după participarea la activitatea economică în graficul 1.

Analizând figura 1 repartizării populației după participare la activitatea economică relevăm că numărul populației economice active s-a micșorat de la an la an, astfel în anul 2009 aceasta constituind 1265 mii persoane, atestând o micșorare față de anul 2005 cu 157 mii persoane. Populația ocupată în economie la fel s-a micșorat în anul 2009 față de anul 2005 cu 135 mii persoane, sau constituie 89,76% în mărime relativă. Populația economică inactivă crește de la an la an, astfel în anul 2009 față de anul 2005 această majorare constituie 128 mii persoane, sau 106% în mărime relativă. Numărul șomerilor pe parcursul anilor 2007-2008 scade cu 50 mii persoane față de anul 2005, iar în anul 2009 atestă o creștere, constituind 81 mii persoane.

Biroul Național de Statistică relatează că în trimestrul III 2010 populația economic activă al RM, adică = populația ocupată + șomeri a constituit 1313,8 mii persoane. Disparități importante pe sexe și medii în cadrul persoanelor active nu s-au înregistrat: ponderea bărbaților (51,2%) a depășit neesențial ponderea femeilor (48,8%), iar ponderea persoanelor active din mediul rural a fost semnificativ mai mare față de cea a populației active din mediul urban (53,7% la 46,3%).

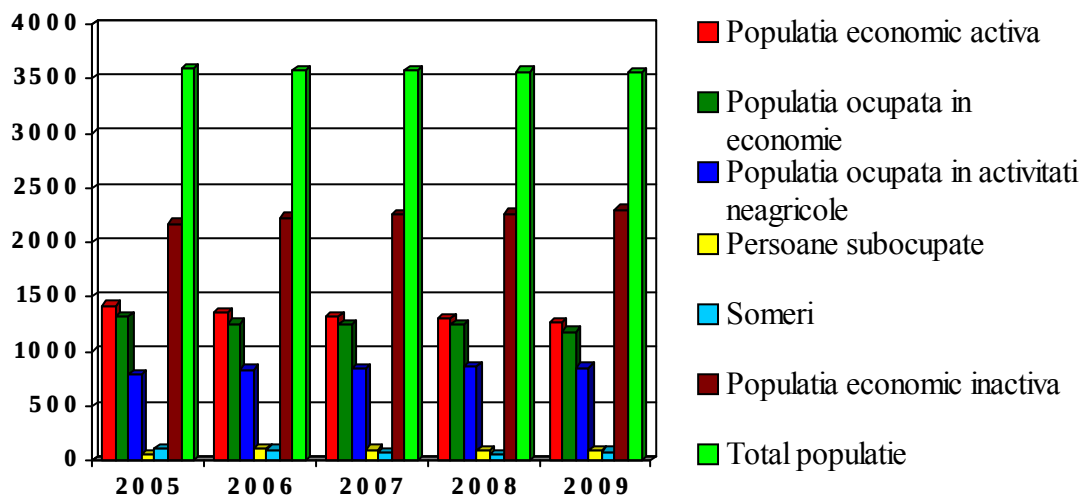


Figura 1. Repartizarea populației după participarea la activitatea economică

Populația ocupată a constituit peste 1228,4 mii persoane. Rata de ocupare a populației de 15 – 64 ani a fost 46,2%, fiind în descreștere, în categoria de 15 – 29 ani indicatorul a avut valoarea 28,2%, în categoria de 16 – 56/61 ani a fost de peste 48,6 %.

În distribuția după activitățile din economia națională se constată că în sectorul agricol au activat 384,6 mii persoane (31,3% din totalul persoanelor ocupate). În activitățile non-agricole numărul de persoane ocupate a fost de 843,9 mii persoane din care:

- în industrie = 12,1%;
- în construcții 7,2%.

După forma de proprietate 68,8% din populație a fost ocupată în unități cu forma de proprietate privată; 25,6% - cu cea publică și 5,6% - în unități cu forme de proprietate mixtă.

Numărul șomerilor estimat în anul 2010 conform metodologiei Biroului Internațional al Muncii a fost de circa 85,4 mii; în creștere cu 9,2 mii față de anul 2009. Șomajul a afectat într-o proporție mai mare bărbații – 55,7% din totalul numărului de șomeri și persoanele din mediul urban – 61,4%. Rata șomajului la nivel de țară a înregistrat valoarea de 6,5%, fiind mai mare față de valoarea 5,7% înregistrată în 2009.

Populația inactivă de 15 ani și peste, a reprezentat 55,7% din totalul populației de aceeași categorie de vârstă. [5, pag. 6]

Repartizarea populației după participarea la activitatea economică pe anul 2009 se structurează în următoarele categorii reflectate în figura 2.

Analizând figura 2 relevăm că din populația totală face parte populația activă și populația inactivă care în anul 2009 dețin 42,8% și respectiv 57,2%.

Populația activă din punct de vedere economic cuprinde toate persoanele care furnizează forța de muncă disponibilă pentru producția de bunuri și servicii în timpul perioadei de referință, incluzând populația ocupată care constituie 40% și șomerii deținând 2,8%, în aceeași perioadă de referință. Populația este ocupată în sfera serviciilor cu o pondere 56,6%, în agricultură cu o pondere 31,3%, în industrie cu o pondere 12,1%.

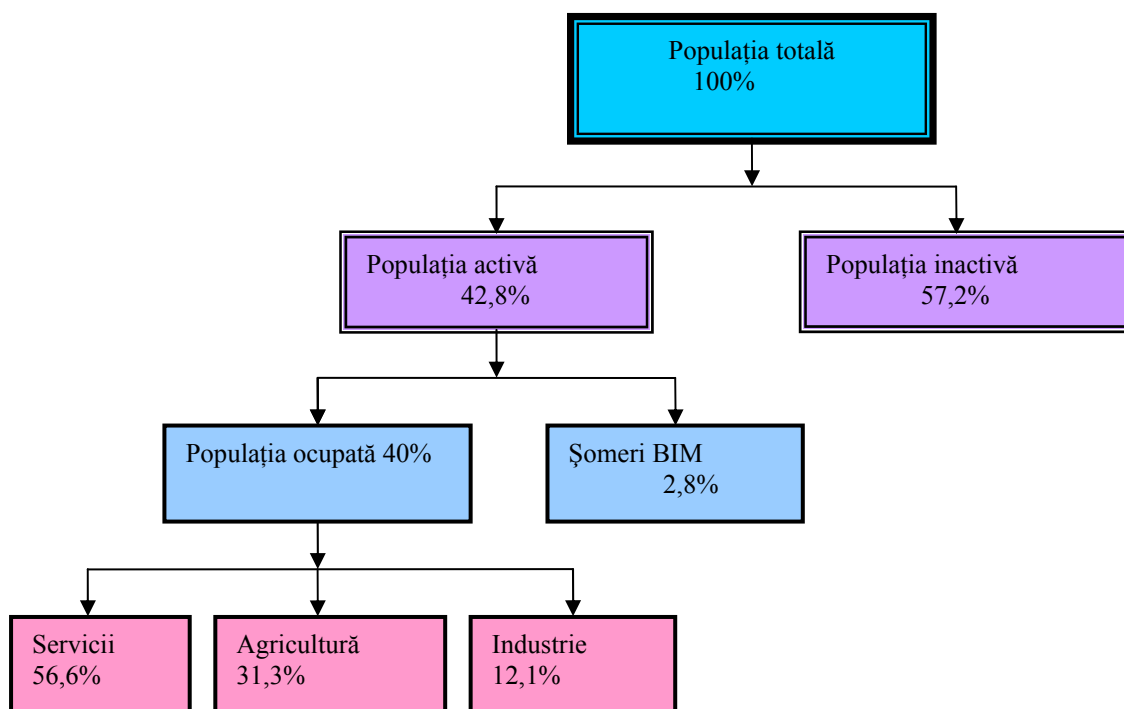


Figura 2. Repartizarea populației după participarea la activitatea economică

În continuare vom analiza repartizarea populației ocupate pe forme de proprietate în figura 3.

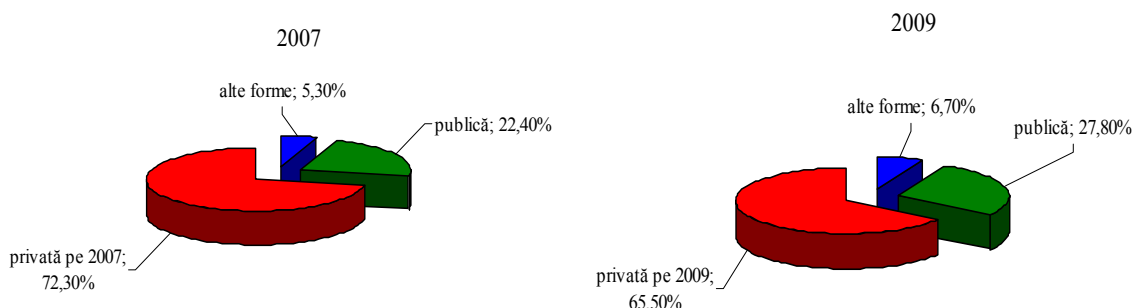


Figura 3. Repartizarea populației ocupate pe forme de proprietate

Analizând figura 3 putem evidenția că atât în anul 2007 cât și în anul 2009 ponderea cea mai înaltă o deține populația ocupată în proprietatea privată de 72,3% și respectiv 65,5%. Pe locul doi se plasează populația ocupată în proprietatea publică de 22,4% în anul 2007 și de 27,8% în anul 2009. relevăm că aceste două coraportori între proprietatea privată și publică nu se modifică esențial deoarece proprietatea privată atrage populația activă prin motivarea în muncă, adică stimularea salariată. Pe locul trei se plasează alte forme de proprietate, adică cum ar fi proprietatea mixtă deținând 5,3% în anul 2007 și 6,7% în anul 2009.

Nici situația tinerilor nu este mai bună, în rândurile lor rata șomajului constituind 14,6% (15 – 24 ani) sau 12% (15 – 29 ani). Fără o politică ce ar armoniza oferta educațională cu cererea de pe piața muncii, tinerii absolvenți de astăzi sunt condamnați la șomaj, viață plină de lipsuri și frustrări sau chiar la exil. Drept consecință, în prezent conform datelor Biroului Național de Statistică, la o persoană ocupată revine 1,8 persoane neocupate (inactive sau în șomaj).

Analiza situația șomerilor în RM pe anii 2006-2009, o vom releva în tabelul 2.

Tabelul 2. Șomeri înregistrați la agențiile pentru ocuparea forței de muncă după vârstă

Grupa de vârstă	Nr. șomeri, mii pers.			
	2006	2007	2008	2009
16 – 20	15,5	13,7	13,3	17,7
25 – 29	8,8	7,2	6,2	12,5
30 – 49	21,4	20,6	19,0	36,2
50 – 65	6,1	6,9	7,7	12,8
Total	51,8	48,4	46,2	79,2

Analizând șomerii înregistrați la agențiile pentru ocuparea forței de muncă după vârstă, relevăm că în anul 2009 numărul șomerilor de 36,2% le revine persoanelor cuprinse între 30-49 ani, și de 17,7% șomerilor cuprinși în vârstă de 16-20 ani, adică din rândul tinerilor absolvenți. O pondere în creștere o au șomerii cuprinși între anii 50-65, în anul 2009 constituind 12,8%, ceea ce relevă o majorare de două ori față de anul 2006.

Sondajele arată că mai multe întreprinderi își planifică crearea noilor locuri de muncă pentru anul 2011, astfel încât totalitatea locurilor de muncă preconizate a fi create de către întreprinderile chestionate constituie 10467 locuri. Cele mai multe locuri de muncă se așteaptă a fi create în industria de prelucrare – 6051 loc; agricultură – 1501 loc; comerț – 1295 loc; construcții – 406 loc; transporturi și comunicații – 366 loc.[4, pag. 5]

Pe fondalul unei astfel de situații în plan național, țării noastre îi este dificil să se alinieze standardelor UE, cât și în contextul globalizării. Astfel o cale ar fi respectarea componentelor muncii decente relevate prin patru obiective strategice ale OIM: dreptul la muncă, ocuparea forței de muncă, protecția socială, dialogul social. Munca decentă este o strategie de dezvoltare care recunoaște rolul central al muncii în viața oamenilor: munca productivă ce aduce o remunerație justă, securitatea la locul de muncă și protecția socială a familiei, perspective de dezvoltare personală și integrare socială, libertate de exprimare a revendicărilor, posibilitate de a organiza și a participa la procesul deciziei, șanse egale și un tratament echitabil pentru toți, indiferent de gen, naționalitate, rasă, religie. OIM și UE consideră că munca decentă este un obiectiv important și contribuie în foarte mare măsură la diminuarea sărăciei, șomajului și excluderii sociale, precum și la dezvoltarea durabilă.

Concluzii

Piața forței de muncă în Republica Moldova este în proces de formare și așezare pe baze noi, oferă un teren extrem de cuprinzător atât pentru dezvoltări teoretice, cât și pentru inițiativele executivului și legislativului menite să îmbunătățească organizarea și reglementarea ei.

Migrația internațională-voluntară sau forțată – a devenit o parte esențială a existenței globalizate în prezent. Nici un stat din lume nu a rămas în afara fluxurilor migratorii internaționale, acestea având „calitatea” fie de țară de tranzit sau de destinație pentru migrați.

Criza social-economică, dar și lipsa unor programe de stat, bine structurate și argumentate privind politica internă de ocupare și remunerare a forței de muncă, au accentuat și mai mult tendințele imigraționiste ale unui segment de populație în special în rândul persoanelor economic active

Republica Moldova este afectată de fenomenul negativ în masă-șomajul, încât statul este nevoit să întreprindă anumite măsuri, adică politici antișomaj pentru redresarea situației.

Piața muncii din Republica Moldova trebuie să evolueze pozitiv pentru alinierea la standardele Uniunii Europene și încadrării în contextul globalizării.

Din cauza unei situații nefaste putem vorbi de asigurarea principiului de bază al

muncii decente: ocupare productivă în condiții de egalitate deplină a libertăților, securității și demnității umane.

Bibliografie

1. Biroul Național de Statistică. Forța de muncă în Republica Moldova. Ocupare și șomaj, 2008. Chișinău: Statistica, 2008, p. 42
2. Republica Moldova – Problemele migrației, Chișinău 2007, Editura cu sprijinul financiar al Organizației de Plasare în Câmpul Muncii din Grecia OAED, pag. 13
3. RM – 2000 „Piața Muncii și Dezvoltarea Socială”, Chișinău 2000, Editura Organizației de Plasare în Câmpul Muncii din Grecia, programul D.A.C
4. Tendințe globale și evoluția demografică RM: Vocea poporului Nr. 4, 4 februarie 2011, pag. 5
5. „Vocea Popoului” N46(1021) 10 decembrie, pag. 6
6. Valentina Postolachi, „Piața muncii”, Editura CEP USM, Chișinău 2008, pag. 108.

EVALUAREA POLITICILOR DE RESURSE UMANE. CALITATEA INSTRUIRII

Mirela PUȘCAȘU,

Ec. Lect.univ.dr., Universitatea Națională de Apărare “Carol I” București

Abstract: Human resource policies are constant guiding lines in any organization working in the field of human resource management. They define both the „philosophy”, and the values of the respective organization in the field.

The training process must be motivating; it must have well-settled standards of performance; it must be an active process using various study methods; and it must have a certain amount of time well allocated.

Any evaluation of training policies must have in view how well they constitute solid investment, how well they reflect a positive philosophy, and how they make up an integral part of the process of managing human resources.

Politicele de resurse umane sunt repere importante în elaborarea practicilor de management al resurselor umane și în luarea deciziilor de personal. Pentru că au valoare normativă, nu pot fi confundate cu procedurile de resurse umane, care explicitează clar și concret activitățile întreprinse în relație cu politicile adoptate.

Procesul de evaluare a calității politicilor de resurse umane impune ca acestea:

- să cuprindă în sfera lor toate domeniile importante ale organizației;
- să fie expresia valorilor organizației. În acest sens, T. Petros și Waterman R. spun „Definiți-vă sistemul de valori. Hotărâți în ce crede organizația”¹;
- să reflecte creșterea calității vieții profesionale;
- să reflecte principiul reciprocității avantajelor organizație-personal;
- să reflecte spiritul de echitate și egalitatea șanselor;
- să fie concentrate pe succes și judicios determinate economic/financiar;
- să asigure un mediu de muncă fără riscuri pentru personal;

Aceste cerințe trebuie, totodată, să reflecte consecvență, să fie explicite, să fie flexibile și nu restrictive, să fie atent formalizate dar, în egală măsură, exprimate în termeni abstracti, pentru a oferi celor interesați toate indicațiile necesare înțelegerii și transunerii corecte în practică.

Penică Pușcașu propune un model al politicilor de personal, incluzând: scopul, anticiparea evenimentelor, identificarea marilor inițiative, precizarea cadrului de acțiune și nominalizarea valorilor de conservat².

¹ T. Peters, R. Waterman, Managing Change for Competitive Success, Blackwell, 1991, Oxford, citați de M. Armstrong în lucrarea Managementul Resurselor umane - manual de practică, Editura Codecs, 2003, București, p. 258.

² Cpt.cdr. ing.ec.dr. Penică Pușcașu, Problema actuale ale managementului resurselor umane în armată, Editura Academiei Tehnice Militare, București, 2003, p. 188.

Cunoașterea și înțelegerea culturii organizației; analiza influențelor interne și externe asupra organizației; evaluarea domeniilor în care sunt necesare politici noi sau se impune îmbunătățirea celor existente; consultarea largă și solicitarea opiniilor tuturor categoriilor de personal din organizație sunt cerințe care, atunci când sunt respectate în elaborare, asigură, de asemenea, calitatea politicilor de resurse umane,

Comunicarea și suplimentarea comunicării prin formarea și instruirea personalului reprezintă, de asemenea, un criteriu important de evaluare a calității politicilor de resurse umane.

Nu putem să nu avem în vedere faptul că nivelul calității politicilor de resurse umane se reflectă în realizarea obiectivelor organizației.

În esență, calitatea politicilor de resurse umane depinde de modul în care reușesc să răspundă și să rezolve una din marile dileme ale formulării acestora, prezentată de M. Armstrong în următorii termeni: „Cum putem să ne propunem politici determinate economic, concentrate pe succes și în același timp să ne îndeplinim obligațiile față de angajați în privința echității, considerației calității vieții profesionale și calității condițiilor de muncă”¹.

Evaluarea calității instruirii

Instruirea, înțeleasă ca „modificare formală și sistemică a comportamentului prin învățare, survenită ca rezultat al educației, al activității de învățământ, al dezvoltării și al unei experiențe practice planificate”², are scopul fundamental de “a ajuta organizația să-și atingă obiectivele prin adăugare de valoare la principala sa resursă...”³, cea umană.

În evaluarea politicilor de instruire trebuie urmărit ca acestea să constituie o investiție rentabilă și să reflecte o filozofie pozitivă, să constituie o parte integrată a procesului managerial al resurselor umane. Totodată, trebuie să reflecte necesitățile de instruire și de dezvoltare, ca rezultat al analizei pe termen lung, a aptitudinilor, cunoștințelor și competențelor necesare personalului, luându-se în calcul clasificarea metodelor și tehnicilor de evaluare a performanțelor personalului. Conform dr. Carmen NOVAC, Evaluarea Performanței Angajaților, Note de curs – 2006 - Școala Națională de Studii Politice și Administrative, Facultatea de Comunicare și Relații Publice acestea sunt:

- Scalele de evaluare:
 - scale de evaluare grafice;
 - scale de evaluare cu pași multipli;
 - scala standardizată;
 - scala pe puncte;
 - scale de evaluare axate pe comportament;
 - scale de observare a comportamentului.
- Metodele comparative de evaluare a performanței:
 - compararea simplă sau ierarhizarea;
 - compararea pe perechi;
 - compararea prin distribuție forțată;
- Managementul prin obiective sau evaluarea prin rezultate;
- Analiza unui anumit domeniu;
- Eseurile scrise;
- Metoda listelor de verificare sau de control;
- Testele de aptitudini, de personalitate sau de performanță;
- Tehnica incidentelor critice.

De asemenea, politicile de instruire trebuie să reflecte necesitățile de instruire și

1 M. Armstrong, Managementul Resurselor umane - manual de practică, Editura Codecs, 2003, București, p. 259.

2 M. Armstrong, Managementul Resurselor umane - manual de practică, Editura Codecs, 2003, București, p. 491.

3 Idem.

de dezvoltare, ca rezultat al analizei pe termen lung, a aptitudinilor, cunoștințelor și competențelor necesare și ale personalului de management. Conform Florentinei RADU, Gheorghitei PESCARU, Relația decizie – decident și rolul ei în managementul militar. Evaluare psihologică, factori constituenți ai deciziei manageriale și harta grafică a deciziei manageriale (fig. nr. 1) apar astfel:

- Factori constituenți ai deciziei manageriale:
- Responsabilitate (grad de) a individului
- Coeficientul de inteligență cognitivă (Q.I.)
- Motivația intrinsecă (sistemul motivațional al individului)
- Coeficientul de inteligență emoțională (Q.E.)
- Pregătirea profesională (teoretică și practică) în domeniul pentru care se emit decizii
- Viteza de reacție (promptitudinea)
- Experiența în activitate
- Orizontul de cultură.

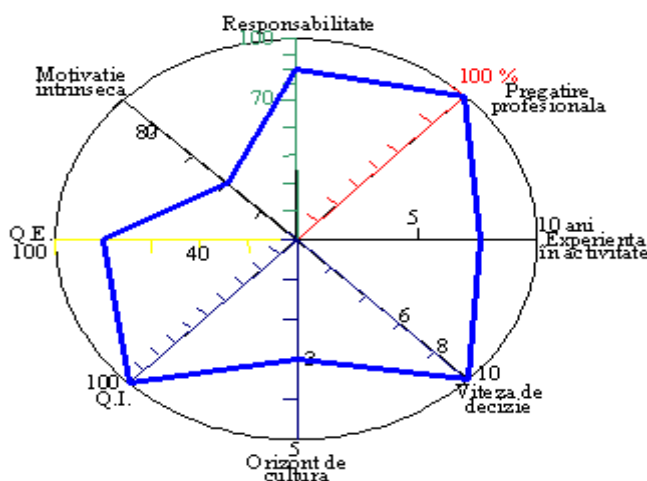


Figura. 1. Harta grafică a deciziei manageriale

Observăm că decizia are viteza de reacție maximă, are inteligența standard, are un grad ridicat de responsabilitate, are un nivel optim de inteligență emoțională, are o motivație intrinsecă relativ scăzută, integrează la maxim cunoștințe specifice profesionale, nu are un nivel ridicat de strategie și are un orizont de cultură "mediu", comunicarea ei putând să-i compromită realizarea obiectivă.

Cele două aspecte, mai sus amintite trebuie să satisfacă necesități reale și corect identificate. Instruirea trebuie „să fie îndreptată spre soluționarea problemelor organizației”¹.

Avantajele unei instruirii eficace sunt reprezentate de creșterea flexibilității operaționale, îmbunătățirea performanțelor individuale și ale organizației, minimizarea costurilor de învățare

Principalele repere ce pot fi avute în atenție pentru evaluarea calității instruirii sunt: politicile de instruire; planificarea instruirii; modul de identificare a necesităților de instruire; procesul de instruire; responsabilitățile pentru instruire; desfășurarea instruirii; organizarea și desfășurarea autoevaluării instruirii.

Procesul de instruire trebuie să fie motivant, să aibă stabilite standarde de performanță, să fie un proces activ, care să utilizeze metode de învățare variate, să dispună de un timp judicios alocat.

¹ M. Armstrong, Managementul Resurselor umane - manual de practică, Editura Codecs, 2003, București, p. 493.

În evaluarea planificării se urmăresc obiectivele instruirii, conținutul instruirii, durata instruirii, tehnicile de instruire. Conținutul instruirii trebuie să reflecte o analiză riguroasă a necesităților de instruire, iar durata trebuie să fie optimă în raport cu conținutul instruirii, trebuie corelată cu eficiența, reflectată, în primul rând, în folosirea mijloacelor moderne de instruire, precum computerele. Obiectivele instruirii trebuie să definească ce trebuie să fie capabil să facă personalul instruit la încheierea programului de instruire.

În ceea ce privește evaluarea modului de identificare a necesităților de instruire, trebuie avute în vedere necesitățile individuale, necesitățile de grup și necesitățile organizaționale. Astfel, conform M. Armstrong, Managementul Resurselor umane – manual de practică, Editura Codecs, București, 2003, analiza necesităților de instruire pe domenii și metode (fig. nr. 2) se poate prezenta astfel:

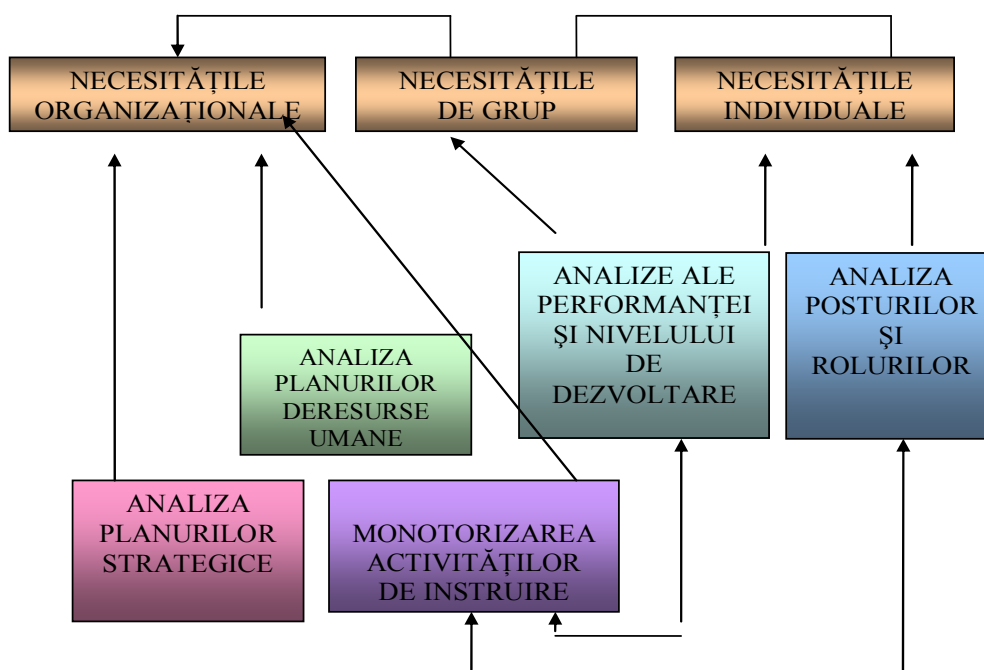


Figura 2. Analiza necesităților de instruire

- domenii și metode -

Pentru fiecare categorie de necesități de instruire se va urmări modul în care acestea reflectă conținuturile planurilor de activitate și planurilor de resurse umane, analiza posturilor și specificațiile de instruire, în sensul descompunerii îndatoririlor generale și sarcinilor specifice în cunoștințe, aptitudini, competențe, atitudini și standarde de performanță.

Evaluarea competențelor departamentelor de instruire, a instituțiilor de învățământ implicate, competențelor personalului implicat reprezintă, de fapt, evaluarea responsabilității pentru instruire.

Nivelul de autoevaluare poate urmări evaluarea modului în care organizația a reușit să organizeze și să realizeze autoevaluarea instruirii. Pot fi autoevaluate eficiența autoevaluării, precum și modul în care au reacționat participanții la procesul instruirii, gradul în care s-au schimbat comportamentele în direcția dorită, estimarea beneficiilor obținute prin procesul de instruire.

În evaluarea politicilor de instruire trebuie avut în atenție măsura în care acestea reflectă o filozofie pozitivă și constituie o investiție rentabilă, ca parte integrată a

procesului managerial al resurselor umane, măsura în care reflectă necesitățile de instruire și de dezvoltare, ca rezultat al analizei pe termen lung a aptitudinilor, cunoștințelor și competențelor necesare personalului, măsura în care satisfac necesități reale și corect identificate.

Bibliografie

1. Armstrong M., Managementul Resurselor umane, manual de practică, Editura Codecs, București, 2003.
2. Peters T., Waterman R., Managing Change for Competitive Success, Blacqwel, 1991, Oxford.
3. Pușcașu P., Probleme actuale ale managementului resurselor umane în armată, Editura Academiei Tehnice, București, 2003.
4. Pușcașu, M., Evaluarea calității managementului resurselor pentru apărare, Editura Universității Naționale de Apărare „Carol I”, București, 2009.

COORDONATE ALE INVESTIȚIEI ÎN OAMENI

**Ioan-Marcu ROȘAN, economist, doctorand
al Universității „Lucian Blaga” din Sibiu, România**

Abstract: Investment in education takes on economic value for individuals, companies and countries. Education acquires an economic value on human capital theory, is a central variable quality human resources. This theory is recognized the merit of providing a model for explaining such phenomena: quality and work differentiation; elucidate the many dilemmas of growth; marginal productivity of labor in relation to technical capital; growth intensive, due to economies of scale and qualitative dimension of resources, increasing and improving human capital with the central role, income-age curve as a result of educational investment in relation to seniority effect, differences in earnings etc.

În teoria capitalului uman educația dobândește o valoare economică, ea fiind o variabilă centrală a calității resurselor umane.

Este recunoscut faptul că unitatea economică sau întreprinderea reprezintă veriga primară de bază a sistemului economic sau unitatea fundamentală a economiei, al cărui principal obiectiv este producerea de bunuri, prestarea de servicii, precum și valorificarea acestora. A. Smith menționează ideea impactului posibil al investiției în educație asupra creșterii capacității productive a societății. El include în capitalul unei națiuni toate achizițiile și abilitățile utile de care dispun toți locuitorii unei țări.

La începutul secolului XX, I. Fisher atribuie conceptului de investiție un sens larg, ca fiind orice resursă capabilă să genereze un flux de venit în viitor. Se asigură, astfel, cadrul analogiei dintre investiția în capital fizic și cea în pregătirea/instruirea oamenilor. A. Marshall considera această analogie ca fiind acceptabilă din punct de vedere teoretic, dar utilizarea ei în analize este apreciată ca neoperațională, datorită naturii necomerciale a cheltuielilor cu educația publică.

Părintele fondator al Economiei educației, mai ales în aria cercetării, este considerat a fi Gary Becker. În tratatul său, Capitalul Uman (1964), Becker oferă cadrul analitic al similitudinilor dintre investiția în educație și cea în capitalul fizic. Autorul fundamentează principial, până în prezent, studiile de Economia educației. În opinia lui G. Becker, statutul teoriei capitalului uman a evoluat de la poziția sa inițial controversată, la acela a unei materii larg acceptate în mediu academic, de către economiști sau teoreticieni din alte arii ale științei, precum și de publicul larg.

O perioadă îndelungată de timp, unitatea economică urmărea obținerea profitului în urma comercializării produselor sale, deoarece răspundea unei cereri solvabile. Drept urmare, problemele legate de gestionarea capitalului uman erau considerate accesorii, fiind încredințate unui șef de personal care se ocupa de aspectele administrative, juridice și disciplinare.

Orientarea teoriei către realitate și rezolvarea problemelor a făcut ca problematica capitalului uman să intre în preocuparea decidenților și factorilor politici și în uzanța analizelor realizate la nivel național sau internațional. Statisticile UNESCO, ale Băncii Mondiale și ale Uniunii Europene expun periodic indicatorii capitalului uman și ai ratelor private și sociale de revenire a investițiilor educaționale.

Obiectivul general al Programului Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane este dezvoltarea capitalului uman și creșterea competitivității, prin corelarea educației și învățării pe tot parcursul vieții cu piața muncii și asigurarea de oportunități sporite pentru participarea viitoare pe o piață a muncii modernă, flexibilă și inclusivă a 1.650.000 de persoane din România.

Fenomenele globalizării și integrării economice ridică în prezent noi provocări teoriei capitalului uman. Astfel, efectele mobilității capitalului uman între națiuni generează dezbateri privind raportul dintre distribuția echitabilă, la nivel global, a capitalului uman și dreptul individual la libera circulație și la oportunități externe, respectiv drepturile statelor naționale, care au făcut investiții publice în capitalul uman al emigranților.

Intrucât eforturile investiționale trecute ale țărilor mai puțin dezvoltate, cu deficit de capital uman, devin beneficii prezente ale țărilor de destinație ale imigranților, pe plan mondial se manifestă procese de redistribuire globală. Efectele exodului celui mai performant capital uman din foste țări coloniale, precum cele de pe continentul african, în țări ca SUA, Franța, Germania, Marea Britanie etc., fac obiectul preocupărilor zilelor noastre, atât în țările de origine ale emigranților, cât și în țări dezvoltate. În acest context, sunt afirmate strategiile antiemigrare, ca soluții alternative la procesul de privare de capital uman al țărilor mai defavorizate.

Se avansează chiar ideea compensațiilor la care ar fi îndreptățiți investitorii publici educaționali pentru pierderea talentelor lor, poziție față de care țările beneficiare ale exodului de resurse umane educate manifestă reticență. Este totuși recunoscută supremația dreptului persoanei la utilizarea capitalului uman oriunde, aceasta fiind primordială, în raport cu drepturile statelor naționale care au făcut investiții în acest tip de capital. Nu putem nesocoti, în acest context, existența reală și a altor fenomene referitoare la neutilizarea activelor educaționale, posibilă a exista și în țările de origine.¹

Motivul câștigurilor mai mari este dominant pentru cei educați, care preferă slujbe necalificate, dar mai bine plătite în străinătate, comparativ cu situația funcționării capitalului educațional dobândit în țara de origine.

Pe de altă parte, chiar economiile dezvoltate pot finanța investiții în capitalul uman al imigranților și copiilor lor, existând și posibilitatea ca aceștia, după o perioadă mai mare sau mai mică de timp, să se întoarcă (să revină) în țările din care provin, ca purtători/deținători ai unui capital transferabil acestora.

Asocierea câștiguri-școlarizare este pusă pe seama imaginii conferite de educația formală care, prin intermediul succesului său școlar, „recomandă” absolventul. Aceste teorii dau școlarizării, în primul rând sau mai ales, atributele unui mecanism larg de selecție a persoanelor mai capabile pentru piața muncii.

Teoria capitalului uman afirmă efectele educației școlare asupra creșterii productivității și a veniturilor prin capacitatea educației de a produce structuri proprii activelor capitalului uman: cunoștințe, calificări, creativitatea și flexibilitatea gândirii etc. În opoziție cu această perspectivă, abordările menționate afirmă că, în principal, educația este un canal de transmitere a mesajelor asupra abilităților, spiritului creator, caracterului și a altor aspecte ce dau valoare personalității indivizilor.

Absolventul inoculează mesajul referitor la capacitățile înalte ale viitorului angajat. Existența reală a acestor abilități a condiționat absolvirea școlii. Școala are mai

¹ Există suficiente semnale că asemenea teorii preocupă și opinia publică din România

ales funcția de acreditare a acestor trăsături individuale necesare pieții muncii, ea nu generează un beneficiu real pentru productivitate, însă lucrătorul semnalizează productivitatea lui intrinsecă, prin disponibilitatea de a atinge diferite nivele de instruire.

Nenumărate alte fenomene sunt atribuite valorii educației și nu neapărat nivelului de instruire absolvite sau programele de training profesional. Printre acestea se numără prestigiul școlii absolvite și opinia societății despre valoarea diplomei.

Prin educația dobândită, se atestă, în mod real, nivelul înzestrării individuale, utilă prestării viitoare a unei anumite slujbe, ceea ce nu este valabil doar pe piața muncii. Ultimul nivel educațional absolvit are un impact puternic asupra calităților conferite unei persoane de semenii săi, marcându-i imaginea, recunoașterea și statusul social. În diferite circumstanțe, noua „înfățișare” devine un beneficiu non-monetar, izvorât din nivelul educațional.

Însă, pe piața muncii, se manifestă primatul efectului educației asupra competențelor reale, comparativ cu imaginea transmisă de diploma ori de certificatul de absolvire. Succesul școlar nu e întotdeauna relevant pentru cerințele angajatorului, dat fiind că sunt diferențe și, uneori, chiar contradicții între caracteristicile mediului școlar și cele ale mediului productiv.

În cele mai multe țări, mediul școlar individualist, flexibil, nedisciplinat al liceelor și universităților este considerat inadecvat pentru formarea specialiștilor/absolvenților, în spiritul disciplinei riguroase impuse de firme și al cerințelor specifice muncii în echipă.¹

Este interesant că semnalele potențialității se manifestă nu doar pe piața muncii sau în industria publicității, dar și în interiorul sistemului educațional, mai ales când trecerea la nivele superioare este condiționată, mai mult sau mai puțin, de calitatea produsului educațional al nivelului precedent. Imaginea asupra productivității învățării și rezultatelor ei este ferm determinată adesea de media generală a ciclului anterior școlar, respectiv a examenelor în baza cărora se obține diploma de absolvire. Dacă, în mod real, există sau nu, de fiecare dată, abilitățile necesare accederii competitive în nivelul superior de instruire, este o problemă discutabilă, care, până urmă, se reduce la calitatea evaluării și la relevanța semnalului/criteriului ales.

De cele mai multe ori, deciziile de angajare ale firmelor au la bază administrarea unor probe, prin care aspiranții trebuie să dovedească existența reală a competențelor necesare postului respectiv, ceea ce confirmă percepția angajatorilor asupra rolului capitalului uman acumulat și nu a notelor acordate de școala absolvită de acea persoană. Aceleași criterii de competențe reale sunt avute în vedere și atunci când sunt selecțate angajații pentru participarea la training-uri finanțate total sau parțial de către angajator.

Dintr-o altă perspectivă, studiile mai recente sunt orientate spre izolarea efectului capitalului uman de cel al abilităților înnăscute și de cel al efectului de imagine, conferită de educație. O asemenea abordare aparține lui Josua Angrist și Alan Kreuger, care au încercat să identifice efectul abilităților înnăscute asupra salariilor și să ia în calcul numai efectul școlarizării.² Autorii separă efectul educației asupra creșterii productivității de efectul semnalizării abilităților. Studiile lor confirmă viabilitatea teoriei capitalului uman, respectiv a impactului pozitiv real al educației asupra creșterii productivității.

În literatura de specialitate, s-au scris multe pagini și despre incapacitatea educației de a spori real productivitatea. Însă, asemenea fenomene nu sunt de natură să infirme valoarea economică a educației, ci mai degrabă pot să ridice întrebări referitoare la gradul în care școala poate răspunde sau nu cerințelor vieții reale din afara ei, calitatea resursei umane, respectiv capitalul uman produs, fiind esențial condiționate de

1 G Becker, Capitalul uman – O analiză teoretică și empirică cu referire specială la educație, ALL, 1997, p. 21

2 N.Gregory Mankiw, Principles of Economics, Second Edition Harvard University, Harcourt College Publisher, 2004, p. 424

o certitudine: racordarea învățământului la această realitate, cu impact puternic în plan economic și social.¹

În condițiile utilizării noilor tehnologii, capitalul instrucțional² dobândește un rol sporit, determinând creșterea eficienței formării capitalului uman. În acest proces continuu, un important rol revine capitalului individual, care se referă la trăsăturile personale, inalienabile, disponibile celorlalți numai prin libera voință a posesorului lor. Printre atributele capitalului individual se numără abilitățile înnăscute, creativitatea și inventivitatea, spiritul întreprinzător, curajul, moralitatea, empatia, încrederea, spiritul de leader.

Mulți economiști asociază capitalul individual capitalului uman specific al firmei. Adam Smith asocia aceste atribute cu o dimensiune calitativ-intangibilă a întreprinzătorului, în timp ce Karl Marx considera că abilitățile manageriale, creativitatea sau inovația sunt, mai degrabă, manifestări ale capitalului social la nivel de individ. Potrivit determinismului social de factură marxistă, omul este produsul relațiilor sociale în care trăiește. Acest punct de vedere este afirmat și prin identificarea, dintr-o perspectivă sociologică, a capitalului individual cu cel social al individului.

În schimb, în concepția neoclasicilor individul încorporează capitalul uman odată cu funcționarea capitalului instrucțional, cel dintâi fiind dobândit pe calea învățării, cu sau fără influența capitalului social.

Teoriile economice actuale ale educației înregistrează mutări de accent, de la studiul autonom al activelor tangibile menționate la analiza impactului capitalului social sau instrucțional spre mecanismele formării capitalului uman educațional. Astfel, capitalul individual include note ale capitalului social, integrând valori specifice organizațiilor și comunității oamenilor de afaceri. Din perspectiva cunoștințelor și abilităților transferabile, el cuprinde și elemente ale capitalului instrucțional.

Capitalul intelectual, ca activ intangibil, este definit în strânsă legătură cu procesele de transfer tehnologic și de utilizare a inovațiilor. El reprezintă o combinație ambiguă de capital instrucțional și individual, implicată în activitatea întreprinderilor productive, în acest fel constituind active de capital producătoare de drepturi de proprietate intelectuală. În structura lui se identifică, astfel, activele de piață, activele bazate pe proprietatea intelectuală, cele centrate pe resursele umane și cele specifice infrastructurii.³

Un rol deosebit îl joacă interferența dintre structurile educației formale și cele non-formale sau informale, cele din urmă fiind, într-o proporție sporită, mijlocite de capitalul social. La nivelul practicii didactice din școli, luarea în considerare a interacțiunilor specifice dintre capitalul uman și cel social potențează eficiența educației economice.

Utilizarea, de către economiști, a termenului de capitalul social are la bază aserțiunea conform căreia știința economică operează cu concepte referitoare nu la indivizi, ci la grupuri sociale. În acest fel, capitalul social este recunoscut ca argument al funcției de producție sau de utilitate, relațiile sociale exercitând o largă influență asupra mobilității oamenilor și fluxurilor de bunuri economice.

Investițiile în capitalul uman se particularizează prin atributul de a avea o valoare economică deosebită pentru indivizi, firme, națiuni. Efectele lor se propagă la nivel global, prin mecanismele economiei fără frontiere. În raport cu beneficiile scontate la nivel individual sau de organizație, pot fi identificate structuri variate de producere a unui mix sau altul de atribute ale capitalului uman. Plecând de la relația pozitivă dintre educație-calificare, competențe-productivitate și câștig, teoria capitalului uman reconsideră și reevaluează conceptul de capital. În acest sens, T. Schultz propune un nou

¹ Este foarte posibil ca aceste fenomene să se fi „exportat” și în România zilelor noastre

² materialele didactice și programele necesare utilizării computerelor, de exemplu, reprezintă elemente de capital instrucțional

³ M.C.Suciu, *Economia cunoașterii și civilizația globală-Investiția și speranța în om*, ASE, 2002, p.14-17

concept, cu sferă extinsă, denumit capital total¹, în care regăsim categorii economice precum capitalul în active reale, capitalul financiar și capitalul uman. Argumentele extinderii conceptului au fost diverse considerente, printre care cele de natura costurilor educaționale și a efectelor generate de aceste costuri.

La fel ca celorlalte forme de capital, capitalul uman este produs prin investiții și, prin utilizare, acesta generează venituri viitoare, a căror mărime este dependentă de rata internă de recuperare a investițiilor în capitalul uman deținut.² El reprezintă un stoc de active, extensibil și regenerabil, sub forma cunoștințelor și competențelor individuale, stoc care are un impact direct asupra capabilităților oamenilor de a desfășura activități economice.

Bibliografie:

1. Becker, G., Capitalul uman – O analiză teoretică și empirică cu referire specială la educație, ALL, 1997
2. Mankiw, G., Principles of Economics, Second Edition Harvard University, Harcourt College Publisher, 2004
3. Suci, M. Economia cunoașterii și civilizația globală - Investiția și speranța în om, ASE, 2002
4. Schultz, T., Investment in Human capital, Economics of Education, Penguin Modern Economics Readings, 1968

CĂILE DE ÎMBUNĂTĂȚIRE A SITUAȚIEI DEMOGRAFICE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Galina SAVELIEVA, dr., IEFS
Svetlana ZAHAROV, cerc.șt., IEFS

Abstract: During the recent years the demographic threats negatively influence on the quantitative and qualitative development of population, also for the stable development of the Republic of Moldova, which are serious concern. Among them should be noted the depopulation, the deepening of the aging population, the high mortality, especially among the able-bodied population, the high infant mortality rates compared to other EU states and neighboring countries, the birth rates, the low life expectancy, the unregulated migration flows. Especially the influence of threats is perceived at the local level, in consequence of which demographic situation in the counties is non-uniform. The demographic security is part of the country's national security and influences the social and economic development of the country. In this article along with the analysis of demographic development counties of RM are proposed the recommendations on the improvement of situation in country.

Cuvintele cheie: demographic threats, depopulation, aging population, mortality, natality, demographic policies.

Securitatea demografică paralel cu asemenea tipuri de securitate cum sunt de politică, economică, socială, alimentară, ecologică și altele, este una din componentele securității societății. Îmbinându-se cu acestea, securitatea demografică se examinează ca una din cele importante în contextul asigurării securității statului, constituind și o parte integrantă ale acesteia. În legătură cu situația complicată creată în domeniul demografic, problemele demografice au căpătat în ultimul timp o actualitate deosebită. Definind securitatea demografică, ca starea populației ce exprimă protecția de riscurile de orice natură în scopul creării condițiilor demo-socio-economice pentru promovarea intereselor umane sau ca apărarea proceselor demografice de la amenințările reale și potențiale, asigurând cel puțin păstrarea statutului geopolitic, economic și etnic al statului, și țintește în primul rând procesele demografice vitale, adică procesele, legate

¹ T. Schultz, Investment in Human capital, Economics of Education, Penguin Modern Economics Readings, 1968, p. 13-34

² Termenul utilizat în literatura străină „rate of return on education”, legat de eficiența educației, apare în traduceri din România ca rată internă de recuperare a investițiilor sau rata câștigurilor educaționale nete sau rată internă de revenire sau randament intern. Acest termen se referă la acea rată pentru care venitul net actualizat al investiției în educație devine zero, valorile actualizate ale încasărilor și cheltuielilor fiind egale.

de însăși existența societății, ce reflectă calitatea, nivelul de dezvoltare, funcționalitatea acesteia scopul politicilor constă în evidențierea și prevenirea amenințărilor demografice de orice natură. În acest context scopul principal al securității demografice pentru fiecare unitate administrativ-teritorială (municipiu, raion, regiune, țară) constituie crearea condițiilor necesare în vederea prevenirii amenințărilor demografice, precum și asigurarea stabilității efectivului populației, inclusiv și asigurarea reproducerii acestuia.

Pe parcursul ultimii trei ani amenințările demografice care reprezintă fenomene și tendințe demografice, consecințele socio-economice ale cărora influențează negativ asupra dezvoltării cantitative și calitative a populației și asupra dezvoltării stabile a Republicii Moldova provoacă îngrijorări serioase. Dintre acestea menționează depopularea continuă, adâncirea procesului de îmbătrânire demografică și în special în zona de Nord, mortalitatea înaltă, mai ales în rândul populației apte de muncă și în special în rândul bărbaților, mortalitatea copiilor înaltă comparativ cu alte state UE și vecine, nivelul de natalitate care nu asigură înlocuirea generațiilor, speranța de viață scăzută comparativ cu statele dezvoltate ale lumii, degradarea institutului familiei, fluxurile migraționale nereglementate. În special, aceste amenințări sunt manifestate la nivel teritorial, avînd situația demografică neuniformă. Toate aceste procese încetinesc sau împiedică stabilitatea și dezvoltarea social-economică ale Republicii Moldova, constituind și o amenințare pentru securitatea națională. Reieșind din această problema asigurării securității demografice devine una din cele mai importante și actuale probleme de rang național. De asemenea, pot evidenția și unele probleme principale în profil teritorial sau amenințările specific a unei teritorii aparte, inclusiv de a evidenția grupuri de teritorii, regiunea asupra cărora vor fi accentuate politicile statale.

Tabelul 1. Evoluția unor indicatori principali ai securității demografice

Indicatorii	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Rata natalității, ‰	10,5	10,5	10,6	10,9	11,4	11,4
Rata mortalității, ‰	12,4	12,0	12,0	11,8	11,8	12,3
Rata mortalității infantile, ‰	12,4	11,8	11,3	12,2	12,1	11,7
Coeficientul depopulării	1,19	1,15	1,13	1,08	1,03	1,03
Sporul natural, la 1000 locuitori	- 1,95	- 1,55	- 1,42	- 0,82	- 0,37	- 0,9
Sporul migratoriu, la 1000 locuitori	- 0,98	- 0,74	- 0,93	- 0,64	- 0,69	- 0,14
Coeficientul îmbătrînirii, ‰	13,2	13,7	13,7	13,7	14,0	14,4
Speranța de viață la naștere, ani	67,72	68,4	69,14	69,30	69,37	69,11
Sarcina demografică totală (0-15 ani/ populația în vârstă aptă de muncă -56/61 ani)	30,5	30,4	29,2	28,2	27,4	26,7
Pondere populației în vîrstă de 57/62 ani și peste în ‰ față de total	14,1	14,7	14,8	15,0	15,3	15,5

www.statistica.md

Una din cele mai importante amenințări este depopularea (micșorarea treptată a numărului populației și depopularea teritoriilor ca rezultat al depopulării naturale). Coeficientul depopulării caracterizează procesul de reproducere a populației. În Republica Moldova valoarea acestui indicator în anii 2003-2008 a fost mai mic decît 1, iar în anii 2009-2010 a constituit 1,03 sau cu 3% indicatorul mortalității depășește indicatorul natalității. Dacă analizăm situația în profil teritorial, atunci cea mai mare

îngrijorare provoacă zona de Nord a Republicii Moldova, în care au fost înregistrați cei mai înalți coeficienții a depopulării: de la 1,79 în Dondușeni pînă la 1,35 în Soroca. Indicatorii de depopulare înalți au fost condiționați de indicatorii înalți de mortalitate (de la 18,8 ‰ în raionul Dondușeni pînă la 12,0 ‰ în raionul Sîngerei), care în mare măsură depășește asemenea indicatori în mediu pe republică și indicatorii privind rata natalității.

Asemenea situația se observă și în zona de Centru în care coeficienții de depopulare sunt mai mari decît valoarea medie pe republică din cauza indicatorilor înalți de mortalitate (de exemplu, în raionul Șoldănești, ratele natalității și mortalității respectiv, constituiau 12,3‰ și 16,6‰) și în zona de Sud (în raioanele Basarabeasca și Cimișlia ratele natalității și mortalității respectiv, 8,2‰ și 13,3‰ și, respectiv, 9,2‰ și 13,4‰), ceea ce se explică prin valorile mici ale indicatorului rata natalității și valorile înalți ale ratelor mortalității.

Analiza a demonstrat că marea majoritate a raioanelor din zona de Nord au indicatorii de depopulare care sunt cu 30-70% mai mare decît nivelul mediu al acestui indicator pe republică ceea ce este condiționată de indicatorul înalt de mortalitate, inclusiv și din cauza ponderii semnificative a populației în vîrstă din structura populației. În același timp, reducerea numărului populației din zona de Nord va contribui și la depopularea teritoriilor, deformarea dezvoltării socio-economice acestei zone și în rezultat, va avea amenințarea securității naționale.

O altă amenințare demografică se referă la îmbătrînirea populației, ce se caracterizează prin coeficientul îmbătrînirii. În anul 2010 acest indicator mediu pe republică constituie 14,4 %. Valorile cele mai înalte ale acestui indicator sunt înregistrate în zona de Nord în care coeficientul îmbătrînirii este mai mare decît mediu pe republică sau depășește această mărime de 1,5 ori (raioanele Briceni (21,4), Dondușeni (24,3), Drochia (21,6), Edineț (21,1), Rîșcani (20,5), ceea ce necesită promovării politicilor respective. Procesul sporirii numărului populației în vîrstă, ca rezultat al reducerii de mulți ani a nivelului reproducerii naturale ale populației, a contribuit la faptul că îmbătrînirea demografică este practic un proces neîntreput și neschimbat. Astfel, ca consecință a procesului îmbătrînirii în raioanele sus-menționate se observă majorarea treptată a sarcinii demografice sau poverii asupra populației economice active. Pe parcursul anilor 2000-2010 ponderea populației în vîrstă de 0-15 ani s-a micșorat de la 24,8% în 2000 pînă la 17,8% în 2010, în același timp ponderea populației 60 ani și peste s-a majorat în perioada vizată de la 13,6% pînă la 14,4%, iar vîrsta medie a populației, de asemenea, s-a majorat de la 33,7 ani pînă la 36,5 ani. Ca rezultat acestor procese, indicatorul sarcina demografică (raportul populației în vîrstă de 0-15 ani față de populația în vîrstă aptă de muncă) s-a micșorat esențial de la 40,8% în 2000 pînă la 26,7 în anul 2010.

Paralel cu procesul îmbătrînirii este în stadiu de majorare lentă și indicatorul speranței de viață la naștere. În mediu pe republică în anul 2010 acest indicator a fost înregistrat la nivel de 69,1 ani față de 67,7 ani în anul 2000. Mărima maximă ale acesteia a fost înregistrată la locuitorii mun. Chișinău (72,2 ani) și la marea majoritate a raioanelor din zona de Nord (mai mul de 70 de ani în raioane Dondușeni, Edineț, Rîșcani, Briceni, Drochia, Ocnița și mun. Bălți. Grație acestor raioane din zona de Nord indicatorul speranța de viață la naștere a avut tendința de creștere în ultimii ani, deoarece acest indicator are valoarea mai mică decît media pe republică practic în mai mult de jumătate din raioane, iar în raioanele Călărași și Basarabeasca speranța de viață la naștere a constituit doar la nivel de 66 ani.

Speranța de viață la naștere reprezintă indicatorul de menire social-economică a țării, este sub atenția sporită și controlează de organizațiile internaționale, în special Organizația Mondială de Sănătate.

Una din amenințările demografice asupra cărora trebuie să fie direcționate eforturile speciale primordiale este „supramortalitatea” bărbaților în vîrstă aptă de muncă. Dintre decedații în vîrstă aptă de muncă aceasta categoria reprezintă 66%. În acest context, în opinia autorilor, trebuie de a atrage o atenție specială privind măsurile preventive, sporirea rolului de asigurare a profilaxiei medicale a populației în vîrstă aptă de muncă în sistemul de sănătate, inclusiv a medicinei primare.

Totodată, dacă examinăm fenomenul mortalității atragem atenție și asupra mortalității copiilor pînă la un an ceea ce exprimă prin încă un indicator important sau rata mortalității infantile (la 1000 născuți-vii), care rămîn stabil la valoarea destul de înaltă comparativ cu țările UE și Bielarusi – în anul 2010 valoarea medie pe republică constituie 11,7‰ față de 12,1‰ anul 2009, iar s-a schimbat geografia acestui indicator. În zona de Sud cel mai înalt nivel al acestui indicator a constituit 17,5‰ în raioanele Cimișlia (în 2009 – 12,0‰), respectiv, 14,9‰ în Leova (în 2009 – 16,9‰) și 14,1‰ în Cantemir (în 2009 – 10,0‰). În special este necesar de menționat și asemenea raioane cu rata mortalității infantile înaltă cum sunt de Telenești - 20,8‰ (în 2009 – 11,9‰) și Șoldănești -20,4 ‰ (în 2009 – 5,3‰). Cele mai puține valori ale acestui indicator în anul 2010 au fost înregistrate în raioanele Ștefan-Vodă (5,8 ‰ comparativ cu 10,0‰ în 2009) și Drochia (7,7 ‰ comparativ cu 5,4‰ în 2009). Dintre cele mai problematice cauze de deces este necesar de menționat stări care apar în perioada perinatală (39,9% din numărul total al decedaților sau s-a micșorat comparativ cu 40,8% în 2009), malformațiile congenitale, deformațiile și anomalii cromozomiale (respectiv, 29,4% sau s-a majorat față de 27% în 2009), bolile aparatului respirator (13,4% sau s-a schimbat neesențial comparativ cu 13,2% în 2009) și accidente, intoxicații și traume (6,5% sau s-a redus față de 7,1% în 2009). Deci, actualmente rămîne problema privind mortalitatea copiilor ca una din cele mai importante.

Este necesar de menționat încă o amenințare demografică la care se referă migrația populației necîtînd la faptul că numărul populației migrației externe în ultimii ani s-a stabilizat nesemnificativ. Plecarea tineretului în vîrstă reproductivă și, în special, din localitățile rurale influențează negativ asupra schimbării structurii populației, ceea ce la rîndul său, acutizează problemele ce se referă la depopularea și îmbătrînirea demografică. Ceea ce este necesar de menționat în acest context, este aceea că din localitățile rurale predomină plecarea femeilor, iar, din localitățile urbane invers, predomină plecarea mai intensă a bărbaților. Conform datelor statistice cca 30% din numărul celor plecate peste hotăre în căutarea unui loc de muncă constituie tinerii în vîrstă de pînă la 30 de ani, ceea ce stopează procesele de reproducere a populației – nașterea copiilor este stopată sau amînată pe o perioadă mai tîrzie. Conform studiilor Organizației Internaționale pentru Migrație fiecare a treia femeie traficată sau este divorțată sau nu dorește să aibă o familie. Din această cauză problema optimizării fluxurilor migraționale rămîne actuală și în prezent.

Degradarea institutului familiei, ca o amenințare demografică, este legată de acele consecințe cum sunt: majorarea numărului de copii născuți în afară de căsătorie, precum și sporirea numărului de căsătorii neînregistrate. Procesele de apropiere și de integrare în viitor a Republicii Moldova la UE, modelul european al familiei va contribui și la faptul că va fi treptat majorată vîrstă la primă căsătorie și la naștere a primului copil. În România acest proces a fost înregistrat la intervalul de circa 8-12 ani.

Astfel, dacă concluzionăm cele expuse, atunci menționăm faptul că în condițiile Republicii Moldova situația demografică este neuniformă atît sub aspect teritorial cît și în limitele unei zone și se observă diferențierea indicatorilor demografici și în acest aspect. Aceasta este determinată de condițiile diferite de dezvoltare socio-economică, deosebirile infrastructurii sociale, amplasarea raioanelor, inclusiv apropierea la graniță cu alte state etc. În acest context actualmente obiectivul principal este evidențierea la

timp și interpretarea precisă și clară a indicatorilor care se referă la amenințările demografice, analiza acestora în dinamică, determinarea cauzelor de apariție a acestora. Evaluarea complexă a situației demografice a teritoriului (raionului, municipiului etc.) dă posibilitatea de a argumenta cele mai problematice momente, cauzele posibile de apariție a tendințelor negative și a legităților respective, precum și de a determina diferite măsuri necesare pentru înlăturarea acestora și stabilizarea situației demografice.

În condițiile actuale scopul politicilor demografice la nivel teritorial poate fi determinat în învingerea parametrilor negativi, catastrofe a proceselor de reproducere a populației, fluxurilor migraționale, crearea condițiilor pentru însănătoșirea demografică și formarea concomitentă a premiselor pentru stabilizarea ulterioară și creșterea numărului populației.

În acest context, după părerea autorilor, cea mai potrivită măsura poate fi elaborarea programelor teritoriale, regionale speciale în domeniul îmbunătățirii situației demografice și asigurării securității în domeniu pe viitor, ținând cont de specificul de dezvoltare socio-economic ale acestora. O altă variantă, dacă există programul teritorial de dezvoltare pentru o perioadă scurtă, mediu sau de lungă durată, atunci în cadrul acestor programe trebuie să fie prevăzut un compartiment special în domeniul demografic. Programe separate speciale pot fi elaborate și pentru municipiile Chișinău și Bălți, ținând cont de diferențele dezvoltării socio-economice și rolul acestora în dezvoltarea țării în total, precum și problemele specifice în domeniu. În principiu, elaborarea programelor în domeniul demografic poate fi rațională dacă în aceste documente vor fi incluse problemele similare a câtorva raioane și pot fi dublate pozițiile respective.

Începînd elaborarea programului demografic teritorial (regional, zonal, municipal), în primul rînd, este necesar de a stabili sarcinile și prioritățile politicii demografice în baza analizei detaliate și profunde în domeniul situației demografice. În același timp un moment important constă și faptul că situația demografică nu poate fi examinată separat, aceasta este insuficient și în context trebuie să fie examinată în dependență de dezvoltarea raionului, zonei, regiunii, municipiului din punct de vedere a condițiilor socio-economice, politice, culturale, etnice etc., care la rîndul său influențează asupra situației demografice într-un anumit teritoriu. Totodată, trebuie să se țină cont și de condițiile naturale, amplasarea și resursele naturale, dezvoltarea economică, populația prezentă (și resettlement) și structura acesteia, nivelul de dezvoltare a raioanelor vecine, vecinătatea cu teritoriile de frontiere sau la frontieră. Astfel, pentru fiecare teritoriu formularea și argumentarea obiectivelor și sarcinilor politicii demografice va fi diferită și elaborarea politicilor demografice strategice pentru fiecare raion este determinată de starea actuală de dezvoltare demo-socio-demografică.

Totodată, pot fi evidențiate unele raioane cu potențialul demografic subminat, aglomerații orășenești, precum și raioanele învecinate (sau de frontieră), scopul politicii demografice ale cărora este învingerea influenței negative de reproducere a populației, care nu asigură înlocuirea simplă a populației și a fluxurilor migraționale. În cazul aglomerației orășenești – mun. Chișinău și Bălți, precum și raioanelor în care situația demografică este în stare bună (coeficientul depopulării < 1) și aceste localități sunt atrăgătoare pentru migranți, scopul politicii demografice constituie stabilizarea numărului populației la nivelul obținut din contul sporirii natalității și micșorării mortalității avînd necesitatea menținerii stabile precum și majorarea numărului a populației. În acest caz trebuie să fie prevăzute unele măsuri concrete de integrare în societate și a migranților în cazul apariției și șederii acestora în localitate.

În procesul de elaborare a politicii demografice este necesar să se țină cont de interesele categoriilor diferite ale populației, grupurilor sociale diferite etc. Concomitent sarcinile și obiectivele programelor locale trebuie să fie corelate cu obiectivele stabilite în Strategia națională în domeniul securității demografice în Republica Moldova.

Pentru elaborarea programelor locale în condițiile Republicii Moldova, după părerea noastră, este necesar de evidențiat următoarele direcții primordiale cum sunt de: natalitatea și familia; sănătate și sporirea speranței de viață; migrațiunea populației. Dacă vorbim despre natalitatea și familia, atunci pentru elaborarea programului trebuie să fie efectuată analiza indicatorilor în domeniu, premiselor care influențează asupra formării acestora, modelului de natalitate pe vârste (este obligatoriu compararea nașterilor femeilor din grupe de vârstă de 25-29 și 30-34 ani cu nivelul de natalitate a femeilor în vârstă de 20-24 ani), nașterea copiilor în afară căsătoriei (inclusiv după vârste), consecința căreia este majorarea numărului familiilor incomplete etc.

O atenție importantă în acest domeniu este necesar de a acorda studierii obstacolelor ce împiedică nașterea copiilor, inclusiv condițiile de trai, prezența infrastructurii sociale, educaționale, medicale etc., posibilității de îmbunătățire a situației în domeniu.

Cheltuielile la promovarea politicilor demo-socio-economice determină și procesul formării cadrului de cheltuieli bugetare, inclusiv bugetul local și bugetele asigurărilor sociale și medicale de stat, precum și poate fi atrase și sursele donatorilor.

În cazul teritoriilor nefavorabile din punct de vedere a reducerii numărului populației, care au nevoie de stabilizarea și majorarea numărului de populație, în unele cazuri sunt posibile obiectivele privind atragerea migranților, totodată această măsură trebuie să fie analizată destul de profund deoarece apare problema privind integrarea migranților, rolul acestora în viața culturală, respectarea tradițiilor, obiceiurilor etc. În afară de această se estimează ponderea migranților în dinamica numărului, structurii populației, dezvoltarea demo-socio-economică a raionului. Dat fiind faptul că actualmente lipsește evidența migrației interne, este important că la nivelul fiecărui raion să fie reînnoită evidența fluxurilor mișcărilor interne ale populației, ceea ce este important pentru realizarea obiectivelor de dezvoltare demo-socio-economice sub aspectul teritorial.

Concluzii. Scopurile, obiectivele și măsurile preconizate pentru realizarea acestora ale programului demografic trebuie să fie asigurată soluționarea complexă a problemelor demografice a raionului, unei anumite zone sau regiuni, inclusiv de a cuprinde după sine toate fenomenele demografice (inclusiv cele nefavorabile specifice pe teritoriul dat), de a contribui la accelerarea dezvoltării demo-socio-economice ale raionului (teritoriului respectiv).

Se recomandă că în procesul elaborării programelor, pentru analiza cauzelor care influențează asupra securității demografice în raion vor fi luate în considerație modelele indicatorilor de securitate demografică care sunt elaborate în cadrul cercetărilor IEFS (Raportul științific „Modelarea nivelului de securitate în Republica Moldova”, IEFS, 2010, capitolul II, pag. 109-173). Utilizarea acestor modele va da posibilitatea de a determina influența concretă a factorilor de influență asupra un anumit indicator ceea ce va contribui la promovarea în mod operativ a politicilor și a măsurilor necesare în vederea îmbunătățirii situației demografice.

Pentru evaluarea securității demografice în teritorii și înlăturării premiselor și cauzelor negative ce influențează asupra stabilității numărului populației și asupra situației demografice în total se recomandă de a efectua monitoringul prin metoda de analiză propusă în compartimentul 3.2 al capitolului 3 al Raportului științific sus-menționat (pag.180-212). Indicatorul integral teritorial de securitate demografică (IITSD) reflectă diferențele care sunt între raioane în domeniul asigurării securității demografice, precum și dă posibilitatea de a determina cele mai slabe momente sau insuficiența politicilor promovate în raion necesare pentru asigurarea securității demografice.

În acest context se recomandă ca în fiecare raion să fie elaborat un pașaport de

securitate demografică, în care vor fi stipulate toate factorii de influență asupra securității demografice (modelul pașaportului a fost elaborat de către savanții IEFS). În legătură cu scopul de elaborare a programului indicatorii pot fi schimbați sau completați cu cei mai semnificativi pentru raion, municipii. Totodată la nivel național și anume pentru Ministerul Muncii, Protecției Sociale și Familiei se recomandă că analiza propusă de securitate demografică sub aspect teritorial va fi efectuată nu mai puțin de odată în trei ani.

Realizarea programelor demografice trebuie să contribuie la reducerea mortalității infantile și mortalității materne, protecției și întăririi sănătății reproductive a populației, protecției sănătății copiilor și adolescenților, promovării modului sănătos de viață și prelungirea vieții active ale populației. Se recomandă ca rezultatele obținute în procesul de realizare a programului vor fi supuse evaluării și estimării eficacității programelor promovate (indicatorii inițiali se compară cu cei obținuți), concomitent fiind calculați indicatorii care vor fi obținuți în cazul dacă vor fi păstrate tendințele care au loc inițial, până la implementarea programului respectiv.

Bibliografia

1. Gagauz O., Penina O. Dezvoltarea demografică a Republicii Moldova: situația actuală și tendințele viitoare. În: Procesele socio-demografice în societatea contemporană: de la meditații la acțiuni: tezele conf.șt. int. IIEȘP AȘM, 15-16 oct.2009, Ch., 2009, p. 48-56.
2. Paladi Gh. Particularitățile evoluției în timp a unor procese demografice pe teritoriul Republicii Moldova. În: Particularitățile și tendințele proceselor demografice în Republica Moldova: conf. șt. int. FSȘP AȘM, Ch., 2001. p.5-16.
3. Savelieva G., Marcova I. Efectele migrației cetățenilor Republicii Moldova la muncă peste hotare asupra proceselor de reproducere a populației. În: Procesele socio-demografice în societatea contemporană: de la meditații la acțiuni: materialele conf. șt. intern. IIEȘP AȘM, Fondul ONU pentru Populație, 15-16 octombrie 2009, Ch., p. 156-161.
5. Savelieva G., Marcova I. Particularitățile îmbătrânirii populației în Republica Moldova. În: Procesele socio-demografice în societatea contemporană: de la meditații la acțiuni: materialele conf. șt. intern. IIEȘP AȘM, Fondul ONU pentru Populație, 15-16 octombrie 2009, Ch., p.184-188.
6. Savelieva G., Taragan R., Tomceac A., Zaharov S. Unele abordări ale dezvoltării demografice la etapa actuală. În: Revista Economică, 2008, decembrie: lucrările conf. șt. intern. "Creșterea economică în condițiile internaționalizării", IEFS AȘM, 4-5 septembrie 2008, Ch., IEFS AȘM, p. 121-135..

PROCESUL MANAGEMENTULUI STRATEGIC ÎN CADRUL ORGANIZAȚIEI

Viorica ȘEPTELICI,
drd., cercetător științific IEFS

Abstract: The strategic management process means defining the organization's strategy. It is also defined as the process by which managers make a choice of a set of strategies for the organization that will enable it to achieve better performance. Strategic management is a continuous process that appraises the business and industries in which the organization is involved; appraises it's competitors; and fixes goals to meet all the present and future competitor's and then reassesses each strategy.

Introducere

Managementul prin procese consta in strategia de planificare si monitorizare a performantei proceselor care sustin "obiectul de activitate" principal al organizatiei. Concret, acest tip de management vizeaza optimizarea proceselor (a desfasurarii si a rezultatului final al acestora), in functie de valorile pe care parametrii afacerii le iau sau trebuie sa le atinga la un moment dat. In acelasi timp, eficientizarea proceselor este in permanenta corelata cu un factor extern crucial, si anume satisfactia clientilor.

Un proces este constituit din acele activitati care creeaza valoare prin transformarea unui input intr-un output superior. Desi transformarea poate fi realizata prin intermediul efortului inteligentei umane si artificiale (automatizare), gestionarea procesului este apanajul exclusiv al managerului. Un proces poate fi disociat in sub-procese, care au propriile caracteristici, dar care contribuie la concretizarea scopului general al procesului de baza. La randul lor, sub-procesele pot fi divizate pana la nivelul unor activitati foarte simple, cum ar fi expedierea de e-mail-uri. Acestea din urma nu sunt insa interesante din punctul de vedere al managerului, deoarece nu implica decizii punctuale. [2]

Procesul managementului strategic

Procesul managementului strategic definește setul de decizii și acțiuni, concretizat în fundamentarea și implementarea unor planuri și programe proiectate pentru a realiza ansamblul obiectivelor organizației. Pentru atingerea scopurilor organizației este necesară perceperea concomitent concretă și integrală a influențelor mediului ambiant exogen și endogen asupra acestui proces. Aflat în corelație evidentă cu strategia de ansamblu a organizației, managementul strategic se referă la procesul prin care managerii stabilesc direcția de evoluție pe termen lung a organizației, stabilesc obiectivele de performanță specifice, elaborează strategii pentru asigurarea atingerii acestor obiective – luând în considerare variate circumstanțe interne și externe – și întreprind realizarea planului de decizii și de acțiuni ales. [1]

Procesele care fac obiectul deciziei managerului sunt mult mai complexe și permează întreaga activitate a companiei. Procesele care sustin afacerea sunt de trei categorii:

1. Procesele proprii managementului sunt acele procese care guvernează operațiunile organizației. Dintre acestea, unul dintre cele mai importante este managementul strategic.

2. Procesele operationale sunt acele procese implicate în activitatea de baza a companiei și care sunt responsabile de valoarea adăugată livrată la fiecare încheiere a ciclului procesual. Principalele procese operationale sunt: achizițiile, marketing-ul și vânzarile.

3. Procesele de suport sunt activitățile prin care se asigură asistența (suportul) proceselor de baza ale organizației. Departamentul de resurse umane, contabilitate sau help-desk sunt exemple de procese-suport într-o companie.

Procesul managementului strategic generează, prin practicare consecventă, mai multe implicații importante, dintre care le reținem pe următoarele:

- secvențialitatea procesului de formulare și implementare a strategiei. Astfel, procesul începe cu dezvoltarea și reevaluarea misiunii organizației, această etapă fiind asociată în mod esențial cu dezvoltarea organizației și cu evaluarea mediului extern. În mod firesc, urmează: alegerea strategiei, definirea obiectivelor fundamentale și a celorlalte categorii de obiective, proiectarea strategiilor funcționale a politicilor generale și parțiale, punerea în practică a strategiei și a politicilor, controlul și evaluarea acestora.

- obținerea în orice moment al derulării procesului managementului strategic, corespunzător termenelor intermediare stabilite, a răspunsului necesar, dar mai ales după implementarea și evaluarea finală a strategiei. Ca urmare, acest răspuns oferă managementului organizației posibilitatea cunoașterii exacte a rezultatelor obținute după punerea în practică a strategiei. Acestea devin date inițiale pentru pregătirea viitoarelor decizii. Managerii au posibilitatea, de asemenea, de a măsura și de a analiza impactul strategiei pentru a face față mai ușor eventualelor modificări, necesar să se efectueze în misiunea organizației. [4]

Modelele strategice pe care le vom prezenta se bazează pe ideea de proces, deci de flux identificabil de informații de la un capăt la celălalt, informații care circulă între

diferitele stadii ale analizei, fiind îndreptate spre îndeplinirea unui scop. În procesul managementului strategic fluxul de informații atrage elemente istorice și curente, informații previzionate despre afacere, despre activități, operații și despre mediu, evaluate în viziunea priorităților care influențează personalul sau grupurile vital interesate în activitățile organizației. Ținta procesului managementului strategic este formularea și implementarea strategiei, care are ca finalitate realizarea pe termen lung a misiunii organizației, prin îndeplinirea obiectivelor formulate.

Etapele principale ale procesului managementului strategic, poate fi structurat în patru:

A. Analiza stării organizației

Etapă în care strategiile utilizate de către organizația economică în trecut și până în momentul la care se face cercetarea sunt analizate prin prisma rezultatelor economico-financiare pe care le-au produs. Pentru evaluarea stării economice a organizației se calculează indicatori de lichidare, de solvabilitate și de profitabilitate, a căror analiză corelată poate da un diagnostic.

B. Analiza posibilităților de acțiune în viitor

Stabilirea direcției pe care o urmează organizația economică în viitor, pornind de la starea curentă, necesită cunoașterea suficient de detaliată a mediului în care aceasta va acționa, dar și identificarea posibilităților de a acționa - capacitatea strategică. În funcție de capacitatea strategică a organizației și de prognozele privind tendințele mediului, se definește misiunea necesară și posibilă în viitor și se pot stabili obiective ce trebuie realizate pentru ca misiunea să fie îndeplinită.

C. Realizarea obiectivelor organizaționale pe termen lung necesită apoi strategii organizaționale și competiționale; pentru aceasta, se elaborează variante care vor fi evaluate pe baza informațiilor privind mediul și capacitatea de acțiune a organizației.

D. În vederea implementării planului strategic, se stabilesc modalități de acțiune la nivelul fiecărei arii funcționale a organizației (strategii funcționale) și se fac schimbările necesare creării condițiilor de realizare a obiectivelor strategice. [1]

Pentru că prin planul strategic se stabilesc obiective pe termen lung și mediu, timp în care mediul se poate schimba relevant pentru organizație, păstrarea direcției de acțiune spre obiectivele propuse presupune evaluarea permanentă a efectelor obținute și adoptarea corecțiilor necesare.

Managementul strategic este un proces vital pentru organizație și constă în specificarea obiectivelor, dezvoltarea planurilor și politicilor interne pentru atingerea acestora și alocarea resurselor pentru implementarea strategiei. Acest proces poate fi disociat în două sub-procese:

a). formularea strategiei:

- analiza situației economice, a factorilor interni și externi care o definesc;

- fixarea obiectivelor;

- formularea unui plan strategic, care să stabilească modul de atingere al obiectivelor.

b). implementarea strategiei:

- alocarea resurselor;

- stabilirea unei structuri ierarhice clare;

- stabilirea atribuțiilor fiecărui angajat;

- gestionarea efectivă a procesului (monitorizare, standardizare, evaluare, ajustare etc.).

Acest tip de management încearcă să utilizeze avantajele strategice ale companiei pe piață, integrând misiunea, scopurile, metodologia și acțiunile particulare într-un proces unitar și coerent.

Avantajul managementului prin procese constă tocmai în faptul că poate gândi

procesual în sensul că poate stabili conexiuni între evenimente și date aparent disparate, poate sesiza mobilitatea organizației (evoluția, involuția, modificarea etc.), integrându-le într-o viziune omogenă.

De asemenea, managementul strategic are implicații comportamentale caracteristice deciziilor managementului participativ. De aceea, evaluarea corectă a impactului formulării strategiei asupra performanțelor organizaționale necesită criterii de evaluare nonfinanciară și anume măsurarea efectelor comportamentului personalului în perioada derulării acestui proces. Se poate susține că dacă managementul încearcă să valorifice aspectele pozitive ale consecințelor comportamentale, acest fapt „întâlnește” așteptările organizației din punct de vedere financiar. Indiferent de succesul unor planuri strategice, cele mai importante efecte se resimt pe plan comportamental, fără a minimiza creșterea profitabilității organizației în termeni financiari și de piață. [1]

Prezentăm și câteva dintre avantajele la nivel comportamental ale utilizării managementului strategic:

Cele mai bune decizii pentru organizație sunt cele care rezultă din practicarea consecventă a managementului strategic, din două motive: întâi, deoarece generarea alternativelor strategice este facilitată de interacțiunile dintre membrii grupului și al doilea, întrucât alegerea opțiunilor este îmbunătățită, deoarece membrii grupului oferă previziuni bazate pe perspectivele specializării lor.

Motivarea personalului de management și de execuție este strâns corelată cu nivelul de participare a acestuia la stabilirea obiectivelor organizației și la realizarea lor. Când salariații sau reprezentanții lor participă la procesul de formulare a strategiei, se înțeleg mai bine prioritățile organizației și principiile sistemului de motivare.

Golurile și suprapunerile în activități între diverși membri ai grupului sau între grupuri pot fi reduse în cadrul participării la procesul de formulare a strategiei prin clarificarea diferențierii rolurilor. Întâlnirile de grup, caracteristice multor stadii ale procesului de formulare a strategiei și utilizarea managementului participativ în toate etapele fundamentării, elaborării, implementării și evaluării strategiei asigură succesul strategiei propuse.

Rezistența la schimbare se poate reduce. Solicitarea ajutorului din partea participanților la elaborarea strategiei elimină incertitudinea asociată cu schimbarea, care este sursa celor mai multe rezistențe.

Anticiparea de către managementul organizației și minimizarea posibilelor consecințe negative ale nerespectării termenelor stabilite pentru realizarea unor obiective cuprinse în strategie.

În acest mod managementul poate să răspundă în mod constructiv subordonaților atunci când aceștia sunt dezamăgiți sau chiar frustrați în privința așteptărilor, ca urmare a efectelor care întârzie să apară ale strategiei. În mod frecvent, subordonații percep și promit că implicarea lor în fazele minore ale formulării strategiei va determina și acceptarea dorințelor lor în ceea ce privește recompensele/sanctiunile. În cazul eșecului procesului managementului strategic, managementul organizației este pus în dificultate și nu poate răspunde promisiunilor făcute celor implicați în realizarea strategiei. [5]

Una dintre strategiile de management ușor adaptabile la schimbare se concentrează asupra proceselor pe care organizația le presupune în exercitiul concret al îndeplinirii misiunii proprii, al furnizării de servicii sau produse. Aceasta viziune, bazată pe procese, poate identifica cu ușurință bune practici de management, datorită abordării holistice, multidimensionale a organizației. Ea trebuie să recunoască atât factorii interni, cât și pe cei externi, care articulează mediul de afaceri și care afectează direct sau indirect procesele de bază ale organizației.

Atât racordarea teoretică a domeniului managementului strategic în țara noastră, cât și racordarea sistemului economic național la standardele lumii occidentale

industrializate impun cunoașterea marilor teorii, ca și a practicii strategice a marilor firme ale lumii. [4]

Din perspectiva celor expuse mai sus, putem afirma ca managementul strategic fiind acel proces managerial prin care se formulează și se implementează strategii, reprezentând un concept cu multiple conotații, atât economice cât și social-politice ale cărui conținut și esență, pentru a fi mai bine conturate, necesită punerea în evidență a trăsăturilor sale specifice care îl fac să se deosebească de alte forme de management, precum și de alte concepte cu care, din păcate se confruntă adesea.

Bibliografie:

1. Amedeo Istocescu „Strategia și managementul strategic al organizației. Concepte fundamentale. Aplicații manageriale”, Ed.ASE 2005.
2. Bogdan Băcanu „Practici de management strategic”, Ed. Polirom 2006.
3. Marcela Naneș „Managementul Strategic al întreprinderii și provocările tranziției”, Ed. BECK 2000.
4. Ovidiu Nicolescu „Strategii Manageriale de firmă”, Ed. Economică 1998.
5. Constantin Sălceanu, Ion Crăciun „Managementul Strategic al întreprinderii” Ed. Iași 1994.
6. Michael E. Porter „What is Strategy ?” Harvard Business Review, november-decembert 1996

SITUAȚIA TINERILOR CERCETĂTORI ÎN SFERA ȘTIINȚEI ȘI INOVĂRII

Snejana NOVACOV,
cert. șt., IEFS

Abstract: The article below presents an analysis on young researchers in science and innovation. The article highlights the quality and results of scientific research made by young researchers, problems faced during the research process, the main causes that generate difficulties and obstacles in their professional development, as well as future perspectives that research activity offers for them.

Astăzi, într-o societate bazată pe cunoaștere, rolul științei devine din ce în ce mai decisiv în formarea unei societăți pașnice și durabile, pentru a reînnoi angajamentele naționale și internaționale de a utiliza știința în beneficiul societății, dar și pentru a atrage atenție asupra provocărilor cu care se confruntă cercetătorii. Republica Moldova ocupă un loc demn în ierarhia mediului științific internațional, savanții moldoveni contribuind substanțial la dezvoltarea științei, impunându-se atât pe plan național, cât și pe cel internațional. Oamenii de știință din Republica Moldova creează și utilizează cunoștințe în scopul creșterii în continuare a bunăstării societății, iar cunoașterea științifică reprezintă, în același timp, factorul ce determină competitivitatea economică a țării.

Astăzi, rolul științei în orientarea societății în procesul dezvoltării devine fundamental prin faptul că știința a devenit important factor de producție, pe lângă capital și forță de muncă. Evoluția în epoca post-industrială este în bună măsură condiționată de știință, deoarece ea stă la baza progresului tehnologic, iar importanța științei devine covârșitoare într-o societate bazată pe cunoaștere. Însemnătatea socială a științei este în creștere pe măsură ce se înmulțesc aplicațiile practice ale rezultatelor cercetării științifice care schimbă viața de fiecare zi a oamenilor.

Un aspect destul de relevant în activitatea științifică din sfera științei și inovării îl ocupă calitatea și rezultatele cercetărilor efectuate de oamenii de știință, cercetătorii științifici, care și-au dedicat cariera științei. Știința nu are vârstă. Ea mereu va rămâne tânără în sufletele celor care o „slujesc”. Astfel spus, tinerii constituie circa 1/3 din tot efectivul angajaților în știință, ceea ce confirmă tot mai mult prezența și dorința acestora în integrarea și luarea deciziilor în societate. Comunitatea științifică din Republica

Moldova, consolidată în jurul Academiei de Științe a Moldovei, își îndeplinește cu demnitate misiunea sa istorică, de motor al progresului societății, de propagare în rândurile populației a cunoștințelor științifice în interesul oamenilor.

Conform Codului cu privire la știință și inovare al Republicii Moldova, tinerii cercetători științifici sunt persoanele de până la 35 ani cu studii superioare care aplică cu profesionalism în activitățile din sfera științei și inovării calificarea, abilitățile și cunoștințele în domeniul științific respectiv. Potrivit datelor raportului anual privind activitatea științifică a Academiei de Științe a Moldovei în anul 2010 numărul total de cercetători științifici a constituit - 3469 persoane, vârsta medie a acestora fiind de 47,2 ani. Din ei 1026 persoane erau tineri cercetători științifici până la 35 ani. Numărul total de cercetători științifici de până la 35 ani reprezintă circa 30% din numărul total de cercetători angajați în știință.

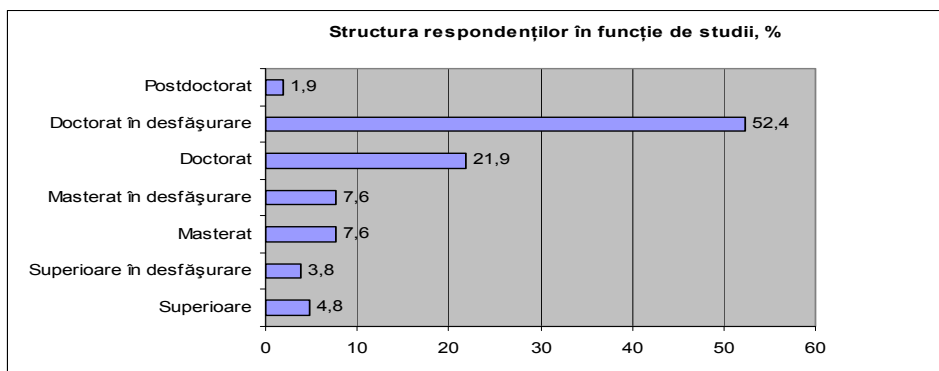
Pentru a reuși mai bine să evidențiem tabloul situației tinerilor cercetători în sfera științei și inovării, în perioada 12-27 mai, curent, s-a realizat un sondaj pilot în rândul acestora. Sondajul pilot a fost realizat în baza unei cercetări sociologice efectuat pe teritoriul municipiului Chișinău, în cadrul a două instituții de profil (de cercetare: IEFS și IFA) și trei instituții superioare de învățământ (ASEM, USM, UTM) care pe lângă activitatea didactică mai desfășoară și activitate de cercetare științifică. Cercetarea a fost realizată prin metoda anchetei sociologice (pe un eșantion de 105 persoane), instrumentul de culegere a informației fiind chestionarul.

Scopul cercetării a fost de a determina calitatea rezultatelor cercetării științifice a tinerilor, conținutul problemelor cu care se confruntă aceștia în activitatea lor de cercetare, depistarea principalelor cauze care generează dificultăți și obstacole în dezvoltarea lor profesională, precum și perspectivele ce le oferă activitatea de cercetare, fiind angajați în instituțiile de profil cu activitate științifică.

La cercetare au participat tineri cu vârsta cuprinsă între 24-35 ani care activează în domeniul științei și inovării cuprinși în cercetarea de bază. Numărul persoanelor de sex feminin a fost mai mare – 59% în comparație cu numărul persoanelor de sex masculin și numărul persoanelor din mediul rural a fost mai mic – 40% față de numărul persoanelor din mediu urban.

Din distribuția pe categorii de vârstă s-a constatat, că 54,3% tineri cu vârsta cuprinsă între 25-29 ani, 29,5% - 30-35 ani și 16,2% au fost persoane tinere cu vârsta de până la 24 ani.

Repartizarea respondenților conform nivelului de studii și gradului științific, se evidențiază următoarea structură: din numărul total de tineri cercetători cei mai mulți erau persoane cu studii de doctorat în desfășurare 52,4% și persoane cu grad de doctor în științe – 21,9%, și doar 1,9% cu studii de post-doctorat în desfășurare (fig.1) de mai jos.



Sursa: Elaborat de autor în baza rezultatelor anchetării.

Studiile reprezintă un indicator destul de relevant atunci când este vorba de angajarea în câmpul muncii. Din totalul tinerilor cercetători participanți la sondaj, care activau în domeniul de cercetare-dezvoltare din sfera științei și inovării, mai bine de jumătate din ei, adică 52,4% aveau studii de doctorat în desfășurare, 21,9% având deja grad de doctor în științe socio-economice, 7,6% studii de masterat sau masterat în desfășurare. Corespunzător, s-a constatat că doar 1,9% sau 2 persoane din tinerii cercetători științifici la momentul anchetării, desfășurau studii de post-doctorat, din care o persoană avea grad de doctor habilitat.

Există o diferențiere în repartizarea tinerilor cercetători după domenii științifice a instituției în care activează, astfel, majoritatea tinerilor își desfășurau activitatea de cercetare-dezvoltare în științe sociale și economice, respectiv 54 persoane sau 51,4%. Prezența majoritară a tinerilor în domeniul de științe vizat, se datorează faptului că tinerii optează în continuare pentru specializări cu studii economice, care nu au o cerere prea mare pe piața forței de muncă în Republica Moldova. De circa 2 ori mai puțin din numărul total de tineri anchetați activau în științe naturale și exacte - 30 persoane sau 28,6% și doar o persoană sau 1% în științe umanistice și arte.

La momentul angajării tinerilor în sfera științei și inovării, 49 persoane sau 46,7% din totalul persoanelor anchetate au încheiat un contract individual de muncă permanent, 45 persoane sau 42,9 % - un contract individual de muncă temporar și numai 11 persoane sau 10,5% - au încheiat un contract individual de muncă cu termen de încercare. Cât ține de întrebarea, dacă „Funcția de cercetător corespunde calificării deținute”, 94 persoane sau 89,5% din totalul tinerilor anchetați au confirmat că da, restul 10,5% din tineri – au susținut contrariu: din ei, majoritatea motivau acceptarea postului de muncă din imposibilitatea angajării pe specialitatea obținută în urma studiilor superioare, un alt motiv fiind corespunderea intereselor proprii cu activitățile desfășurate în cercetare și șansele mari de a face carieră.

Din totalul tinerilor cercetători, participanți la sondaj, 52 persoane sau 49,5% aveau funcția de cercetător științific cu studii de masterat și doctorat în desfășurare, acesta fiind și unul din motivele pentru care au optat pentru un post în activitatea de cercetare științifică, și desfășurau activitatea de cercetare de 3-5 ani. Cele 22 persoane sau 21% din numărul total de tineri anchetați erau cercetători științifici stagiați, care desfășurau activitatea de cercetare de o perioadă de timp, de 1-3 ani.

La momentul anchetării, majoritatea tinerilor activau într-un proiect de bază în care își dezvoltau capacitățile de analiză, cercetare, inovare ș.a.m.d. Cei mai mulți din ei, 65 persoane sau 61,9%, își desfășurau activitatea de cercetare-dezvoltare în proiecte instituționale, 15 persoane sau 14,3% activau în proiecte din cadrul programelor de stat, 11,4% - proiecte individuale pentru tineri cercetători și doar o persoană activa în proiect de inovare și transfer tehnologic (fig.2).

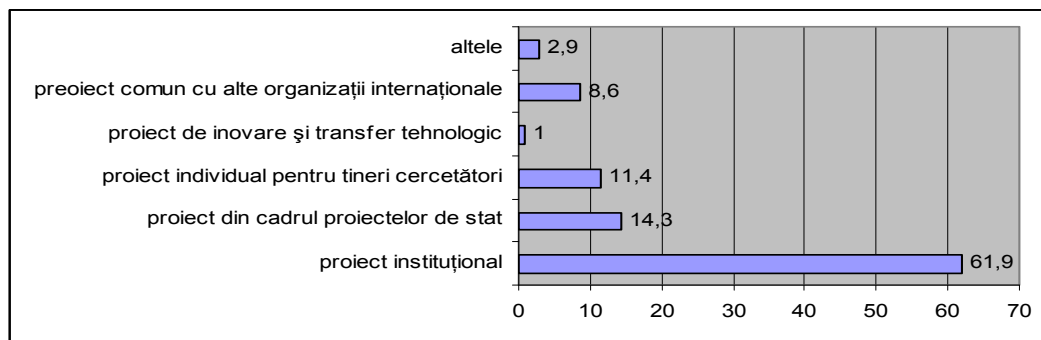


Fig.2. Structura tinerilor cercetători în funcție de tipul proiectului în care activau, %

Sursa: Elaborat de autor în baza rezultatelor anchetării.

Nici la capitolul venituri, tinerii nu stau mai bine. Astfel, potrivit rezultatelor sondajului, 30,5% din tineri mărimea salariului ajungea până la 1300 lei, „salariu destul de mizer” consideră tinerii, 21% din numărul total de tineri, aveau un salariu care varia între 2501-3000 lei și la diferență cu 1%,adică 20% din tineri - aveau salarii între 1801-2500 lei, salarii stabilite în conformitate cu tarifele oficiale de salarizare, ceea ce este caracteristic tinerilor angajați din sectorul bugetar în care salariile se stabilesc în baza legislației în vigoare, iar negocierile, în cazul dat sunt inutile (fig.3).

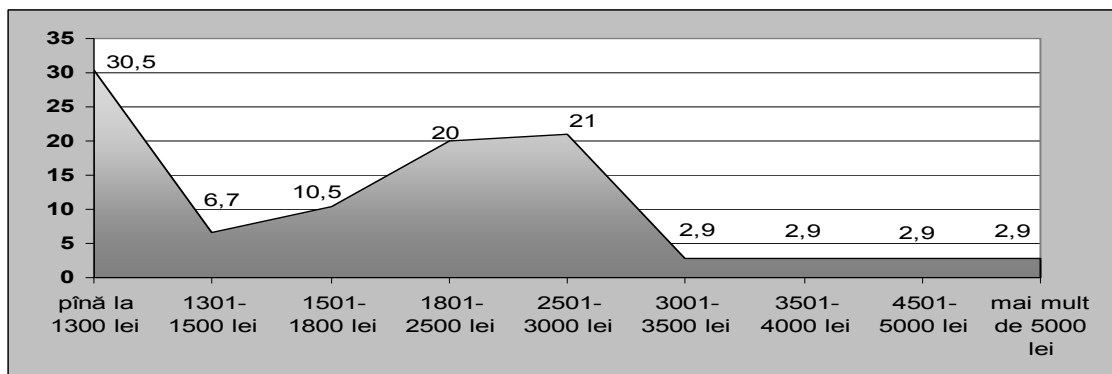


Fig. 3. Structura tinerilor cercetători în funcție de mărimea salariului, %

Sursa: Elaborat de autor în baza rezultatelor anchetării.

Nicidecum, veniturile din activitatea de cercetare nu asigură un trai decent tinerilor cercetători, acestea fiind „insuficiente și neatractive” consideră ei. Astfel, 54,3% din tinerii, pe lângă activitatea științifică mai desfășoară și alte activități complementare de până la 20 ore /săptămână care le asigură un venit suplimentar de până la 20% mai mare decât cel din activitatea științifică. Veniturile din activitățile complementare fie că proveneau din activitatea de personal didactic universitar, fie din activitatea de angajat în sectorul particular și în cel de stat (fig.4).

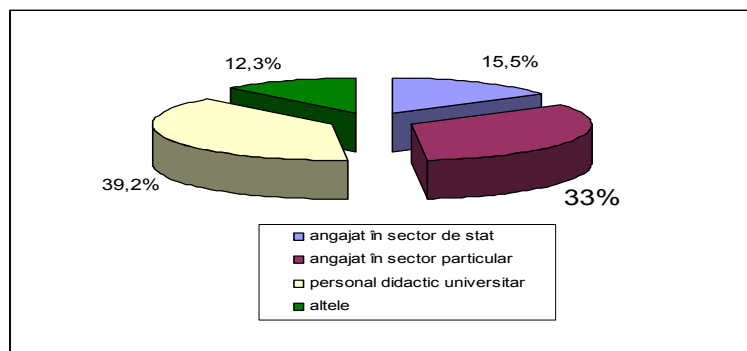


Fig. 4 Repartizarea tinerilor cercetători în funcție de activitățile complementare

Sursa: Elaborat de autor în baza rezultatelor anchetării.

Cel mai important aspect în orice muncă depusă, rămâne a fi, rezultatul ei. Astfel, din totalul tinerilor participanți la sondaj care activau în 1 sau mai multe proiecte naționale și / internaționale au reușit să publice diverse articole, monografii, brevete atât în țară cât și în străinătate. Majoritatea tinerilor, la momentul anchetării, aveau până la 5 lucrări științifice publicate în țară și cel puțin 1 (unu) publicat în străinătate, acestea constituind 45,7% din numărul total de publicații în țară, 43,8% din numărul total de publicații în străinătate și 8 persoane sau 7,8% din tineri aveau ca rezultat științific câte un brevet publicat la nivel național.

Destul de mare rămâne a fi numărul persoanelor care nu aveau publicate lucrări științifice în străinătate - 42,8%. Principalele motive par a fi, cele legate de posibilități financiare reduse, achitarea taxelor de participare, cazare, transport ș.a.

Dezvoltarea personalității fiecărui individ în parte, are la bază noi și noi experiențe de viață, de muncă. Ritmul sporit de dezvoltare a societății, dacă pretindem la o societate bazată pe cunoaștere, determină populația, în special tinerii să fie în pas cu orice element inovator. Experiența de muncă se acumulează numai atunci când te implici și te afirmi. Același lucru l-au confirmat și tinerii cercetători participanți la sondaj, prin participările lor internaționale la conferințe, seminare de instruire, traininguri, cursuri de perfecționare ș.a. Potrivit rezultatelor cercetării - 29,3% au acumulat și au făcut schimb de experiență profesională în statele europene, ca: Polonia, România, Grecia, Spania, Franța ș.a., 10,5% au deprins experiența din CSI și doar 1% din tineri în SUA, iar majoritatea tinerilor au beneficiat de șederi pe un termen de 6-10 zile.

Decizia tinerilor de a-și continua activitatea științifică și de a face carieră profesională pe viitor ca cercetător științific în instituția dată sau alta depinde de oportunitățile pe care acestea le oferă. Am considerat oportun, în a determina, în ce măsură tinerii doresc să-și continue, în pofida tuturor obstacolelor, activitatea de cercetare științifică și formarea cariei profesionale în instituția în care activau la momentul respectiv, 75,2% din tineri - aveau dorința de a-și continua activitatea de cercetare în instituția în care activau la moment ba chiar mai mult să-și facă carieră profesională în știință, ceea ce rezultă că aceștia au făcut o alegere corectă în privința profesiei și sunt mulțumiți de rezultatele lor științifice, de condițiile de muncă sau când este vorba de oportunități de realizare profesională mai puțin contează alte aspecte.

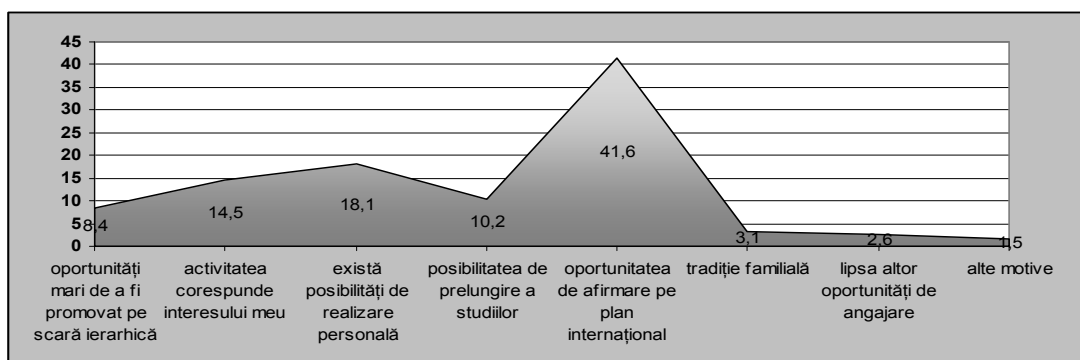


Figura nr.5 Motivele tinerilor cercetători de desfășurare a activității științifice în instituții de cercetări

Sursa: Elaborat de autor în baza rezultatelor anchetării.

Circa o pătrime (24,8%) din tineri nu-și doreau să-și continue activitatea de cercetare. Acest fapt fiind determinat de unele motive bine argumentate.

Salariu neatractiv este principalul motiv care-i determină pe tineri de a părăsi instituția în care activează la moment - 43,1% persoane. Un alt motiv specificat de tineri reprezintă șansele reduse de acumulare a experienței profesionale – 20,3%, șansele reduse de realizare profesională în sfera științei -15,1%. Astfel, pentru tineri, oportunitățile de realizare profesională ce le oferă instituția sau organizația sunt cele mai importante așteptări ale acestora în motivarea și creșterea lor profesională. Imaginea și prestigiul instituției în care își dezvoltă activitatea tinerii, au și acestea o importanță majoră în realizarea lor pe plan profesional. În rezultat, 10,3% din tineri aveau dorința de a activa într-o altă organizație prestigioasă, 4,9% - nu erau dispuși să activeze în condiții nefavorabile de muncă doar pentru a păstra locul de muncă. Dorința de activa

pe specialitate într-o altă instituție sau organizație au confirmat-o 3,4% din tineri și doar 2,9% - au motivat renunțarea lor la activitatea științifică prin găsirea altor oferte atractive de creștere profesională.

Așa cum am mai menționat, studiile și însăși calitatea acestora, reprezintă un indicator destul de relevant atunci când fie că dorești să te angajezi, fie că deja ești angajat. Cu cât nivelul studiilor, este mai mare cu atât capacitatea de muncă, abilitățile și perspectivele de reușită sunt mai mari. Așadar, potrivit rezultatelor studiului - 75,2% din tineri sunt mulțumiți de cunoștințele și abilitățile profesionale acumulate pe durata studiilor, în timp ce 23,8% - afirmă contrariul și doar o singură persoană nu avea studii de specialitate.

Faptul că au existat tineri nemulțumiți de nivelul cunoștințele și practicilor acumulate pe durata anilor de studii realizate ne demonstrează că există și anumite motive care îi descurajează și-i nemulțumește în privința aceasta. Printre cele mai importante fiind: 59,1% din ei consideră cauza principală fiind totuși, calitatea redusă a studiilor, în timp ce 23,3% constată că cerințele în desfășurarea activității de cercetare-dezvoltare în materie de cunoștințe și abilități profesionale acumulate pe durata studiilor realizate sunt cu mult mai mari. În acest caz, ar trebui ca instituțiile de învățământ responsabile de instruirea și formarea tinerilor ca specialiști în domenii ale economiei naționale, inclusiv a tinerilor ca cercetători, specialiști în domeniu științific, să auto-sesizeze importanța elaborării unor planuri sau programe adecvate și eficiente de studii reieșind din realitățile și necesitățile economiei naționale care ni le „impune” societatea în care trăim.

O colaborare mai strânsă a tinerilor cercetători între instituțiile de cercetări la nivel național și internațional în diverse proiecte cu programe de studii, va asigura o mai bună calificare profesională a acestora și o calitate sporită a rezultatelor științifice. Cu toate acestea 17,6% din respondenți nemulțumiți de calitatea studiilor efectuate, consideră că o parte din cunoștințele acumulate pe durata studiilor realizate, nu le sunt utile în activitatea de cercetare pe care o desfășoară la moment.

Activitatea științifică ca și multe alte activități, nu este una deloc ușoară. Oamenii de știință din Republica Moldova creează și utilizează cunoștințe în scopul creșterii în continuare a bunăstării societății în care trăim, iar cunoașterea științifică reprezintă, în același timp, factorul ce determină competitivitatea economică a țării. Tinerii savanți, fiind la început de cale în activitatea științifică pe care o desfășoară, au nevoie de susținere morală și motivație profesională în ceea ce fac. De aceea, calitatea rezultatelor lor științifice va depinde în mare măsură în primul rând de atitudinea fiecărui savant în parte iar în al doilea rând de susținerea, participarea și promovarea lucrărilor științifice elaborate, atât la nivel național cât și internațional. Cu toate acestea, circa o doime (49,7%) din tinerii, considerau - lipsa echipamentului tehnic performant - o dificultate majoră în activitatea științifică pe care o desfășurau la moment, 23,7% - aveau acces limitat la baze de date bibliografice, ceea ce îi împiedicau în desfășurarea calitativă a activității de cercetare. Circa 8% - erau nemulțumiți de decalajul mare dintre cunoștințele deținute și cele solicitate de instituția respectivă, în timp ce 6,6% - confirmau dificultatea adaptării condițiilor instituției. În cazul în care tânărul cercetător se menținea în primul an de activitate și încearcă să pătrundă în esența activității științifice, probabilitatea ca acesta să se integreze în condițiile instituției și să-și continue cariera profesională științifică în instituția respectivă, era destul de mare.

Ca obstacole în dezvoltarea profesională a tinerilor, s-au evidențiat: salariile neatractive și nemotivate. Ca urmare a salariilor modeste sunt posibilitățile reduse de stagieri internaționale și schimburi de experiență, fapt confirmat de 17,1% din tineri, 15,6% din ei văd un obstacol în creșterea lor profesională, din posibilitățile financiare reduse pentru a participa la cursuri, traininguri de perfecționări internaționale, 15,5% - lipsa echipamentului de muncă performant.

Totuși, o carieră de succes nu se bazează doar pe posibilități financiare, ci mai degrabă pe cunoștințe competitive, comunicare, abilități și idei inovatoare, iar tinerii la capitolul respectiv par să întâmpine careva obstacole, astfel 8,5% din tineri - au confirmat insuficiența comunicării la nivel de structură, 10,2% - insuficiența promovării, în timp ce doar 3,1% din tineri nu au întâlnit obstacole în dezvoltarea lor profesională.

Pe lângă toate obstacolele cu care se confruntă tinerii cercetători științifici în activitatea lor de cercetare-dezvoltare, aceasta din urmă le mai oferă și un aspect pozitiv cu nuanțe de perspective, astfel, 36,2% din tineri, consideră că activitatea de cercetare științifică le oferă ca perspectivă - dezvoltarea abilităților de savant, posibilitatea de a acumula experiență profesională, 33,3% - susțin posibilitatea de a însuși experiență străină profesională de muncă prin participări la cursuri de instruire internaționale, posibilitatea de a continua studiile la doctorat, fapt demonstrat de prezența majoritară a tinerilor cu studii de doctorat în desfășurare, și doar 3,8% - au susținut, posibilitatea de a continua studiile de masterat, prezența masteranzilor la sondaj fiind de 7,6%.

În opinia tinerilor cercetători, cele mai importante motive întru îmbunătățirea situației acestora și motivarea lor, cât și a generației viitoare, de a opta pentru o carieră în domeniul științei ar fi asigurarea cu burse și salarii majorate, asigurarea cu locuințe prin creditare pe termen lung. Fiecare a zecea persoană în calitate de motiv a optat pentru crearea unor facilități de stagieri internaționale.

Ca o concluzie generală asupra celor expuse mai sus rezultă faptul că, responsabilitatea perpetuării cultului științei în Republica Moldova îi rămâne tinerei generații, tinerilor cercetători, savanți – oameni ai căror muncă trebuie motivată, susținută și promovată prin participări și instruiți internaționale, prin formarea unor deprinderi și acumulări de experiență profesională internațională, prin salarii atractive și competitive, prin crearea anumitor facilități privind acordarea unui spațiu locativ tinerilor cercetători și nu în ultimul rând aprecierea rezultatelor științifice la justa valoare. Doar astfel, revitalizarea științei în țară se va realiza, prin organizarea și efectuarea cercetărilor științifice fundamentale și aplicative, vizând evoluția proceselor economice și sociale din țară, asigurarea unei creșteri economice durabile, atingerea unui nivel de trai decent și a calității vieții sporite a întregii populații.

* Chestionarea, introducerea chestionarelor în baza de date, prelucrarea acestora, monitorizarea și analiza datelor prelucrate au fost efectuate de autor, iar opiniile expuse aparțin tinerilor cercetători respondenți.

THE POWER TO CHOOSE: WOMEN AND LABOUR MARKET DECISIONS IN MAURITIUS

Verena TANDRAYEN-RAGOOBUR

*Lecturer, Department of Economics and Statistics, University of Mauritius,
Reduit, Mauritius*

v.tandrayen@uom.ac.mu

and

Sonam Ummersingh and Yusraa Bundhoo
University of Mauritius, Reduit, Mauritius

Abstract. The objective of this paper is to analyse female decisions to enter the labour market. Using household survey data for Mauritius from 2006 to 2008, we investigate the factors that encourage and also deter women from entering the labour market. Our findings corroborate with previous evidence for developing countries and indicate that the greater a woman's educational level, the greater her participation; and that older woman participates more, though the rate of growth of this effect decreases. In addition, secondary education proves to be a significant determinant of female labour participation rate in Mauritius. Our results also reveal that married women are less likely to enter the labour force. In fact marital status is one of the most important factors averting them from work.

1. Introduction

The economics of female labour force participation has been extensively studied since the pioneering works of Mincer (1962) and Cain (1966). Female labour force participation and female labour supply in developed countries has been treated in a number of studies (Smith, 1980). For developing countries, Boserup, (1970) documented women's participation in the labour force and contribution to development. In these countries the bulk of women's work takes place in non-market activities in the home or the informal sector. The contribution of women to modern sector activities has been increasing with the expansion of the market economy and advances in women's educational attainment. It is imperative, therefore, to understand the factors that lead to decisions by women to enter the labour market and how their labour supply responds to market wage earnings, income and other variables.

Existing studies highlight that women's labour supply depends upon economic and demographic characteristics such as female earnings, male earnings, non-earnings income, schooling, age and the number of children (see Hill, 1983 for a review). Some of the studies have documented strong ties between women's work patterns and changes in their family status (Ellingsæter and Rønsen, 1996; Rosenfeld, 1996; Rindfuss et al. 1999). Overall, these studies provide evidence on the fact that women who work for pay have fewer children (on average) than women who do not, and that mothers spend less time in paid employment (on average) than childless women. Further, existing work has also demonstrated that health was one of human capital characteristics (Scheffler and Iden, 1974; Bartel and Taubman, 1979; Parsons, 1980) and as such, health status variables influence labour force decisions. Bound et al. (1996) found that health has positive and significant effects on labour force participation in the United States. While there is evidence that fertility is endogenous to labour force decisions (Cramer, 1980; Mroz, 1987; Angrist and Evans, 1998), Stern (1989) and Leung and Wong (2002) documented the fact that health and labour force participation are interrelated (see also Haveman et al., 1989; Lavy et al., 1995).

Mauritius has often been cited as an outlier in the Sub Saharan African region with a stable economic growth and sound macroeconomic conditions. Nonetheless, female unemployment remains a major problem of the Mauritian society. Over the years the labour-intensive manufacturing textile and clothing sector in EPZs has been absorbing an increasing number of women; indeed, since the late 1970s the sector has

been the country's major private employer, particularly of women. This is partly due to the fact that alternative employment opportunities for women in the Mauritian labour market are relatively limited. However, since the end of the Multifibre Arrangement under the World Trade Organization trade regimes in December 2004, the country has been experiencing economic difficulties. Despite the long-expected expiry of the quota system and the lead time for its termination, its effect on employment in Mauritius has been quite drastic. Thousands of workers, mostly women, have been retrenched from textile and clothing manufacturing, particularly since 2004. Furthermore, with the EU Sugar reforms namely the declining price of sugar by 36 percent, many sugar factories have closed down and workers have lost their jobs. With major trade-related downturns in the mainstay of the economy, Mauritius is attempting to turn the economy around, from one based on low technology and labour-intensive production to one that features higher technology, as well as knowledge-based and more value-added industries and services. However, most female workers in the EPZ and sugar sectors who lost their jobs are unskilled and the possibility of moving to other sectors is very minimal. The social impact of globalisation on Mauritius is thus characterised by a feminine face. The overall unemployment rate has been rising, particularly since 2004 and the unemployment rate for women has more than double relative to men with the male-female unemployment gap widening over the years. In 2010, 64 per cent of the unemployed were women. Among the 36 percent of males being unemployment, the majority – 80 percent was single while among females, the majority – 67 percent was married.

The objective of this paper is to analyse the factors that encourage and also prevent women to enter the labour force in a small island economy of Mauritius. This study takes a different bearing by examining the root of the problem through household survey data from 2006 to 2008. To the best of our knowledge, no study has focused on analyzing female labour participation using micro data for Mauritius. We analyse the determinants of female participation in the Mauritian labour force and investigates the factors that may not only encourage but also prevent women to enter the labour market. Our findings corroborate with the results of previous work for developing countries and indicate that the greater a woman's educational level, the greater her participation; and that older woman participates more, though the rate of growth of this effect decreases. Secondary education proves to be a significant determinant of female labour participation rate in Mauritius. Our results also reveal that married women in Mauritius are less likely to enter the labour force. In fact marital status is one of the most important factors averting them from work.

The paper is structured as follows. Section 2 reviews the literature on the determinants of female labour participation. Section 3 analyses female labour participation rate in Mauritius. Section 4 analyses the survey data and sets out the methodology used. The results are discussed in section 5 and we finally conclude in section 6.

2. Literature Survey

Over the life cycle, female labour force behaviour is governed by various factors. Very complex mechanisms determine the decision to enter, stay on, or leave the labour market (Lelièvre-Gauthier, 1994). These include economic (that is the labour market structure), individual (skills, marital status, labour force attachment, incentives and career expectations), and household characteristics (structure, domestic workload, presence and number of children). Many studies aimed at analysing trends (Chase, 1995; Bonin and Euwals, 2002), economic and social determinants of labour force decision (Benjamin, 1992; Hausman, 1980; Hill 1988, 1994; Saget, 1999; Fong and Lokshin, 2000) either at micro or macro level (see Griliches and Intriligator, 1986 for a review).

Individuals enter the labour force as they want to earn more income (Psacharopoulos and Tzannatos, 1989). From the income-leisure model, individuals work as long as the benefits from work exceed the benefits from household activities. Time is thus split into two namely work and leisure. The decision to work or not depends on wage rate, tastes, number of working hours and other non-labour income. Work becomes more attractive if the wage rate is higher. Higher wages will encourage participation in the labour force and for those already working; a higher wage makes work more attractive than leisure. The work-leisure model has been extended further by adopting a household perspective and allowing for multiple uses of time (Becker, 1970). The household is used as a decision unit where the decision of one household member on how to spend his/her time is influenced by the decisions of the other household members. The household also acts as an economic unit producing utility yielding commodities and uses the time available for three activities. Time can first be sold in the labour market to obtain money income. Second it can be used in household production and lastly it can be used in actual consumption of goods and services. As wages rise, women have an incentive to reduce time allocated to households and enter the labour force. However, the effect of increased wages on the decision of women to enter the labour force depends on substitution and income effects. Through the substitution effect, higher wages act as an incentive for women to enter the labour force while via the income effect, as income rises; demand for leisure also increases and may lead to lower female participation.

The decision not to participate in the labour force does not necessarily reflect a woman's own choice, nor does it always correspond to the optimum use of household resources World Bank (1995b). Furthermore, the market wage does not take cognizance of the social benefits of educating and hiring women. Discrimination in households and in the market carries not only private costs for individuals and households, but social costs for society as well. Women as heads of households have assumed the role of providing income as well as other resources for their households. Women, who have largely been the principal caregivers, are playing an increasing role in the labour market and have become particularly vulnerable to the stresses inherent in juggling the demands of family and work responsibilities. It is argued that women have lower participation rate than that of males because women have lower opportunity costs of non-participation when their wages are low (Dwyer and Coward, 1992). Further, unemployment rates are often higher among women because their opportunity costs of job search are low and discrimination in hiring leads to a lower job-opening rate for them.

Female participation curve is also linked with economic development (Psacharopoulos and Tzannatos, 1989) and it is often explained in terms of a U-shaped long-term relationship where female labour force participation at first declines and then rises as the country develops. Rapid development is often accompanied by higher female participation, higher levels of schooling for girls and lower fertility rates. For instance, migration reduces the domestic supply of male labour, inducing the entry of women into the labour force (World Bank, 1995). Mammen and Paxson (2000), on the other hand, show that although the participation of women in the labour force first declines and then increases with income levels, higher income is unambiguously associated with a higher participation of women who receive wages and a reduction in the total fertility rate. On labour market demographics, Mackellar and Bird (1997) note that demography and labour force participation are inextricably linked. From their perspective, changes in fertility rates affect women's labour force participation and vice-versa. In less developed countries, ageing is increasing the size of the labour force; the proportion in the middle age group remains constant and population is redistributed,

from the under-15 age group, where labour force participation is very low, to the 60-plus age group, where labour force participation is substantial.

Further, age is a key factor in influencing female labour participation and usually depicts a concave relationship with the decision to work, where highest participation is observed in the mid-30s (Contreras, Bravo and Puente, 2005). Similarly, the decision to work may depend on cultural and social factors. Cultural characteristics namely machismo and values impact female participation. The higher the level in which women have internalized cultural values, the less likely they will be participating in the labour market. The more conservative a woman is concerning values, the lower will be her participation. Educational attainment also encourages a person to enter the labour force. The link between education and female decision to enter the labour market can be discussed in terms of three main arguments namely the opportunity cost, the relative employment opportunity and the aspiration arguments. From the opportunity cost argument, education is an investment which enables a person to acquire more earnings and consequently, it increases the opportunity cost of economic inactivity (Bowen and Finnegan, 1969). The second argument rests on the fact that employers seek for workers with more educational qualification. The third argument emphasizes that better educated women are more aspired towards higher income and thus tend to be more active in the labour force.

Female labour force participation decisions have also been found to depend strongly on the marital status of women. In addition, economic theories of marriage imply a strong correlation between a female's return in the labour market and her 'return' in the marriage market, measured in terms of utility gains from marriage. For example, according to Becker's (1973, 1974) theory of marriage, marital gains can be derived from the specialisation of labour within the household, which is found to depend negatively on the ratio of the wife's to the husband's wage rate. Gains from marriage and therefore marital status decisions will thus in general depend on a female's (potential) wage rate. If gains from marriage are greater for low-wage women, this will imply higher marriage and lower divorce rates and a resulting self-selection of low-wage women into the married state. Decisions to enter or exit the married state, and the timing of entry or exit, are therefore also likely to depend on female wages and previous work experience. Being married or not may also influence a woman's decision to work. In the first instance, a married woman may have a lower probability of participating in the labour force due to increased family responsibilities and more time needs to be devoted to the welfare of the family. The impact of the number of children on how likely a woman will go out to work, and if she does go out to work, for how many hours is very important (Iacovou, 2001).

Fertility rate is a major determinant in influencing women decision to work. Lehrer and Nerlove (1986) and Brewster and Rindfuss (2000) observe a negative association between fertility and female labour participation rate. One may argue that a woman with more children will be less inclined to go out to work, since the time she spends at work will be time foregone with her children, and the expense of childcare will reduce her effective wage. On the other hand, children are extremely expensive, and a mother may have to work more with every additional child to maintain the family income. As a consequence, there is no reason to believe a priori that the effect should go in either direction (or be positive or negative). A married woman with a larger family size may thus be encourage to work, to contribute to the family's income and needs. Fosu (1999) concludes that cost of living is non-extraneous within the labour force participation model and it exerts a positive impact on the latter. Moreover, the willingness of married women to participate in the labour force stems from a desire to provide their families with a higher standard of living. This finding is important since it underscores the welfare improvement rationale for female labour market participation.

However, a reciprocal relationship exists between fertility and female labour force participation (Weller, 1977 and Cramer, 1980). There are four possible explanations of the association between fertility and female labour force participation: women's fertility influences their labour force behaviour; women's labour force behaviour influences their fertility; a reciprocal relationship exists between the two variables; and the association is spurious, reflecting other factors. If some evidence supports the first three hypotheses, the fourth one has proven more difficult to support. Furthermore, most estimates of this relationship have found a negative relationship between the number of children and a woman's labour supply (see Brewster and Rindfuss, 2000 for a review). The problem with these estimates is that they cannot say anything about causality.

Fertility is also linked with the educational attainment of female workers. Countries which have the lowest fertility rates are usually characterised with high levels of literacy and education attained by women. Economic theory suggests that a simultaneous consideration of the effects of schooling on fertility and labour supply as well as on wages and investments in children could be more revealing than focusing on a single outcome. Similarly, Lam and Duryea (1999) explore the effects of schooling on fertility, labour supply and investments in children. They observe that the impact of schooling on the relevant variables could theoretically be conceived of as being driven by trade-offs along two margins. In the first of these margins is the race between home productivity and labour market productivity, which invariably gives direction to the extent to which better educated women are drawn into the labour force by higher wages. The second margin revolves around the adjustment that has to be made in terms of child quantity and quality that result from the effects of schooling on home productivity. The authors find that women's first eight years of schooling exert a strong negative impact on fertility. Labour force participation of wives, however, shows little responsiveness to schooling of either spouse until around eight years of schooling. Furthermore, rising divorce rate has encouraged many women to establish and maintain labour market ties.

It is interesting to query the relationship between an individual's health status and his work behaviour. The impact of health status on an individual's productivity and about the interaction between health and labour market decisions and outcomes become pertinent when we analyse a woman's decision to work. Velkoff and Adlakha (1998) stressed the fact that female health problems in India are related to or exacerbated by high levels of fertility. Jejeebhoy and Rao (1995) showed that numerous pregnancies and closely spaced births increase health risks for mothers. Unwanted pregnancies terminated by unsafe abortions, diseases like malaria, HIV/AIDS, tuberculosis, also have negative consequences for women's health. Through the negative effect of poor health on birth outcomes, health status affects fertility. In the context of high fertility rates such as in many developing countries, women are exposed to much fertility related health problems and health matters are likely to determine their fertility choices. Thus, health problems are likely to have a negative bearing on female participation rate.

The relationship between female labour force participation and child mortality is even more complex. On the one hand, labour force participation can have an adverse impact on child health as the child will not get full attention from its mother and may even forgo the benefits of breastfeeding. This will probably happen in those families where because of poverty the mother must participate in the labour market soon after delivery. For instance, Basu and Basu (1991) report an adverse impact on child mortality of the mother's participation in the labour force. The authors trace this to the inability of working mothers to give adequate care to infants and to breastfeed them properly. On the other hand, the mother's work force participation will enhance the family income which will in turn have a positive impact on child nutrition and health. Thus, the eventual outcome of female labour force participation on child mortality

depends on the relative influence of these two routes of causation. The empirical evidence on this issue also reflects this conflict. Many of the international studies cited in Dwyer and Bruce (1988), suggest an inverse relationship between child health and female labour force participation. Some studies suggest that, after controlling for family income, children are better fed and looked after in households where women work. In such households, a larger proportion of the family's earnings are expended on child care and related activities. A study by Kumar (1977) in Kerala indicated a positive association between female earnings and child nutrition, but a similar association between paternal income and child nutrition was not found. Another study of poor households in Kerala and Tamil Nadu categorically states that eliminating female work, even if it means some improvement in male employment, would have a very negative effect, not only on the females themselves, but also on the families they support (Mencher 1988). Schultz (1994), finds evidence at the household level suggesting that fertility and child mortality are related to such factors as women's education and family planning.

The results from the many studies on gender aspects of labour market issues have been quite insightful. Fosu (1999), Lam and Duryea (1999), Van der Klauw (1996) and Sprague (1988) link labour force participation, fertility and schooling decisions. Meanwhile, Mammen and Paxson (2000) study the linkages between women's work and development, while others like Collier et al. (1994) and Edwards and Edwards (1994) focus on a wide range of labour issues within the context of structural adjustment.

Studies analysing determinants of female labour force are rather limited for the African region. For instance, Sackey (2005) studies the link between female labour force participation and education in Ghana. Their findings reveal that female schooling matters in both urban and rural localities; both primary and post-primary schooling levels exert significant positive impact on women's labour market participation, and have an opposite effect on fertility. Further, education enhances female human capital and productive employment with favourable impacts on perceptions of ideal family size and fertility preferences. Maglad (1998) shows that education and post schooling experience have positive and significant influence on female labour participation in Sudan. Yakubu (2010) postulates that the education of women is positively related to the likelihood of their labour force participation in South Africa.

The scant studies on Africa focus on the link between education and a woman's decision to work. In addition, several life-cycle models have been developed and estimated and have addressed mainly the relation between life-cycle fertility and female labour supply (Heckman and Willis (1975), Hotz and Miller (1988) and Moffitt (1984)). The interaction between marital status and labour supply decisions, on the other hand, has received considerably less attention. The objective of this paper is thus to focus on the factors which influence a woman's decision to participate in the labour market with particular emphasis on her marital status. Further, to our knowledge, there is no study modelling female labour force participation rate for the small island economy of Mauritius.

3. Female Labour Force Participation in Mauritius

Women participation in the labour force has increased in many developing countries in recent years. There are at least three factors that explain this trend. With economic development and the ensuing shift of population from rural and agricultural sectors, more women choose to participate in the labour force. Studies on migration and urbanisation in several countries suggest a higher rate of participation for women. Second, with higher education, women tend to participate in greater numbers in order to capture returns on their investment. Third, falling real incomes of households and rising

poverty in certain countries seem to have persuaded women to participate in the labour force in greater numbers. There are however important gender disparities in Africa's labour market. Overall there is a 17 percentage-point difference between the labor force participation rate for men (78.3 percent) and women (61 percent) in Africa (World Bank, 2010). Women's participation rates in the labour market range from under 40 percent in Ethiopia, Kenya, Malawi, and Uganda, to 80 percent and above in Burkina Faso, Burundi, Gambia, Ghana, Guinea, and Sierra Leone. For Sub-Saharan Africa as a whole, women's employment ratio is 25 percent lower than for men, respectively at 53 percent and nearly 70 percent.

In Mauritius, total employment stood at 536,100 (345,700 males and 190,400 females) in 2010 (see table 1 below). The employment to population ratio was 73 percent for males and 38 percent for females. On average, the workforce comprised around twice as many men as women and was concentrated in the age group 30 to 50 years. The mean age of a worker was 40.4 years for males and 39.4 years for females. In 2010, the workforce was mainly made up of married persons (68.1 percent), followed by persons in the single state (24.5 percent). A small proportion of the employed were widowed, divorced and separated (7.4 percent). Compared to the male workforce, the female workforce consisted of a higher proportion of widowed, divorced and separated persons (14.8 percent compared to 3.4 percent).

Table 1: Labour Force and Employment in 2010 by Age and Sex
Labour force Employment

Age Group	Male	Female	Both sexes	Male	Female	Both sexes
16-19	10,700	6,600	17,300	7,900	3,500	11,400
20-24	35,100	26,200	61,300	29,000	19,700	48,700
25-29	45,400	28,800	74,200	42,300	24,300	66,600
30-34	51,100	33,200	84,300	49,900	28,400	78,300
35-39	43,900	28,800	72,700	42,800	25,800	68,600
40-44	45,900	29,200	75,100	45,300	26,600	71,900
45-49	46,500	25,600	72,700	46,000	23,400	69,400
50-54	39,200	19,200	58,400	38,500	18,000	56,500
55-59	28,800	13,600	42,400	28,500	13,100	41,600
60-64	9,900	5,000	14,900	9,600	4,900	14,500
65 and over	5,900	2,700	8,600	5,900	2,700	8,600
Total	362,400	218,900	581,300	345,700	190,400	536,100

Source: Central Statistical Office

The number of unemployed persons numbered 45,200, comprising 16,700 males and 28,500 females. The unemployment rate was 7.8 percent, higher among females (13.0 percent) than among males (4.6 percent). In 2010, unemployed women outnumbered unemployed men at all ages though they were generally more qualified. Women represented 63 percent of the total unemployed and they outnumbered men by 11,800. In the same year, the number of inactive women was significantly higher than that of men at all ages. There were also fewer women than men among the employed at all ages and as from age 20 to 24 years, the number of unemployed generally tends to decrease as age increases.

Previously the Mauritian labour market was male dominated in almost all sectors. Gradually an increase in female labour participation has been observed. From 2001 to 2010, employment in the tertiary sector rose from 245,800 to 336,100; its share over total employment also increased from 52 percent to 63 percent (see figure 1 below). In contrast, employment in the primary and secondary sectors has been declining over time. In the primary sector, employment went down from 57,300 in 2001 to 45,700 in

2010 mainly due to a decline in the agricultural sector. In the secondary sector, employment declined from 172,500 to 154,300 mainly due to a decreasing workforce in the manufacturing sector.

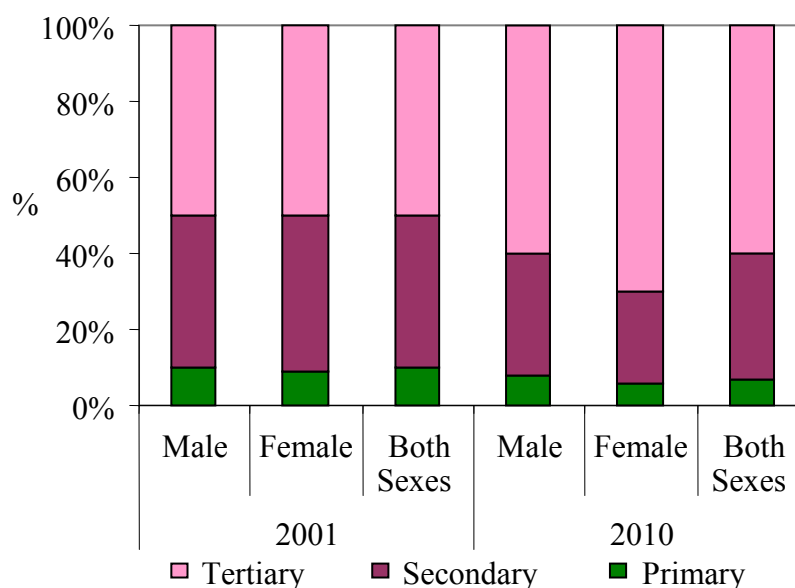


Figure 1: Employment by Industry and Sex

4. Survey Data, Data Analysis and Methodology

4.1. Survey Data

We use data from the Continuous Multi Purpose Household Surveys from 2006 to 2008. Our sample size covers 7,258, 12,681 and 12,614 women, aged between 18 to 65 years in the respective years from 2006 to 2008. A rich database is available for marital status, experience, education, residence and employment. The employment variable includes the woman's decision to work or not. Educational data includes school attendance, level of education and other qualification. The survey also includes demographic data on members of the household such as age, sex and marital status. Data on household assets, labour income and non labour income are also provided in the survey.

The sampling method used for the household survey is a stratified two-stage design which ensures representativeness of all regions and all households in the economy.

Estimates worked out from household survey data are inevitably subject to sampling variability since they are based on information collected from only a sample of households rather than from all households.

4.2. Data Analysis

From the household surveys, we note that there is a good age distribution of working women (see figure 2 below). Over the years, the number of women engaged in the labour force in the range of 18 to 20 years has been rising while those in the age bracket of 21 to 40 years declined. The number of working women in the age group of 41 to 50 has remained constant over the years. With the retirement age rising to 65, it can be said that more women have stayed in the labour force in 2008.

In terms of educational background, 36 percent of working women have primary education in 2006 relative to only 34 percent in 2007 and 2008. Similarly, 66 percent of working women have been to secondary schools for the year 2007 and 2008 as compared to 64 percent in 2006. This is shown in figure 3 below.

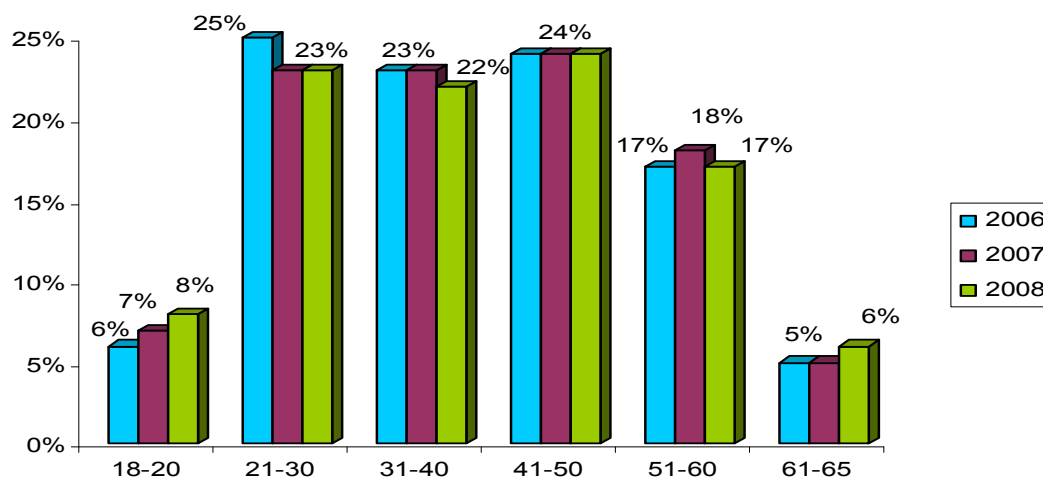


Figure 2: Age of Working Women

Source: Authors' Calculation (CMPHS, 2006, 2007 and 2008)

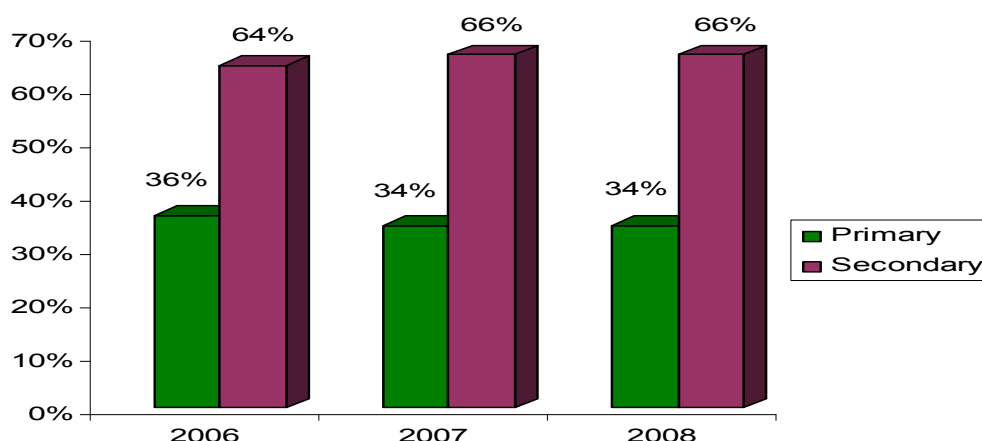


Figure 3: The Education Level of Working Women

Source: Authors' calculation (CMPHS, 2006, 2007 and 2008)

We observed that an average of 68 percent of working women are married, 9 per cent are widowed, 1 per cent divorced, 18 percent are single and 3 percent are separated as shown by figure 4 below. Further, we observe that 31 percent of the working women live in urban areas while 69 percent live in rural areas.

4.3. Methodology

In a simple model of labour market participation, an individual maximises her level of wellbeing subject to a restriction of income and time. It is assumed that wellbeing depends on consumption of goods and leisure. In order to consume, she must sacrifice part of her leisure and generate income. She then confronts a trade-off of working in order to generate income and thus satisfy her needs for consumption. However, this is a decision where individuals confront a wide array of restrictions, such as non labour income, number of children, marital status and social constraints. For instance, when a high percentage of a person's income comes from non-labour activities, she can dedicate less time to her job and yet consume the same level of goods. All else equal, a woman with two children or a married woman will have more restrictions on her ability to work than a woman who has only one child or a single woman.

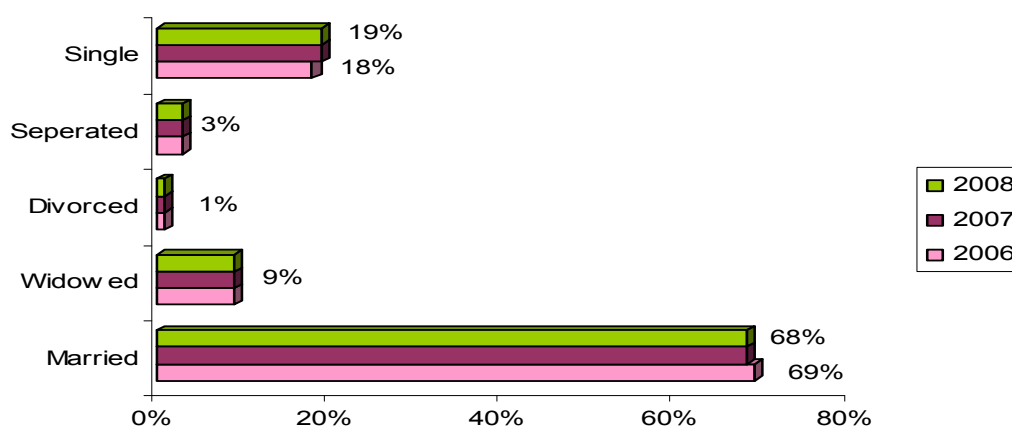


Figure 4: Marital Status of Working Women

Source: Authors' calculation (CMPHS, 2006, 2007 and 2008)

In general, the decision to participate in the labour market is made after comparing the reservation wage (shadow price) to the market wage. If we control for variables such as number of children, age, marital status, cultural aspects and values, we can approximate to the reservation wage (W_r). Also, variables associated with age and human capital are proxies of the market salary (W_m). The individual will participate in the labour market if $W_m \geq W_r$. This study examines the determinants of female participation through the following model. The econometric specification corresponds to:

$$Y_i = \alpha + \beta X_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

where Y_i is the dichotomous dependent variable. It is assigned the value one (1) if the person is employed or seeking employment and zero (0) if that is not the case. X_i represents the standard variables such as education, age, age squared, marital status, regional dummies, household assets and non-labour income and ε_i is the error term.

Equation (1) can be written as follows:

$$FemEmp_i = \beta_0 + \beta_1 Age_i + \beta_2 Age_i^2 + \beta_3 MaritalStatus_i + \beta_4 PrimEduc_i + \beta_5 SecEduc_i + \beta_6 Region_i + \beta_7 Assets_i + \varepsilon_i \quad (2)$$

The starting point is to estimate equation (2) as our basic linear regression. We then estimate equation (3) by including non labour income to check the robustness of our results obtained by estimating equation (2). Equation (3) is as follows:

$$FemEmp_i = \beta_0 + \beta_1 Age_i + \beta_2 Age_i^2 + \beta_3 MaritalStatus_i + \beta_4 PrimEduc_i + \beta_5 SecEduc_i + \beta_6 Region_i + \beta_7 Assets_i + \beta_8 Innon-labInc_i + \varepsilon_i \quad (3)$$

where $FemEmp$ is a dummy variable taking a value of 1 if the woman's decision is to work and 0 otherwise, Age is the age of the woman and Age^2 is age square which is a measure for experience of the worker. $MaritalStatus$ indicates if the person is married in which case dummy being one or otherwise, $PrimEduc$ represents education at

the primary level and SecEduc is education at the secondary level. Region denotes where the respondent is presently living, dummy being 1 if she lives in the urban region and 0 if she lives in the rural region. Assets measures as to whether she has a personal computer or not, lnnon-labInc is the log of non labour income which consists of transfer income and finally ε is the error term. The variable fertility could not be used due to unavailability of data. We estimate female decision to work using the linear probability model and the logit estimation technique.

Age is expected to be positive. There is evidence that female labour participation rate follows a concave pattern with the highest participation at the age of 36 years (Dante Contreras et al, 2005). Initially as a woman completes her education, she will join the labour market and continues to work till a maximum level of participation is reached. Age is thus expected to have a non-linear link with female labour participation, increasing at first and then decreasing later in life. Age square is thus included to capture this inverted U-shaped relationship and may also account as a proxy for experience. Age squared is expected to be negative. As a person attains her working age, her probability of getting employed is very low but as she gets a job and obtains experience she has more chance in the labour market in terms of getting a better job. As evidenced by Sackey (2005) for Ghana, the coefficient of age square turned out to be negative.

Studies by Johnson and Skinner (1986), and Shapiro and Shaw (1983) provide evidence for the fact that women increase their labour force participation prior to dissolution of a marriage. On one side, marital status may cause women to enter the labour market as with a married life comes more responsibilities of the family and children as well as a need for more income, so the incentive to enter the labour market rises. However, a married life also implies more time to be devoted to the family and children needs and less time dedicated to work. Marital status in this case will impact negatively labour force participation. Education is expected to have a positive impact on female labour participation since an educated woman acquires more skills and has a higher probability of being employed in the formal labour market. In fact, access to schooling is important for women to benefit from modernisation and gain access to rewarding jobs (Boserup, 1970).

Region is likely to show that there are better job opportunities in urban regions relative to rural areas. Female labour participation is likely to be higher in cities due to spatial accessibility of jobs and in many countries people can move easily from rural to urban area. Household asset is proxied by the ownership of a personal computer. Having a personal computer enables a person to get better education thus increasing job opportunities. However, it may also imply that the person is better off if she can afford a personal computer and may actually not enter the labour market. This implies a negative link with female participation rate (A similar result was obtained by Sackey (2005) for Ghana). Non-labour income is made up of transfer and property income where transfer income may be in terms of pensions or unemployment benefits. The coefficient of non-labour income is expected to be negative because the higher the non-labour income, the lower the incentive to participate in the labour force.

5. Findings

Our first set of results use the linear probability model with the basic OLS estimation technique. The regression is as per equation (1) where the dependent variable is the decision of a woman to work. Independent variables are age, age2, education, region, marital status, ownership of household assets. Then, equation (2) extends on the first specification with the inclusion of non-labour income. The results are shown in table 2 below.

Table 2: Determinants of Female Labour Participation – OLS Estimation
Technique Result 1 Result 2 2006 2007 2008 2007 2008

Variables	Coefficient	Coefficient	Coefficient	Coefficient	Coefficient
Age	0.062 (0.0028)***	0.064 (0.020)***	0.0661 (0.002)***	0.0581 (0.005)***	0.0497 (0.006)***
Age2	-0.0008 (0.00003)***	-0.001 (0.0002)***	-0.0008 (0.00002)***	-0.0007 (0.00006)***	-0.0006 (0.00006)***
MaritalStatus	-1.53 (0.0126)***	-0.140 (0.0096)***	-0.135 (0.001)***	-0.155 (0.0148)***	-0.151 (0.016)***
PrimEduc	-0.029 (0.015)**	-0.012 (0.012)	-0.027 (0.012)**	-0.063 (0.0213)	0.0076 (0.022)
SecEduc	0.211 (0.014)***	0.209 (0.0099)***	0.215 (0.011)***	0.158 (0.0315)***	0.129 (0.034)***
Region	0.018 (0.0116)	0.002 (0.0089)	0.010 (0.009)	-0.183 (0.0175)	-0.021 (0.018)
Assets	-0.014 (0.0128)	-0.042 (0.0089)***	-0.031 (0.009)***	-0.389 (0.0168)**	0.023 (0.022)
Innon-labInc	-	-	-	-0.084 (0.0159)***	-0.118 (0.0163)***
Constant	-0.673 (0.0502)***	-0.709 (0.0376)***	0.748 (0.038)***	-0.146 (0.168)	
No of observations	7256	12681	12614	2257	2220
R2	0.101	0.106	0.106	0.142	0.125

Robust standard errors are in brackets.

*significant at 10% **significant at 5% ***significant at 1%

We observe that the coefficient of the age variable is positive and highly significant. In fact the age coefficient rises over the period 2006 to 2008 while age2 is negative and significant. As expected, we note the concave relationship between age and female labour participation. Initially as a woman completes her education, she will join the labour market and continues to work till a maximum level of participation is reached (Dante Contreras et al, 2005) and then leaves the labour market. Marital status has a highly significant negative effect on labour participation. From table 1, marital status is the most important factor that prevents women to enter the labour market in Mauritius. It can be argued that Mauritian women value their married life more than work. A person usually derives utility from leisure and the consumption of a composite good. The woman in particular derives utility from leisure, consumption but also from being married and also the presence of her children (Van Der Klaauw, 1996). In addition to the direct utility derived from being married, marriage may provide additional utility gains through an increase in income as well as a possibly higher utility derived from having children when married. However, a major problem in Mauritius is lack of facilities in terms of day care centres for children. In fact many women when married and having children are not able to work since they have to take care of their children. Another reason which may explain the negative link between marital life and work is the lack of flexible working hours.

Further, education has an important impact on female labour participation. Education is split into primary education and secondary education. Our findings reveal that primary schooling has a negative effect on a woman's decision to work. However this result is not robust and is no longer statistically significant once we add variables such as non-labour income. Mauritius having a highly literate population, a large proportion of Mauritians has at least secondary education so that primary education alone does not help in any way to get a job. This is confirmed by the positive and significant coefficients of secondary schooling in table 1. It can be argued that

secondary education is the most important factor that encourages a woman to enter the labour market. The coefficient has been rising over the years and is robust even if we extend the equation to include non-labour income. The region dummy is insignificant meaning that there is not much difference in whether a person lives in rural or urban areas in Mauritius. In fact, the disparity between the urban and rural area is very minimal in the island economy.

In addition, household assets affect negatively the decision to work but the magnitude of the coefficient declines over time and even becomes statistically insignificant once we account for non-labour income in 2008. This can be explained simply by the fact that over the years, standard of living has been rising and also personal computer has become an essential tool for the family and for children's education in particular. The price of a personal computer has also declined considerably over the last few years to encourage people to invest their time in information and communication technology. From a macroeconomic perspective, the Information and Communication Technology (ICT) sector has also been booming and its contribution to GDP has reached 8 percent and has generated 29,000 jobs and employs nearly 90 percent of those individuals who graduated in ICT in 2010. Government is also enabling an ICT-ready environment through the increase usage and adoption of ICT by inculcating a 'technology temper' among the citizens. We further check the robustness of our results by including log of non- labour income as per equation (3). However data on non labour income for 2006 is not available from the household survey. As expected the coefficient is negative and significant which implies that the incentive of a woman to enter the labour market lowers with availability of non-labour income.

Our second set of results is based on the logit estimation technique which is more appropriate given that the dependent variable is a dummy variable. Logistic regression is used in cases of various deformations in assumptions like the normality assumption (Tathdil, 1992). The findings are presented in table 3 below.

Table 3: Determinants of Female Labour Participation – Logistic Regression
Result 1 Result 2 2006 2007 2008 2007 2008

Variables	Coefficient	Coefficient	Coefficient	Coefficient	Coefficient
Age	0.318 (0.0159)***	0.327 (0.119)***	0.333 (0.012)***	0.414 (0.455)***	0.333 (0.046)***
Age2	-0.0041 (0.0002)***	-0.0041 (0.001)***	-0.0042 (0.0002)***	-0.0048 (0.0005)***	-0.0039 (0.0005)***
MaritalStatus	-0.747 (0.061)***	-0.695 (0.047)***	-0.668 (0.048)***	-1.344 (0.160)***	-1.26 (0.162)***
PrimEduc	-0.139 (0.075)**	-0.048 (0.058)	-0.114 (0.057)**	0.0807 (0.148)	0.064 (0.139)
SecEduc	0.923 (0.065)***	0.925 (0.045)***	0.945 (0.049)***	0.965 (0.195)***	0.701 (0.204)***
Region	0.0756 (0.056)	0.0033 (0.042)	0.0418 (0.042)	0.162 (0.127)	-0.139 (0.124)
Assets	-0.059 (0.059)	-0.197 (0.041)**	-0.132 (0.044)***	0.253 (0.114)**	0.180 (0.142)
Innon-labInc				-0.5099 (0.103)***	-0.73 (0.109)
Constant	-5.85 (0.284)***	-6.06 (0.217)***	-6.18 (0.216)***	-4.84 (1.329)***	-1.57 (1.352)
No of observations	7256	12681	12614	2257	2220
Pseudo R2	0.082	0.083	0.086	0.153	0.131
Wald chi2 (7)	674.94	1197.47	1188.89	247.04	213.90

Robust standard errors are in brackets.

*significant at 10% **significant at 5% ***significant at 1%

We observe from table 2 that age has the same positive and significant link with female participation rate while age2 is negative and significant confirming the inverted U-shaped relationship. For our education variables, we note that women with only primary schooling are less likely to enter the labour force while those with secondary education find it easier to be on the labour market. The magnitude of the coefficient of secondary education of the logistic regression is larger relative to the coefficient of the same under OLS technique. Marital status has a negative effect on the woman's decision to work and this negative impact is larger under the logistic approach. Even with the inclusion of non-labour income, the effect of marital status stays robust. It can be argued that Mauritian women value their married life more than work. Usually married life also implies young children where more time needs to be devoted to them.

6. Conclusion

This paper focussed on the factors influencing the Mauritian woman decision to enter the labour market. We focus on different elements like age, location of the worker, marital status, education level, ownership of household assets and non-labour income. Our results first confirm the inverted U-shaped link between age and labour participation. This is in line with existing work (Dante Contreras et al, 2005) where initially as a woman completes her education, she will join the labour market and continues to work till a maximum level of participation is reached. Our second set of findings reveals that secondary education encourages woman to enter the labour market while primary schooling does not have the expected effect. This is true in the Mauritian context where the literacy rate is very high and where primary school education does not help individuals to get a job. Third, income from other sources such as transfer and property income exert a negative influence on female participation as individuals receive non-labour income, they will be less willing to engage in the labour market.

Further, we also observe that being married poses a problem for women to work. Marital status has a strong negative effect on the woman's decision to enter the labour market. It can be argued that the Mauritian woman values their married life more than work. The woman derives greater utility from being married and spending time with her children. However, in Mauritius there is also a lack of facilities in terms of day care centres for children. In fact many women when married and having children are not able to work since they have to take care of their offspring. Though, over the years, there has been a significant increase in the number of day care centres by private individuals and institutions, which was geared more towards involving women in the economic development, the poor quality of the service has been a real setback. Mothers lack confidence in the service provided by the day care centres and are thus less likely to leave their children and go to work. Another reason which may explain the negative link between marital life and work is the lack of flexible working hours.

The participation of Mauritian women in the work force is not only a matter of social justice but, also one of economic efficiency arising from the necessity to effectively employ the important economic asset that Mauritian women represent. The greatest need of the hour is to change the social attitude to women. Women's empowerment means a lot, but the ultimate goal of the equalization of man and woman would materialize only when her complimentary role is recognized by the society. This increased participation of women who are mothers of young children and who are in the labour force has generated an increased need for the provision of good early childhood services. Policies need to cater for the needs of the working woman in terms of flexible working hours, the establishment of a system of good quality child care and re-skilling of women who have lost their jobs in the primary sector with the EU Sugar reforms or in the secondary sector with the dismantling of the Multi Fibre Agreement. Adult

education should also be one area where policy makers can focus whereby enabling women to learn further and become more employable.

References

1. Angrist, J.D. and W.N. Evans., 1998. Children and their Parents' Labour Supply: Evidence from Exogenous Variation in Family Size. *The American Economic Review*, Vol 88(3), 450–477.
2. Bartel, A. and P. Taubman., 1979. Health and Labour Market Success: The Role of Various Diseases. *Review of Economics and Statistics*, Vol 61(1), 1–8
3. Basu, A. M. and K. Basu., 1991. Women's Economic Role and Child Survival: The Case of India. *Health Transition Review*, Vol 1, 83-103.
4. Batista, C, et al., 2007. Brain Drain or Brain Gain? Micro Evidence From an African Success Story. Mimeo
5. Becker, G. S., 1965. A Theory of Allocation of Time. *Economic Journal*, Vol. 7, 493-517.
6. Becker, G. S. 1973. A Theory of Marriage: Part I. *Journal of Political Economy*, Vol 81, 813-846.
7. Becker, G. S. 1974. A Theory of Marriage: Part II. *Journal of Political Economy*, Vol 82, S11-S26.
8. Benjamin, D., 1992. Household Composition, Labour Markets, and Labour Demand: Testing for Separation in Agricultural Households Model. *Econometrica*, Vol 60, 287–322.
9. Bonin, H. and R. Euwals, 2002. Participation Behaviour of East German Women After German Unification. CEPR Discussion Paper No 3201. London. Mimeo
10. Boserup, E., 1970. *Women's Role in Economic Development*, New York: St. Martin's Press.
11. Bound, J., et al., 1996. Race Differences in Labour Force Attachment and Disability Status. *Gerontologist*, Vol 36, 311-321.
12. Bowen, W. G. and T.A. Finnegan., 1969. *Economics of Labor Force Participation*. Princeton. NJ: Princeton University Press.
13. Brewster, K.L. and R.R. Rindfuss., 2000. Fertility and Women's Employment in Industrialized Nations. *Annual Review of Sociology*, Vol 26, 271-296.
14. Cain, G.G., 1966. *Labor Force Participation of Married Women*. Chicago: University of Chicago Press.
15. Chase, R., 1995. Women's Labour Force Participation During and After Communism: A Case Study. Economic Growth Center Working Paper No. 768. New Haven: Yale University. Mimeo
16. Choi, S., 2002. Women, Work, and Early Childhood: The Nexus in Developed and Developing Countries. UNESCO Policy Brief on Early Childhood. Mimeo
17. Collier, P. et al., 1994. Gender Aspects of Labour Allocation During Structural Adjustment. In S. Horton, R. Kanbur and D. Mazumdar, eds., *Labor Markets in an Era of Adjustment*, Vol. 1, Issues Papers. EDI Development Studies. Washington, D.C.: The World Bank.
18. Contreras, D, et al., 2005. Female Labour Force Participation in Greater Santiago, Chile: 1957-1997. A Synthetic Cohort Analysis. *Journal of International Development* Vol 17(2), 169-186.
19. Contreras, D and P. Gonzalo., 2008. Female Labour Participation in Chile: How Important are Cultural Factors? Mimeo
20. Cramer, J.C., 1980. Fertility and Female Employment: Problems of Causal Direction. *American Sociological Review*, Vol 45(2), 167–190.
21. Dwyer, D and J. Bruce., 1988. *A Home Divided: Women and Income in the Third World*. Stanford: Stanford University Press.
22. Dwyer, J.W. and R.T. Coward., 1992. *Gender, Families and Elder Care*. London: Sage Publications.
23. Edwards, A.C. and S. Edwards., 1994. Labour Market Distortions and Structural Adjustment in Developing Countries. In S. Horton, R. Kanbur and D. Mazumdar, eds., *Labor Markets in an Era of Adjustment*, Vol. 1, Issues Papers. EDI Development Studies. Washington, D.C.: The World Bank.
24. Ellingsaeter, A.L. and M. Ronsen., 1996. The Dual Strategy: Motherhood and The Work Contract in Scandinavia. *European Journal of Population*, Vol 12, 239–260.
25. Fong, M. and M. Lokshin., 2000. Child Care and Women's Labour Force Participation in Romania. World Bank Working Paper No 2400. The World Bank, Washington, D.C.
26. Fosu, A.K., 1999. Cost of Living and Labour Force Participation: Married Women in Urban Labour Markets. *Journal of Labour Research*, Vol 2, 219–232.
27. Griliches, Z. and M.D. Intriligator., 1986. *Handbook of Econometrics*. Elsevier Science Publishers.
28. Hausman, J.A., 1980. The Effect of Wages, Taxes and Fixed Costs on Women's Labour Force Participation. *Journal of Public Economics*, Vol 14, 161–194.
29. Haveman, R.H., et al., 1988. Labour Market Behaviour of Old Men: Estimates from a Tichotomous Choice Model. *Journal of Public Economics*, Vol 36, 153–175.
30. Heckman, J. J. and R. Willis, 1975. Estimation of a Stochastic Model of Reproduction: An Econometric Approach, in N. Terleckyi (ed.), *Household Production and Consumption*, New York: Columbia University Press.

31. Hill, M.A., 1983. Female Labour Force Participation in Developing and Developed countries: Consideration of The Informal Sector. *The Review of Economics and Statistics*, Vol 65(3), 459–468.
32. Hill, M.A., 1994. Female Labour Supply in Japan. Implications of the Informal sector For Labour Force Participation and Hours of Work. *Journal of Human Resources*, Vol 24(1), 143–161.
33. Hotz, V. J. and R. A. Miller, 1988. An Empirical Analysis of Life Cycle Fertility and Female Labor Supply. *Econometrica*, Vol 56, 91–118.
34. Iacovou, M., 2001. Fertility and Female Labour Supply. Institute of Social and Economic Research Working Paper No. 19. University of Essex, Colchester. Mimeo
35. Jejeebhoy, S.J. and S.R. Rao, 1995. Unsafe Motherhood: A Review of Reproductive Health. In M. Das Gupta, L.C. Chen & T.N. Krishnan (Eds). *Women's Health in India: Risk and Vulnerability*. Bombay, Oxford University Press.
36. Kumar, S., 1977. Composition of Economic Constraints in Child Nutrition: Impact from Maternal Incomes and Employment in Low Income Households. Unpublished Ph.D. Dissertation Ithaca: Cornell University.
37. Lam, D. and S. Duryea., 1999. Effects of Schooling on Fertility, Labour Supply and Investments in Children, With Evidence from Brazil. *The Journal of Human Resources*, Vol 34(1), 160–192.
38. Lavy, V, et al., 1995. Health Care in Jamaica: Quality, Outcomes, and Labour Supply. LSMS Working Paper No. 116. Mimeo
39. Lehrer, E and M.Nerlove., 1986. Female Labour Force Behaviour and Fertility in the United States. *Annual Review of Sociology*, Vol 12, 181–204.
40. Lelievre, E et A.H.Gauthier.,1994. L'emploi des Femmes en Europe: inégalités, discontinuité, politiques sociales. In Mission recherche du ministère des Affaires sociales, de la Santé et de la Ville. *Rencontres et Recherches, comparer les systèmes de Protection Sociale en Europe*. Rencontres d'Oxford, Vol 1, 493–518.
41. Leung, S.F. and C.T.Wong, 2002. Health Status and Labour Supply: Interrelationship and Determinants. Hong Kong University of Science and Technology. Mimeo.
42. Mackellar, L. and R.Bird., 1997. Global Population Ageing, Social Security and Economic Growth: Some Results from a 2-Regional Model. Paper presented to Project LINK meeting. New York.
43. Maglad, N.A., 1998. Female Labour Supply in Sudan. Special Paper 30 African Economic Research Consortium. Nairobi, Kenya.
44. Mammen, K. and C. Paxson., 2000. Women's Work and Economic Development. *Journal of Economic Perspectives*, Vol 14(4), 41–64.
45. Mencher, J. P., 1988. Womens' Work and Poverty: Womens' Contribution to Household Maintenance in South India. Pp. 99–119 in *A Home Divided: Women and Income in the Third World*, ed. Daisy Dwyer and J. Bruce. Stanford: Stanford University Press.
46. Mincer, J., 1962. Labour Force Participation of Married Women: A study of Labour Supply. In H.G. Lewis (Ed.), *Aspects of Labour Economics*. Princeton, New Jersey: National Bureau of Economic Research, Princeton University Press.
47. Moffitt, R. 1984. Profiles of Fertility, Labour Supply and Wages of Married Women: A Complete Life- Cycle Model. *Review of Economic Studies*, Vol. 51, 263–278.
48. Mroz, T.A., 1987. The Sensitivity of an Empirical Model of Married Women's Hours of Work to Economic and Statistical Assumptions. *Econometrica*, 55(4), 765–799.
49. Parsons, D., 1980. The Decline in Male Labour Force Participation. *Journal of Political Economy*, Vol 88, 117–134.
50. Psacharopoulos, G and Z. Tzannatos., 1989. Female Labour Force Participation: An International Perspective. *The World Bank Research Observer*, Vol 4. (2), 187–201. Oxford University Press.
51. Rindfuss, R.R, et al., 1999. Young Adult Occupational Achievement: Early Expectations Versus Behavioural Reality. *Work and Occupation*, Vol 26, 220–263.
52. Rosenfeld, R.A., 1996. Women's Work Histories. *Population Development Review*, Vol 22, S199–S222.
53. Sackey, H.A., 2005. Female Labour Force in Ghana: The Effects of Education. AERC Research Paper 150 African Economic, Research Consortium Nairobi. Mimeo
54. Saget, C., 1999. The Determinants of Female Labour Supply in Hungary. *Economics of Transition*, Vol 7(3), 575–591.
55. Scheffler, R and G. Iden., 1974. The Effect of Disability on Labour Supply. *Industrial Labor Relations Review*, 28,122–132.
56. Schultz, T.P., 1994. Human Capital, Family Planning and Their Effects on Population Growth. *The American Economic Review*, Vol 84(2), 255–60.
57. Smith, J.P., 1980. Female Labour Supply: Theory and Estimation. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
58. Sprague, A., 1988. Post-war Fertility and Female Labour Force Participation Rates. *The Economic*

- Journal, Vol 98(392), 682–700.
59. STERN, S., 1989. Measuring The Effect of Disability on Labour Force Participation. The Journal of Human Resources, Vol 24(3), 361–395.
 60. Tansel, A., 2002. Economic Development and Female Labour Force Participation in Turkey: Time-series Evidence and Cross-Province estimates. ERC Working Papers in Economics. Mimeo
 61. Tathdil, Hüseyin, (1992). Uygulamalı Çok Dekenli istatistiksel Analiz, Cem Web Ofset, Ankara, Türkiye.
 62. Tulasidhar, V.B., 1993. Maternal Education, Female Labour Force Participation and Child Mortality: Evidence from the Indian Census. Health Transition Review, Vol.3 (2), 177-189.
 63. Van Der Klaauw, W., 1996. Female Labour Supply and Marital Status Decisions: A Life-Cycle model. The Review of Economic Studies, Vol 63(2), 199–235.
 64. Velkoff, V.A. and A. Adlakha., 1998. Women of The World, Women’s Health in India. The Official Statistics, 3, 1–11.
 65. Weller, R.H., 1977. Wife’s Employment and Cumulative Family Size in the United States 1970 and 1960. Demography Vol 14, 49-65.
 66. World Bank, 1995. Regional Perspectives on World Development Report 1995: Labour and Economic Reforms in Latin America and the Caribbean. Washington, D.C.: The World Bank.
 67. World Bank, 1995b. Toward Gender Equality: The Role of Public Policy. Washington, D.C.: The World Bank
 68. Zamo-Akono, C. M and R.A. T. Nanfosso., 2010. Fertility, Health and Female Labour Force Participation in Urban Cameroon. International Business Research, Vol 3 (2), 136-156.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

**Анатолий РОЖКО,
др., конф.исслед., ИЭФС**

Abstract. Based on obtained data from researched household budget survey, it was carried out an analysis of the social benefits impact on poverty reduction. Also, it was estimated the mobility of households relative to the poverty line in different periods of time. Thus, it was possible to make fundamental conclusions on effectiveness of a particular type of social protection spending, not just for a particular year, but for a long period of time in dynamics.

Совершенствование политики социальной защиты напрямую связано с повышением эффективности использования социальных выплат и оценкой их влияния на переход домохозяйств из бедности (и в бедность). Для анализа эффективности функционирования системы социальной защиты населения все социальные выплаты (далее PS) были подразделены на следующие 7 типов:

PS1 – предупреждающие риск бедности (пенсии по возрасту);

PS2 – уменьшающие риск бедности (пенсии по инвалидности и по случаю потери кормильца, пособия по временной нетрудоспособности, по безработице и на погребение);

PS3 – способствующие выходу из бедности (пособия на детей, выплаты определенным категориям населения, социальное пособие);

PS12 – предупреждающие и уменьшающие риск бедности;

PS23 – уменьшающие риск бедности и способствующие выходу из бедности;

PS13 – предупреждающие риск бедности и способствующие выходу из бедности;

PS123 – предупреждающие и уменьшающие риск бедности, а также способствующие выходу из бедности.

Социальные выплаты способствуют снижению бедности. При этом мера влияния различных типов социальных выплат на этот процесс неодинаков. Об

этом свидетельствуют значения показателей бедности, исчисленные по модели, имитирующей ситуацию «до» и «после» получения домохозяйствами социальных выплат. Наибольшее воздействие на снижение бедности оказывают социальные выплаты, предупреждающие риск бедности – PS1; социальные выплаты, предупреждающие, а также уменьшающие риск бедности – PS13, и социальные выплаты, предупреждающие риск бедности, а также способствующие выходу из бедности – PS23 (таблица 1).

Что же касается PS3, то в городской местности их влияние на снижение бедности является самым незначительным по сравнению с другими типами социальных выплат. После получения домохозяйствами из больших городов социальных выплат PS3, уровень их бедности P0 уменьшился с 22,1 % до 19,8 % (в 1,12 раза), глубина бедности P1 – с 10,6 % до 9,3 % (в 1,14 раза), острота бедности P2 – с 5,2 % до 4,9 % (в 1,06 раза). Влияние социальных выплат PS3 на уменьшение уровня и глубины бедности домохозяйств в других городах и селах является еще меньшим. Зато воздействие PS3 на уменьшение остроты бедности в домохозяйствах в других городах и селах является большим, чем в больших городах. После получения PS3 острота бедности в домохозяйствах в других городах уменьшилась в 1,15 раза, а в селах – в 1,21 раза.

Таблица 1 – Показатели бедности домохозяйств до и после получения ими социальных выплат различного типа в 2010 г., %

	Большие города			Другие города			Села		
	P0	P1	P2	P0	P1	P2	P0	P1	P2
До получения всех PS	22,1	10,6	5,2	36,5	17,4	13,1	50,5	22,1	15,8
После получения PS1	11,3	2,9	1,3	20,1	5,8	3,4	37,2	10,9	6,2
После получения PS2	18,8	9,1	7,2	33,0	14,6	10,2	48,2	19,9	13,1
После получения PS3	19,8	9,3	7,3	34,4	15,7	11,4	47,2	19,2	13,0
После получения PS12	8,8	1,9	0,6	16,3	3,5	1,1	34,3	9,0	4,0
После получения PS13	9,1	2,2	0,9	17,4	4,5	2,5	33,2	8,2	4,0
После получения PS2 3	16,8	8,1	6,5	31,2	13,2	9,1	44,7	17,2	10,7
После получения всех PS	7,3	1,3	0,3	14,2	2,5	0,6	30,3	6,5	2,1
Sursa: Calculată conform datelor CBGCP Republicii Moldova în aa.2007-2010									

После получения социальных выплат PS23 уровень бедности снизился в больших городах в 1,31 раза, в других городах – в 1,17 раза, в селах – в 1,13 раза. Более значительным является влияние PS23 на снижение глубины и остроты бедности. После их получения глубина бедности уменьшилась в больших городах в 1,31 раза, в других городах – в 1,32 раза и в селах – в 1,28 раза. Наиболее значительное уменьшение остроты бедности (почти наполовину) произошло в других городах и селах.

После получения всех социальных выплат уменьшились все показатели бедности, причем наибольшее снижение характерно для показателей глубины и остроты бедности. Наибольший эффект от получения социальных выплат присущ домохозяйствам из больших городов. Уровень бедности в этих домохозяйствах снизился более чем в 3 раза, глубина бедности – в 8,1 раза, острота бедности – в 27,3 раза. После получения всех социальных выплат домохозяйствами из других городов их уровень бедности уменьшился в 2,6 раза, глубина бедности – в 7,0 раза, острота бедности – в 2,18 раза. В сельских домохозяйствах уменьшение уровня бедности составило 1,7 раза, глубины бедности – 3,4 раза, острота бедности – 7,5 раза.

Таким образом, социальные выплаты оказывают благоприятное влияние на снижение как уровня, так и глубины, и остроты бедности. Тем самым снижается не только доля бедных домохозяйств, но и сокращается разрыв между их

доходами и чертой бедности (что способствует уменьшению средств, необходимых для их выхода из бедности), а также уменьшается неравенство между доходами бедных домохозяйств. Вместе с тем, влияние социальных выплат PS3, способствующих выходу из бедности, а также социальных выплат PS23, уменьшающих риск бедности, а также способствующих выходу из бедности, является недостаточно высоким. Это указывает на их слабую адресность.

Системе оказания социальной помощи присуща очень большая ошибка исключения бедных домохозяйств из числа бенефициариев социальных выплат PS3 и PS23. Вместе с тем, существует значительная ошибка включения в число бенефициариев социальных выплат PS3 и PS23 небедных домохозяйств.

Среди бедных домохозяйств подавляющая часть домохозяйств – почти 90 % – не получают социальные выплаты PS3. Вместе с тем, наметилась тенденция некоторого уменьшения ошибки исключения: если в 2007 г. среди бедных домохозяйств не получали социальные выплаты PS3 88,9 % их числа, то в 2010 г. – 87,4 % (таблица 2). В то же время каждое одиннадцатое небедное домохозяйство являлось бенефициарием социальных выплат PS3. При этом ошибка включения небедных домохозяйств в число бенефициариев социальных выплат PS3 со временем растет: в 2007 г. среди небедных домохозяйств было 8,5 % бенефициариев социальных выплат PS3, а в 2010 г. – 8,8 %.

В территориальном разрезе наибольшая ошибка исключения – у бедных домохозяйств из других городов (92,3 % их числа не получают социальные выплаты PS3), наименьшая – у бедных домохозяйств из сельской местности (86,5%). При этом если у бедных домохозяйств из больших городов и сельской местности ошибка исключения имеет тенденцию к снижению, то в других городах – ошибка исключения увеличивается. Это свидетельствует о том, что, по сравнению с большими городами и селами, в других городах бедные домохозяйства хуже охвачены программами социальных выплат PS3. Наибольшая ошибка включения – у небедных домохозяйств из больших городов (11,3 % их числа получают социальные выплаты PS3), наименьшая – у небедных домохозяйств из других городов (6,5 %). Тот факт, что каждое девятое небедное домохозяйство в больших городах являлось бенефициарием социальных выплат PS3, свидетельствует о слабой адресности оказания социальной помощи в больших городах.

Что же касается социальных выплат PS23, то ситуация с ними хуже, чем с социальными выплатами PS3. Среди бедных домохозяйств более 92 % их числа не получают социальные выплаты PS23 (таблица 3). За 2007-2010 гг. ошибка исключения уменьшилась крайне незначительно – всего лишь на 0,5 п.п. За этот же период времени ошибка включения небедных домохозяйств в число бенефициариев PS23 увеличилась на 0,6 п.п. В результате каждое четырнадцатое небедное домохозяйство являлось бенефициарием социальных выплат PS23.

В территориальном разрезе наибольшая ошибка исключения – у бедных домохозяйств из сельской местности (93,2 % их числа не получают социальные выплаты PS23), наименьшая – у бедных домохозяйств из больших городов (88,7%). Наибольшая ошибка включения – также в сельской местности: каждое шестнадцатое небедное домохозяйство в сельской местности являлось бенефициарием социальных выплат PS23. Тот факт, что, по сравнению с городскими домохозяйствами, у сельских домохозяйств – сама большая ошибка исключения и самая большая ошибка включения (по поводу получения социальных выплат PS23), свидетельствует о крайней неэффективности функционирования системы социальной помощи на селе.

Таблица 2 – Ошибка исключения (включения) из числа (в число) домохозяйств бенефициариев социальных выплат PS3, %

	Социальные выплаты PS3				Всего	
	не получающие		получающие		2007	2010
	2007	2010	2007	2010		
	Всего					
Бедные	88,9	87,4	11,1	12,6	100,0	100,0
Небедные	91,5	91,2	8,5	8,8	100,0	100,0
Всего	90,8	90,4	9,2	9,6	100,0	100,0
	Большие города					
Бедные	93,4	88,7	6,6	11,3	100,0	100,0
Небедные	88,6	88,7	11,4	11,3	100,0	100,0
Всего	89,4	88,7	10,6	11,3	100,0	100,0
	Другие города					
Бедные	90,7	93,2	9,3	6,8	100,0	100,0
Небедные	92,2	93,5	7,8	6,5	100,0	100,0
Всего	91,9	93,4	8,1	6,6	100,0	100,0
	Села					
Бедные	87,9	86,5	12,1	13,5	100,0	100,0
Небедные	92,0	91,1	8,0	8,9	100,0	100,0
Всего	90,8	89,8	9,2	10,2	100,0	100,0

Sursa: Calculată conform datelor CBGCP Republicii Moldova în aa.2007-2010

Таблица 3 – Ошибка исключения (включения) из числа (в число) домохозяйств бенефициариев социальных выплат PS23, %

	Социальные выплаты PS23				Всего	
	не получающие		получающие		2007	2010
	2007	2010	2007	2010		
	Всего					
Бедные	93,3	92,8	6,7	7,2	100,0	100,0
Небедные	93,5	92,9	6,5	7,1	100,0	100,0
Всего	93,5	92,9	6,5	7,1	100,0	100,0
	Большие города					
Бедные	84,8	88,7	15,2	11,3	100,0	100,0
Небедные	95,3	85,6	4,7	4,4	100,0	100,0
Всего	93,6	95,0	6,4	5,0	100,0	100,0
	Другие города					
Бедные	95,2	91,8	4,8	8,2	100,0	100,0
Небедные	91,1	90,5	8,9	9,5	100,0	100,0
Всего	92,0	90,7	8,0	9,3	100,0	100,0
	Села					
Бедные	94,0	93,2	6,0	6,8	100,0	100,0
Небедные	93,9	93,1	6,1	6,9	100,0	100,0
Всего	93,9	93,1	6,1	6,9	100,0	100,0

Sursa: Calculată conform datelor CBGCP Republicii Moldova în aa.2007-2010

Слабую адресность функционирования системы социальных выплат отражает и удельный вес домохозяйств, не получающих и получающих социальные выплаты PS3. и PS23.

В 2010 г. контингент домохозяйств, получающих социальные выплаты PS3, состоял из более 71 % небедных домохозяйств и менее 29 % – бедных (таблица 4). По сравнению с 2007 г., когда соотношение между небедными и бедными домохозяйствами, являющимися бенефициариями социальных выплат PS3,

составляло 69: 31, положение еще больше ухудшилось. Ситуацию, когда в составе бенефициариев социальных выплат PS3 более 71 % – небедные домохозяйства, нельзя признать нормальной. Такая же картина наблюдается и среди бенефициариев социальных выплат PS23. В их составе – 77,8 % небедных домохозяйств и лишь 22,3 % – бедных домохозяйств. Соотношение между небедными и бедными домохозяйствами, являющимися бенефициариями социальных выплат PS23, как и в случае социальных выплат PS3, ухудшилось (в 2007 г. оно составляло 74: 26).

Наилучшая структура бенефициариев социальных выплат – у сельских домохозяйств. В составе сельских бенефициариев социальных выплат PS3 насчитывается менее 2/3 небедных домохозяйств и более 1/3 – бедных домохозяйств, а среди бенефициариев социальных выплат PS23 – менее 3/4 небедных домохозяйств и более 1/4 – бедных домохозяйств. В больших городах наихудшая ситуация со структурой бенефициариев социальных выплат PS23 – более 92 % их числа составляют небедные домохозяйства и менее 8 % – бедные домохозяйства. В других городах – наихудшая ситуация со структурой бенефициариев социальных выплат PS23.

Таблица 4 – Количество домохозяйств, не получающие/получающие социальные выплаты PS3 и PS23, в % к «Всего»

	Социальные выплаты PS3				Социальные выплаты PS23			
	не получающие		получающие		не получающие		получающие	
	2007	2010	2007	2010	2007	2010	2007	2010
	Всего							
Бедные	25,0	21,2	30,8	28,7	25,5	21,9	26,1	22,2
Небедные	75,0	78,8	69,2	71,3	74,5	78,1	73,9	77,8
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Большие города							
Бедные	16,4	7,7	9,8	7,7	14,2	7,2	37,7	17,5
Небедные	83,6	92,3	90,2	92,3	85,8	92,8	62,3	82,5
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Другие города							
Бедные	21,6	3,2	25,0	13,7	22,6	13,4	13,1	13,2
Небедные	78,4	96,8	75,0	86,3	77,4	86,6	86,9	86,8
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Села							
Бедные	28,2	26,8	38,4	37,0	29,2	27,9	28,6	27,5
Небедные	71,8	73,2	61,6	63,0	70,8	72,1	71,4	72,5
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sursa: Calculată conform datelor CBGCP Republicii Moldova în aa.2007-2010

Заключение

Системе социальной защиты населения Республики Молдова присуща слабая адресность ее функционирования. Существует весьма большая ошибка исключения бедных домохозяйств из числа бенефициариев социальных выплат, способствующих выходу из бедности. С другой стороны, значительной является ошибка включения в число получателей этих социальных выплат небедных домохозяйств. Перспектива усиления адресности социальных выплат связывается с расширением практики использования в этих целях социального пособия, которое назначается на основе проверки нуждаемости домохозяйств, претендующих на его получение.

Bibliografia

1. Rojco A. Social Assistance Reform. In: Moldova Economic Trends. Quarterly Report - June 2005. European Commission to Ukraine, Moldova and Belarus, 2005, p.39-44.

ABORDAREA SOCIO-ECONOMICĂ A ACTIVITĂȚII AUTORITĂȚILOR PUBLICE PRIN PRISMA MANAGEMENTULUI CUNOAȘTERII

Alexei STURZA,
master, drd., IEFS

Abstract: The socio-economic approach to the activity of public authorities (PAs) from the knowledge (-based) management (KM or KBM) perspective is a further development of the New Public Management (NPM) paradigm that dominated in the 1980s and 1990s and of the electronic (e-) government concept typical for the 2000s. In the 2010s the paradigms of New Public Governance (NPG), transformational (also digital-era, joined-up, network(ed)) governance, learning organization (LO), organizational learning (OL), lifelong learning (LLL), and intelligent or knowledge (-based) governance are expected to come into play. KM is a multidisciplinary field of study, because its object is the organization-people-knowledge triad. Knowledge (k-) governance is KM in public administration (PA) and has certain objectives, key functions, benefits, and preconditions for implementation. PA must and can play a unique and a major role in the intellectualization of the society and economy, i.e. in building, exploring, and developing collective (societal) intelligence.

În anii 1980 s-a conturat un nou curent în domeniul administrației publice (AP) – noul management public (NMP) care a surclasat treptat modelul tradiționalist-birocratic de activitate a autorităților publice (a/p), dominant în teoria și practica conducerii statului aproape un secol. NMP a preluat din sectorul business valorile și practicile economiei de piață, reorientându-se de la mediul său intern la cel extern: atenție deosebită acordată formulării precise, fundamentării și realizării misiunii, viziunii, scopurilor și obiectivelor a/p vizavi de stakeholderii săi (părțile interesate – societate/colectivitate, organizații de afaceri și necomerciale, cetățeni, comunitatea internațională, etc.); introducerea indicatorilor de performanță pentru măsurarea rezultatelor; oferirea produselor (bunurilor, serviciilor și lucrărilor) publice (PP) pentru satisfacerea nevoilor generale și specifice ale stakeholderilor cu un raport preț-calitate optim; integrarea în mentalitatea managerială a celor „3E” (economie, eficiență și eficacitate); responsabilizarea individuală a managerilor publici pentru atingerea obiectivelor; creșterea gradului de autonomie și flexibilitate managerială [1, p. 331-333].

Odată cu revoluția TIC (tehnologiilor informaționale și comunicaționale) tot mai populară devine paradigma guvernării electronice (e-guvernării tradiționale sau GE 1.0) – aplicarea TIC în AP întru transformarea proceselor și relațiilor sale interne și externe în vederea optimizării îndeplinirii funcțiilor asumate [3, p. 3], caracteristică mai ales pentru anii 2000. Însă GE mai mult se încadrează în concepția societății și economiei informaționale (postindustriale) și se orientează la prestarea serviciilor publice (SP) electronice (e-educație, e-medicină, etc.) pentru diferiți stakeholderi (cetățeni – G2C, business – G2B, alte a/p – G2G ș.a.).

Societatea și economia actuală se tot mai intelectualizează, iar resursa-cheie a devenit anume cunoașterea, inclusiv inovarea (cunoașterea nouă), dar nu pur și simplu informația. De aceea ele se numesc bazate pe cunoaștere (sau inteligente, inovaționale, postinformaționale).

Dat fiind faptul că cunoștințele sunt un PP foarte dinamic, puterea lor adevărată constă nu în tănuire, ci, invers, în transfer și învățare de toți. Atunci are loc dublarea lor, adică un efect sinergic. Însă din cauza limitărilor inerente sectorului privat ciclul cognitiv ideal (crearea, schimbul, învățarea și aplicarea cunoștințelor) nu poate fi realizat la nivel macro. Doar guvernul are resurse, putere și motivare suficiente pentru autoperfecționare și creșterea inteligenței oamenilor [3, p. 6].

În acest context s-au înaintat și se promovează alte paradigme, mai relevante pentru noile provocări – noua guvernare publică (NGP); guvernare tranformațională

(GT), digitală, postelectronică sau GE 2.0; organizație bazată pe cunoaștere (OBC, de asemenea numită adaptivă, care învață, cognitivă, intelectuală, inteligentă, organică ș.a.); învățare organizațională (ÎO); învățare pe parcursul vieții (ÎPV); managementul cunoașterii (MC); guvernare inteligentă (i-guvernare sau GI) sau bazată pe cunoaștere ș.a. Menționăm că paradigmele date nu sunt contradictorii, ci reciproc complementare.

NGP reprezintă o încercare de regândire a NMP care, în pofida contribuției sale pozitive la perfecționarea AP, totuși este o abordare îngustă, preponderent economică. NGP reprezintă o abordare complexă, îndeosebi socio-economică a AP, văzută ca un web de rețele de relații interne și externe, inclusiv și digitale, spre deosebire de NMP în cadrul căruia aceste rețele se suprapuneau pe structurile tradițional-birocratice ale a/p. NGP reconceptualizează caracterul pluralist al statului, focarul acțiunii ca guvernare interorganizațională, abordarea MP prin prisma proceselor și rezultatelor SP, implicarea activă a actorilor neguvernamentali ca agenți independenți în actul de guvernare, mecanismul primar de guvernare ca contracte bazate pe încredere și relații și valorile „neo-corporatiste” decât cele ale serviciului public sau pieței [2].

GT este un răspuns la ineficiența crescândă a implementării GE 1.01 din cauza supraaprecierii aspectelor pur tehnice și diferitor bariere organizaționale și culturale. GT presupune transformarea radicală (re-engineering-ul proceselor de afaceri – BPR) a întregului sistem de relații a AP cu beneficiarii SP și diferă de GE 1.0 în cel puțin 4 aspecte: 1) viziunea guvernului ca un actor unic în relațiile sale cu stakeholderii; 2) participarea directă și activă a personalului la prestarea SP care nu se mai tratează doar ca e-servicii tranzacționale; 3) eficientizarea complexă a utilizării bugetului public; 4) abordarea „cetățeanului” (ca participant activ la prestarea SP) mai degrabă decât a „clientului” (ca beneficiar pasiv) [6].

OBC – organizație care facilitează învățarea tuturor membrilor săi și se autotransformă ca rezultat firesc al provocărilor mediului extern tot mai turbulent (globalizarea, revoluția TIC, științelor cognitive ș.a.). Autorul conceptului P. Senge a definit OBC ca o echipă de oameni care lucrează împreună pentru a-și ameliora capacitățile colective de obținere a rezultatelor dorite [4, p. 3]. El a identificat 5 discipline (caracteristici majore) ale OBC (tabelul 2).

Tabelul 1 Cinci discipline ale OBC după P. Senge

#	Disciplină	Conținut
	Mentalitate de sistem	Organizația este un sistem de relații reciproce. Pentru perfecționarea rezultatelor activității ei acestea trebuie analizate, identificate problemele în ele și înlăturate toate barierele la învățare
	Măiestrie personală	Un individ joacă un rol major într-o OBC. Dezvoltarea personală este tot atât de importantă ca angajamentul și lucrul pentru organizație. Lucrătorii trebuie să crească personal, să-și stabilească și atingă obiectivele
	Modele mentale	Cultura organizației, diverse teorii și mentalități care servesc ca un cadru său de funcționare și dezvoltare
	Viziune comună	O percepție clară unanim acceptată (un acord colectiv) privind poziția strategică a organizației în mediul ei extern. Obiectivele personale se armonizează și se sincronizează cu viziunea și obiectivele organizației
	Învățare în echipă	Toți membrii OBC conlucrează, caută soluții de rezolvare a noilor probleme și le aplică împreună. Importanța dialogului și discuției în grup pentru atingerea viziunii comune

Sursă: elaborat de autor în baza [4, p. 4-8].

1 Un studiu a demonstrat că 35% din proiecte de GE 1.0 au eșuat total și 50% parțial în țările în curs de dezvoltare, adică n-au atins raporturile costuri – beneficii – calitate preconizate ale SP: tehnologia se suprapunea pe modelul existent de guvernare bazat pe ierarhie departamentală (fiecare a/p are proprii politici, bugete, contabilitate, sisteme decizionale și de prestare a SP) ce a condus la duplicarea investițiilor în TIC, resurse risipite, subsatisfacerea și lipsa unei mase critice de beneficiari ai SP on-line, un impact limitat asupra obiectivelor fundamentale, interdepartamentale ale politicilor publice (p/p) [6].

OBC este o celulă de bază a societății și economiei cunoașterii (SEC). Totodată fiecare OBC nu poate să-și asigure supraviețuirea și succesul strategic în detrimentul altora. De aceea între OBC se stabilesc nu doar relații de concurență loială, ci și de parteneriat, formând în forma sa dezvoltată alianțe strategice, de ex., parteneriate public-private (PPP) – totalitatea formelor de interacțiune (contracte de stat, inclusiv comandă, arendă, leasing, întreprinderi public-private, concesiune, dar mai ales proiecte infrastructurale) a statului (în persoana unei sau mai multor a/p sau altor organizații (instituții, întreprinderi) publice) și a business-ului (unei sau mai multor companii), utilizată ca o alternativă a privatizării obiectivelor publice strategice [6]. Deci, între OBC se formează și se dezvoltă rețele relaționale interactive, în special cele mobile, virtuale și inteligente.

ÎO este un domeniu de cunoaștere în cadrul teoriei (dezvoltării) organizaționale care studiază modele și teorii despre modul în care o organizație învață și se adaptează. Învățarea este o trăsătură a OBC (un sistem adaptiv) care este capabilă să perceapă semnale interne și externe de schimbări în mediul său și să se adapteze corespunzător, adică să le integreze în activitatea sa cotidiană. ÎO are loc la 3 niveluri: individuală, colectivă (de grup) și organizațională ca atare (la nivelul întregii organizații) [6].

ÎPV reprezintă formarea și dezvoltarea continuă benevolă și automotivată a cunoștințelor și competențelor pe parcursul întregii vieți a individului pentru atingerea obiectivelor personale și profesionale. ÎPV poate fi formală (învățământ, trening, consultanță, coaching, tutoring, ucenicie ș.a.) și informală (experiență, situații de viață, etc.). ÎPV sporește dezvoltarea, competitivitatea și realizarea personală și profesională, incluziunea socială și poziția civică activă. Conceptul ÎPV poate fi extins și la nivel colectiv (de grup, organizațional, societal, global). În condițiile SEC ÎPV este o componentă indispensabilă a calității vieții (CV) [6].

MC – 1) (în sens îngust – gestiunea / managementul cunoștințelor (m/c)) proces de diagnoză, analiză, creare / obținere, structurare / sistematizare și utilizare a cunoștințelor organizaționale în scopul creării și sporii valorii în activitate și generării și consolidării avantajului competitiv; 2) (în sens larg – management bazat pe cunoaștere (MBC) / inteligent) – abordare managerială a cunoașterii ca celei mai valoroase resurse organizaționale. În accepțiunea dată MC reprezintă un concept atotcuprinzător care afectează orice aspect de funcționare a organizației.

MC este un domeniu interdisciplinar (economico-managerial, umanitar (filosofic și socio-psihologic) și informatico-cibernetice), iar obiectul de studiu al acestuia este triada organizație – om – cunoaștere (tabelul 1).

GI – stabilirea politicilor, reglementărilor, instituțiilor, proceselor, structurilor și capacităților pentru obținerea și utilizarea cunoștințelor, inovațiilor și tehnologiilor (KIT) întru ameliorarea CV și lucrului populației și a administrării publice (A/P) (sistemului și proceselor interne și externe). Deci, GI este sinonimă cu MBC sau MC în sens larg în AP și presupune asumarea răspunderii pentru capturarea, păstrarea, partajarea și integrarea datelor, informațiilor și cunoștințelor ca suport pentru învățarea, adaptarea și adoptarea continuă a practicilor progresive și inovaționale întru atingerea obiectivelor de dezvoltare socio-economică durabilă (DSED) [3, p. 4].

După M. Wimmer obiectivele GI sunt multiple și includ: m/c interne și externe ale organizației; instituționalizarea memoriei organizaționale; stabilirea ciclului de viață al producerii, integrării și validării cunoștințelor; interconectarea continuă și adaptivă cu b/c; facilitarea transferului organizat și proactiv de competențe, know-how și expertiză; crearea OBC și sistemelor de MC; de asemenea menționăm și perfecționarea guvernării pentru promovarea creării și partajării cunoștințelor în beneficiul întregii societăți [3, p. 6].

R. Traunmüller și M. Wimmer disting 3 funcții-cheie ale GI la care putem adăuga încă cea de a 4-a (tabelul 3).

Tabelul 2. Ciclul și obiectivele MC

Etapă			
Diagnoza și analiza cunoștințelor	Achiziționarea cunoștințelor	Crearea sistemului de MC	Utilizarea cunoștințelor
Obiective			
Identificarea cunoștințelor existente și elaborarea mapelor de cunoștințe	Căutarea cunoștințelor	Motivarea spre schimbul de cunoștințe și experiențe (socializarea cunoștințelor)	Încurajarea inovațiilor
Valorificarea capitalului intelectual al organizației	ÎO a colaboratorilor	Crearea structurii organizaționale care încurajează schimbul de cunoștințe (instituționalizarea cunoștințelor)	Organizarea lucrului în echipă și dezvoltarea cooperării
Determinarea necesarului de cunoștințe organizaționale pentru implementarea strategiei și proceselor	Dezvoltarea valorilor OBC	Crearea atmosferei de încredere pentru schimbul de cunoștințe	Încurajarea experimentării
Evaluarea și planificarea sistemului organizațional de MC	Achiziționarea automatizată a cunoștințelor	Structurarea cunoștințelor	Crearea bazelor de cunoștințe (b/c) pentru documentarea (formalizarea) și utilizarea lor repetată
Capacitatea de determinare a necesarului de cunoștințe	Extragerea cunoștințelor	Prezentarea cunoștințelor în forme solicitate	Susținerea și dezvoltarea sistemelor de lucru în echipe (groupware)
Analiza necesarului beneficiarilor de cunoștințe	Procurarea cunoștințelor	Proiectarea sistemului de MC și diseminarea cunoștințelor	Identificarea și eliminarea (actualizarea) cunoștințelor învechite (dezvățarea)

Note: ☒ Organizație ☐ Om ☐ Cunoaștere

Sursa: adaptat de autor din [5].

Tabelul 3. Patru funcții-cheie ale GI

#	Funcție	Conținut
	Promovarea SEC	SEC – o societate și o economie înalt competitive și productive, caracterizate printr-un schimb liber și intensiv de cunoștințe între indivizi și organizații, inclusiv a/p, mai ales prin TIC avansate
	Prestarea PPI	PP inteligente (PPI – educație, știință, sănătate, protecție socială (PS) ¹ , cultură, infrastructură) promovează participarea și incluziunea cetățenilor și organizațiilor în elaborarea și implementarea p/p, reducerea decalajului digital, spațial și temporal, creșterea inteligenței colective și individuale, sporirea CV
	Sporirea cooperării guvernamentale	Pentru prestarea eficientă a PPI cooperarea strânsă între a/p de diferite niveluri și arii manageriale este indispensabilă. De ex., reorganizarea sistemelor europene de securitate socială ² pentru prestarea unor servicii mai transparente și orientate spre interesele beneficiarilor a necesitat multiple programe de BPR
	Integrarea „front office” cu „back office”	Integrarea tuturor proceselor externe (care au loc în cadrul „front office” – „anticameră”, adică în cadrul interacțiunii a/p cu alți actori ai SEC) și interne (înăuntrul sistemului administrativ și al fiecărei a/p) într-un singur sistem unic de GI (AP sau guvernul în sens larg devine un singur organism în relațiile sale externe, inclusiv și internaționale)

Sursa: elaborat de autor în baza [3, p. 4-5; 6].

¹ Include intervenții pe piața muncii (forței de muncă), asigurări sociale (a/s) și asistență socială (AS) [6].

² O noțiune mai îngustă decât PS, deoarece se referă doar la persoane asigurate, de regulă, angajate oficial, dar mai largă decât a/s și AS, deoarece le include, precum și menținerea veniturilor [6].

În ianuarie 2002 OCDE a lansat primul său sondaj internațional vizând practicile GI în 132 a/p centrale din 20 țări-membre, determinând următoarele beneficii scontate: publicarea mai operativă și mai largă a cunoștințelor; sporirea transparenței publice; îmbunătățirea relațiilor de muncă, încrederii și a schimbului de cunoștințe în cadrul și între a/p; creșterea productivității muncii (PM) grație accelerării proceselor cognitive; orizontalizarea și descentralizarea puterii; atragerea personalului mai competent și motivat; minimizarea dublării eforturilor și pierderii cunoștințelor organizaționale; promovarea ÎPV. Totodată completăm integrarea cunoștințelor externe pentru generarea celor noi (v. funcția 4 din tabelul 3) și creșterea CV pe plan imaterial [3, p. 7].

Spre regret, nu toate beneficiile încă s-au valorificat integral, dar acele obiective ale GI care au fost mai concrete, măsurabile și controlabile și mai puțin ideale (sporirea transparenței și accesului la cunoștințe, îmbunătățirea relațiilor de muncă și a schimbului de cunoștințe, creșterea PM) s-au reușit. Atingerea celorlalte obiective în principiu este posibilă, dar într-o perspectivă mai îndepărtată cu condiția implicării active a tuturor stakeholderilor. Deci, un program reușit al GI necesită nu doar unele tehnici speciale, dar și eforturi susținute ale tuturor actorilor implicați pentru ca filozofia, metodologia și tehnologia MC să pătrundă adânc în mentalitatea și comportamentul lor, adică ca valorile și practicile respective să devină rutine, inclusiv și la nivel subconștient [3, p. 7-8].

Implementarea reușită a unui program de GI necesită anumite precondiții conexe (tabelul 4).

Tabelul 4. Precondițiile GI

#	Precondiție	Conținut
	Crearea culturii cunoașterii (CC)	Cultura organizațională este un factor crucial al succesului managerial. Crearea CC presupune transformarea mentalității și comportamentului lucrătorilor și celorlalți stakeholderi spre valorile SEC. Succesul aici depinde de eficiența managementului schimbărilor (MS) calitative (profunde, radicale)
	Selectarea și imputernicirea „campionilor” programului propus	GI nu poate fi implementată fără participarea activă și benevolă a comunităților-țintă. La fel ca și orice alte programe de MS, cele de MC necesită selectarea și imputernicirea liderilor inițiativelor noi
	Sprrijinul conducerii de vârf	Va semna organizația despre prioritatea schimbărilor
	Elaborarea sistemelor adecvate de evaluare și recompensă	Din start trebuie planificate criteriile și indicatorii de performanță pentru măsurarea și controlul rezultatelor, precum și mecanismele intrinsece și extrinsece de motivare a participanților
	Considerarea constrângerilor bugetare	Resursele publice, mai ales cele bugetare, întotdeauna sunt deficitare. Totodată orice program de MC necesită finanțare suficientă, de aceea el poate fi implementat numai dacă se consideră prioritar pe agenda p/p, se include explicit într-un buget sau fond extrabugetar și are surse specifice și garantate de finanțare
	Conștientizarea, sprijinul și participarea publicului	Activitatea a/p constă în satisfacerea intereselor publice, iar „3E” ale acesteia afectează direct societatea. De aceea implicarea publică activă în elaborarea și implementarea programelor de GI este benefică
	Formarea atitudinilor și competențelor noi	MC și GI sunt concepte relativ recente și necesită anumite atitudini și competențe noi din partea angajaților publici, precum și dezvățarea celor vechi și inutile. De aceea un program de GI trebuie să includă și instruirea angajaților în domeniu
	Infrastructura TIC avansată (interoperabilitate)	Fără TIC avansate MC și GI eficiente nu-s posibile în principiu, însă trebuie să fie o strategie TIC privind standarde, opțiuni de reînnoire, formate, medii, etc. pentru asigurarea interoperabilității pe plan spațial-geografic și temporal și evitarea investițiilor inutile. Totodată TIC sunt doar mijloace, dar nu un scop în sine
	Managementul stakeholderilor	A/p interacționează cu cei mai diferiți stakeholderi cu cele mai variate și chiar conflictuale priorități și interese care trebuie totuși considerate. Managementul stakeholderilor determină în multă măsura succesul sau eșecul programelor de GI

Sursa: elaborat de autor în baza [3, p. 8-10].

Deci, AP trebuie și poate juca un rol unic și major în intelectualizarea societății și economiei (crearea, activizarea și dezvoltarea inteligenței colective la nivel macrosocial) printr-un sistem unic integrat de GI orientat spre oferirea PPI în care se

materializează cele mai avansate cunoștințe și inovații, îndeosebi TIC de nivel înalt. PPI pot fi prestate pe diferite canale – on-line (prin Internet, inclusiv wireless), dispozitive mobile (telefoane, smartfoane, tablete, etc.), puncte și centre de acces public (de ex., oficii poștale), astfel asigurând o acoperire (penetrare) teritorială maximă a populației.

Totodată trebuie create condiții cât mai favorabile pentru instruirea întregii populații în domeniul TIC și limbilor străine (mai ales a englezei)¹, în special a persoanelor social vulnerabile (vârstnici, invalizi, din familii defavorizate, care trebuie asigurate gratis, inclusiv în cadrul diferitor proiecte și inițiative sociale în parteneriat cu companii private din domeniul TIC), pentru valorificarea reală a PPI. Numai atunci poate fi asigurată o DSED bazată pe cunoaștere și inovare, inclusiv și o calitate decentă și chiar înaltă a vieții populației.

Concluzii

Abordarea socio-economică a activității a/p prin prisma MC este o dezvoltare firească a paradigmei NMP care a dominat în anii 1980 și 1990 și a GE tipice pentru 2000. În anii 2010 sunt mai actuale alte paradigme, cum ar fi: NGP, GT, OBC, ÎO, ÎPV și GI. MC poate fi tratat în sens îngust ca m/c și în sens larg ca MBC. MC este un domeniu interdisciplinar, iar obiectul de studiu al acestuia este triada organizație – om – cunoaștere. GI este MBC în AP și are anumite obiective, funcții-cheie, beneficii și precondiții de implementare. AP trebuie și poate juca un rol unic și major în intelectualizarea societății și economiei prin oferirea PPI.

Bibliografie

2. Androniceanu A. Noutăți în managementul public. București: ASE, 2003. 396 p.
3. Laurence L. The Art of Governance in the 21st Century. Paper presented at the First Annual Herbert Simon Academy, Manchester Business School, 18 June 2007. 9 p. <http://research.mbs.ac.uk/hsi/Portals/0/docs/LynnPresentationSimonAcademy.doc> (vizitat 20.06.2011).
4. Schwarz S. Knowledge Management in Government Organizations and Programmes – Basic Understanding and Principles. Training Materials, August 2008. 10 p. <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan031579.pdf> (vizitat 20.06.2011).
5. Senge P. The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization. New York: Doubleday, 1990. 412 p.
6. Гаврилова Т., Григорьев Л., Кудрявцев Д. Управление знаниями: от слов к делу. În: Intelligent Enterprise/RE («Корпоративные системы»), 2004, № 12-13 (101). <http://www.iemag.ru/master-class/detail.php?ID=15713> (vizitat 20.06.2011).
7. <http://www.en.wikipedia.org/> (vizitat 20.06.2011).

ASISTENTUL SOCIAL – PROMOTOR AL POLITICILOR SOCIALE LA NIVEL DE COMUNITATE

**Marcela DILION, dr. în sociologie, conf.univ.,
Institutul de Științe ale Educației**

Abstract. The strategic initiative of the Government of the Republic of Moldova from 2007 regarding the creation of the National Network of Social Workers had the goal of growing the level of the most vulnerable population's segments inclusion in social works programs as well as to improve their access to social services. Social worker's role is very important at the community level, he's the specialist who establish contacts with the persons in need/difficulty, assess their needs and assure their access to the social provision and services existent at the community or rayonal/municipal level.

¹ În ideal fiecare persoană trebuie să aibă cel puțin un dispozitiv mobil cu acces permanent la rețele telecomunicaționale și prin ele la PPI.

In order to reflect some aspects regarding community social worker's professional status and role in promoting and implementing social policies at the community level there was fulfilled a quantitative research (942 community social workers were questioned) which reflects their professional training, work experience and development potential. Basing on the results of the research there were concluded some recommendations regarding the implementation of the mechanisms of reforming social work system at the community level.

În Republica Moldova există un șir de factori social-economici care contribuie la sporirea cererii de servicii sociale. Aceștia includ rate înalte de sărăcie și migrație, schimbări demografice și de atitudini culturale. Deși situația economică din țară a înregistrat o creștere pe parcursul ultimilor ani, progresul realizat în reformarea sistemului de asistență socială rămâne a fi modest. Serviciile sociale primare ar trebui să fie primul punct de contact pentru beneficiarii sistemului de asistență socială.

Legea cu privire la serviciile sociale Nr.123 din 18.06.2010, art.6 reglementează trei tipuri de servicii sociale: 1) servicii sociale primare; 2) servicii sociale specializate; 3) servicii sociale cu specializare înaltă. Asistența socială comunitară se încadrează în categoria serviciilor sociale primare care se acordă la nivel de comunitate tuturor beneficiarilor și are drept scop prevenirea sau limitarea unor situații de dificultate care pot cauza marginalizarea sau excluderea socială.

În conformitate cu Legea cu privire la serviciile sociale unitatea de asistență socială este subdiviziune organizațională care activează la nivel de comunitate, cu finanțare asigurată de către autoritățile administrației publice locale de nivelul al doilea, în scop de prestare a serviciilor sociale cât mai aproape de beneficiari, iar structură teritorială de asistență socială reprezintă structura administrativă internă înființată în temeiul principiului de autonomie organizațională de către autoritățile administrației publice locale de nivelul al doilea, în scop de implementare a politicilor de asistență socială [1].

Pentru asigurarea implementării cu succes a politicilor sociale la nivel de comunitate a fost instituit Serviciul de asistență socială comunitară în subordinea structurii teritoriale de asistență socială cu următoarele norme de personal: șef al Serviciului - 1 unitate în fiecare unitate administrativ-teritorială de nivelul al II-lea; asistent social - 1 unitate la 5000 locuitori în localitățile urbane și până la 3000 locuitori în localitățile rurale, dar nu mai puțin de 1 unitate în fiecare primărie.

Conform Regulamentului-cadru de activitate al Serviciului de asistență socială comunitară, aprobat prin ordinul Ministrului Protecției Sociale, Familiei și Copilului Nr.54 din 10 iunie 2009, Serviciul de asistență socială comunitară este un serviciu creat pe lângă structura teritorială de asistență socială din subordinea Consiliului raional (municipal). Obiectivele Serviciului de asistență socială comunitară constau în:

Identificarea persoanelor în situație de dificultate și facilitarea accesului acestora la prestații și servicii sociale.

Susținerea și mobilizarea comunității în vederea prevenirii și soluționării situațiilor de dificultate.

Serviciul de asistență socială comunitară este constituit din [2]:

- 1) șeful Serviciului de asistență socială comunitară,
- 2) asistenți sociali supervizori,
- 3) asistenți sociali comunitari.

Șeful Serviciului de asistență socială comunitară este angajat conform ordinului conducătorului structurii teritoriale asistență socială; are în subordinea sa asistenți sociali comunitari, inclusiv supervizori care activează în raza administrativ-teritorială; este responsabil de administrarea și prestarea serviciului de asistență socială comunitară și de organizarea activității personalului în conformitate cu obligațiunile funcționale;

este responsabil de monitorizarea și evaluarea impactului serviciului prin colectarea, procesarea și analiza informației.

Asistentul social supervisor susține câte 7-9 asistenți sociali comunitari, grupați în dependență de amplasarea comunităților; oferă suport profesional asistenților sociali comunitari în dezvoltarea competențelor profesionale, managementul cazurilor, planificarea activităților, precum și suport emoțional, în conformitate cu obligațiunile funcționale; beneficiază de formare profesională continuă pentru realizarea obligațiunilor funcționale; combină responsabilități legate de asistența socială comunitară și responsabilități de supervizare.

Asistentul social comunitar este un actor important din comunitate, specialist în domeniul asistenței sociale, care ia legătura cu persoanele, familiile cu copii în dificultate, evaluează nevoile lor și asigură accesul lor la serviciile sociale existente la nivel de comunitate și / sau de raion. El sprijină familia în scopul asigurării integrității ei, precum și menținerii copiilor, vârstnicilor și persoanelor cu dizabilități în cadrul familiei și în comunitate. Asistentul social comunitar este angajat de către șeful structurii teritoriale asistență socială, conform legislației; își desfășoară activitatea conform obligațiunilor funcționale și planului lunar de activitate, coordonat cu asistentul social supervisor și aprobat de șeful Serviciului de asistență socială comunitară; implică în procesul de informare, evaluare a necesităților comunității, grupurilor și persoanelor aflate în dificultate, planificarea și implementare măsurilor de intervenție socială, precum și alți specialiști din cadrul primăriei, școlii, serviciilor medicale, poliției, organizațiilor neguvernamentale, altor instituții relevante din comunitate. În cazul problemelor sociale complexe, asistentul social apelează la suportul asistentului social supervisor, specialiștilor din cadrul structurii teritoriale asistență socială și altor specialiști din instituțiile administrației publice locale de nivelul întâi și doi.

Organizarea și funcționarea structurii teritoriale de asistență socială și a unității de asistență socială este prezentată în Fig.1.

Procesul de selectare și angajare a asistenților social a demarat în anul 2007, inițial fiind aprobate din bugetul de stat resurse financiare pentru angajarea a circa 600 de asistenți sociali comunitari. Pentru anul 2008 au fost aprobate 996 de unități, iar pentru anul 2009 au fost aprobate mijloace financiare pentru dezvoltarea rețelei de asistenți sociali comunitari pînă la 1235 unități. În anul 2010 în R. Moldova erau angajați și activau în primării 1174 asistenți sociali (în bugetul de stat pe anul 2010 au fost alocate mijloace suficiente pentru angajarea a 1235 unități de asistenți sociali). Numărul unităților de asistent social aprobate s-a menținut la nivelul anului 2009. Se atestă o stabilitate a mijloacelor financiare alocate din bugetul de stat pentru dezvoltarea serviciului de asistență socială comunitară. De asemenea, a crescut și numărul unităților de asistent social ocupate, acestea constituind 1174 față de 1159 în anul 2009 (a se vedea Fig.2).

Întru îndeplinirea Hotărârii Guvernului Nr.24 din 10.01.2007 pentru aprobarea Regulamentului cu privire la modul de angajare a asistenților sociali, Ministerul Protecției Sociale, Familiei și Copilului cu suportul reprezentanței UNICEF Moldova a desfășurat procesul de recrutare a asistenților sociali comunitari ce activează în cadrul primăriilor. Majoritatea asistenților sociali angajați la nivel de comunitate, nu dețin studii în domeniu, iar pentru realizarea eficientă a sarcinilor profesionale descrise în fișa de post aprobată prin ordinul Ministrului Protecției Sociale, Familiei și Copilului Nr.10 din 02.03.2007 a fost necesară organizarea la nivel de țară a unui proces de instruire inițială. Astfel, instruirea de bază a asistenților sociali angajați de către direcțiile/secțiile raionale/municipale de asistență socială și protecție a familiei ar trebui să contribuie la dezvoltarea capacității profesionale a rețelei naționale a asistenților sociali comunitari. Această rețea va fi capabilă să implementeze la nivel local politicile sociale naționale. În

2010 a a demarat procesul de instruire continuă a asistenților sociali comunitari, scopul căreia rezidă în consolidarea competențelor funcționale și crearea unei culturi organizaționale pentru stimularea perfecționării profesionale continue. Până la finele anului 2010 de formare continuă au beneficiat 790 asistenți sociali.

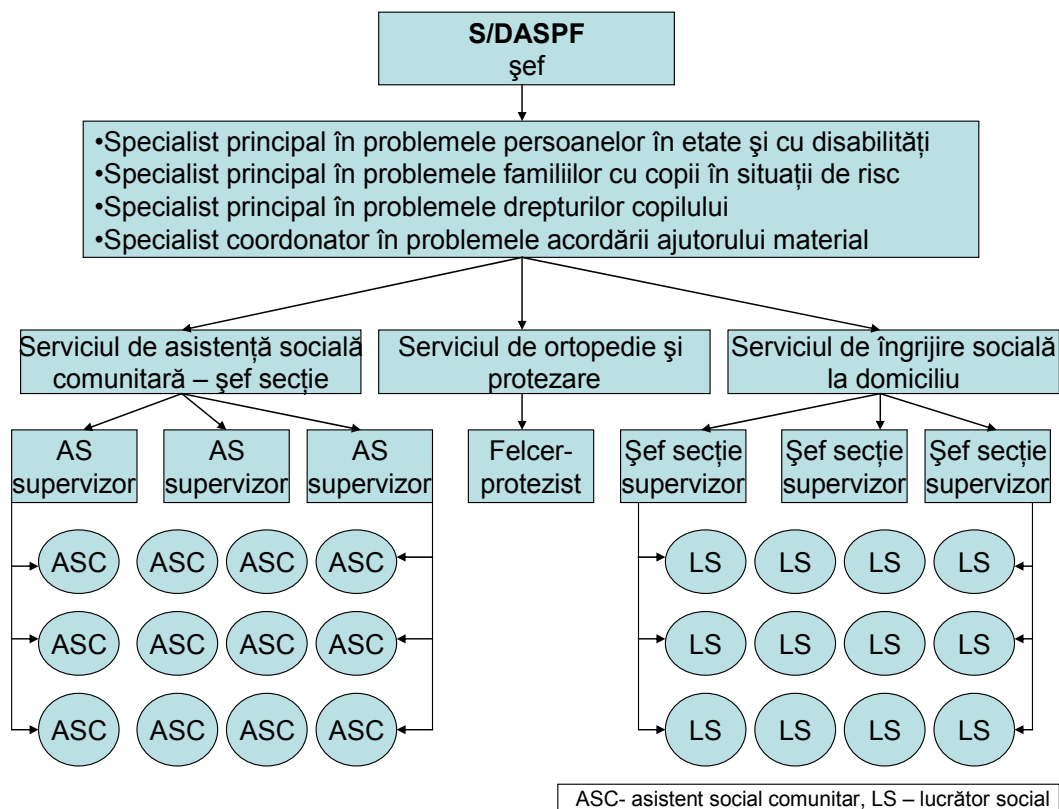


Fig.1. Organizarea și funcționarea structurii teritoriale de asistență socială (Secția/Direcția Asistență socială și Protecție a Familiei – S/DASPF)

Sursă: Ghid de aplicare practică. Sistemul de prevenire a separării copilului de familie, aprobat prin ordinul Ministrului Protecției Sociale, Familiei și Copilului Nr.76 din 08.09.2009.

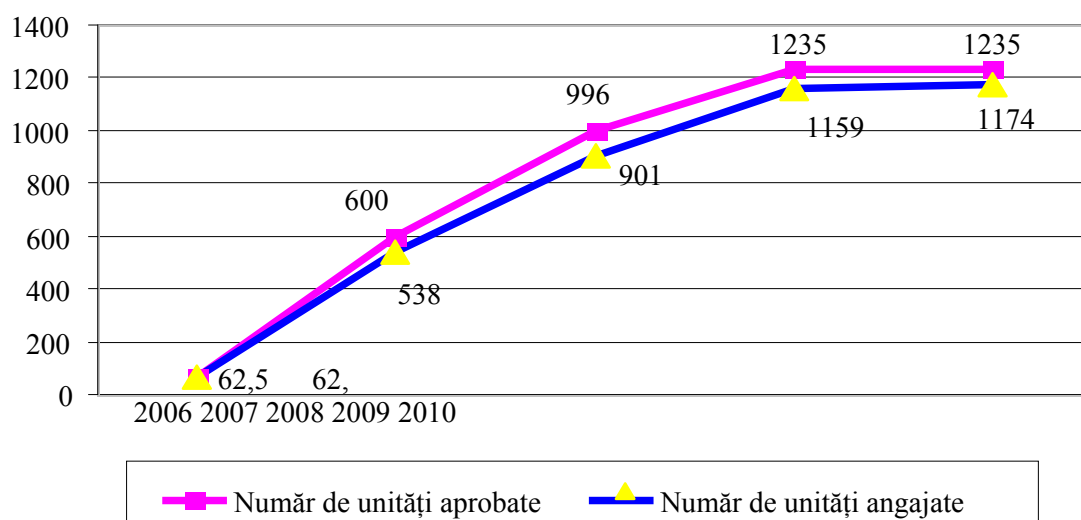


Fig. 2 Număr de unități aprobate și unități angajate de asistenți sociali comunitari (2006-2010)

Sursă: Ministerul Muncii, Protecției Sociale și Familiei

În scopul evaluării funcționalității rețelei naționale de asistenți sociali comunitari și determinării mecanismelor sociale de reformare a sistemului de asistență socială în R. Moldova a fost realizată cercetarea „Mecanisme sociale de reformare a sistemului de asistență socială în R. Moldova: realizări, perspective și tendințe actuale”.

Pentru realizarea scopului propus au fost trasate următoarele obiective:

Determinarea motivației alegerii profesiei de asistent social și evaluarea cunoștințelor, abilităților, valorilor și potențialului asistenților sociali comunitari, precum și a condițiilor de muncă;

Reflectarea opiniilor și atitudinilor asistenților sociali comunitari privind reforma sistemului de asistență socială în contextul transformărilor din R. Moldova;

Evaluarea calității serviciilor prestate de către asistentul social în contextul problemelor existente în comunitate;

Identificarea problemelor și riscurilor profesionale la care este expus asistentul social comunitar.

Ipoteza generală a cercetării

Eficiența reală a reformării sistemului de asistență socială depinde în mare măsură de corelația dintre nivelul dezvoltării economice a țării și calității vieții, pe de o parte, și politica socială promovată la nivel de comunitate de asistentul social comunitar, pe de altă parte.

Ipoteze de lucru

Consolidarea rețelei naționale de asistenți sociali depinde direct de modalitățile de motivare a acestor specialiști;

Interacțiunea și parteneriatul dintre asistentul social comunitar și ceilalți actori locali în procesul de reformare a sistemului de asistență socială sporește șansele de reușită chiar dacă sunt resurse limitate.

Culegerea datelor a fost efectuată în perioada iunie-octombrie 2010 pe un eșantion de 942 asistenți sociali comunitari prin aplicarea chestionarului. Chestionarul este alcătuit din 85 întrebări structurate în 10 module cu referire la semnificația și motivația alegerii profesiei de asistent social, cunoștințele, abilitățile, valorile și condițiile de muncă, opinii cu privire la reforma sistemului de asistență socială și a sistemului rezidențial de îngrijire a copilului, calitatea serviciilor prestate de către asistentul social, relația asistent social – beneficiar, parteneriatul și supervizarea în asistența socială, problemele și riscurile profesionale.

Prelucrarea datelor a fost realizată cu ajutorul programului SPSS. Prelucrarea a vizat verificarea și validarea informațiilor colectate în urma aplicării chestionarelor, codificarea datelor înregistrate etc.

Unul din aspectele importante incluse în studiu a fost motivația alegerii profesiei de asistent social. Din cei 942 asistenți sociali comunitari chestionați circa 36% au menționat că au ales această profesie, deoarece este o profesie care presupune ajutorarea persoanelor aflate în dificultate; circa 33% au evidențiat că le place să lucreze cu oamenii; pentru circa 24% asistența socială este o profesie nouă și interesantă; circa 5% din respondenți au menționat că nu au avut o altă alegere și doar 0,2% consideră profesia de asistent social o profesie prestigioasă.

Este important de remarcat că mai bine de jumătate din respondenți (circa 59%) sunt satisfăcuți de profesia pe care au îmbrățișat-o, circa 29% sunt puțin satisfăcuți, iar nesatisfăcuți sunt circa 12% din respondenți. Motivele nesatisfacției sunt diverse, fiind menționate: salariul mic (59%); 35,6% au menționat că nu dispun de condiții normale de muncă, pentru 3,4% profesia de asistent social nu este „vocație”, 1,7% nu au putut aprecia.

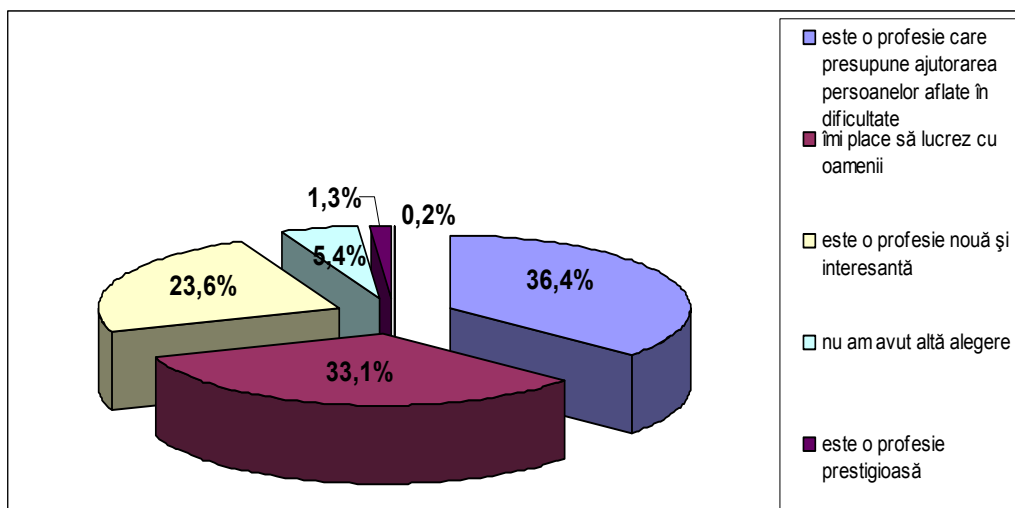


Fig.3 Motivația alegerii profesiei de asistent social

La întrebarea „Ce așteptări ați avut de la profesia de asistent social?” circa 65% din asistenții sociali comunitari au menționat că s-au gândit că vor avea un loc de muncă asigurat; 32% că vor realiza o activitate personal avantajoasă; 27% vor deține un anumit statut în comunitate; 24% au menționat că vor avea o situație financiară stabilă. Totodată, au fost menționate și alte așteptări cum ar fi „voi fi de ajutor persoanelor în dificultate”, „voi putea contribui la schimbarea mentalității”, „voi avea un stagiu de muncă”, „voi fi de ajutor statului” etc. Doar pentru circa 35% așteptările privind profesia corespund cu realitatea, pentru 48% corespund într-o oarecare măsură, 8% - în mică măsură, pentru 7% - în foarte mare măsură, iar pentru circa 2% din asistenții sociali comunitari chestionați așteptările nu corespund deloc realității.

Circa 76% din respondenți au menționat că activitățile pe care le realizează în calitate de asistent social corespund cu sarcinile incluse în Fișa de post, în același timp 24% au menționat că realizează și alte activități, care nu au nimic comun cu atribuțiile unui asistent social. Dintre activitățile realizate de către asistenții sociali care nu corespund fișei de post au fost menționate: calcularea pensiilor și indemnizațiilor; îndeplinirea atribuțiilor secretarului primăriei; evidența „cărților de gospodării”; evidența militară; un număr mic de respondenți a menționat „agitația electorală”, realizarea atribuțiilor unui operator, poștar, hamal, repartizarea ajutoarelor umanitare etc.

Doar 31% din asistenții sociali comunitari dispun de cabinete, or pentru a asigura respectarea confidențialității această nu este una din condițiile de bază; circa 65% dispun de literatură de specialitate; 56% dispun de telefon la serviciu; circa 51% au condiții termice normale; doar 26% dispun de un calculator, iar 9% au acces la internet și circa 6% au un mijloc de transport.

Asistenții sociali comunitarii apreciază calitatea serviciilor de asistență socială presate la nivel de comunitate, după cum urmează: circa 80% din respondenți au apreciat calitatea serviciilor „medie”, circa 9% - înaltă; circa 6% nu au putut aprecia, cîte 2% din respondenți au apreciat calitatea serviciilor ca fiind „proastă” și necalitative.

În mare parte serviciile de asistență socială sunt finanțate de la bugetul central (90%) și bugetul local (60%). Totodată, o gamă largă de servicii sunt finanțate din cadrul proiectelor implementate de către organizațiile nonguvernamentale (23%), donații ale persoanelor particulare (circa 22%), proiecte finanțate de organizații internaționale (circa 17%), donații ale organizațiilor private (circa 9%).

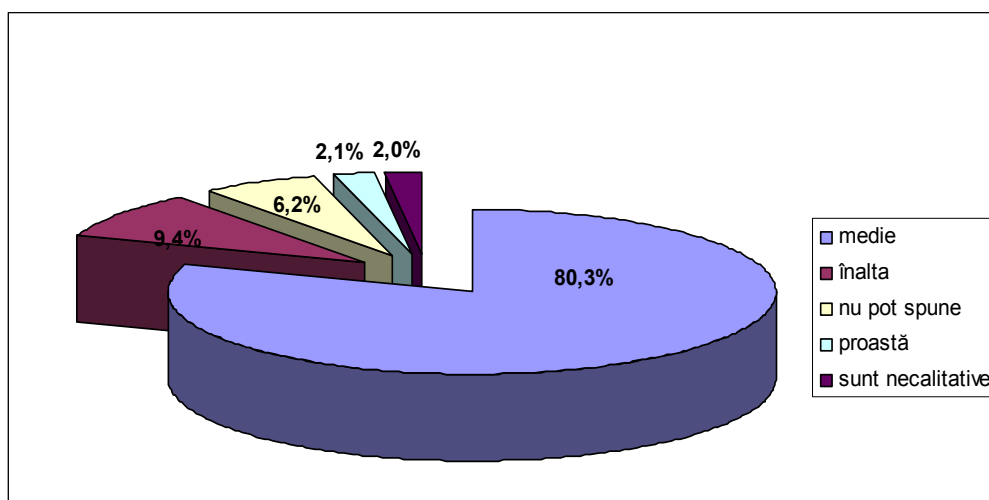


Fig. 4 Opinii privind calitatea serviciilor de asistență socială prestate la nivel de comunitate

Asistenții sociali comunitari au menționat necesitatea creării și dezvoltării următoarelor servicii la nivel de comunitate (în corespundere cu necesitățile comunității): cantine sociale (45%); servicii sociale pentru tineri (35%); servicii de consultanță și sprijin familiilor (34%); servicii pentru persoanele cu dizabilități (32%); îngrijire la domiciliu (19%); servicii de integrare socio-profesională (18%); servicii de plasament familial (16%); servicii pentru persoanele în conflict cu legea (12%) etc.

Unul din obiectivele cercetării s-a axat pe determinarea riscurilor profesionale la care pot fi expuși asistenții sociali comunitari. În acest context, evidențiem că circa 73% din respondenți au menționat că profesia de asistent social implică anumite riscuri; 11% au menționat că nu există careva riscuri, iar pentru 16% a fost dificil să aprecieze. Riscurile profesionale la care pot fi expuși asistenții sociali comunitari sunt diverse, în acest context circa 81% din respondenți consideră că unul din cele mai frecvente riscuri profesionale este agresivitatea din partea beneficiarului; 45% consideră drept risc profesional contaminarea cu boli, pentru 44% din asistenții sociali comunitari stresul și epuizarea psihică este drept efect al volumului mare de muncă; 34% consideră că problemele psihologice cu care se confruntă asistenții sociali sunt ca rezultat al încărcăturii emoționale; 18% au menționat depresia ca rezultat al conflictelor; iar circa 10% au menționat comiterea erorilor din cauza lipsei de cunoștințe și experienței.

În concluzie, evidențiem că în baza studiului realizat s-au cristalizat următoarele constatări:

1. Motivația alegerii profesiei de asistent social se bazează în special pe interesul de a munci cu oamenii și de a oferi ajutor și suport persoanelor în dificultate, totodată asistența socială fiind percepută ca o profesie nouă și interesantă;
2. Condițiile de muncă pentru un număr semnificativ de asistenți sociali comunitari sunt nesatisfăcătoare, deoarece doar a treia parte din angajați dispun de un birou personal, fiecare al doilea specialist nu are telefon, doar jumătate din asistenții sociali comunitari au condiții termice normale și fiecare al patrulea angajat dispune de un calculator;
3. Calitatea serviciilor sociale prestate la nivel de comunitate este apreciată de majoritatea respondenților ca fiind „medie”, iar necesitățile de creare a noilor servicii sunt foarte mari;
4. Fiecare al patrulea asistent social comunitar realizează activități, care nu sunt incluse în fișa de post, ceea ce creează dificultăți în realizarea atribuțiilor profesionale;

5. Profesia de asistent social implică multiple riscuri profesionale, dintre care cele mai frecvente sunt agresivitatea din partea beneficiarilor și contaminarea cu diverse boli.

Bibliografie:

1. Legea cu privire la serviciile sociale. Nr.123 din 18.06.2010. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 03.09.2010, nr. 155-158/451.
2. Regulamentul-cadru de activitate al Serviciului de asistență socială comunitară. Ordinul Ministrului Protecției Sociale, Familiei și Copilului Nr.54 din 10 iunie 2009.

LINGUISTIC APPROACH TO PHILOSOPHICAL PROBLEMS OF IDENTIFYING CULTURAL INDIFFERENCE

Serghei VASILACHI,
drd., Academia de Studii Economice din Moldova

Cum poate fi exprimată indiferența față de cultură? Care sunt acele mijloace lingvistice care arată cât de indiferent este omul față de valorile sale culturale sacre? Care este formula verbală cu care poate fi identificată indiferența culturală, astfel încât, cea din urmă să fie eradicată în societate?

What is happening to our culture? Could it not be that an "axis of indifference" (by underlying causes of evil, religious understandings, lasting cultural values, etc.) creates a situation more potentially evil than evil itself? Which is the formula for it? How is the cultural indifference expressed? Does it really exist? If yes, then, how should it be identified, thought over and eradicated?

In this report, based on the PhD dissertation topic, the issue of expressing cultural indifference is examined from its different aspects.

"The opposite of art is not ugliness, it's indifference." "...to remain silent and indifferent is the greatest sin of all..." (Elie Wiesel) [1, p.1]

What is indifference? Etymologically, the word means "no difference." A strange and unnatural state in which the lines blur between light and darkness, dusk and dawn, crime and punishment, cruelty and compassion, good and evil. What are its courses and inescapable consequences? Is it a philosophy? Is there a philosophy of indifference conceivable? Can one possibly view indifference as a virtue? Is it necessary at times to practice it simply to keep one's sanity, live normally, enjoy a fine meal and a glass of wine, as the world around us experiences harrowing upheavals? Of course, indifference can be tempting -- more than that, seductive. It is so much easier to look away from victims. It is so much easier to avoid such rude interruptions to our work, our dreams, and our hopes. It is, after all, awkward, troublesome, to be involved in another person's pain and despair. [1, p.1] Yet, for the person who is indifferent, his or her neighbors are of no consequence. And, therefore, their lives are meaningless. Their hidden or even visible anguish is of no interest. Indifference reduces the other to an abstraction. This could refer to cultural indifference too.

While the dogma of cultural diversity is keen to avoid making artistic and intellectual judgments, it does create barriers. At the heart of many of the ideas on different voices and interpretations is a great sense of impenetrable difference. There is no one story, only many interpretations. There is a sense of no common ground to understand and enjoy these cultures. Thus this formula of diversity reinforces and legitimizes a sense of separation. We are told to respect difference, but the implication is that we can never grasp or comprehend it. Therefore, we will never understand each other with this attitude and instead will reinforce fragmentation and division. It will limit people to their ascribed identities, reducing everyone to be seen apart from each other.

The reality, though, is that cultural diversity policies have become thoroughly mainstream, and are endorsed by all the major figures in arts institutions. Cultural diversity policy represents an extension of policy of indifference in the culture. There are many problems with these policies. Michael Clyne mentions: “Culture is the whole life of distinct people, its total set of beliefs, attitudes, customs, behaviour, social habits. Somebody sees culture as ‘patterned ways of thinking, feeling and reacting, acquired and transmitted mainly by symbols, consisting of distinctive achievements of human groups, including their embodiments in artifacts; the essential core of culture consists of traditional (i.e. historically derived and selected) ideas and especially their attached values’. Tracing the development of the notion of culture, there is a suggestion to investigate the forms of emotional structures as their expression side, drawing meanings from practice of the life style of an epoch, thereby showing indifference to surface linguistic forms.” [2, p.3]

Thus, the notion of culture, seen by many differently, generates cultural diversity policy that represents an extension of political interference in the arts. It makes artists' and audiences' cultural background the focus of policy decisions - and judges and promotes people according to their ethnicity and not on the basis of their creative work or creative response. There is also the issue of the self-importance of arts professionals, who put themselves in the business of categorizing people's identities for them. Worst of all, cultural diversity is embraced for its own sake. Celebrating art merely because it is 'culturally diverse' is actually a formula for indifference. It represents a retreat from engagement with different kinds of artwork, and a retreat from judgments on the basis of aesthetic criteria. Instead, we end up with the formulaic celebration of 'diversity', which compounds dislocation from the art. It is because of an indifference to the content or nature of the art that schemes declaring 'diversity' in creative life use exactly the same empty language to describe their aims and objectives.

Cultural diversity policy tells us to 'respect other voices' - not because they are good, interesting, stimulating or have any integrity, but for the sake of it. This is a phoney respect; rather than being earned, it is imposed on the artwork from outside. Why should we respect a performance, painting or installation, just because it is 'diverse'? It is not hard to see something like contempt lying beneath this formulaic recognition. Cultural diversity policy does not mean a serious engagement with the arts of diverse cultures. What matters is not the traditional artwork itself, but the role that it plays in 'breaking down barriers' and 'raising awareness'.

The trumpeted praise for culturally diverse artwork goes along with an ignorance of it. We end up being discouraged from really listening, looking or learning, because we are so busy proclaiming our respect for it all. That is why diversity champions sound the same, because they are talking about a fixed position that has not engaged with the work. It shuts down interest because it creates inattention rather than engaging, comparing and judging the artwork.

It is exactly this evasion of judgment that attracts the major players and arts institutions to embrace cultural diversity as an outlook. The campaign to increase cultural diversity is a way of not talking about what the artwork is, and why it is good or bad. By celebrating diversity, arts organizations are evading their responsibility to judge art on aesthetic grounds.

The lack of confidence within the arts world to account for the quality of the work has led to an embrace of a diversity of voices. Cultural diversity policy is a defensive framework for arts institutions no longer able to discuss excellence and quality. The arts world has been unable to discuss art on its own terms for some time. Maligned for not being economically or socially useful by the right and the left, and unable to talk about some work being better than the rest, in case they are accused of

arrogance or elitism, arts policymakers have retreated to promoting and reflecting diversity.

Showcasing or funding artists because they are diverse means that the institution is less accountable for their work, and does not have to judge it to the same degree. This also reinforces the outsider status of the diverse artist - who has been included because they are different, rather than because their work is excellent. Since we do not genuinely engage with their work, but just promote its difference, we will never really understand or like it, and it is pushed further away.

The idea that all diverse culture should be respected means that nothing is respected. Promoting diversity as a virtue in itself will not bring people together or increase understanding. It will not build bridges or show the connections that bind human culture and society together. In fact, the embrace of 'many voices' for their own sake promotes the idea that difference is impenetrable and incomprehensible. And that is why cultural diversity policies in the arts should be scrapped.

Finally, indifference is not a beginning, it is an end. And, therefore, indifference is always the friend of the enemy, for it benefits the aggressor -- never his victim, whose pain is magnified when he or she feels forgotten. The political prisoner in his cell, the hungry children, and the homeless refugees -- not to respond to their plight, not to relieve their solitude by offering them a spark of hope is to exile them from human memory. And in denying their humanity we betray our own. Indifference, then, is not only a sin, it is a punishment. And this is one of the most important lessons of this outgoing century's wide-ranging experiments in good and evil. One writes a great poem, a great symphony, one does something special for the sake of humanity because one is angry at the injustice that one witnesses. But indifference is never creative. Even hatred at times may elicit a response. You fight it. You denounce it. You disarm it. Indifference elicits no response. Indifference is not a response.

Our biggest question for ourselves is how we can better understand the deeper truths and need, and how to move ourselves to change - to destroy indifference, to deal with our own issues of evil, intolerance and misunderstanding.

The too-often indifference of our Moldovan Ministry of Culture to the needs of Moldovan citizens is expressed in how and to what extent it contributed to the degradation of our art (national, multinational, etc) so that theaters do not work properly, artists and actors are not paid adequately and a lot of people are not interested in going to the theatres and art galleries any more. Is not The Moldovan Ministry of Culture executives' too-often statements "there is no money", "survive by yourself" a real indicator of the "axis of cultural indifference" that we have to get rid of and, then, revive our cultural values?

Bibliography:

1. Elie Wiesel. The Perils of Indifference. Remarks delivered at a White House Millennium Lecture, Washington, D.C., April 12, 1999
3. Michael Clyne. Intercultural Communication at Work. Cultural values in discourse. - Cambridge University Press, 1994, - 249 p.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ДЕМОКРАТИЗАЦИИ СОБСТВЕННОСТИ ПУТЕМ УЧАСТИЯ РАБОТНИКОВ В ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Виталий ОНИКА,
научный работник, ИЭФС

This article gives a brief overview of the history of the development of foreign, including the European experience of democratization of property, a description of the nature and forms of financial participation of employees in the performance activities of enterprises and the benefits of social partners. In addition, describes the principles and design features of schemes and functioning of systems of the financial participation of employees and their legislative support, and - orientation of public administration relevant systems and the role of unions in the formation and development of the democratization of property, and draw conclusions about the main problems and directions of development of financial participation of employees in the performance activities of enterprises in the Republic of Moldova.

Проведенная в прошлом веке приватизация в нашей стране не привела к массовому созданию эффективных собственников. Поэтому можно считать, что она не достигла своей цели и, одновременно, была упущена историческая возможность ввести элементы систем участия работников в финансовых результатах деятельности предприятий в массовых масштабах.

Необходимо также отметить ряд причин, препятствующих проведению демократизации собственности в Республике Молдова. Прежде всего, это отсутствие какого-либо опыта держания акций; низкий жизненный уровень, быстро снижавшийся в годы реформ, не позволяющий работникам делать накопления за счет источников, находящихся внутри страны; задержки в выплате заработной платы; слабость самих ценных бумаг предприятий; правовой вакуум или противоречия по многим вопросам функционирования и управления акционерной собственностью; незавершенность формирования правовых и финансовых институтов. В дополнение к этому, возникла ситуация, когда, после обретения независимости Молдовы, производственный сектор экономики резко сократился, а занятые в нем работники потеряли работу. Это, наряду с другими причинами, привело к массовой трудовой миграции населения в развитые страны, а возросший в связи с этим уровень фактических сбережений населения, переведенных из-за границы, наряду со слабым развитием финансовых институтов осуществления и использования сбережений населения внутри страны могут привести к росту опасности экономической стагнации.

В результате создается парадоксальная ситуация, когда население расходует практически все свои доходы, в основном поступившие из-за границы, на личное потребление, в то время как предприятия испытывают недостаток финансовых ресурсов для инвестирования и развития, а используемые банковские кредитные ресурсы являются достаточно дорогими, что приводит к удорожанию производимой предприятиями продукции и соответственно к снижению ее конкурентоспособности.

В этих условиях внедрение зарубежного опыта по развитию участия работников в прибыли и капитале предприятий позволит привлечь дополнительные средства для развития производства и создания дополнительных рабочих мест, что в свою очередь создаст базовые условия для возвращения трудоспособного населения, особенно молодежи, из-за границы.

Система финансового участия работников есть система увязки части доходов работников с финансовыми результатами деятельности предприятия. Эти

доходы работников не являются разновидностью заработной платы, а являются доходами от капитала, то есть прибылью, или частями самого капитала. Поэтому выплаты работникам в рамках схем финансового участия служат целям увязки интересов работника с интересами самовозрастания капитала, то есть интересов работников с интересами собственников предприятия.

В результате внедрения системы финансового участия работников в выигрыше оказываются и работодатели, и работники конкретного предприятия, и общество в целом в лице государства.

Конкретный механизм приобщения работников к владению акционерным капиталом появился в США в середине 70-х годов прошлого века под названием ESOP (Employee stock ownership plan), или программа развития акционерной собственности наемных работников. В результате ее осуществления работникам передаются реальные права на владение пакетом акций предприятия-работодателя, включая получение дивидендов соответственно доле в капитале. При этом по данным средствам при их получении применяются налоговые льготы. Кроме программы ESOP, в 1974 году была внедрена также система ERISA (Employee retirement income security act), или Закон о гарантиях пенсионных доходов работников. Компаниям было дано право создавать в целях накопления пенсионных доходов трастовые фонды и перечислять в них денежные средства, на которые фонд покупает акции компании на имя работников. Накопленная сумма средств или пакет акций выдаются на руки полностью при увольнении и не подлежат налогообложению.

В дополнение к ESOP был принят льготный режим налогообложения на покупку акций самими работниками согласно Программе 401 (k), которая формирует собственность наемных работников с использованием их собственных сбережений, вычитаемых из заработной платы или премиальных. Отличаясь большой гибкостью, эта программа предоставляет корпорациям и работникам возможность самим определять размер и форму отчислений.

Помимо рассмотренных финансовых схем налоговые льготы применяются при введении опционов для всех работников. Смысл опциона состоит в предоставлении работнику права приобрести акции компании по фиксированной цене (обычно близкой к цене рыночной) спустя достаточно продолжительный срок (до 10 лет). В случае успешной работы компании или благоприятных изменений на фондовом рынке цена акций может существенно подняться, и реализация опциона гарантирует во многих случаях получение достаточно большого дохода.

В Великобритании процесс демократизации собственности отличается высоким уровнем участия работников в прибыли (капитале) предприятия. Это объясняется тем, что в Великобритании, так же как и в США, основная часть капитала предприятий формируется за счет выпуска акций и продажи их на финансовом рынке, в том числе населению.

В этой стране действуют три схемы наделения работников акциями предприятий:

1. Схема передачи акций в собственность работников через участие в прибылях (profit sharing employee share ownership schemes), при которой предприятия освобождаются от уплаты налога на прибыль в пределах установленного лимита, а работники – от уплаты подоходного налога при условии, если работники не реализуют их установленное число лет. Законодательство обязывает зарегистрированные фонды участия, приобретающие и держащие у себя акции от имени работников, реально передавать им акции в индивидуальное владение не позднее фиксированного срока.

2. Схема приобретения акций на отложенную часть заработка, или схема сбережений SAYE (Save-as-you-earn). Стандартный срок сбережений в этой схеме составляет 3, 5 или 7 лет. Обычно при приобретении акций в этих схемах существует 20 процентная скидка с их текущей рыночной цены на момент реализации. В случае продажи акции, выручка от реализации не облагается налогами, так же как не облагаются налогами получаемые по акциям дивиденды.

3. Схема льгот. Это так называемые фонды акционерной собственности работников, основанные на требованиях закона 1989 года (statutory employee share ownership trusts). Установленный законом срок окончательной передачи акций из фонда работникам в индивидуальное владение по этой схеме составляет 20 лет. Это расширяет возможности привлечения кредитов для выкупа компаний в собственность работников.

Во Франции главной целью всех схем финансового участия является увеличение объема инвестиций на предприятиях за счет средств работников. Данные схемы являются обязательными. Французское законодательство предусматривает поддержку по этим трем схемам финансового участия:

1. Участие в прибылях в денежной форме (cash-based profit sharing). Выгоды от участия в этой схеме получают как работники (за счет льгот по налогообложению доходов и по взносам социального страхования), так и работодатели (на сумму, затраченную на выплату работникам долей прибыли, снижается облагаемая налогами сумма).

2. Схема отложенного участия в прибылях (compulsory deferred profit sharing). Все предприятия с числом занятых более 50 человек обязаны организовать фонды участия в прибылях. Налоговые льготы по этой схеме такие же, как и в схеме участия в прибылях. В качестве дополнительного бонуса работники получают 100 процентную скидку от общего размера доходов, полученных от схем участия в прибылях, если доходы «заморожены» на 5 лет и 50 процентную скидку, если «заморожены» на 3 года. В свою очередь работодатель, который направляет средства на выплату части прибыли участникам схемы, получает необлагаемый налогом резерв на инвестиции в размере 50 процентов от прибыли при отсрочках выплат сроком в 5 лет (или 25 процентов от прибыли - при отсрочках в 3 года).

3. Схема сбережений. Эта схема дает работникам возможность сформировать из активов предприятия портфель ценных бумаг. Источниками средств накопления по этой схеме могут быть добровольные взносы со стороны работника и работодателя; суммы, получаемые от обязательных систем участия в прибылях на период их «замораживания» или после его окончания; взносы из систем распределения прибылей. Средства, направляемые в схемы сбережений предприятий работниками, которые блокируются на 5 лет, в объеме до 50 процентов от суммы облагаемой налогом, не подлежат обложению социальным налогом. Работодатель получает бонусы в виде облегчения подоходного налога предприятия.

Законодательство Германии не содержит отдельных актов по системам финансового участия. Традиционно объем финансовых инструментов обращающихся на немецких биржах так же невелик. Источником капитала для немецких предприятий, в том числе крупных, являются банки.

В Германии наибольшее распространение получили следующие схемы финансового участия: схема кредитования предприятия работниками, когда работники передают работодателям свои средства в управление; схема пассивных вложений, при которой работник может получать свою долю прибыли, но у него нет возможности принимать участие в процессе выработки решений и есть право

на получение информации и право контроля бизнес процессов; схема сертификатов на долю прибыли, при которой работник предоставил предприятию кредит, и поэтому имеет право на получение соответствующей доли прибыли, но не становится при этом собственником части капитала и не получает право голоса; акции работников; схема участия в обществах с ограниченной ответственностью.

По сравнению с другими странами ЕС, размер налоговых льгот в Германии незначителен, чтобы достаточно стимулировать внедрение схем финансового участия.

В Ирландии акции, которые выпускаются в рамках схем участия в прибылях, не являются налогооблагаемым объектом (при условии, что эти схемы подтверждены государством). Не облагаются налогом также дивиденды в объеме до 50 процентов от стоимости акций.

В странах Северной Европы, например, в Дании, независимо от того, кто является держателем акций, с выплачиваемых дивидендов взимается прогрессивный налог на прирост капитала (*capital gain tax*). Налог с прибыли, которая распределяется на акции, принадлежащие работникам, платит работодатель.

В странах Южной Европы, например, в Италии и Португалии, законодательство не предусматривает каких-либо послаблений в налоге на прирост капитала или на выплачиваемые дивиденды. В Греции законодательство вообще не предусматривает финансового участия работников.

Прямых и сопоставимых данных о распространенности систем финансового участия по отдельным европейским странам не существует.

Обобщая европейский опыт по данному вопросу и в соответствии с европейской классификацией, разработанной европейскими исследователями проблем развития систем финансового участия Поутсма и Ний (2003), может быть проведено следующее деление систем финансового участия:

Система участия в прибылях: схема распределения прибылей в денежном виде (*cash-based profit sharing*), она предполагает, что вознаграждение работникам по акциям выплачивается в денежном виде после получения предприятием прибыли; схема отложенных прибылей (*deferred profit sharing*), по которой распределенная по акциям прибыль направляется в специальный фонд и может быть получена работниками только по истечению определенного времени, распределяемая по этой схеме прибыль может быть предоставлена работнику в денежном виде или в виде акций или облигаций; схема распределения прироста созданной на предприятии стоимости (*gain sharing*), которая предполагает распределение между работниками части приращенной стоимости на уровне предприятия или на уровне его подразделений и служит цели повышения производительности труда или снижения издержек производства.

Система владения работниками активами предприятий (участия в капитале): схема аккумуляции активов и планы сбережения работников (*asset accumulation and employee savings plans*), эти схемы позволяют сберегать работникам часть их заработков на специальных счетах, иногда сбережения работников пополняются взносами работодателей, накапливаемые средства обычно инвестируют в акции, облигации или другие финансовые инструменты на определенный период времени, по истечению которого они могут быть доступны работникам для использования; схемы акций работников (*employee-share ownership*), эти схемы предполагают участие в финансовых результатах на основе получения дивидендов на принадлежащие рабочим акции или на основе возрастания стоимости принадлежащего работникам акций; схемы, которые резервируют за работниками возможность выкупить акции на привилегированных условиях, а

также дающие право на скидки при налогообложении. К данному классу схем относятся так же схемы акций-бонусов и опционы на акции (stock-bonus plans or stock-option plans). В рамках схем предоставления опционов создается фонд работников (employee-share ownership plans), через который приобретаются акции компании, затем приобретенные акции размещаются на счетах отдельных работников.

Принципиально схемами финансового участия являются и предприятия кооперативы (producer co-operative), когда всеми акциями (паями) предприятия владеют его работники, а также выкупленные работниками предприятия (employee buy outs).

Различные схемы финансового участия работников отчасти перекрывают друг друга, не имеют четкого разделения и тесно связаны с другими элементами финансовой системы.

Для внедрения систем финансового участия часть европейских стран создает специальные советы, возглавляемые министрами (министерства финансов, министерства экономики и министерства труда и социальных вопросов) и имеющие возможность опереться на организационные ресурсы министерств. В состав этих советов включаются представители социальных партнеров. На советы возлагается обязанность контролировать процесс внедрения схем финансового участия в стране, собирать и публиковать отчетность по этому процессу, содействовать ему, давать консультации для работников и предпринимателей, готовить для высшего руководства рекомендации по усилению внедрения систем. Наибольшие успехи во внедрении систем финансового участия были достигнуты в тех странах, где государство более активно участвовало в процессе внедрения.

Анализ европейского опыта финансового участия позволяет сформулировать некоторые базовые принципы достижения успешного функционирования систем внутри предприятий и принципы построения соответствующих внешних систем.

Для внедрения внутренней организации схем финансового участия необходимо соблюдение целого ряда принципов их построения. Эти принципы сформулированы в целом ряде документов, принятых Европейской Комиссией и ее различными рабочими группами:

1. Работник должен получать выгоды в виде доходов от схемы финансового участия пропорционально его вкладу в результаты деятельности предприятия.

2. Необходимо четко различать выплаты по труду, т.е. заработную плату и выплаты из прибыли в схемах финансового участия.

3. Связь между трудовым вкладом работника и его доходами от схемы финансового участия должна быть очевидной и легко идентифицируемой. Формула этой связи должна быть заранее определена и доведена до всех участников схемы.

4. Формулы финансового участия работников, которые определяют их индивидуальную долю должны быть стабильны на протяжении заранее оговоренного периода времени. Пересмотр размера доли участия каждого работника следует делать только после окончания срока действия достигнутой договоренности.

5. Работник должен получать доходы в рамках схемы финансового участия за реально сделанный вклад в формирование прибыли.

6. Вклад каждого участника в схему финансового участия должен быть учитываем раздельно посредством предоставления ему соответствующей доли прибыли или капитала.

7. Принципы распределения прибыли или собственности в схемах финансового участия должны быть справедливыми. Например, они могут

строиться на основе учета продолжительности стажа (или непрерывного стажа) работника на предприятии.

8. Схема финансового участия должна реализовываться на предприятии постоянно и регулярно. Рекомендуются установление определенного стажа работников, предоставляющего право на вступление в конкретную схему финансового участия.

9. Внедрением и поддержанием схем финансового участия должны заниматься специально выделенные и обученные работники, за определенное вознаграждение.

10. Схемы финансового участия должны внедряться на предприятиях только на основе обоюдного согласия предпринимателей и работников.

11. Схемы финансового участия должны быть доступны работникам, с целью формирования у них чувства солидарности в отношении к предприятию и работе.

12. Работники должны в полной мере участвовать как в выгодах от результатов деятельности предприятия, так и в возможных потерях.

13. Менеджмент должен стараться избегать дополнительных рисков при принятии решений, поскольку основная тяжесть потерь ложится на работников.

14. Схемы финансового участия должны решать проблемы мобильности работников, связанные с их переходом на работу в любые другие компании.

Внешнее обеспечение работы схемы финансового участия строится на следующих принципах:

1. Работодатель должен быть заинтересован во внедрении схемы финансового участия работников на своем предприятии посредством предоставления ему государством льгот в налогообложении или путем предоставления других экономических выгод. Эти выгоды должны перекрывать затраты на внедрение схем финансового участия работников.

2. Внедрение схемы финансового участия на предприятиях должно быть равноценным или даже более выгодным, чем внедрение других схем распределения доходов.

3. Государство должно гарантировать долгосрочную стабильность в законодательстве, регулирующем схемы финансового участия работников.

4. Государство должно гарантировать сохранность всех средств, накопленных работником в рамках схемы финансового участия на предприятии.

5. Государство принимает специальные законодательные акты, которые касаются вопросов финансового участия, и обеспечивает предоставление льгот работникам и компаниям как по схемам участия в прибылях, так и по схемам участия в собственности предприятий.

6. Схемы финансового участия успешно внедряются в странах, где существует развитый национальный финансовый рынок и где широко распространена акционерная форма собственности и связанные с ней финансовые инструменты. Они создают «финансовую культуру», необходимую для внедрения схем финансового участия.

Условия внедрения схем финансового участия:

1. Инициаторами внедрения схем финансового участия могут выступать собственники предприятия, менеджмент, профсоюзы, группы работников. Но само внедрение схем может происходить только в результате согласования интересов и взаимодействия всех заинтересованных сторон.

2. При внедрении любых схем финансового участия требуется проведение разъяснительной работы среди работников и менеджмента по целям, задачам и механизмам действия схем. В зависимости от конкретного вида схем требуется

подробное разъяснение работникам основ финансов и бухгалтерского учета, механизма распределения прибыли, содержания деятельности создаваемых фондов, налоговых льгот, порядка приобретения и реализации акций. Особое внимание должно быть уделено разъяснению формулы распределения доли прибыли, разъяснению принципов и количества акций (долей), распределяемых между отдельными работниками, порядку пересмотра формул распределения, а также вопросам регулярности распределения акций, бонусов и дивидендов.

3. Ключевую роль в убеждении необходимости введения схем финансового участия, обучении, информировании работников и представительстве их интересов обычно играют профессиональные союзы. Необходимо организовывать регулярные встречи менеджеров с работниками по вопросам внедрения схем финансового участия, регулярную рассылку информационных писем работникам, публикацию бюллетеней по рассматриваемым проблемам, создание специальной телефонной справочной линии на предприятии, информирование работников через прессу и другие источники информации.

4. Работники, участвующие в схемах, должны не реже одного раза в год получать выписки со своих счетов, в которых бы указывались накопленные ими суммы, размеры начисленных акций, полученные налоговые льготы, возможности реализации сделанных накоплений, сроки действия схем и тому подобная информация.

5. Внедрение конкретных схем финансового участия предполагает согласие обоих социальных партнеров. Для работников это решение профсоюзной организации или рабочего комитета, представляющего интересы работников. Для владельцев предприятий решение о внедрении схемы финансового участия принимается на акционерном собрании или собрании владельцев долей компании.

6. На собраниях обоих типов оговариваются и фиксируются основные элементы схемы финансового участия, которые затем оформляются в специальном Положении о схеме финансового участия на конкретном предприятии.

При внедрении определенной схемы финансового участия на предприятии составляется План, в котором отражаются основные элементы выбранной схемы.

При внедрении систем финансового участия работников в Республике Молдова целесообразно ориентироваться на опыт работы стран ЕС в данном направлении, позволяющий сделать следующие выводы: для успешного действия схем финансового участия степень охвата работников должна быть максимальной; в области предоставления налоговых и прочих льгот государство должно выбрать наиболее подходящие для страны варианты, а также определить какой налог и каким образом должен быть снижен на основе льгот; государство должно определить в своих нормативных актах лимиты и критерии калькуляции общей суммы прибыли или капитала, распределяемых среди работников, а также критерии распределения этой суммы между отдельными работниками; следует фиксировать период удержания прибылей или акций на предприятиях в качестве инвестиций, формулировать условия досрочного изъятия этих инвестиций; государство предусматривает льготы только для коллективных фондов или акцентирует внимание на поддержке определенных финансовых инструментов; государству необходимо определиться по поводу действия механизма инвестиций при применении схем финансового участия; для внедрения схем финансового участия на государственных предприятиях, на которых занято большое число работников и где существует настоятельная потребность в повышении уровня мотивации, требуется принятие специальных мер, которые должны быть направлены на предоставление прав на получение доли прибыли (прироста стоимости) и акций, включая акции с ограниченными возможностями обращения;

внедрение схем финансового участия требует от предприятий немалых финансовых и трудовых затрат, которые должны быть компенсированы им государством посредством предоставления соответствующих льгот по налогообложению в начальный период; целесообразно, после периода осуществления пилотных проектов на предприятиях различного типа, установить обязательные законодательные требования по внедрению схем финансового участия на предприятиях с числом занятых, например, свыше 50 человек, как это сделано во Франции; ввести проблематику финансового участия в учебные программы высших и средних специальных учебных заведений по подготовке экономистов, финансистов, предпринимателей и юристов.

Широкое внедрение в Республике Молдова системы участия работников в финансовых результатах деятельности предприятий обуславливается потребностью решить целый ряд накопившихся социально-экономических проблем и предупредить возникновение новых.

Библиография

1. Industrial relation in Europe (2006). Executive summary. EC. DG Employment, Social Affaire and Equal opportunities. 2006.
2. The PEPPER Report. The Promotion of Employee Participation in Profit and Enterprise Results in the New Members and Candidate countries of the EU. Rome, Berlin. 2006.
4. <http://www.worker-participation.eu>.
5. <http://www.stat.ee/sddseng>.

РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ И ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Мария ЦЕБРУК,

магистр психологии

**научный сотрудник отдела правовых исследований и экспертизы
Центра исследований государственного управления НИИ теории и практики
государственного управления Академии управления при Президенте
Республики Беларусь**

Abstract. На основе проведенных исследований анализируется модель профессионально-личностных компетенций государственных служащих. Определены личностные качества, умения и навыки, способствующие эффективному участию госслужащих в реализации экономической политики страны.

В условиях постоянно изменяющегося социума, рыночных отношений и постоянно возрастающих требований к работникам все более важной и серьезной задачей государственных органов и организаций становится создание новых, значительно более эффективных систем управления и развития. Качественная подготовка кадров является одним из важнейших залогов успеха реализации основных направлений государственной политики. Реальное управление – результат деятельности людей, как в государственных структурах, так и в экономике, политике, социальном развитии. Сегодня становится все более очевидным, что только подготовленные государственные служащие, обладающие устойчивыми нравственными и гражданскими качествами, способны воплотить в жизнь программу социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы.

Глава государства не раз подчеркивал, что одним из важнейших приоритетов развития Республики Беларусь является, в первую очередь, развитие человеческого потенциала, ведь потенциал человека – это потенциал государства, чем богаче человек – тем богаче страна. Решение этой задачи связано, на наш взгляд, с пониманием значения человеческих ресурсов и роли профессиональных компетенций в управлении государственными органами и организациями, в их развитии, в достижении конкурентных преимуществ и эффективном использовании имеющихся ресурсов. Нередко руководители учреждений и организаций просто не знают, как удовлетворить свои кадровые потребности. То есть – какие знания, навыки и компетенции они могут и должны требовать от своих сотрудников. Высокий уровень конкурентоспособности современного руководителя и персонала определяется его профессиональной компетентностью, управленческой и профессиональной культурой, психологической устойчивостью, ответственностью, дисциплинированностью, умением работать как в стабильных, так и чрезвычайных условиях.

О важной роли кадров управления и наличии определенных личностных требований к управленческим работникам начали говорить давно. Впервые об этом заявили в начале прошлого века основоположники науки управления Ф. Тейлор и А. Файоль. Так, А. Файоль в своих работах определил 10 качеств, необходимых для эффективной работы управляющих: ум, образование, опыт, такт, энергия, сообразительность, честность, здравый смысл, здоровье, уверенность в себе [1]. При этом автор подчеркивал системный характер проявления вышеназванных качеств, то есть если руководитель абсолютно честен, но не обладает другими качествами, например, опытом, сообразительностью, тактом и умом, не имеет образования, то даже такое «драгоценное» качество как честность не способствует эффективному управлению.

Российская исследовательница О.В. Архангельская в результате собственных исследований определила набор профессионально-личностных качеств руководителя. Автор утверждает, что в управлении нужен человек с высоким интеллектом; способностью к достижению поставленных целей; с готовностью принимать на себя ответственность; способный выступать в роли мудрого советчика и консультанта; умеющий сформировать надежную и работоспособную команду, готовую выполнять поставленные цели и задачи; чувствующий себя уверенно в сложной системе организационных взаимоотношений и событий. Необходимы качества: большая выдержка, крепкие нервы и целеустремленность; логическое и рациональное мышление в сочетании с умением быстро схватывать суть проблемы и разрешать ее быстрее, чем это может сделать другой; сдержанность, честность, порядочность; способность брать на себя бремя ответственности за руководящие решения и действия; общаться с людьми искренне, дружелюбно, приветливо, но решительно; доходчиво передавать мысли устно и письменно [2].

Анализируя научные публикации на предмет актуальных профессионально-деловых и личностных качеств управленца, необходимо отметить, что многие исследователи высказывают мнение, что точно определить подробный перечень качеств, которые должны быть присущи руководителю, вообще невозможно, и поэтому ограничиваются отдельными примерами. Несомненно, множественность качеств, которые предполагается считать самыми важными, создает большие сложности в работе с кадрами. Вместе с тем при всем многообразии и даже подчас противоречивых постановках вопроса о качествах, определяющих профессиональную пригодность руководителя в литературе, на практике можно заметить, что наиболее успешно работающие руководители все же обладают рядом близких им общих личностных свойств. Эти качества целесообразно

определять, исходя из содержания и особенностей работы руководителя. Так, И.А. Зубкова определяет приоритетные личностные качества руководителя исходя из организации коллективного труда [3]. Автор утверждает, что перечень требований к руководителям велик и в принципе нет такого человека, который мог бы им всем соответствовать, следовательно, можно считать достаточным для деловой карьеры наличие минимального «обязательного ассортимента» личных качеств, наиболее необходимых каждому кандидату в руководители. Отсутствие других нужных качеств руководитель должен компенсировать привлечением в команду «дополняющих» его работников.

Новые задачи социально-экономического развития определяют новые требования к работникам государственных органов и организаций. С целью разработки модели личности и деятельности государственного служащего нами была разработана анкета на предмет выявления приоритетных качеств личности работников системы государственного управления. В качестве методического инструментария использовалась анкета, представляющая собой перечень ста личностно-профессиональных качеств. Задача участников анкетирования – выделить 25 качеств личности, необходимых для успешной реализации основных направлений проводимой государственной политики. В исследовании участвовали:

- слушатели факультета повышения квалификации ИГС Академии управления – заместители председателей горисполкомов, райисполкомов, глав местных администраций в городах;
- слушатели ГУО ИППК МЧС Республики Беларусь – заместители начальников по идеологической работе и кадровому обеспечению органов и подразделений по чрезвычайным ситуациям Республики Беларусь.

Общее количество опрошенных – 100 человек. Характеристика выборки: 89 мужчин и 11 женщин, средний возраст – 38 лет, средний стаж в должности – 5 лет. С учетом данных характеристик респондентов можно говорить о репрезентативности выборки.

Участники анкетирования к числу приоритетных качеств личности идеологического работника относят: порядочность, организаторские способности, интеллектуальная развитость, честность, тактичность, уравновешенность, дисциплинированность, чувство юмора, общительность и др. Хотелось бы отметить, что основой профессиональной пригодности государственного служащего является моральные и нравственно-этические качества личности, такие как порядочность, честность, тактичность. Без таких личностных качеств профессионально выполнять свои должностные обязанности в принципе достаточно сложно. Вторую группу наиболее важных качеств составляют управленческие компетенции – организаторские способности, интеллектуальная развитость, дисциплинированность, педагогические способности, инициативность и др. Третью группу представляют личностно-профессиональные качества, такие как уравновешенность, чувство юмора, общительность, которые тесно взаимосвязаны с интегральными, стратегическими жизненными компетенциями (широкий кругозор, целеустремленность, стремление к самообразованию, дальновидность, наличие собственных убеждений) и профессионально-личностными качествами (объективность, справедливость, трудолюбие, организованность).

Среди важнейших качеств, способствующих генерированию новых идей и проектов для экономического роста страны в целом, заместители руководителей горисполкомов, райисполкомов, главы местных администраций в городах отметили следующие: креативность, способность к творчеству, способность критически мыслить. Такой выбор отвечает современным требованиям к личности управленца, способного в условиях жесткой конкуренции найти пути

выхода из сложнейших ситуаций. Так, Глава государства в одном из своих выступлений в 2010 году отметил: «...важная задача управленца – заметить...изменения и вовремя выработать нужные решения. Система управления, не способная адаптироваться ко времени, к происходящим переменам, обречена. Государственное управление становится все более сложным. Оно требует не только знаний, но и компетенций, то есть способности реализовать эти знания на практике... Сегодня нам нужны руководители-новаторы» [4].

Современный государственный служащий – генератор идей, инициатор внедрения того или иного новшества, человек, способный культивировать на основе собственного профессионального и личностного опыта инновационные формы и методы управленческой деятельности, адекватные объективной ситуации и обеспечивающие достижение поставленной цели.

На основе анализа проведенных исследований определим основные направления личностного развития государственного служащего, отвечающего современным тенденциям развития страны в целом. Под личностным развитием будет понимать систему мероприятий, которые помогают профессионалу познавать себя, самосовершенствоваться, развивать творческие способности, повышать конкурентоспособность на рынке труда, улучшать качество жизни и претворять в жизнь поставленные цели. Основные направления личностного развития будет рассматривать на трех уровнях (на уровне самосовершенствования и саморазвития; на уровне организации; на уровне взаимодействия с людьми в обществе):

1) на личностном уровне – развитие и совершенствование личностно-профессиональных компетенций (способность к прогнозированию, готовность экспериментировать с новыми идеями, упорство и настойчивость в достижении поставленной цели и т.д.);

2) на институциональном уровне – развитие и совершенствование управленческих компетенций (знания, умения, навыки; управленческий опыт, способность организовать работу других, умение принимать решения в нестандартных и экстремальных ситуациях и др.) и профессионально-личностных компетенций (владение информационными технологиями, способность выдвигать и внедрять стратегические инициативы, способность к накоплению и обновлению профессионального опыта и др.);

3) на социальном уровне – развитие и совершенствование корпоративно-командных компетенций (ориентация на потребности людей, умение понимать потребности граждан, умение работать в команде, толерантность и др.) и стратегических жизненных компетенций (способность к масштабному (государственному) видению проблем, стремление к самообразованию и саморазвитию, наличие четкой жизненной цели и т.д.).

Выводы. Эффективность деятельности государственного служащего в значительной степени определяется его личностными качествами. Результаты проведенных исследований показывают, что госслужащий должен обладать в первую очередь высокоморальными и нравственно-этическими качествами, такими как порядочность и честность, во-вторых, профессиональное мастерство складывается из управленческих компетенций (организаторские способности, интеллектуальная развитость, инициативность и др.) и личностно-профессиональных качеств, таких как уравновешенность, чувство юмора, общительность. Завершают модель личности госслужащего интегральные, стратегические жизненные компетенции (широкий кругозор, целеустремленность, стремление к самообразованию, дальновидность, наличие собственных убеждений). Многообразие личностных качеств взаимосвязано и взаимообусловлено направлениями деятельности работников государственных органов и организаций.

Современная социально-экономическая ситуация ставит перед субъектом управленческой деятельности специфические задачи и предполагает при этом выполнение определенных функций, которые требуют наличия у их исполнителя определенного набора качеств, делающих возможным получение наибольшего эффекта его деятельности. Стимулировать экономическую активность населения видится возможным через создание, в том числе, системы всестороннего и полного развития человеческого потенциала как стратегического ресурса экономического роста страны.

Литература

1. А. Файоль. Управление – это искусство. М., 2002.
2. О.В. Архангельская. Формирование профессиональных качеств руководителя / Мир транспорта. 2010. № 3. С. 158–163.
3. И.А.Зубкова. Оценка профессиональных качеств руководителей и специалистов / Научно-практический журнал Северо-западной академии государственной службы. 2005. № 2. С. 30–39.
4. А.Г. Лукашенко. О государственной политике, о государственном строительстве и управленческих кадрах / Проблемы управления. 2010. № 4 (37). С. 4–10.

ECONOMIC ASPECTS OF RISKS OF OCCUPATIONAL ACCIDENTS AND DISEASES

Lucian TOMA,
PhD Student, University of Petrosani, Romania

Abstract: The literature says that the occupational safety is that state of the working system where there is no possibility that occupational accidents and diseases should occur. Considering the specific features of the component elements there are no such full safe working systems for men because there is always a hazard of occupational accidents and diseases. Generally speaking, all the component parts of the system, together with the relations built among them have been conceived, designed and produced so that there is no possible occurrence of occupational accidents and /or diseases; never the less, the carrying out of the working process shall wear out these component parts. In addition, no matter how well the performer may be selected, his behavior cannot be taken into consideration because it depends on the variables of his momentary state of mind.

Each real system displays a wider or narrower deviation from the ideal state of occupational safety. This deviation shall after in the long run in relation to the status and evolution of the component elements of the system.

Consequently, the optimum shaping of the occupational safety in a working system involves the following targets:

- A permanent awareness of the deviation magnitude;
- Establishing the maximum accepted deviation from the ideal state;
- Correcting the magnitude of the deviation and bringing it to the maximum accepted limit by preventive and protective measures.

Establishing the magnitude of the deviation means an evaluation of the occupational health and safety risk i.e. establishing the real amplitude of this status.

If we take into consideration the overall costs of the occupational safety (made up of the following elements: costs involved by the risk study reports and by the safety gears – a priori costs – and costs related to the results of occupational accidents and diseases – a posteriori costs), we can establish an „economically” reasonable value, by considering the previously evaluated levels of the residual occupational lack of safety and the investment costs and the costs related to the efforts made to rehabilitate the working system that has been damaged.

Starting from the idea that there are no absolutely safe working systems, it has to

be established the extend to which the occupational safety of the system is acceptable, considering the possible occurrence of occupational accident and diseases.

In order to be able to adopt a decision in this spirit it is necessary to get a means to express occupational safety which should meet two conditions:

- The highest possible level of impartiality;
- It should allow comparison among different status of the some system, as well among different working systems.

These two conditions can be observed when there is identified an iterative correlation, irrespective of the specific parameters of real situations, between a quantitative or qualitative dimension and the extent to which there is no probability of occupational diseases or accidents.

As, basically, the absolute quantitative indicators provide a more impartial expression compared to the relative quantitative ones and to the qualitative indicators, the ideal situations is to establish a quantitative dimension („level of occupational risk”) that can be expressed by the same value for all the systems that provide the same safety level. During practice, there has to be considered a minimum occupational risk, i.e., a level of this risk distinct from zero, but sufficiently low to consider the working system as safe, and a maximum limit of occupational risk that should be equal to such a low level of occupational safety so that the operation of the system is no longer allowed.

Consequently, in order to establish these limits it is necessary to find a means to quant size the occupational risk and the levels of occupational risks. This operation gives two problems:

- the manner used to establish the coordinates of the occupational risk (the pair between serious ness probability);
- what coordinates for the occupational risk are to be selected in order to part the acceptable areas from the unacceptable ones.

According to the literature on occupational health and safety, risk is the combination between the probability of occurrence and seriousness of a possible injury or health damage during a hazardous situation and shows the frequency and seriousness of possible consequences which may come up during a working process.

In order to describe risk in relation to seriousness and probability, IEC 812 defines a “curve of acceptability” (Fig.1) which is a decreasing exponential that allows a division between the acceptable risk and the unacceptable risk. In compliance with this idea, the risk of occurrence for an event E1, with serious consequences but low frequency, situated under the curve of acceptability is considered as acceptable, while the risk posed by the event E2, with less serious consequences, but with a higher probability of occurrence, located above the curve, is considered as unacceptable.

Consequently, we have:

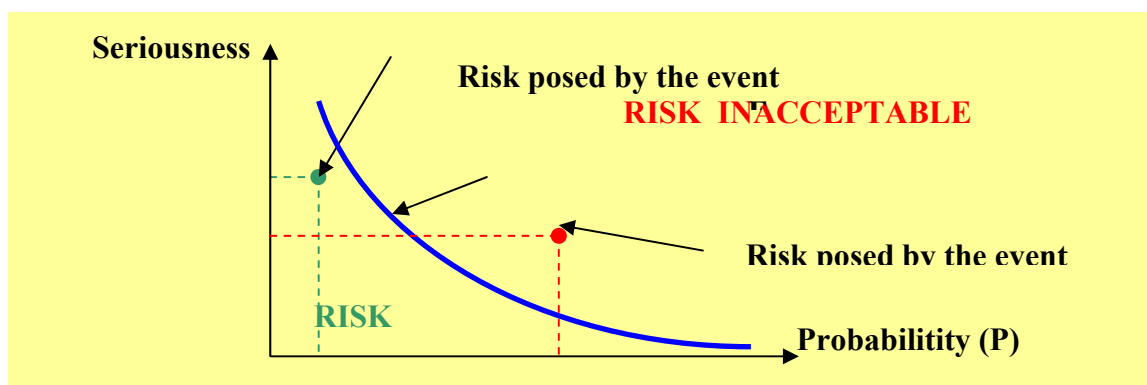


Fig.1 Risk acceptability curve

$$R_{\text{occupational}} = f(PG_{\text{max}}, G_{\text{max}}) \quad (1)$$

where:

$R_{\text{occupational}}$ = occupational risk related to hazards for occupational accidents and diseases;

PG_{max} = probability of occurrence for risk of occupational accidents and diseases;

G_{max} = seriousness of the maximum envisaged consequence due to the occurrence of the occupational risk.

The values on the ordinate of the curve are symbolically, but they can be individualized as values expressed in financial losses (money) or human and material damages expressed from a quantitative point of view etc.

The study of the risk acceptability curve gives the relative nature of „acceptability”; consequently, it can be noticed that the unwanted events with a „high seriousness but with a very low probability of occurrence” are accepted the same as the unwanted events with „low seriousness but high probability of occurrence”, because the values of the former situate under the curve.

A risk study can answer to several questions:

- What might go wrong ?
- What can happen?
- How often does it happen?
- What might the results?
- What can be done so as to avoid?

As an evaluation assigns real values to hazards on occupational diseases and accidents, it is possible to establish a risk level for the working process which relates to a certain activity; this risk level can be subsequently compared to the acceptable occupational risk but for grounding a decision, it is necessary to define „acceptable”.

Whether the acceptable occupational risk represents a level of risk admitted by a social agreement based on the experience gathered, on occupational safety for a certain type of activity, this notion shall have to comply with the results and benefits.

The mechanism regarding the material and human efforts necessary for providing occupational health and safety depends on the ratio between acceptable and unacceptable and the accuracy for establishing this ratio gives the success of the implemented measures.

As a result, the experts in occupational health and safety work to improve and multiply the methods used to evaluate the occupational risk and to classify the criteria that establish the acceptable occupational risk.

Until now, there have appeared to trends regarding the efforts to establish the acceptability of the occupational risk:

Taking into consideration the cost of human life;

By comparisons to other occupational risks that have already been accepted or which cannot be avoided.

Things get more complicated if the factors that influence the level of acceptance (costs, level of influence, safety level, usefulness etc.) are taken into consideration because these factors have a strong subjective character.

For the case of a working system, the acceptable risk is an indicator used to evaluate the level of occupational safety; it represents the results of a decision implemented objectively, by comparing to the known and agreed risks of occupational accidents and diseases. Several domains use the notion of admissible risk or limit risk.

Establishing the acceptable risk means a compromise between the issues agreed by the responsible body from an economic point of view when this one takes a priori in consideration the occurrence of occupational accidents and diseases risk (together with

the occupational safety measures that should be implemented) and the expenses that shall have to be recovered a posteriori whether the occupational risk has been ignored, considering the following elements.

- The cost related to the removal of human and material damages;
- The cost involved by the unavailability of the system;
- The impact in the mass - media.

By taking into consideration the fact that overall costs involved by the occupational safety cover the following elements:

The costs of the risk studies and of the safety devices (a priori cost);

The costs related to the consequences of occupational diseases and accidents (a priori cost), it is possible to determine an „economically”, reasonable values, with the consideration of the residual occupational levels of unsafeness that have previously evaluated and of the investment costs and the costs related to the efforts made to rehabilitate the working system after the accident.

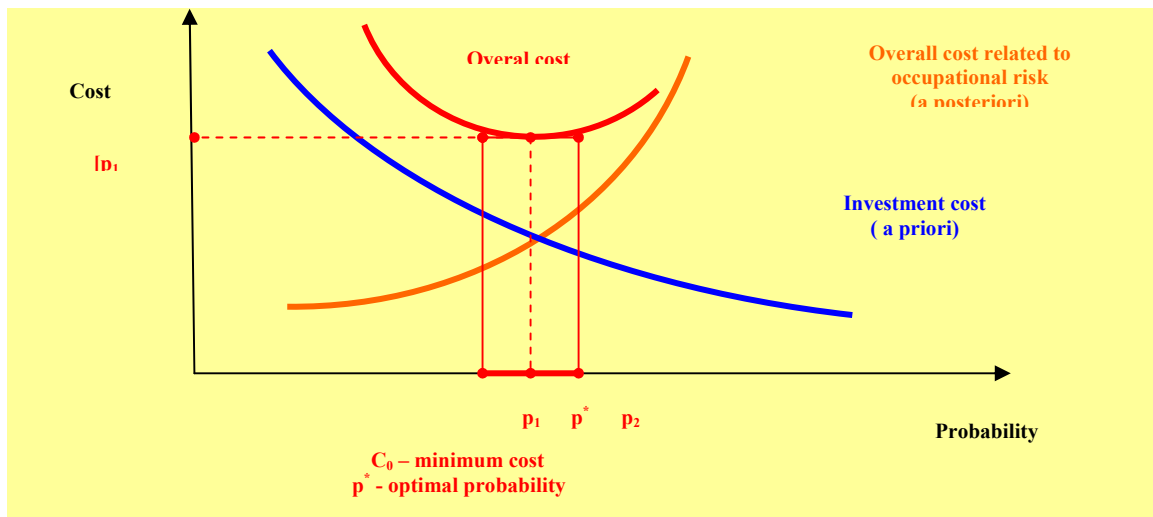


Fig.2. Principle presentation of the acceptable

Fig. 2, shows the principle for the presentation of the jeans used to establish the economic optimum, by comparing the probability for the occurrence of unwanted events (such as the case of occupational accidents and diseases) to the accepted level of occupational unsafeness.

It shall be formally analyzed the function related to the cost price which is being established in relation to the probable occurrence of occupational accidents and diseases; this represents the manner used to establish this function for the condition of minimum.

The overall cost price C (shown in Fig.3) is made of the a priori cost related to investment cost C_1 and the a posteriori cost related to the (occupational and technologic) risk, so that:

$$C = C_1 + C_2 \quad (2)$$

$$C_1 = C_{1\text{const}} + C(p) = C_{1\text{const}} + C_1/p \quad (3)$$

$$C_2 = C_{2\text{const}} + C_2 p \quad (4)$$

$$C = C_{1\text{const}} + C_{2\text{const}} + C_1/p + C_2 p \quad (5)$$

$$C = C_3 + C_1/p + C_2 p \quad (6)$$

where C_1 , C_2 and C_3 are constant values.

Establishing the acceptable occupational risk level in relation to the economic optimum, means to provide a balance between the increment of the risk related expenses

concomitant to the diminution of the investment costs, so that the cost price should not increase a lot above the minimum price.

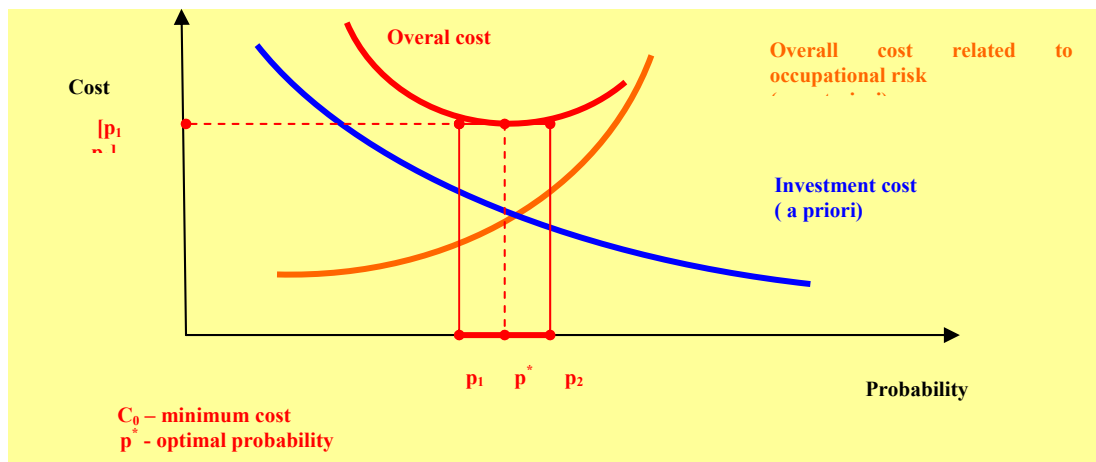


Fig. 3 Graphic presentation of the structure of the overall cost price C

Establishing the acceptable occupational risk level in relation to the economic optimum and the optimal probability regarding the occurrence of an unwanted event (such as occupational accidents and diseases) is performed by deriving the cost function C from the evaluation variable p:

$$dC/dp=0 \Rightarrow C_2-C_1/p^2=0 \quad (7)$$

$$p_0=(C_2/C_1)^{1/2} \quad (8)$$

We introduce (8) in equation (5), by taking into consideration only the costs that depend on probability. Consequently, we get:

$$C_0=C_2p_0+C_1/p_0 \quad (9)$$

$$C_0=2(C_1 C_2)^{1/2} \quad (10)$$

Whether Δ deviation of the cost price against the minimum price is considered then it is possible to establish the range inside which the variation of probabilities (with the related risk levels) don't influence with more than Δ the minimum calculated cost price. (C_0)

An analytical equation of the aspects said above shall take the following form:

$$C_0(1+\Delta)=C_1/p+C_2 p \quad (11)$$

By replacing the value of C_0 from (10) in (11) we shall get:

$$2(1+\Delta)(C_1 C_2)^{1/2} = C_1/p + C_2 p \quad (12)$$

If we arrange the terms of the equation in accordance with p we shall get:

$$p^2-2p(1+\Delta)(C_1 C_2)^{1/2} + C_1/C_2=0 \quad (13)$$

The equation has the following results:

$$p_1=(1+\Delta) p_0 - [(2+\Delta) \Delta]^{1/2} p_0 \quad (14)$$

$$p_2=(1+\Delta) p_0 + [(2+\Delta) \Delta]^{1/2} p_0 \quad (15)$$

Subsequently, it is possible to determine the values of p_1 and p_2 , based on the results gained above, as well the range between these roots which corresponds to the acceptable risk level, when the variations of the probabilities regarding the occurrence of unwanted events don't influence the minimum cost price with more Δ .

For example, if a deviation of 5 % from the minimum cost price is admitted ($\Delta = 0,05$) the values of p_1 and p_2 shall be the following ones:

$$p_1=(1+0,05)p_0 - (0,1025)^{1/2} p_0 = 0,7p_0 \quad (16)$$

$$p_2=(1+0,05)p_0 + (0,1025)^{1/2} p_0 = 1,4p_0 \quad (17)$$

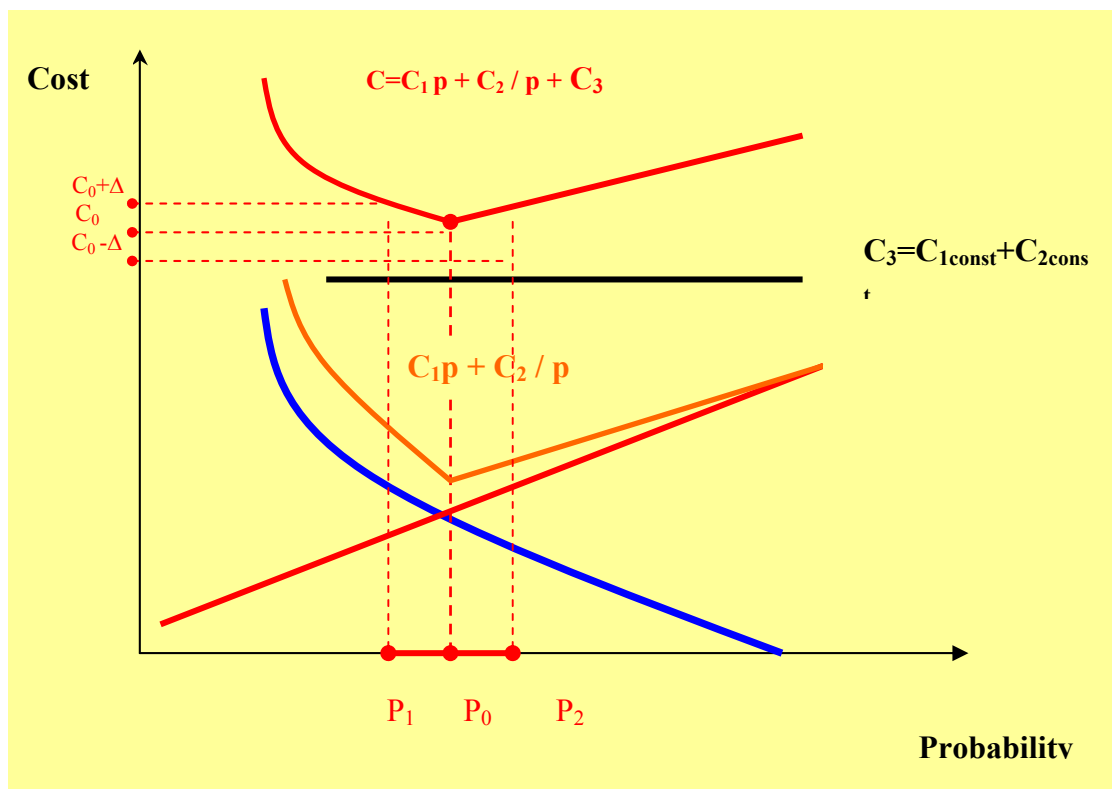


Fig. 5 Graphical presentation of the acceptable occupational risk level

It has to be underlined the fact that a variation of 5 % of the cost price against the minimum value gives a rather large range for the optimum domain of the occupational risk level. This allows a comprehensive consideration of the main and secondary occupational accidents and diseases risk factors so as to carrying on the activity in optimum economic conditions, with an acceptable level of occupational safety.

Conclusions

- Evaluating the occupational safety means to determine (measure) the extent to which the working systems deviate from the ideal state when there is no possibility for the occurrence of occupational accidents and diseases;
- Evaluation of occupational accidents and diseases represents an indirect means to assess the occupational safety by assigning values to the indicator called "risk level for occupational accidents and diseases";
- The general management of any activity requires an analysis and evaluation of the occupational risk since working process always involves the occupational safety policy;
- Establishing the acceptable occupational risk level against an economic optimum value requires a balance between the augmentation of expenses related to occupational accidents and diseases risks at the same time with the diminution of expenses for investments so that the cost prices should reach a reasonable amount.

Referens:

1. DESROCHES A. –Concepts et methodes probabilistes de base de la securite, Lavoisier-TEC&DOC, Paris, 1995
2. KAPLAN S., GARRIK B.J., -On quantitative definition of risk. – Risk Analysis an International Journal vol. 1, nr. 1, martie 1981
3. MATEI I., MORARU R., BABUT G., -Reflectii privind fixarea pragului de probabilitate in studiile de securitate a muncii, Revista Risc si Securitate in Munca, 3-4/1996, pag.53-56
4. MORARU R., BABUT G. – Analiza de risc, Editura UNIVERSITAS, 2000

IMPACTUL MOTIVARII PERSONALULUI ASUPRA PERFORMANTEI ORGANIZATIEI

Tatiana TOFAN,
doctor in economie, cercetator stiintific superior, IEFS

Abstract. Every an organization exists and is manifested by the people. To understand the real motives of the people is necessary that the managers to know and to explain how external events is intertwined with the employee attitudes and the behavior, influencing it and guiding it in the to its actions. Many managers are of the opinion that the success a organizations is the determined by the efforts of its managers and the employees, as well as addressing behavior in terms of motivation is very difficult.

Orice organizatie exista si se manifesta prin oameni. Pentru a intelege motivele reale ale oamenilor, este necesar ca managerii sa cunoasca si sa explice modul in care evenimentele externe se intrepatrund cu atitudinile si comportamentul salariatului, influentandu-l si orientandu-l in actiunile sale.

Prin motivare se subintelege, suma energiilor interne si externe care initiaza si orienteaza comportamentul uman spre un scop care, o data atins, va determina satisfacerea unei nevoi/necesitati.

La rindul sau cunoasterea, trebuie sa descopere punctul de plecare al oricarei actiuni – adica motivatia. Potrivit specialistilor, aceasta motivatie este determinata de valori, asteptari, credinte acumulate prin traditie, educatie sau experienta. Aceste elemente determinante influenteaza perceptiile, respectiv selectarea, ordonarea si interpretarea realitatii.

Ceea ce este vizibil pentru manager este comportamentul, dar ceea ce ramine adesea greu de prins, chiar si pentru cel aflat in cauza, sunt valorile, asteptarile, aspiratiile.

Un manager capabil sa cunoasca asteptarile si ierarhia valorilor celor cu care lucreaza poate influenta comportamentul acestora in sensul dorit. Motivarea angajatilor lor – ca si motivarea echipelor formate de acestia – ar trebui sa reprezinte o preocupare majora a fiecarui manager.

Cea mai mare parte a managerilor constata, ca au de aface cu trei categorii de salariați subalterni:

- persoane foarte motivate;
- persoane mai puțin motivate;
- persoane nemotivate.

Strategia lor de motivare consta in identificarea mijloacelor si metodelor de implicare a celei de a treia categorii, prin forta de antrenare a celorlalte doua categorii sa o aspire pe cea de a treia.

La fel multi manageri sunt de parere ca succesul unei firme este determinat de eforturile depuse de managerii si angajatii ei, dar si ca abordarea comportamentului prin prisma motivatiei este deosebit de dificila.

Oamenii pot avea motive diferite in abordarea unui anumit tip de comportament. Daca mai multe motive diferite pot explica un acelasi comportament, este dificil sa se stabileasca toate motivele care au determinat un acelasi comportament. Personalitatea, conditiile sociale, experienta, influentele grupului sau alti factori pot avea impact asupra motivatiei. In plus, un acelasi motiv poate determina comportamente diferite.

Un manager preocupat cu adevarat de prosperitatea firmei sale isi evalueaza in permanenta oamenii cu care lucreaza.

Caracteristicile de baza ale motivatiei sunt:

Efortul – primul aspect al motivatiei este legat de forta comportamentului in

munca al persoanei sau, altfel spus, de cantitatea de efort pe care o depune persoana respectiva in procesele de munca. Acest aspect implica activitati diverse in locuri de munca diverse.

Perseverenta – a doua caracteristica a motivatiei este perseverenta pe care o dovedesc salariatii atunci cand depun efortul de a-si realiza sarcinile de munca.

Directia – efortul si perseverenta in munca se refera in principal la cantitatea de munca efectuata de o anumita persoana. Dar la fel de importanta este si calitatea muncii acelei persoane. Astfel, a treia caracteristica a motivatiei este directia comportamentului in munca al persoanei. Asadar, motivatia inseamna sa lucrezi inteligent, nu numai sa lucrezi din greu.

Obiectivele – orice comportament motivat are anumite scopuri sau obiective spre realizarea carora este orientat. Scopurile angajatului ar putea include o productivitate inalta, o atentie suficient de buna saustabilirea unor decizii avantajoase.

La rindul sau performanta individuala reprezinta masura in care un membru al unei organizatii contribuie la realizarea obiectivelor organizatiei.

Factorii care contribuie la realizarea performantei individuale in organizatii sunt prezentati in figura de mai jos si anume: este dependenta de intelegerea sarcinilor de realizare, depinde de nivelul aptitudinilor, nivelul abilitatilor si nu in ultimul rind de noroc.

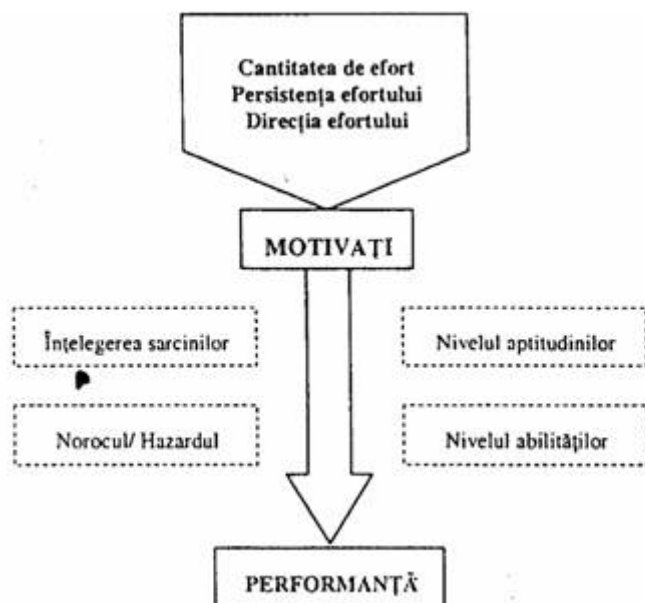


Figura nr.1 Obținerea performanței individuale este conditionată de mai mulți factori

O motivatie puternica nu va conduce la performanta inalta atunci cand si acolo unde angajatilor le lipsesc aptitudini si abilitati esentiale, angajatii nu inteleg sarcinile de lucru sau intalnesc obsatcole de neevitat.

A motiva oamenii in munca lor inseamna a le recunoaste contributia la progresul firmei, dar mai ales, de a dezvolta ei insisi utilitatea data de dimensiunea subiectiva a muncii.

A. Dimensiunea obiectiva a muncii

Utilizeaza ca principala sursa motivationala efectul inegalitatii in recompensarea muncii. S-a constatat demult ca, intr-o firma repartizarea egalitara a veniturilor are un clar efect demotivant. Diferentierea recompenselor banesti in functie de eficacitate, de calificare si de performantele obtinute – atat la nivel individual cat si la nivel de echipa de lucru – constituie o modalitate eficienta si eficace de motivare a personalului unei intreprinderi.

B. Dimensiunea subiectiva a muncii

Utilizeaza ca sursa motivationala efectul recompenselor nepecuniare (stimulente morale). Numeroase studii au atras atentia asupra faptului ca multe categorii de indivizi pot fi motivati in actiunile lor tot atat de bine si pe alte cai decat cele banesti, materiale.

Factorii motivatori – care ar putea spori valoarea subiectiva a muncii sunt:

- recunoasterea publica a reusitei angajatilor;
- stabilirea de obiective ambitioase care sa incite concurenta;
- informarea permanenta despre situatia financiara si despre stadiul indeplinirii obiectivelor;
- incurajarea initiativei si noului in firma;
- stabilirea unui climat creativ in echipa de munca, prin cresterea autonomiei si libertatii in luarea deciziilor;
- dezvoltarea talentului si inteligentei salariatilor precum si asigurarea unor perspective profesionale acceptabile ale acestora.

Teorii ale motivatiei in munca si implicatii manageriale

S-au impus doua mari categorii:

- teoriile bazate pe nevoi – se ocupa cu ceea ce motiveaza lucratorii (nevoi si stimulente sau scopurile asociate).
- teoriile de proces (procesuale) – se ocupa de modul in care actioneaza fiecare din diversii factori motivationali existenti.

Aceste doua categorii de teorii sunt mai degraba complementare decat contradictorii.

A. Teorii motivationale bazate pe nevoi

Nevoile sunt cerinte sau dorinte psihologice sau fiziologice pe care indivizii le pot satisface procurandu-si anumite stimulente sau realizand anumite scopuri. Comportamentul stimulat de aceste nevoi este acela care evidentiaza caracterul motivational al nevoilor.

NEVOI > COMPORTAMENT > STIMULI SI SCOPURI

1. Teoria nevoilor, a lui Maslow – conform acestei teorii, fiintele umane au cinci categorii esentiale de nevoi care sunt reprezentate printr-o piramida ierarhica, avand la baza pe cele mai imperative. Figura

Conform lui Maslow, categoria de nevoi nesatisfacuta si care se situeaza la cel mai scazut nivel are potentialul motivational cel mai inalt. Astfel, nici una dintre categoriile de nevoi nu este motivatoare in mod optim intrucat motivatia depinde de pozitia nevoilor persoanei in piramida ierarhica a nevoilor.

Atunci cand nevoile de la un anumit nivel din ierarhie sunt satisfacute, individul isi indreapta atentia spre nivelul superior imediat urmator.

2. Factorii lui Herzberg – clasifica categoriile de nevoi identificate de Maslow in „factori de igiena” si „factori motori”.

Factorii de igiena (de conditionare) determina insatisfactie atunci cand nu sunt luati in considerare dar, atunci cand acestia sunt asigurati, ei nu determina satisfactie (relatiile sef-subaltern, avantajele sociale si salariale ale fiecarui angajat, modul in care se exercita controlul personalului intr-o organizatie).

Factorii motori (valorizanti) nu provoaca insatisfactie atunci cand nu sunt luati in considerare, dar prin asigurarea lor se poate declansa satisfactia. Este vorba de perspectivele de cariera personala, de recunoasterea publica a meritelor, de sentimentul de autorealizare, de insusi continutul muncii propriu-zise.

3. Teoria ERD (existence, relatedness, growth) a lui Alderfer – evidentiaza trei categorii de nevoi: existentiale, relationare si de dezvoltare.

Teoria ERD raspunde la o mai mare varietate de diferentieri individuale in ceea ce priveste structura motivationala. Ea afirma ca daca nevoile de nivel superior nu sunt satisfacute, va creste dorinta indivizilor de a-si satisface nevoile de nivel inferior.

Alderfer afirma ca toate cele trei categorii de nevoi pot fi operationale in acelasi timp. Astfel, sansa de a satisface nevoile de dezvoltare printr-o munca stimulatoare si provocatoare se poate dovedi motivationala chiar daca nevoile existentiale nu sunt seplin satisfacute.

4. Teoria nevoilor, a lui McClelland – conform acestei teorii, nevoile reflecta caracteristici personale relativ stabile pe care individul le capata prin experienta sa de viata si prin expunerea sa la mediul sau social. McClelland a fost preocupat de consecintele comportamentale specifice ale nevoilor. Cele trei categorii de nevoi sunt: nevoia de realizare, nevoia de afiliere si nevoia de putere.

5. Contributia lui Yoshio Kondo – conform modelului propus de Kondo, pentru orice om:

- exista o combinatie a celor cinci trepte ale piramidei lui Maslow, avand anumiti factori de pondere care variaza in mod continuu, in decursul existentei sale;
- piramida lui Maslow poate fi „urcata” sau „coborata” pe parcursul vietii.

6. Implicatiile manageriale ale teoriilor bazate pe nevoi – aceste teorii furnizeaza cateva idei importante referitoare la tehnicile manageriale de a motiva salariatii.

a) Apreciati diversitatea – managerii trebuie sa fie adeptii evaluarii nevoilor individuale ale salariatilor, carora sa le ofere obiective sau stimulente care sa corespunda nevoilor proprii.

b) Apreciati motivatia intrinseca – recunoasterea nevoilor de rang superior la multi dintre angajati este importanta deoarece o conditie pentru supravietuirea organizationala este exprimarea unui minim de comportament inovativ si creativ din partea membrilor acesteia. Un astfel de comportament pare sa apara mai probabil, ca urmare a unor nevoi de rang inalt si ignorarea acestui factor poate sa provoace demotivarea oamenilor care ar avea cel mai mult de oferit organizatiei.

B. Teoriile procesuale ale motivatiei muncii

Se concentraza pe modul in care apare si functioneaza motivatia si pe modul in care apar comportamentele motivate.

1. Teoria asteptarilor – ideea de baza este ca motivatia este determinata de rezultatele pe care oamenii se asteapta sa le obtina ca urmare a actiunilor lor la locul de munca.

Mecanismele teoriei asteptarilor se pot condensa intr-o pereche de afirmatii simple. De fapt, aceste afirmatii reprezinta premisele teoriei:

a) oamenii vor fi motivati sa lucreze in acele activitati pe care le vor gasi atractive si pe care au sentimentul ca le pot realiza.

b) atractivitatea diferitelor activitati depinde de gradul in care ele conduc la consecinte personale favorabile.

2. Implicatiile manageriale ale teoriei asteptarilor

a) Identificati si orientati asteptarile personalului – una din initiativele importante ale managerilor este sa se asigure daca subalternii lor se asteapta sa fie capabili sa indeplineasca realizarile ce prezinta interes pentru organizatie. Asteptarile pot fi imbunatatite prin asigurarea de echipament si instruire corespunzatoare, demonstrarea procedurilor de lucru corecte, explicarea conditiilor in care se evalueaza performanta si colectarea eventualelor probleme ale angajatilor in legatura cu obtinerea informatiilor.

b) Clarificarea posibilitatilor de recunoastere/recompensare

c) Evaluarea diverselor nevoi existente – este recomandabil ca managerii sa analizeze diversele preferinte ale subalternilor ca oameni si sa incerce sa proiecteze pachete motivationale individualizate pentru a incerca sa satisfaca aceste nevoi.

Utilizarea tehnicilor motivationale

1. Banii – ca factor motivator

Banii pe care ii primesc salariatii in schimbul apartenentei lor la o organizatie sunt

in realitate un pachet format din salariu si diverse suplimente ce au valoare baneara, cum ar fi programele de asigurari, concediul de boala platit si concediul de odihna platit. Daca acest pachet are capacitatea de a satisface o diversitate de nevoi, atunci el trebuie sa aiba un potential deosebit ca motivator. Conform teoriei asteptarilor, daca salariul poate satisface o varietate de nevoi, atunci el are o valoare mare si ar trebui sa fie un motivator bun in masura in care este legat clar de performanta.

2. Imbogatirea continutului muncii – ca factor motivator prin urmatoarele masuri:

- Extinderea muncii/postului si motivatia - extinderea muncii/postului poate fi definita ca produsul dintre anvergura si profunzimea muncii in acel post

- Anvergura muncii/postului – numarul de activitati diferite desfasurate intr-un post.

- Profunzimea muncii/postului – gradul de libertate/control pe care il are muncitorul asupra modului in care aceste sarcini se realizeza obiectiv.

- Teoriile motivationale indica faptul ca muncile cu extindere mare (atat largi cit si profunde) ar trebui sa asigure o mai mare motivatie intrinseca decat muncile cu extindere redusa.

Modelul caracteristicilor postului – arata ca exista cinci dimensiuni esentiale ale posturilor care au un potential deosebit de atractiv pentru influentarea motivatiei muncitorului:

- diversitatea aptitudinilor – probabilitatea de a efectua o diversitate de activitati legate de munca utilizand diferite aptitudini si talente;

- autonomia – libertatea de a-si programa propriile activitati de munca si de a decide asupra procedurilor de realizare;

- importanta sarcinii – impactul pe care il are munca asupra altor oameni;

- identitatea sarcinii – gradul in care un post de lucru implica realizarea integrala a unei activitati/sarcini de munca, de la inceput pana la sfarsit;

- feedback-ul – informatiile pe care le primeste cineva despre eficacitatea muncii sale.

3. Stabilirea obiectivelor – ca factor motivator

- performanta individuala – masura in care un membru al organizatiei contribuie la atingerea unor scopuri sau obiective ale organizatiei. Daca un angajat trebuie sa realizeze o performanta superioara, atunci ar trebui sa fie implementata o metoda de translatare a obiectivelor organizationale in obiective individuale.

- stabilirea obiectivelor – o tehnica motivationala care utilizeaza scopuri specifice, stimulatoare si acceptabile si care asigura feedback pentru imbunatatirea activitatii. Obiectivele ar trebui sa fie specifice, stimulative, acceptate, insotite de feedback continuu.

- managementul prin obiective – un program managerial detaliat, sistematic, continuu, destinat facilitarii stabilirii obiectivelor, a realizarii acestora si a dezvoltarii angajatilor.

4. Programele de lucru alternative – ca factori motivatori pentru o forta de munca calificata. Obiectivul acestor programe este de a satisface nevoile unor forte de munca mai diverse si a promova satisfactia in munca.

In concluzie se poate de mentionat; ca impactul motivarii personalului este major asupra performantei organizatiei. In dependenta de metodele si posibilitatile de aplicare a teoriilor motivationale de catre top managementul organizatiei va depinde si obtinerea rezultatelor scontate.

Toate instrumentele de motivare au avantaje si dezavantaje. Nu exista unele ce pot fi din start preferate altora si cu atat mai putin nu exista retete pentru motivarea personalului. Alegerea metodelor se face in functie de situatia organizatiei si chiar de preferintele celor implicati.

Fiecare organizatie are propriul sistem de motivare. Acesta poate fi adaptat si imbunatatit din mers, chiar trebuie imbunatatit pe masura ce organizatia evolueaza si isi schimba caracteristicile

Bibliografie

1. Cretu, R., Shanks, R., Ciobanu, G. Motivarea angajatilor in companiile romanesti, intre mit... si realitate - HRD 2001.
2. Gary J. Comportament organizational, Bucuresti, Editura Economica, 1996
3. Manolescu, A., Managementul resurselor umane, Bucuresti, Editura Economica, 2001
4. Verboncu, I. Manageri & Management, Bucuresti, Editura Economica, 2000

SISTEMUL DE ASIGURARI MEDICALE OBLIGATORII: PROBLEME SOCIALE ALE EFICIENTIZARII

Victor MOCANU,
doctor in sociologie, Institutul Integrare Europeana si Stiinte Politice al ASM

Rezumat. The article is developed based on the results of the sociological research of the social behavior of the people receiving medical services, their attitude towards personal health, their opinion about the healthcare system's and the mandatory health insurance's organization, population's attitudes towards the concrete actions provided by the country's health sector and how the reform's implementation is perceived. The authors have developed measures for optimization of the processes of the Republic of Moldova Healthcare System's reform.

O directie comparativ noua a sistemului de asigurare este asigurarea medicala, ca unul din elementele de baza ale protectiei sociale a populatiei. Pentru a-si exercita cu succes functiile, sistemul de sanatate trebuie sa beneficieze de mecanisme adecvate de finantare. Mecanismele respective sunt constituite din doua compartimente majore: acumularea mijloacelor financiare si gestionarea lor rationala.

Cu plusurile si minusurile unui sistem de amploare si importanta lui sistemul de asigurari medicale obligatorii a inregistrat rezultate considerabile, cu toate acestea, ca orice sistem nou, el trebuie sa se modeleze in timp, in functie de realitatile concrete si problemele ce apar pe parcurs.

Asigurarile obligatorii de asistenta medicala au contribuit la rezolvarea unor probleme cu care se confrunta sistemul de sanatate, imbunatatind starea tehnico-materiala a institutiilor medicale si asigurand consumabilele necesare pentru acordarea asistentei medicale. De fapt, asigurarile de sanatate reprezinta una din parghiile necesare pentru inlesnirea accesului la serviciile medicale de calitate. Asigurarile obligatorii de sanatate au un rol social de protectie, implementandu-se ca parte componenta a politicii si programelor de protectie sociala.

Cu toate acestea, in ultimul timp in cadrul unor emisiuni televizate dar mai ales in presa scrisa au aparut un sir de publicatii in care populatia i-si exprima nedumerirea si indignarea fata de faptul ca platind polita de asigurare este nevoita sa achite adaugator pentru serviciile medicale prestate, adeseori necalitative. In scopul depistarii punctelor vulnerabile de functionare a sistemului de asigurari obligatorii de asistenta medicala am desfasurat o cercetare sociologica pe un esantion de 1600 de respondenti, reprezentativ pentru populatia adulta a Republicii Moldova dupa urmatoarele criterii: gen, varsta, educatie, nationalitate, resedinta etc. Marja de eroare nu depaseste 3%.

Respondentilor li s-a propus sa-si exprime opinia despre punerea in actiune a Politiei de asigurare obligatorie de asistenta medicala. E necesar de mentionat faptul ca in sondajele noastre intreprinse in 2003 doar 34% din persoanele chestionate au sustinut propunerea de a introduce un pachet de servicii medicale gratuite, care sa asigure

realmente accesul gratuit la un minimum de servicii, pe cand in 2001 acest indice era mai mare - 40%.

Rezultatele sondajului nostru atesta ca mai mult de 3/4 din respondenti dispun de polita de asigurare medicala obligatorie (77,6%). Existenta politei depinde de nivelul de instruire. Persoanele mai instruite se ingrijesc de procurarea politei de asigurare. Dintre persoanele cu studii superioare dispun de o asemenea polita 83,6%, dintre alte grupuri de populatie – de la 68 pana la 78%. Persoanele cu studii superioare sunt angajate mai des in servicii de stat sau in cadrul intreprinderilor particulare in care conducerea manifesta disciplina in asigurarea cu polite a angajatilor ei.

Femeile sunt asigurate mai des decat barbatii (respectiv 78,6% si 76,5%), fapt ce denota iarasi o atitudine mai serioasa fata de propria sanatate din partea femeilor. Nivelul de acoperire cu asigurare depinde de varsta. Din randul persoanelor cu varsta de peste 60 de ani, sunt asigurate 89%. Dintre tinerii de pana la 30 de ani – doar 68,7%.

Sondajul arata ca doar 3% din respondenti considera ca asigurarea de sanatate le acopera toate cheltuielile de tratament, doar la 8,9% - aceasta acopera cea mai mare parte, la 15,5% - jumatate. Cea mai raspandita (38,6%) s-a dovedit a fi opinia potrivit careia asigurarea de sanatate acopera doar o mica parte din cheltuielile de tratament, iar 11,9% au semnalat ca polita le este complet inutila.

Altfel spus, existenta asigurarii de sanatate nu solutioneaza problema accesibilitatii serviciilor medicale pentru majoritatea populatiei.

Rezultatele studiului nostru confirma cele expuse mai sus si anume:

- doar 17% din respondenti considera ca a fost suficient volumul de servicii medicale incluse in pachetul minim de servicii medicale in cadrul asigurarilor obligatorii pentru anul 2007; 75% - nu sunt de acord cu aceasta afirmatie, iar 8% ni s-au format o opinie in problema data. Locuitorii din zona rurala sunt de 4 ori mai putin satisfacuti de continutul pachetului minim de servicii medicale decat locuitorii oraselor (respectiv 8% si 30,4%).

- doar fiecare a zecea persoana (10,8%) s-a dat cu parerea ca Compania de asigurare obligatorie in sanatate obtine valoarea reala pentru banii platiti atunci cand contracteaza institutiile medicale pentru prestarea serviciilor medicale, 63% - intr-o oarecare masura, aproape fiecare a patra persoana (24%) considera ca Compania nu obtine valoare reala, 2,5% nu si-au format o viziune clara in aceasta problema.

In consecinta, doar 15,6 % din respondenti au afirmat ca odata cu introducerea pachetului minim de servicii medicale accesul la asistenta medicala s-a imbunatatit, 58,5% au specificat ca accesul sa imbunatatit doar intr-o oarecare masura si in special pentru cei saraci si paturile vulnerabile. Fiecare a cincia persoana (22,7%) considera ca odata cu introducerea medicinei prin asigurare accesul la asistenta medicala a devenit mai anevoios.

Populatia urbana apreciaza de 2 ori mai pozitiv decat cea rurala accesul la asistenta medicala (respectiv 23,6% si 10,5%). Si persoanele mai instruite s-au dat cu parerea ca s-a usurat accesul populatiei la servicii medicale. Dintre persoanele cu studii medii incomplete considera astfel 12,4%, dintre cei cu studii medii – 15,0%, cu studii medii de specialitate – 17,1%, cu studii superioare – 17,2%.

Evident, ca persoanele cu venituri foarte mici au beneficiat intr-o masura mai mare de rezultatele introducerii medicinei prin asigurare. Dintre cei mai instariti, cu venituri mari doar 7,7% considera ca s-a imbunatatit accesul la asistenta medicala; 11,7% - dintre cei cu venituri bune, 15,4% - dintre cei cu venituri modeste, 27,3% dintre cei cu venituri foarte modeste.

Barbatii au mentionat mai des decat femeile ca s-a usurat accesul la servicii medicale, respectiv 16,3% si 14,9%.

Fiecare a treia persoana (33,9%) s-a aratat nemultumita de modul in care

Ministerul Sanatatii si Guvernul RM gestioneaza reforma in domeniul sanatatii, aproape jumatate din respondenti (49,3%) s-a pronuntat nici multumita, nici nemultumita si doar 16,9% sunt multumiti de activitatea Ministerului de ramura.

Opiniile respondentilor despre felul cum trebuie organizata asistenta medicala - ocrotirea sanatatii in republica sunt contradictorii. De cele mai multe ori respondentii (44,6%) ar dori ca responsabilii de aceasta, conducerea republicii sa imbine ce a fost mai bun in sistemul sovietic de ocrotire a sanatatii si ceea ce e mai bun in domeniu in tarile dezvoltate. Parerile celorlalti – 35,2% - inclina spre ideea organizarii ocrotirii sanatatii dupa modelul existent in tarile dezvoltate. 19,2% din respondenti ar dori sa se revina la sistemul de ocrotire a sanatatii existent in perioada sovietica. Astfel, putem deduce ca opinia publica din republica inclina spre implementarea sistemului mixt ce functioneaza in ocrotirea sanatatii in tarile dezvoltate. Opteaza cel mai des pentru reorganizarea sistemului ocrotirii sanatatii barbatii. Dimpotriva, femeile opteaza mai des pentru revenirea la modelul de ocrotire a sanatatii existent in perioada sovietica

A crescut si gradul de informare a populatiei privind reforma in sistemul de ocrotire a sanatatii. Cu 5 ani in urma stiau despre aceasta 44% din respondenti, cu 3 ani in urma – 60%, iar acum – 71,5%.

Majoritatea respondentilor afla amanunte despre reforma ocrotirii sanatatii din emisiunile televizate – 45,3%. Alte 42,4% au aflat despre reforma din emisiunile radiofonice, 31,8% - din ziare. Relativ multi respondenti stiu despre efectuarea reformei din surse informationale „neoficiale”, cum ar fi comunicarea cu alte persoane, cu vecinii, prietenii, rudele. Aceasta sursa a fost mentionata de 21,6% din respondenti. 24% au aflat de la colegii de serviciu.

Respondentilor li s-a propus sa-si exprime opinia despre particularitatile reformelor din sistemul ocrotirii sanatatii in Moldova. Astfel, putem deduce, referindu-se la reforma in sistemul de ocrotire a sanatatii, locuitorii republicii de cele mai multe ori acorda atentie urmatoarei directii a reformei: intensificarea profilaxiei unor maladii serioase, grave ca SIDA, tuberculoza etc.

Respondentii considera ca reformele necesita noi investitii in acest domeniu, ca va fi creat sectorul de asigurare a ocrotirii sanatatii, asigurat accesul la asistenta medicala gratuita a paturilor nevoiase, ameliorata asistenta medicala primara, create institutii medicale private etc.

Este regretabil faptul ca majoritatea populatiei inca na realizat ca reforma in primul rand prevede o schimbare de atitudine a fiecarui cetatean fata de sanatatea proprie.

Cercetarea sociologica ne-a demonstrat ca o buna parte din cei chestionati (23,4%) considera ca reforma nu a contribuit la imbunatatirea sanatatii oamenilor, nu a putut schimba starea de lucruri in domeniu, ca hotararile adoptate vor ramane buchii moarta si multi oameni neinstariti vor ramane, ca si pana acum, fara o asistenta medicala elementara.

Paturile social-vulnerabile apreciaza rezultatele reformelor mai pozitiv (21,2%) decat persoanele instarite (7,7%), deoarece in opinia lor, anume schimbarile care au intervenit in domeniu, odata cu reformele, n-au permis Sistemului de Sanatate sa falimenteze, iar saracilor li sa garantat minimul de servicii medicale.

Situatia actuala privind ocrotirea sanatatii in Moldova comparativ cu cea de acum 5-6 ani, este considerata mai buna de 44 la suta din respondenti, aproximativ o treime (32,9%) nu au sesizat careva schimbari pozitive, iar 24 la suta o considera mai proasta in prezent.

Locuitorii municipiului Chisinau apreciaza mult mai pozitiv (63,8%) situatia actuala din domeniul sanatatii decat reprezentantii altor regiuni geografice ale tarii. In zona de Nord a republicii aceasta opinie impartasesc 42,9% iar in zonele Centru si Sud

doar cate 37% din respondenti. Aceste date ne demonstreaza faptul ca situatia in sectorul sanatatii in localitatile rurale este mult mai precara in comparatie cu cea de la orase.

Mai bine de o jumatate (51,1%) din respondenti atesta schimbari spre bine produse in prestarea serviciilor medicale (publice) in Moldova din ultimii 5-6 ani, fiecare al treilea interviuat s-a dat cu parerea ca situatia nu s-a schimbat deloc, iar fiecare al zecelea respondent observa schimbari doar spre rau.

Persoanele care sufera de boli cronice (23,1%) si invalizii (23,5%), comparativ cu celelalte categorii de populatie, apreciaza mult mai negativ schimbarile produse in prestarea serviciilor medicale in Moldova din ultimii 5 ani.

In prezent, aproximativ jumatate din respondenti (44,9%) sustin ideea medicilor de familie, aproape fiecare al patrulea (23,9%) nu o aproba, iar fiecare al treilea (31,0%) nu si-a format o parere clara in aceasta privinta. Actualmente putem observa o schimbare negativa a opiniei respondentilor in ceea ce priveste implementarea institutului medicilor de familie - la sondajul realizat in 2003 au optat pentru aceasta 55% iar in 2001 numai 43%. Este evidenta diminuarea numarului celor care sustin ideea medicilor de familie. Interviuitii explica atitudinea negativa fata de institutul medicilor de familie prin urmatoarele:

- Medicul de familie indeplineste un volum foarte mare de lucru si nu reuseste sa cunoasca toate familiile din sectorul incredintat si sa acorde atentia necesara pacientilor - 25,4%

- Terapeutii si pediatrii nu se pot face peste noapte medici universali, e necesara o perfectionare serioasa si de lunga durata - 24,4%

- Implementarea institutului medicilor de familie nu a condus la sporirea calitatii servirii medicale - 23,8%

- Medicul de familie este inaccesibil, deoarece este plecat, in cea mai mare parte a timpului la chemari - 21,4%

- Medicii de familie primesc pregatirea teoretica necesara, nu si practica - 20,8%

- Nu sustin, dar nu pot preciza de ce - 4,6%

Cel mai mare numar de sustinatori ai acestei noi initiative il aflam in randul persoanelor cu studii superioare – 50,8%. Respondentii mentioneaza ca:

- Medicul de familie poarta raspundere deplina pentru sanatatea pacientului in ansamblu, iar in caz de necesitate i-l trimite pe pacient la alti medici - 33,2%

- Medicul de familie cunoaste mai bine conditiile de trai ale familiei - 31,0%

- Medicul de familie tine cont, la tratarea copiilor, de maladiile ereditare ale familiei - 28,7%

- Medicul de familie are o calificare mai inalta - 23,3%

- Medicul de familie are la dispozitie mai multe utilaje si mijloace tehnice - 21,5%

- Cred ca este mai bine, dar nu pot preciza de ce - 16,0%

Aproape fiecare al patrulea respondent (26,6%) sustine ideea conform careia ar fi bine ca medicii sa privatizeze, procure cladirile care au apartinut candva sistemului de sanatate, (sa devina proprietari), circa 1/3 nu si-au format o opinie clara in aceasta privinta. Un numar important de interviuati (41,1%) n-au sustinut aceasta idee, deoarece ei au temeri ca odata cu demararea proceselor de privatizare in domeniu imediat se vor scumpi serviciile medicale.

Doar fiecare al zecelea respondent considera ca managerii institutiilor medicale sunt gata sa faca fata dificultatilor ce tin de managementul independent al activitatii institutiei medicale; sase din zece interviuati sunt de parerea ca managerii doar partial se pot ispravi cu functiile noi, fiecare a sasea persoana nu este de acord cu aceasta afirmatie, iar fiecare a saptea (14,4%) nu si-a format o opinie clara in aceasta privinta. Cei mai pesimisti in aceasta problema s-au dovedit a fi locuitorii mun. Chisinau - 26,3%

dintre ei au opinat ca managerii institutiilor medicale din oras nu sunt gata sa faca fata dificultatilor. Respondentii din localitatile urbane de doua ori mai negativ apreciaza problema data in comparatie cu cei din localitatile rurale, respectiv (25,3% si 12,7%).

Concluzii si recomandari:

Reforma ramurii ocrotirii sanatatii prin implementarea sistemului asigurarii obligatorii de asistenta medicala, a permis realizarea in mare masura a scopurilor puse in fata ei, si anume:

1.finantarea ritmica si operativa, monitorizarea activitatii institutiilor medicale contractate de Companie a dus la sporirea accesibilitatii populatiei (in special a categoriilor socialmente-vulnerabile a populatiei) la serviciile medicale gratuite, se atesta cresterea responsabilitatii lucratorilor medicali fata de deservirea persoanelor asigurate, la fel a calitatii asistentei medicale acordate la toate nivelurile de asistenta medicala;

2.reducerea cheltuielilor personale ale cetatenilor pentru achitarea serviciilor medicale;

3.trecerea la relatii contractuale dintre cumparatorul de servicii medicale si prestatorul de servicii medicale, care prin sine a stabilit reguli clare si transparente de finantare a serviciilor medicale acordate persoanelor asigurate cu mentinerea unui nivel de finantare a institutiilor medico-sanitare ritmic si adecvat cerintelor;

4.cresterea nivelului de finantare a institutiilor medico-sanitare datorita atragerii mijloacelor suplimentare prin achitarea primelor de asigurare a altor platitori de prime cum ar fi angajatii si angajatorii alte persoane care se asigura in mod individual;

5.aparitia stimulentei de utilizare eficiente si rationale de catre institutiile medico-sanitare a mijloacelor obtinute din fondurile asigurarii obligatorii de asistenta medicala;

6.imbunatatirea calitatii informatiilor de orice natura legate de activitatea institutiilor medico-sanitare, fapt ce ofera posibilitati de luare a deciziilor si de planificare strategica al sistemului ocrotirii sanatatii.

La randul sau, pe parcursul activitatii sistemului asigurarii obligatorii de asistenta medicala s-au ivit si un sir de probleme asa cum ar fi:

1.desi asigurarea obligatorie de asistenta medicala poarta un caracter obligatoriu pentru toata populatia Republicii Moldova, s-a dovedit ca de catre sistemul asigurarii obligatorii de asistenta medicala nu este acoperita o parte a populatiei circa 20-25%. De asemenea, ca o problema ramane includerea in acest sistem a angajatilor structurilor de forta care pana la momentul actual nu achita primele de asigurare;

2.nivelul insuficient de calificare a managerilor din sistemul sanatatii in domeniul managementului economico-financiar;

3.slaba dezvoltare si utilizare a sistemelor informationale in cadrul sistemului ocrotirii sanatatii;

4.situatia incerta cu cetatenii RM care domiciliaza in localitatile din stanga Nistrului si care, fiind pensionari sau invalizi, nu intra in numarul persoanelor asigurate de stat;

5.probleme structurale si organizatorice a sistemului ocrotirii sanatatii (mai ales in cazul medicinei primare);

6.cultura sanitară si juridica redusa a populatiei, ce duce la cresterea morbiditatii si la multiple cazuri de incalcare a drepturilor pacientilor;

7.slaba dotare cu tehnica medicala si de calcul a institutiilor medicale;

8.gestionarea incorecta si ineficienta in cadrul unor institutii medicale a mijloacelor provenite din fondurile de asigurari;

9.calitatea inca insuficienta a serviciilor medicale prestate;

10.multiple cazuri de percepere nejustificata a platilor de catre medici sau institutii medicale;

11.insatisfactia populatiei de existenta multor servicii cu plata in ambulatoriu (investigatii, analize, medicamente), si ca urmare creste cererea pentru internari in spitale, deoarece costul acestor investigatii in conditii spitalicesti sunt incluse in cazul tratat;

12.cozi, deseori artificiale, pentru adresare la medicul de familie (mai ales in mun. Chisinau).

In acest fel, prioritatile care urmeaza de a fi stabilite pentru perioada imediat urmatoare sunt:

- ✓ perfectionarea continua a cadrului normativ;
- ✓ extinderea sistemului asigurarii obligatorii de asistenta medicala asupra intregii populatii Republicii Moldova;
- ✓ sporirea rolului pacientului prin executarea dreptului la informatii, apararea efectiva a drepturilor lui, etc.;
- ✓ imbunatatirea imaginii sistemului asigurarii obligatorii de asistenta medicala prin campaniile respective de informare;
- ✓ lansarea mai multor companii de informare a populatiei in vederea ducerii unui mod de viata sanatos si reducere a riscurilor de imbolnavire;
- ✓ sporirea calitatii serviciilor medicale si includerea lor in Programul unic al asigurarii obligatorii de asistenta medicala in dependenta de necesitatile reale ale populatiei in ele;
- ✓ ridicarea nivelului de pregatire a managerilor din ramura ocrotirii sanatatii;
- ✓ dezvoltarea in continuare a sectorului asistentei medicale primare;
- ✓ dezvoltarea sistemului informational unic integrat in cadrul sistemului ocrotirii sanatatii;
- ✓ imbunatatirea in continuare a pregatirii profesionale a tuturor angajatilor din sistemul asigurarii obligatorii de asistenta medicala;
- ✓ cresterea in continuare a nivelului de salarizare a lucratorilor medicali.

Bibliografia

1. Ababii I., Golovin B., Buga M. si al. Strategia de dezvoltare a sistemului de sanatate. Sanatate Publica, Economie si Management in medicina. Chisinau, 2007, nr.6 (21)
2. Ameliorarea sanatatii si modului de viata al populatiei: probleme sociale. Editura „ Paragon” Chisinau-2003
3. Ciobanu M., Sava V., Ciocanu M. Asigurari de sanatate in Republica Moldova. Chisinau, 1996.
5. Cobzari L., Visotkaia T. Directiile de reformare a sistemului ocrotirii sanatatii in Republica Moldova. Economica. Chisinau, 2003, nr.3 (43), pag.71-72.
6. Dezvoltarea umana: Impactul proceselor de transformare a societatii moldave. Materialele conferintei internationale stiintifico-practice ”Dezvoltarea umana in conditiile formarii relatiilor de piata” Chisinau; UASM, 2007
7. Etco C., Malanciuc Iu. Asigurarile de sanatate si particularitatile expertizei medicale. Chisinau, 2004, 239 p.
8. Etco C. Management in sistemul de sanatate. Chisinau. 2006. 864 p.

MANAGEMENTUL MARKETINGULUI SERVICIILOR EDUCATIONALE

*Prof. drd. Virginia-Viorica LAZAR,
C.E.A. Iasi, Romania*

Importanta marketingului si a managementului in viata scolara a dobandit recent o recunoastere mai larga, apreciaza Oplatka¹; pentru directori, chiar si pentru unii profesori este evidenta necesitatea de a concura pentru potentialii elevi, furnizori de educatie s.a.m.d.; unii profesori, in special tineri, au perceput marketingul ca inevitabil in mediul competitiv scolara. Supravietuirea multor scoli depinde de capacitatea lor de a-si mentine cota de piata, resursele, rezultatele si capacitatea de a raspunde exigentelor impuse de mediul extern. Crearea pietelor scolare in noul mediu concurential, impune includerea diferitelor forme de cercetare, in vederea elaborarii strategiei de marketing si a recrutarii cu succes a elevilor.

Marketingul este o functie manageriala indispensabila scolii in noul mediu competitiv; este o filosofie manageriala bazata pe relatii bune existente intre scoala si comunitate, un proces holistic de management care vizeaza imbunatatirea eficientei, prin satisfacerea nevoilor si dorintelor clientilor.

1. Importanta adoptarii viziunii moderne de marketing in sfera serviciilor educationale

Recunoasterea si adaptarea eficienta a organizatiilor la schimbarile care ne invadeaza prezentul, sunt sarcini ce revin marketingului, inteles atat ca:

- dimensiune stiintifica – ce releva studiul stiintific al relatiilor de schimb din societate, notiune ce desemneaza ansamblul de practici si actiuni comerciale care sensibilizeaza si convinge clientul; marketingul este stiinta si arta de a explora, de a crea si a furniza valoare pentru a satisface nevoile unei piete-tinta, in vederea obtinerii de profit; identifica nevoile si dorintele neimplinite; defineste, masoara, si cuantifica marimea pietei selectate si potentialul ei de profit; fixeaza segmentele pe care organizatia este capabila de a le servi cel mai bine, proiecteaza si promoveaza produse si servicii adecvate². Marketingul se ocupa de configurarea intregului beneficiu asteptat de consumator, de intreaga oferta a organizatiei (produs, pret, plasare, promovare);
- dimensiune filosofica - atitudine, set de principii care plaseaza clientul si arsenalul sau de nevoi, dorinte, asteptari si satisfactii, in centrul preocuparilor organizatiei, ca singura cale de realizare a propriilor obiective strategice; marketingul ar trebui sa fie o preocupare a tuturor angajatilor si nu doar a celor de la departamentul de marketing; Cartwright³ precizeaza ca ar putea fi contraproductiva abordarea strict departamentala - toti membrii organizatiei ar trebui sa lucreze impreuna, ca o echipa sedusa de aceasta stare de spirit;
- dimensiune manageriala - managementul marketingului - evidentiaza procesele decizionale si activitatile de gestionare a relatiilor comerciale, privite ca proces de cedare a unor bunuri/ servicii catre cei ce au ceva de oferit in schimb; este un proces de planificare, organizare, implementare si control al activitatilor de marketing, pentru a facilita si expedia schimburile in mod eficient si eficace^{4*}; obiectivul general al managementului marketingului este de a face posibila derularea schimburilor dezirabile si de a minimiza, pe cat posibil, costurile implicate de acest proces.

Rolul marketingului este acelasi, indiferent de ceea ce se ofera pietei: bunuri, servicii, idei sau informatii, experiente, locuri sau evenimente, organizatii, persoane sau

¹ Izhar Oplatka, Jane Hemsley-Brown, The research on school marketing: Current issues and future directions, Journal of Educational Administration. Armidale: 2004. Vol. 42, Iss. 3; p. 380

² www.kotlermarketing.com/phil_questions.shtml

³ Roger Cartwright, Mastering Marketing Management, Palgrave Macmillan, UK, 2003 p.12-

⁴ W.M. Pride, O.C. Ferrell, Marketing Concepts and Strategies, Houghton Mifflin Co., USA, 1991, p.22 * eficacitatea este gradul in care un schimb ajuta la atingerea obiectivelor unei organizatii. Eficacitatea este minimizarea consumului de resurse necesare in scopul atingerii un anumit nivel de schimburi dorit.

proprietati; marketingul ne insoteste pretutindeni: din mediul afacerilor, el a iesit in strada, a intrat in case, in arta, in biserica, in politica, in cotidian¹; cuprinde toate activitatile prin care o firma se adapteaza intr-un mod creativ si profitabil la mediul in care opereaza², avand in centrul preocuparilor grija pentru clienti si respectarea principiului suveranitatii acestora³; el isi sporeste influenta, este din ce in ce mai pregnant adoptat de catre toti membrii organizatiei, asigurand performante printr-o atitudine proactiva, flexibilitate sporita si detinerea unei baze de aptitudini multidisciplinare, la cel mai inalt nivel de exigenta⁴. Devine evidenta vocea marketingului ca activ valoros pentru orice organizatie⁵.

*Asistam la o transformare a economiilor dezvoltate in economii de servicii. In mod indubitabil serviciile se afla in miezul schimbarilor economice, tehnologice si institutionale ce se petrec in lumea industrială de astazi⁶. In acest context, serviciile educationale se detaseaza prin importanta si complexitate. Oferta si cererea se extind de la functii traditionale la activitati moderne, ce se regasesc atat in sistemul public/ de stat cat si in institutii cu caracter privat sau confesional; ele indeplinesc un rol strategic in cadrul dezvoltarii, asigurand:

- progresul social si economic al societatii;
- formarea umana si profesionala a membrilor societatii;
- ridicarea nivelului de cultura si civilizatie a societatii.

Realizarea eficienta a acestor deziderate evidentiaza nevoia orientarii intregii activitati educationale potrivit viziunii moderne de marketing, varf de lance al oricarui proces managerial⁷, care asigura elaborarea unei politici de marketing, a strategiilor si tacticilor celor mai potrivite, in vederea armonizarii ofertei cu cererea si a satisfacerii superioare a nevoilor de educatie actuale si de perspectiva ale societatii.

Abordarea educatiei din perspectiva pietei in invatamantul obligatoriu s-a realizat in multe tari occidentale in perioada 1980 - 1990 (Levin, Taylor 2001; Oplatka, 2002), conducand la crearea unui mediu mai competitiv (Foskett, 2002) si la nevoia de marketizare a scolii (Foskett, 2002; Maguire et al., 2001)⁸. Datorita nivelului ridicat de reglementare, manifestat prin finantarea puternic guvernamentala si politica curriculumului, fortele pietei educationale sunt diferite de cele din sectorul productiei, prin urmare, unii scriitori au preferat sa foloseasca termenul de cvasi-piata, indicand faptul ca fortele pietei din sistemul de invatamant difera sub anumite aspecte importante de pietele libere clasice atat in ceea ce priveste cererea cat si oferta.

Oplatka⁹ arata ca la sfarsitul anilor 1980 s-a constituit cadrul teoretico-normativ privind marketingul educational, pe baza literaturii de specialitate provenite din SUA si Marea Britanie, cuprinzand in primul rand carti si manuale care evidentiau modele de marketing dezvoltate in sectorul non-educational (Gray, Pardey 1991; Kotler si Fox, 1995); el subliniaza ca studiile:

- au fost realizate in cea mai mare parte in anii 1990- o era a marketizarii sistemelor de invatamant din intreaga lume, cele mai multe lucrari aparand in Marea Britanie, mai ales in a doua jumatate a anilor 1990;
- ofera dovezi cu privire la incorporarea mecanismelor de marketing in structurile scolilor analizate, temele abordate preponderent facand referire la: scanarea

¹ St. Prutianu, Corneliu Munteanu, Cezar Caluschi, Inteligența marketing plus, Editura Polirom, Iași, 2004, p. 65

² Ray Corey apud Philip Kotler, Managementul marketingului, Edit. Teora, București, 1997, p.29

³ Michael J. Baker & Elaine M. O'Brien, <http://www.thomsonlearning.co.uk/marketing/>

⁴ Malcom McDonald, Marketing strategic, Edit. Codecs, Buc., 1998, p.27- 30

⁵ Donald S. Tull & Lynn Kahle, Marketing and Marketing Management, McMillan Publ., USA, 1990, p.8

⁶ Agnes Ghibuțiu, Serviciile și dezvoltarea, EdimpresCamro, București, 1996, p.26

⁷ Ioan Țoca, Management educațional, EDP, RA, București, 2002, p. 151

⁸ Izhar Oplatka, The emergence of educational marketing: Lessons from experiences of Principles Israel, Comparative Education Review, Chicago, May 2002, Vol. 46, Iss. 2, p. 211

⁹ Izhar Oplatka, Jane Hemsley-Brown, The research on school marketing: Current issues and future directions, Journal of Educational Administration. Armidale, 2004, Vol. 42, Iss. 3, p. 377

- mediului scolar, strategii de marketing, promovare si relatii publice, dileme morale si alte raspunsuri ale scolii ca reactie fata de concurenta si schimbare;
- raman nesintetizate si neteoretizate, in ciuda literaturii substantiale privind pietele educationale si implicatiile lor pentru procesul de predare si invatare;
 - celor mai multi autori s-au axat pe studierea procesului si factorilor importanti in alegere (Foskett si Hemsley-Brown, 2001; Gorard, 1999; Powers si Cookson, 1999) si pe impactul alegerii pentru educatie (Ball, 1994; Gewirtz, 1995; Lauder si Hughes, 1999), in timp ce teme privind raspunsurile scolii fata de aceste schimbări au primit mai putina atentie in literatura de specialitate; aceasta omisiune se refera in special la intelegerea impactului fortelor de piata si includerea unor mecanisme de marketing in cadrul scolii.

Harvey si Busher¹ apreciaza ca intelegerea detaliata a marketingului in domeniul educational, permite profesorilor sa aplice cu mai mult succes valorile educationale, atunci cand se confrunta cu presiunea concurentei si alegerea scolilor in sectorul invatamantului de stat sau privat. Exista acum opinia larg raspandita potrivit careia managerii pot include in scolile lor tehnicile si strategiile de marketing, in vederea adaptarii lor eficiente la noul mediu scolar.

Marketingul este o functie manageriala indispensabila scolii in noul mediu competitiv; este o filosofie manageriala bazata pe relatiile bune existente intre scoala si comunitate, un proces holistic de management care vizeaza imbunatatirea eficientei, prin satisfacerea nevoilor si dorintelor clientilor.

Conceptului de marketing in educatie i-au fost atribuite mai multe definitii² similare definitiilor si conceptualizarilor din domeniul comercial, de afaceri si servicii, astfel:

Kotler si Fox (1995) ofera o definitie cuprinzatoare a marketingului in educatie: analiza, planificarea, implementarea si controlul programelor atent formulate, destinate sa suscite schimburi voluntare de valori pe o piata, in scopul atingerii obiectivelor organizationale.

Davies si Ellison (1997) definesc marketingul educational in mod similar, ca ansamblu de mijloacele prin care scoala comunica in mod activ si promoveaza atat scopul si valorile sale cat si produsele specifice pentru elevi, parinti, personal si colectivul mai larg.

Pardey (1991) propune o definitie usor diferita a marketingului educational ca proces care permite satisfacerea nevoilor clientului, ce trebuie sa fie identificate, anticipate si indeplinite pentru ca obiectivele institutiei sa poata fi atinse.

Importanta marketingului si a managementului in viata scolara a dobandit recent o recunoastere mai larga, apreciaza Oplatka³; pentru directori, chiar si pentru unii profesori este evidenta necesitatea de a concura pentru potentialii elevi, furnizori de educatie s.a.m.d.; unii profesori, in special tineri, au perceput marketingul ca inevitabil in mediul competitiv scolar. Supravietuirea multor scoli depinde de capacitatea lor de a-si mentine cota de piata, resursele, rezultatele si capacitatea de a raspunde exigentelor impuse de mediul extern. Crearea pietelor scolare in noul mediu concurential, impune includerea diferitelor forme de cercetare, in vederea elaborarii strategiei de marketing si a recrutarii cu succes a elevilor.

Cele mai importante beneficii⁴ pe care le asigura intelegerea si aplicarea marketingului in scoli sunt:

¹ Harvey, Janet A., Schools marketing and consumer choice, International Journal of Educational Management, Bradford, 1996, Vol. 10, Iss. 4, p. 28

² Izhar Oplatka, Jane Hemsley-Brown, The research on school marketing: Current issues and future directions, Journal of Educational Administration. Armidale: 2004. Vol. 42, Iss. 3; p. 380

³ ibidem

⁴ Șerban Iosifescu, Adriana Prodan, Ovidiu Gavrilovici, Management educațional, Edit.CDRMO, Iași, 2003, vol.II, p.224-227

identificarea problemelor si planificarea raspunsurilor ce sustin institutia in realizarea misiunii si a obiectivelor sale, prin conceperea unor programe de instruire adecvate nevoilor specifice ale indivizilor dintr-o comunitate si implementarea unor sisteme de comunicare, capabile sa permita un schimb avantajos de informatii si de valoare pentru partile implicate;

- imbunatatirea atragerii resurselor de pe piata (donatori, finantatori, alte tipuri de sustinatori) in raport cu satisfactia asigurata consumatorilor;
- accentuarea rolului managementului in dezvoltarea programelor, elaborarea preturilor, comunicatiilor, distributiei si armonizarea acestor eforturi cu exigentele pietei;
- cresterea satisfactiei publicului si a pietelor- tinta prin dezvoltarea de programe, cursuri satisfacatoare pentru nevoile elevilor, finantatorilor, donatorilor si a altor parti implicate.

Marketingul educational asigura:

- dezvoltarea capacitatii de monitorizare si cercetare a mediului intern si extern al scolii prin utilizarea cercetarii de birou, organizarea anchetei si interviului structurat, a focus-grupurilor cu parintii, cadrele didactice, reprezentantii comunitatii locale si analiza si sinteza datelor, folosite ulterior in fundamentarea deciziilor;
- o reala competitie intre scoli pentru atragerea elevilor, a cadrelor didactice de prestigiu, a finantarii publice si private, dezvoltarea patrimoniului si consolidarea reputatiei scolii.

Oplatka si J.H. Brown¹ arata ca piata scolara a fost perceputa ca un mecanism de garantare a alegerii de catre potentialii elevi; marketingul este conceput ca un element vital pentru recrutare in scolile care se confrunta cu un declin de inscrieri; directorii au sesizat legatura dintre concurenta intre scoli si nevoia de marketing; cei care se confrunta mai putin cu mediul competitiv, au precizat ca in scolile lor nu este nevoie de marketing; directorii scolilor supra-solicitate, care au reusit sa reziste presiunilor pietei datorita dobandirii unei pozitii mai bune, au afirmat ca activitatile de marketing au fost inutile; in acelasi timp, ei admit ca, daca ar trebui sa lupte pentru elevi, ar dezvolta activitati de marketing.

Studiile releva², de asemenea, credinta cadrelor didactice, chiar si a unei parti a celor care considera marketingul o functie indispensabila a scolii, ca el nu poate fi compatibil cu educatia, fiind in contradictie cu valorile morale si codurile etice - istoric dominante in cultura scolii. Se presupune ca sensul implicit negativ atasat marketingului de catre unii profesori si directori este legat de definitia si intelegerea ingusta a marketingului. Spre deosebire de definitiile complete de marketing (un proces, o functie de conducere si prospectare) sugerate in literatura de marketing educational (Hanson, 1996; Kotler si Fox, 1995) profesorii descriu adeseori marketingul ca fiind sinonim cu vanzarea, accentul cazand pe publicitate, activitati promotionale, relatii publice, mesaje false, inselatoare si de convingere (Bell, 1999; Foskett, 1998; Oplatka, 2002). Convingerea cadrelor didactice si a directorilor, ca mesaje inselatoare sunt in mod inevitabil incorporate in activitatile de marketing, conduce, de asemenea, la intelegerea eronata a marketingului. Pe de o parte, directorii au fost incurajati in mod explicit si implicit sa comercializeze produsele si serviciile lor, sa adopte etosul de marketing, pentru a supravietui in noul mediu concurential al scolii, pe de alta parte, definitiile negative ale profesorilor si directorilor de scoli si convingerea cu privire la neconcordantele existente intre valorile lor morale, educationale, imperativele politici

¹ Izhar Oplatka, Jane Hemsley-Brown, The research on school marketing: Current issues and future directions, Journal of Educational Administration. Armidale: 2004. Vol. 42, Iss. 3; p. 381

² ibidem

educationale si marketing, au creat dileme privind importanta si urgenta sustinerii educatiei sau a marketingului. Oplatka si Brown arata ca o alta dilema a scolii este preocuparea pentru abordarea globala a pietei sau doar a pietelor- tinta; daca nu s-ar adresa pietei totale ci doar unor segmente de populatie scolara, ar face un compromis fata de principiile de baza ale educatiei, de dragul marketingului, afirma profesorii, deoarece toti elevii ar trebui sa aiba sansa de a primi o educatie buna. Desi directorii de scoli si numerosi profesori, in special din marile orase, au acordat o importanta majora marketizarii, in eforturile lor supravietuire in noul mediu concurential, in multe tari occidentale, perceptiile contradictorii ale unor directori si profesori fata de marketing au implicatii importante privind gradul lor de angajare in cercetarea si planificarea de marketing.

Studiile¹ efectuate pentru explorarea practicii de marketing in scoli, in special in Regatul Unit, au aratat ca majoritatea directorilor si personalului nu detine o gandire si o practica de marketing coerenta si nici nu foloseste o strategie sau un plan de cercetare de marketing. Mai mult decat atat, conceptul de marketing a fost necunoscut pentru cei mai multi directori. Foskett² a aratat ca exista o gama larga de interpretari a marketingului in randul managerilor de licee si o confuzie cu privire la relatia cu promotiile, publicitatea, relatiile publice si relatiile de management. In ciuda lipsei gandirii coerente de marketing, in scoli se regasesc multe activitati manageriale si organizatorice care pot fi considerate, intr-o mare masura, practici de marketing.

2. Orientarea de marketing si marketingul holistic in scoli

Din cercetarile intreprinse s-a constatat ca orientarea de marketing se coreleaza in mod benefic cu inovarea, cresterea, perceptiile de calitate superioara a serviciilor, excelenta, nivel ridicat de satisfactie si angajament al resurselor umane, satisfactia clientilor si loialitate de brand. Exista dovezi mai putin concludente privind relatia dintre OM si performanta, dar unii cercetatori au sustinut ca OM imbunatateste rezultatele pentru organizatiile de servicii (Pulendran et al., 2003).

In plan teoretic³ scolile care adopta orientarea de marketing sunt mai receptive la cererile parintilor, nevoile si dorintele copiilor si mai atente la schimbarile nevoilor comunitatii; ele se concentreaza pe nevoile parintilor si copiilor lor si acorda importanta prioritara satisfactiei acestora (Hanson, 1996; Pardey, 1991); pledeaza pentru o abordare proactiva fata de exigentele clientilor si pun accentul pe satisfacerea totala a acestora si incurajarea continua a inovatiei in beneficiul clientilor actuali si potentiali. Scolile sunt incurajate sa urmeze mai multe etape importante in desfasurarea activitatii lor:

1. cercetarea si analiza de marketing a mediului;
2. formularea planului si strategiei de marketing;
3. elaborarea si implementarea mixului de marketing;
4. evaluarea procesului de marketing (Hanson, 1996; Kotler si Armstrong, 1999; Foskett, 2001).

Din punct de vedere practic, principiile adoptarii perspectivei de marketing impun parcurgerea etapelor mai sus prezentate, pornind de la investigarea nevoilor elevilor si parintilor. Managementul marketingului isi va atinge obiectivele numai prin centrarea eforturilor pe cunoasterea nevoilor, dorintelor, asteptarilor elevilor/ parintilor si crearea, comunicarea si furnizarea valorii, mai eficace si mai eficient decat competitorii. Scoala devine cu adevarat orientata spre marketing si spre elev prin coordonarea si integrarea tuturor activitatilor prin care sa raspunda cat mai bine exigentelor unor prosumatori⁴

¹ Izhar Oplatka, Jane Hemsley-Brown, op. cit.

² Harvey, Janet A., Schools marketing and consumer choice, International Journal of Educational Management, Bradford, 1996, Vol. 10, Iss. 4, p. 31

³ idem, The research on school marketing: Current issues and future directions, Journal of Educational Administration. Armidale, 2004, Vol. 42, Iss. 3, p. 384

⁴ termen introdus de Alvin Toffler în anul 1980, în lucrarea sa „Al treilea val”

mereu mai selectivi, mai informati si mai sofisticati. Clientul este regele. Scolile de succes vor intelege asta si vor dovedi maiestrie de marketing¹, combinand gandirea de marketing cu aptitudinile specifice, dovedind flexibilitate, capacitate de conducere si delegare de autoritate, necesare gestionarii inteligente a mediului.

Orientarea catre marketingul holist - aparuta in ultimul deceniu, impune regandirea modalitatii de abordare a pietei, a noilor realitati, intr-o maniera mai ampla si mai coerenta; cu o voce tot mai pregnantă, marketingul holistic afirma ca totul conteaza in marketing, invocand nu doar nevoia unui real parteneriat intre organizatie, furnizori si distribuitori, crearea unei adevarate echipe in scopul furnizarii celei mai bune valori pietelor-tinta, ci chiar si nevoia acceptarii, poate a celei mai mari provocari, dincolo de colaborarea cu consumatorii, a unui nou tip de organizatie, organizatia condusa de clienti². Pilierii care sustin cu putere acest nou edificiu sunt: marketingul relational, marketingul integrat, marketingul intern si marketingul responsabil social.

Marketingul relational – poate fi privit ca o suma de relatii, retele si interactiuni³ cultivate si dezvoltate pe termen lung, cu toate grupurile cointerestate, care ar putea influenta direct sau indirect succesul scolii (Brown et al., 1994); creeaza bazele unei relationari benefice pentru parti; include atat managementul relatiilor cu clientii- MRC cat si cu partenerii- MRP. Exista voci care sustin ca MR reprezinta fundamentul marketingului bazat pe afinitati⁴, care la cel mai inalt nivel devine un autentic parteneriat cu clientii. O constatare comuna, ce rezultata la nivel mondial din studii, se refera la rolul important al abordarii de marketing relational (MR) in elaborarea si implementarea planului de marketing si strategiei scolii. Se porneste de la ipoteza ca atragerea, mentinerea si consolidarea relatiilor cu clientii reprezinta un factor determinant al satisfactiei clientului fata de un serviciu. O abordare de MR incepe cu un angajament al orientarii de marketing (OM) si dezvoltarea unei culturi organizationale orientate spre client si se concentreaza asupra calitatii serviciului (Narver si Slater, 1990). Forme de MR au fost observate in scoli din intreaga lume (de exemplu, Bell, 1999; Oplatka et al., 2002). Marketingul relational ca abordare, evidentiaza efortul directorilor de a construi si gestiona relatii bune cu elevii, parintii lor si comunitatea si determina un nivel ridicat de satisfactie si bunastare in randul acestor grupuri; este un instrument pe care directorii l-au perceput ca fiind semnificativ si influent⁵; ei sustin ca elevii, recomanda si altora scoala in masura in care sunt multumiti de scoala lor; de aceea, in mod explicit si clar profesorii trebuie sa inceapa procesul de marketing de la prima intalnire cu potentialii clienti; dincolo de instructiuni legate de curriculum exista si un alt scop al scolii: de a face elevii fericiti, pentru ca un copil fericit aduce pe fratele sau, prieteni si vecini⁶. Uneori, mai ales in scolile mai putin solicitate, relationship marketing include mobilizarea parintilor si elevilor in activitati de marketing (telemarketing si seri deschise organizarea de intalniri in casele lor, cu directori si viitori parinti).

Marketingul de relatie si promovarea din gura in gura sunt percepute de catre directorii israelieni, ca si de colegii lor din Regatul Unit, ca fiind foarte importante pentru scopurile marketingului scolar; ele par totusi a fi insuficiente pentru cea mai mare parte a directorilor care sustin ca scolile ar trebui sa adopte, in general, tehnici de marketing formale, daca vor sa supravietuiasca in noul mediu competitiv.

¹ Malcom McDonald, Marketing strategic, Edit. Codecs, Buc., 1998, p.32- 34

² Philip Kotler, "Conform lui Kotler", Editura Brandbuilders, Bucuresti, 2006, p.22

³ Evert Gummesson, in Michael J.Thomas, „Manual de marketing”, Edit.Codecs, Buc., 1998, p.130

⁴ Peter Fisk, „Geniu in marketing”, Edit. Meteor Press, Buc., 2008, p. 312

⁵ Izhar Oplatka, Jane Hemsley-Brown, The research on school marketing: Current issues and future directions, Journal of Educational Administration. Armidale, 2004, Vol. 42, Iss. 3, p. 385

⁶ Izhar Oplatka, The emergence of educational marketing: Lessons from experiences of Principals Israel, Comparative Education Review, Chicago, May 2002, Vol. 46, Iss. 2, p. 214

Marketingul integrat - se vorbește mult și entuziast despre acest subiect¹ care abordează problemele mixului de marketing; din perspectiva organizației, mixul de marketing, ca modalitate clasică de reflectare a nenumăratelor forme de organizare a activităților de marketing, conține, potrivit lui McCarthy, cei 4 P: produsul, pretul, plasarea și promovarea- patru grupe generale de elemente, ce reflectă punctul de vedere al vânzătorului asupra ansamblului de instrumente ce pot fi combinate în vederea convingerii clientului prin crearea, comunicarea și furnizarea de valoare; Robert Lauterborn consideră că grupului celor 4 P, îi corespunde grupul celor 4C ai clientului; caracteristicile serviciilor au determinat adăugarea altor 3 P în cadrul mixului - oameni, proces, și probe fizice; ultima categorie, menționează Cowell², include cultura și mediul în care un serviciu este livrat; după Bateson, ele reprezintă aspecte de mare importanță în context școlar, necesitând o gestionare eficientă.

O autentică orientare către marketingul integrat în educație, asigură evitarea unei miopii ori hipermetropii de marketing³ și va conduce la convertirea celor 7 P în cei 7C, dacă școala va răspunde așteptărilor pieței vizate sau le va depăși prin oferta propriu-zisă de valoare, ca ansamblu distinct de beneficii.

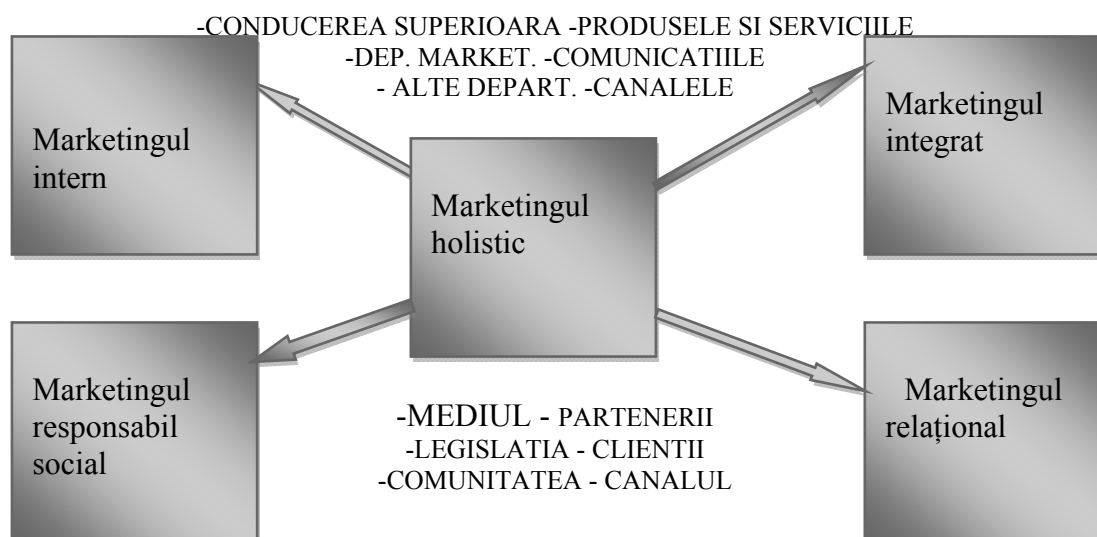


Fig. nr. II.1. Dimensiunile definitorii ale marketingului holist

Sursa: Philip Kotler, Kevin Keller, „Managementul marketingului”, Edit. Teora, Buc., 2008, p.22

Tabelul II.1. Marketingul traditional vs marketingul integrat

Cei 7 P specifici serviciilor educationale	Cei 7 C specifici serviciilor educationale
Produsul	Competentele și calificările
Pretul	Costul educational
Plasarea	Comoditatea, zona
Promovarea	Comunicarea în educație
Procesul	Capacitatea elevilor
Persoanele	Cadrele didactice și ND competente
Perimetrul școlar - facilitati, dovezi fizice	Contextul, cadrul academic

Ofertele de valoare pentru client (OVC) reprezintă componenta centrală a marketingului operational concentrat, diferentiat și angajant⁴; ele se pot realiza prin

¹ http://anale.feaa.uaic.ro/anale/resurse/19_Sasu_C_-_Abordarea_strategica_a_marketingului_integrat.pdf

² Cowell, apud Harvey, Janet A., Schools marketing and consumer choice, International Journal of Educational Management, Bradford, 1996, Vol. 10, Iss. 4, p. 26

³ Virgil Balaure (coord.), Marketing, Editura Uranus, București, 2002, p.47

⁴ Peter Fisk, Geniu în marketing, Edit. Meteor Press, Buc., 2008, p. 236

coordonarea tuturor activitatilor si deciziilor de marketing, in vederea maximizarii efectelor asteptate.

Marketingul intern- joaca un rol important in crearea, comunicarea si furnizarea valorii; reprezinta piatra de temelie a marketingului serviciilor educationale; grija managerilor pentru satisfactia clientilor interni va asigura si satisfactia clientilor externi ai organizatiei; un profesor multumit se va transforma intr-un veritabil agent de marketing. MI presupune ca, pe de o parte, diversele functii de marketing sa conlucreze ca o adevarata echipa si sa fie coordonate din perspectiva satisfactiei clientului, iar pe de alta parte, toate celelalte departamente sa adopte orientarea catre client. In scoli, aceasta presupune nu numai comunicarea cu clientii interni, ci si implicarea intregului personal (a personalului de sprijin, precum si a cadrelor didactice) in crearea strategiei de piata. Toti angajatii trebuie sa impartaseasca scopul si sa se simta ca au un rol de jucat in dezvoltarea viitoare a scolii, sa determine imbunatatirea calitatii serviciilor si sa fie implicati in promovarea customer care si imbunatatirea nivelului de satisfactie a clientului.

Marketingul cu responsabilitate sociala – specialistii in marketing au obligatia, intelegerii contextului etic, social, ecologic, legislativ s.a. al demersurilor si consecintelor de ansamblu pe care le provoaca; chiar si atunci cand o institutie isi focalizeaza eforturile pe satisfacerea cerintelor unor consumatori pentru a-si realiza obiectivele, pot exista efecte negative in societate- aceasta este micro- macro- dilema 1 ceea ce poate fi benefic pentru o parte dintre organizatii si consumatori poate sa nu fie pentru societate in ansamblul ei. Marketerilor le revine obligatia unei abordari mai responsabile- ca principiu de baza al organizatiilor si componenta principala a marcilor lor- fie ca este vorba despre probleme de mediu, integritate, moralitate, educatie, sanatate, sau oricare alt domeniu de interes.

Cele patru cadrane ale patratului responsabilitatii prezinta patru grupe de provocari carora scolile trebuie sa le faca fata prin implicare constructiva, pentru a oferi un raspuns asteptat atat pietelor-tinta cat si comunitatilor carora li se adreseaza direct sau indirect prin activitatea lor; se impune, de asemenea, asigurarea unui echilibru intre cele trei tipuri de exigente globale, frecvent contradictorii: succesul institutional, satisfacerea consumatorilor si interesul public².

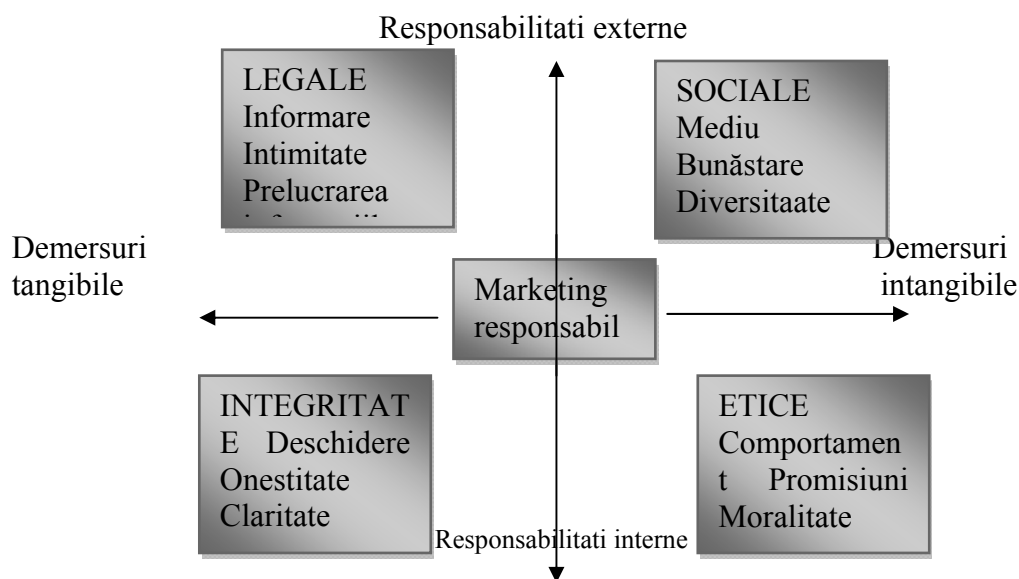


Fig. nr. II.2. Patratul responsabilitatii

Sursa: Peter Fisk, *Geniu in marketing*, Edit. Meteor Press, Buc., 2008, p. 191

1 Willim D.Perreault & E.Jerome McCarty, *Essentials of Marketing.A Global –Managerial Approach*, Ed.Mc Grow-Hill/Irwin, USA, 2006, p. 22

2 Philip Kotler, Kevin Keller, *Managementul marketingului*, Edit. Teora, Buc., 2008, p.29

Repere bibliografice

1. Willim D.Perreault & E.Jerome McCarty, Essentials of Marketing.A Global –Managerial Approach, Ed.Mc Grow-Hill/Irwin, USA, 2006
2. Cowell, apud Harvey, Janet A., Schools marketing and consumer choice, International Journal of Educational Management, Bradford, 1996, Vol. 10, Iss. 4
3. Virgil Balaure (coord.), Marketing, Editura Uranus, Bucuresti, 2002
4. Peter Fisk, Geniu in marketing, Edit. Meteor Press, Buc., 2008
5. Philip Kotler, Kevin Keller, Managementul marketingului, Edit. Teora, Buc., 2008
6. Izhar Oplatka, The emergence of educational marketing: Lessons from experiences of Principles Israel, Comparative Education Review, Chicago, May 2002, Vol. 46, Iss. 2
7. http://anale.feaa.uaic.ro/anale/resurse/19_Sasu_C_-_Abordarea_strategica_a_marketingului_integrat.pdf
8. www.kotlermarketing.com/phil_questions.shtml
9. Izhar Oplatka, Jane Hemsley-Brown, The research on school marketing: Current issues and future directions, Journal of Educational Administration. Armidale: 2004. Vol. 42, Iss. 3
10. Roger Cartwright, Mastering Marketing Management, Palgrave Macmillan, UK, 2003
11. W.M. Pride, O.C. Ferrell, Marketing.Concepts and Strategies, Houghton Mifflin Co.,USA, 1991
12. St. Prutianu, Corneliu Munteanu, Cezar Caluschi, Inteligenta marketing plus, Editura Polirom, Iasi, 2004
13. Ray Corey apud Philip Kotler, Managementul marketingului,Edit. Teora, Bucuresti,1997
14. Michael J. Baker & Elaine M. O'Brien, <http://www.thomsonlearning.co.uk/marketing/>
15. Malcom McDonald, Marketing strategic, Edit. Codecs, Buc., 1998
16. Donald S. Tull & Lynn Kahle, Marketing and Marketing Management, McMillan Publ., USA, 1990
17. Agnes Ghibutiu, Serviciile si dezvoltarea, EdimpresCamro, Bucuresti, 1996
18. Ioan Toca, Mangement educational, EDP,RA, Bucuresti, 2002
19. Serban Iosifescu, Adriana Prodan, Ovidiu Gavrilovici, Management educational, Edit.CDRMO, Iasi, 2003, vol.II
20. Izhar Oplatka, Jane Hemsley-Brown, op. cit.
21. Harvey, Janet A., Schools marketing and consumer choice, International Journal of Educational Management, Bradford, 1996, Vol. 10, Iss. 4
22. Philip Kotler, “Conform lui Kotler”, Editura Brandbuilders, Bucuresti, 2006
23. Evert Gummesson, in Michael J.Thomas, „Manual de marketing”, Edit.Codecs, Buc., 1998

DEZVOLTAREA CAPACITATILOR ADMINISTRATIVE PRIN PRISMA MANAGEMENTULUI CUNOASTERII

**Svetlana COJOCARU, dr. economie, conf. univ.,
Veronica BUTNARU, magistru, lector sup. univ.,
Academia de Administrare Publica de pe
langa Presedintele Republicii Moldova**

Abstract. Organizations are realizing that intellectual capital or intellectual knowledge is a valuable asset that can be managed as effectively as physical assets in order to improve performance. Knowledge is largely cognitive and highly personal, while management involves organizational processes. Many knowledge workers do not like to be managed in the traditional sense. However, knowledge is increasingly recognized as a crucial organizational resource, that gives market leverage. Its management is therefore too important to be left to chance. The database professionals of today are the Knowledge Managers of the future, and they will play an integral role in making these connections possible.

Key words: administrative capacity, intellectual capital, public management, knowledge management

Viitorul Republicii Moldova este acela al unei economii dinamice, competitive si inovative, functionind in structurile economice, sociale si politice care ofera noi oportunitati de crestere a competitivitatii la toate nivelurile, care are ca suport punerea cunoasterii stiintifice, a infrastructurii acesteia si a mecanismelor de implementare in slujba noii economii bazata pe o noua revolutie orientata catre o viata mai buna pentru

generatiile prezente si urmatoare, tinind sub control marile riscuri pe care le aduc actiunile globalizate in conditii de incertitudine.

Reconstructia de care avem nevoie pentru viitor este, in primul rind, un proces spiritual-institutional care trebuie sa cuprinda pe toti purtatorii de interese publice si private. De aceea, atingerea performantelor economice si de ocupare, corelate cu un sistem social echitabil, reprezinta esenta politicilor orientate spre dezvoltarea durabila a Republicii Moldova in urmatoorii ani, iar dezvoltarea si modernizarea capacitatii administrative – trebuie sa constituie o prioritate orizontala de o importanta majora, care vizeaza asigurarea cadrului necesar sustinerii competitivitatii prin masuri specifice in domenii cheie.

Deoarece politicile pot fi eficace numai atunci cind sunt pregatite si implementate corect, capacitatea administrativa devine in cadrul reformei administratiei publice una din valentele principale si care trebuie sa se bazeze pe cele 5 principii ale buneii guvernari: deschiderea, participarea, responsabilitatea, eficacitatea si coerenta.

In Republica Moldova Legea privind descentralizarea administrativa stabileste, ca capacitatea administrativa este recunoscuta ca fiind adecvata statutului legal al unei autoritati publice atunci cind cheltuielile administrative ale acesteia nu depasesc 30 la suta din suma totala a veniturilor proprii.

In legislatia romaneasca, Legea cadru a descentralizarii 195/2006, se defineste capacitatea administrativa ca “ansamblul resurselor materiale, institutionale si umane de care dispune o unitate administrativ-teritoriala precum si actiunile pe care le desfasoara aceasta pentru exercitarea competentelor exercitate prin lege” [7].

Conform World Bank, pentru ca o organizatie sa aiba capacitate administrativa trebuie sa indeplineasca satisfactor patru functii de baza pentru a-si atinge obiectivele [2]:

- planificare strategica si evaluare (luarea deciziilor);
- mobilizarea resurselor necesare (inclusiv umane, financiare, materiale si de management);
- comunicare si coordonare;
- negociere si solutionarea conflictelor.

Cunoscutul expert in domeniu Tony Verheijen, autor al multor studii coordonate de Banca Mondiala, considera in lucrarea sa “Administrative Capacity Development, a race against time?”, citata de documentele Comisiei Europene [2], ca, capacitatea institutionala si administrativa, poate fi definita, de regula, ca “un set de caracteristici relative la capitalul uman din sectorul public si la performanta si succesul implementarii politicilor publice”.

In opinia autorilor si generalizind cele expuse, consideram ca “capacitatea” subliniaza atentia care trebuie acordata dezvoltarii strategiilor si competentelor care maximizeaza oportunitatile de implementare a politicilor publice. Astfel, aspectele tipice ale capacitatii administrative pot fi considerate calitatea functionarilor publici, caracteristicile organizationale, gradul de utilizare a tehnologiilor informationale in structura administratiei, relatiile inter-guvernamentale si nu in ultimul rind, modul de interrelationare intre guvern si mediul social si economic prin prisma managementului cunoasterii.

Asadar, in centrul reformei administratiei publice, trebuie sa fie capacitatea administrativa, deoarece o reforma eficienta presupune o mai buna capacitate a functionarilor si angajatilor sectorului public de a gestiona serviciile publice si a face sa functioneze mecanismul administratiei atat pe plan vertical cat si pe plan orizontal.

O buna capacitate administrativa reprezinta, de fapt, un mod eficient de functionare a autoritatii ierarhice, eficacitatea serviciilor si un bun control al activitatilor personalului.

Daca pina nu demult cetatenii erau multumiti de faptul ca se constituie noi servicii publice, astazi tot mai mult cresc exigentele cetatenilor fata de calitatea serviciilor si prestatiilor oferite de administratiile publice locale, precum si de prestatiile alesilor locali. Cetatenii solicita sa nu mai fie tratati ca simpli consumatori, ci in calitate de clienti in cadrul binomului cerere - oferta, aplicat si in sectorul serviciilor publice.

Prin aceasta pozitie se modifica insasi semnificatia conceptului de serviciu public (in cadrul caruia fiecare cetatean are obligatia de a cotiza sub forma de impozite si taxe locale), care se transforma in servicii pentru public, care se pot cumpara ca orice marfa si pe care alesii locali au obligatia sa le ofere cetatenilor.

Activitatea autoritatilor publice capata astfel o dimensiune antreprenoriala de tip „proiect”, prin care se administreaza un sistem de interese, de delegari de responsabilitati, cum ar fi: externalizarea serviciilor publice, precum si implementarea unor programe de dezvoltare a localitatilor.

De aceea, accentul trebuie sa se puna pe de o parte, pe un management eficace intr-un cadru institutional coerent, iar pe de alta parte, pe capacitatea de a implementa deciziile. In acest sens, pot fi operationalizate instrumente practice pentru o mai buna guvernare si o mai buna monitorizare.

Putem afirma, ca fundamentarea capacitatii administrative a autoritatilor administratiei publice trebuie sa se bazeze pe:

- selectia, formarea si motivarea functionarilor publici: capacitatea administrativa a autoritatilor administratiei publice centrale si locale antrenate in pocesul de reforma este sustinuta prin functionari publici foarte bine pregatiti profesional si motivati, recrutati si selectati in mod obiectiv si corect;

- simplificarea reglementarilor ce conduce in mod natural la simplificarea administrativa;

- comunicarea intre autoritatile administratiei publice si comunicarea publica catre cetatean ce ocupa un loc important in intarirea capacitatii administrative a autoritatilor si in eficientizarea activitatilor acestora; si

- instrumente de management eficiente, respectiv, intarirea capacitaii administrative a autoritatilor administratiei publice depinde si de implementarea unor instrumente noi si moderne de management si de diseminarea bunelor practici.

Din cele expuse mai sus tot mai evident se contureaza necesitatea aplicarii in administratia publica a unui nou management – managementul cunoasterii, care ar satisface, atat capacitatea administrativa, cit si exigentele sporite ale cetatenilor fata de calitatea si continuturile serviciilor publice prestate.

Implementarea Managementului cunoasterii in administratia publica va fi imposibila fara o interconexiune stransa cu Managementul resurselor umane, deoarece subiectul de studiu este identic – omul: abilitatile, cunostinsele si capacitatile ecestuia. Capitalul uman este cea mai importanta parte a cunoasterii, prescriptive sau afirmative si care solicita investitii masive in capacitatea de asimilare. Conform lui David J. Skyrme, cunostintele si capitalul intelectual sunt activele „ascunse” ale unei organizatii [5].

Fara un management al resurselor umane adecvat, nici nu se poate construi si nici functiona management al cunoasterii. Implementarea unui management al cunoasterii, care incorporeaza un substantial modul de management al resurselor umane, este conditionat pentru construirea, functionarea si competitivitatea administratiei publice bazate pe cunostinte.

De asemenea nici „managementul cunoasterii nu poate functiona in mod independent – el intra in interactiune cu elementele variate ale organizatiei” [3].

Implementarea managementului cunoasterii in administratia publica se structureaza potrivit specialistilor [4] pe managementul resurselor umane, asa cum reiese din principiile generale de concepere si implementare a managementului bazat pe cunostinte:

- tratarea cunostintelor ca element determinant al functionalitatii si performantelor organizatiei;
- abordarea si utilizarea cunostintelor in multivarietatea si multidimensionalitatea lor, cu accent pe cele de importanta strategica pentru organizatie;
- focalizarea managementului asupra tratarii complexe a cunostintelor in cadrul organizatiei;
- integrarea tehnologiilor informationale si communicationale in procesele si relatiile de previzionare, organizare, antrenare, coordonare si control – evaluare;
- identificarea, utilizarea si valorificarea eficienta a cunostintelor necesita solutii manageriale care sa combine personalul de specialitate cu tehnologiile informationale, communicationale, performante;
- constientizarea de catre angajati ca accesarea si obtinerea cunostintelor reprezinta numai un inceput ce trebuie urmat de utilizarea, valorificarea si protejarea cunostintelor;
- inducerea la personalul organizatiei a conceptiei si comportamentelor potrivit carora partajarea si utilizarea cunostintelor cu alte persoane este o abordare normala si eficace in plan organizational si individual;
- valorificarea superioara a cunostintelor se realizeaza preponderent nu prin abordari organizationale de tip ierarhic, ci prin crearea de retele si mecanisme orizontale si pe diagonala, interne si externe organizatiei, care sa functioneze predominant pe principiile economiei de piata;
- acordarea unei atentii speciale persoanelor, zonelor si proceselor de munca unde se produc si utilizeaza intens noile cunostinte;
- managementul cunoasterii este un demers continuu, care nu se sfarseste cat timp exista organizatia;
- cunostintele reprezinta o sursa principala de putere pentru angajati si organizatii;
- managementul cunostintelor este costisitor, dar si mai costisitor este neglijarea acestora;
- managementul cunostintelor necesita manageri si organisme manageriale specializate in acest domeniu;
- transformarea organizatiei intr-o organizatie care invata permanent;
- protejarea cunostintelor individuale si organizationale;
- obiectivele si criteriile de apreciere a necesitatii si calitatii managementului cunoasterii, ale managerilor si specialistilor care-l exercita, sunt reprezentate de performantele obtinute de organizatiile respective.

Cu toate schimbarile radicale care se produc in managementul cunoasterii, finalitatea sa in administratia publica nu se schimba: obtinerea de functionari bine instruiti, cu cunostinte si abilitati care ar demonstra cea mai inalta capacitate administrativa a autoritatilor publice prin prisma satisfacerii necesitatilor cetatenilor de produse si servicii competitive pe piata, generatoare de valoare adaugata si de profit.

In opinia autorilor, actiunile urgente care ar trebui sa fie implementate in administratia publica, prin intermediul managementului cunoasterii, de catre top managementul acesteia pentru imbunatatirea capacitatii administrative sunt:

- componenta dominata de profesionisti si reducerea numarului nivelurilor intermediare de conducere ierarhica;
- asigurarea coordonarii prin mijloace de factura non-autoritara (standarde, norme, reguli de cooperare etc.). Separarea dintre conducere si executare devine, astfel, irelevanta, actul managerial se concentreaza pe probleme de elaborare a viziunii strategice si de facilitare a actiunii coordonate a unor actori competenti si cooperanti care se auto-responsabilizeaza inclusiv sub aspect decizional;
- organizarea unor dezbateri ample referitoare la intelegerea si punerea in practica a continutului administratiei publice bazate pe cunostinte;

- elaborarea unui plan de actiune pe termen scurt si mediu privind implementarea unor masuri care rezulta din dezbaterile mentionate;
- constituirea unei echipe de proiect (actiunea respectiva fiind considerata un proiect) care sa reprezinte nucleul de referinta in punerea in practica de urgenta a managementului cunoasterii si monitorizarea acestei actiuni de maxima importanta pentru Republica Moldova in perspectiva integrarii europene.

In concluzii constatam, ca resursa umana devine din ce in ce mai complexa, dobandeste un rol crescand in administratia publica, iar obtinerea, pastrarea, utilizarea si valorificarea sa necesita o abordare noua, eforturi deosebite si chiar multa creativitate.

Administratia publica bazata pe Managementul Cunoasterii devine mai susceptibila sa promoveze in societate valoarea apartinentei conceptuale, ca sursa de influenta a comportamentulelor si relatiilor actorilor sociali.

Referinte bibliografice

1. Legea privind descentralizarea administrativa, nr. 435-XVI din 28.12.2006, cu modificarile efectuate prin Legea nr.181-XVIII din 15.07.2010
2. Strengthening institutional capacity and efficiency of public administrations and public services in the next programming period (2007-2013), European commission employment and social affairs DG, Brussels, September, 2005.
3. Staniewski, M, W., -The elements of human resourcesmanagement supporting knoeledge management, in revista Amfiteatrul Economic, numar special, 2008
4. Nicolescu O., Nicolescu L., -Economia, firma si managementul bazat pe cunostinte, Editura Economica, Bucuresti, 2005.
5. Catana, E.L, Principiile bunei guvernari – evolu?ii europene ?i studii comparative, Editura Universul juridic, 2009, pp.126 - 128.
6. Nicolescu, O., Verboncu, I., Fundamentele Managementului Organizatiei, Editura Tribuna Economica, 2006, pp.17-21.
7. Dezvoltarea capacitatii administrative, la adresa, <http://eufinantare.info/dezvoltarea-capacitatii-administrative.html>, fonduri-europene 2010.

PRACTICA INTERNATIONALA PRIVIND FORMAREA PROFESIONALA CONTINUA IN SOCIETATEA BAZATA PE CUNOASTERE

Tatiana TOFAN,
Dr.in ec., cercetator stiintific superior, IEFS
Irina CRISTIAN,
Drd., cercetator stiintific, IEFS

Abstract The new opportunities each person requires the effort of adaptation, especially the construction of their qualifications based on "blocks" of knowledge acquired in moments of time and different situations. Education and training whether conducted in a formal system of education, at work or informally, for each key is necessary to control future career and personal development

Key words: training continuing professional, the knowledge based society, the information technologies

Internationalizarea comertului, contextul global al tehnologiei si societatea informationala, au mari posibilitati de acces la informatii si cunostinte. In acelasi timp acestea au avut drept consecinta modificari in organizarea muncii si a competentelor solicitate. Aceasta tendinta a marit incertitudinea pentru multe persoane, iar pentru unii a condus chiar la o situatie intolerabila, de excludere. Optiunea pentru o societate bazata pe cunoastere necesita investitii in dezvoltarea resurselor umane pentru a incuraja angajatii sa dobandeasca noi competente si sa accepte mobilitatea ocupationala. In acelati timp, este important sa se promoveze calitatea atunci cand se fac angajari si sa se dezvolte strategii de invatare si de formare profesionala pe tot parcursul vietii, in beneficiul cit mai multor oameni.

Strategiile pentru imbunatatirea accesului efectiv la invatare si la formare profesionala pe tot parcursul vietii, in scopul de a elimina deficitele de competenta, trebuie sa asigure coordonarea responsabilitatilor partajate ale autoritatilor publice, ale partenerilor sociali si ale indivizilor, cu contributia corespunzatoare din partea societatii civile. Partenerii sociali sunt solicitati sa negocieze masuri de imbunatatire a educatiei si formarii profesionale continue, precum si de marire a capacitatii de adaptare a acestora.

Noile oportunitati aparute solicita din partea fiecarei persoane un efort de adaptare, si in special de construire a propriilor calificari pe baza "blocurilor" de cunostinte dobindite in momente de timp si situatii diferite. Invatamintul si formarea profesionala, indiferent daca se desfaasora in cadrul unui sistem formal de invatamint, la locul de munca sau in mod informal, reprezinta pentru fiecare cheia necesara controlului viitoarei cariere si a dezvoltarii personale. Investirea in dezvoltarea resurselor umane si valorificarea superioara a acestora contribuie la asigurarea competitivitatii, la ridicarea calitatii locurilor de munca si la evitarea pierderii locurilor de munca.

Intr-o societate, locul fiecarui individ va fi determinat de capacitatea sa de a invata si de a stapini cunostintele fundamentale. "Relatiile de invatare" vor deveni dominante in structura viitoarei societati. Propunerea unui model universal valabil ar putea fi sortita esecului, datorita diversitatii situatiilor nationale, rolului esential al individului in constructia societatii invatarii, diversitatii sociale si culturale si, in general, inadecvarii solutiilor globale. La nivelul Uniunii Europene politica este centrata pe identificarea optiunilor disponibile pentru invatamint si formare profesionala, oferind sugestii, propunind linii directoare si formulind obiective menite sa sustina si sa suplimenteze politicile nationale destinate invatamintului si formarii profesionale.

Responsabilitatea pentru toate acestea revine in primul rind autoritatilor nationale, regionale si locale. Obiectivul nu este de a impune reguli comune, ci mai degraba, pe baza unor largi dezbateri, de a identifica puncte de convergenta si actiuni capabile sa faca fata provocarilor curente. In contextul european, obiectivul esential al invatamintului si formarii profesionale este perceput ca asigurare a dezvoltarii personale si integrarii cetatenilor europeni in societate prin impartasirea de valori comune, valorificarea mostenirii culturale si promovarea auto-inecrederii.

Un efect al cresterii sperantei de viata a dus la necesitatea invatarii pe tot parcursul vietii. Extinderea inovatiilor tehnice in toate domeniile a generat noi cerinte privind cunoasterea. Noile modele de consum, stiluri de viata, probleme de mediu, precum si utilizarea resurselor naturale si a resursele umane au afectat atat sistemele de invatamint si de formare profesionala cit si activitatile industriale. Trei factori majori au fost identificati ca jucind un rol decisiv in transformarea societatii noastre intr-o societate a invatarii. Acestia aduc cu ei noi riscuri dar si noi oportunitati, care trebuie sesizate. Cei trei factori identificati sunt:

- impactul societatii informationale,
- impactul cunoasterii stiintifice si tehnice,
- impactul internationalizarii.

Impactul societatii informationale consta in aparitia a noi conditii pentru angajare, care au solicitat flexibilitate, descentralizare, cooperare in retea, subcontractare si lucrul in echipa.

Tehnologiile de informare si comunicare au contribuit la disparitia muncii de rutina si a celei repetitive. Continutul muncii va fi constituit, din ce in ce mai mult, din sarcini de nivel inalt, care solicita initiativa si capacitate de adaptare.

Impactul cunoasterii stiintifice si tehnice tine in vizer industria care se bazeaza din ce in ce mai mult pe stiinta pentru a dezvolta noi produse, iar cercetarea stiintifica are nevoie de echipamente cu un inalt nivel de complexitate tehnica. Opinia publica percepe

adesea descoperirile si progresul stiintific ca o amenintare, datorita insuficientei cunostintelor si neintelegerii corecte a legaturii reale dintre stiinta si progresul uman. In acest sens, promovarea culturii stiintifice si tehnice, precum si a eticii responsabilitatii au capatat o importanta cruciala.

Ca rezultat al impactului internationalizarii a aparut o piata globala a muncii. Agenti economici de diferite dimensiuni utilizeaza deja modelul "teleworking" pentru a realiza in timp util activitatile necesare, prin implicarea specialistilor din tari cu venituri scazute. Mentinerea modelului social european si imbunatatirea competitivitatii economiilor nationale sunt de mare interes pentru decidentii politici.

Uniunea Europeana a formulat relativ recent (Consiliul de la Lisabona) un nou obiectiv strategic pentru urmatoarea decada, si anume: sa devina cea mai competitiva si dinamica economie bazata pe cunoastere din lume, capabila de o crestere economica sustinuta, cu locuri de munca mai numeroase si de o mai buna calitate si care sa fie capabila sa asigure o mai mare coeziune sociala.

Atingerea acestui obiectiv solicita o strategie globala indreptata catre:

- pregatirea tranzitiei catre o economie si o societate bazata pe cunoastere, prin politici mai bune privind dezvoltarea societatii informationale, precum si a cercetarii si dezvoltarii, ca si prin inaintarea in procesul de reforma structurala, pentru asigurarea competitivitatii si inovarii si dezvoltarea pietei interne;

- modernizarea modelului social european, prin investirea in resursele umane si combaterea excluderii sociale;

- sustinerea viziunii globale asupra unei economii sanatoase si a unor perspective de crestere favorabila, prin aplicarea unor politici coerente la nivel macro-economic.

Sistemele de invatamint si de formare profesionala trebuie sa se adapteze atit la cerintele societatii cunoasterii, cit si la nevoile de ridicare a nivelului si calitatii locurilor de munca. Ele trebuie sa ofere oportunitati de invatare si formare profesionala adaptate diverselor grupuri tinta, aflate in diferite stadii ale vietii lor: tineri, adulti fara un loc de munca, precum si cei angajati ale caror competente sunt in pericol de a fi depasite de schimbarile rapide intervenite pe piata muncii. Aceasta noua abordare ar trebui sa aiba ca principale componente: dezvoltarea centrelor locale de invatare, promovarea noilor competente de baza, in special privind tehnologiile de informare si comunicare, cresterea transparentei calificarilor.

Astazi, are loc o schimbare notabila catre politici mai integrate care combina obiectivele sociale si culturale cu o conotatie economica privind invatarea pe tot parcursul vietii.

Noi idei cu privire la echilibrul drepturilor si responsabilitatilor cetatenilor si autoritatilor publice au inceput sa prinda radacini. Mai multe persoane au devenit mai increzatoare in a pretinde si la alte moduri de viata. Exista si persita in diferite tari, luarea deciziilor privitor la viata cotidiana a oamenilor dar cu participarea lor cit mai activa. Din acest motiv si altele, atentia se indreptata catre necesitatea de a moderniza guvernarea la nivelurile societatilor europene.

In acelasi timp, s-au adancit distantele dintre modul predominant al vietii sociale si riscul pe termen lung al excluziunii sociale. Astfel, educatia si formarea au devenit mult mai importante ca niciodata in influentarea sanselor oamenilor de "a reusi, si in a se realiza in viata. Modele din ce in ce mai complexe de tranzitie a tinerilor dintre perioada de invatare si cea de lucru poate fi un indiciu privind toate virstele pe viitor.

Ocuparea fortei de munca este in mod evident un rezultat cheie al unei invatari reusite, dar includerea sociala se bazeaza pe mai mult pe ul post de munca bine platit. Invatarea deschide usa pentru a construi si a realiza o viata asa cum si-o doreste omul cu toate perspectivele posibile.

Privind concluziile Consiliului European de la Lisabona, acestea confirma faptul ca miscarea in directia invatarea pe tot parcursul vietii trebuie sa se orienteze catre o societate cu o economie bazata pe cunoastere. Acest memorandum de la Lisabona pun

in aplicare invatarea pe tot parcursul vietii. Scopul fiind de a lansa o strategie bine trasata pentru punerea in aplicare a invatarii pe tot parcursul vietii la nivel individual si institutional, dar si in toate sferile vietii publice si private. Comisia din cadrul European a definit invatarea pe tot parcursul vietii ca o strategie a ocuparii fortei de munca cu scopul de a imbunatati cunostintele, abilitatile si competentele oamenilor.

Insa, invatarea pe tot parcursul vietii nu mai este doar un aspect al educatiei si formarii, ea trebuie sa devina principiul calauzitor pentru urmatorii zece ani. Toti cei care traiesc in Europa, fara exceptie, ar trebui sa aiba sanse egale sa se adapteze la cerintele sociale si schimbarile economice.

Pentru a fi evidente rezultatele unei astfel de strategii privind invatarea si formarea profesionala continua, mai jos propunem cateva cai:

Sa se construiasca o societate care sa ofere sanse egale de acces mai intii la invatamint calitativ pe tot parcursul vietii pentru toti oamenii, unde ca scop sa fie in primul rand nevoile si cerintele indivizilor;

De a regla modul in care educatia si formarea profesionala este asigurata si modul in care este platita munca astfel incat oamenii sa poata participa la invatarea si formarea profesionala pe toata durata vietii lor. Astfel combinand invatarea, munca si viata de familie.

De a atinge niveluri ridicate de educatie si calificare in toate sectoarele pentru a asigura o calitate inalta de furnizarea a educatiei si formare, dar in acelasi timp, pentru a se asigura ca cunostintele si abilitatile oamenilor se potrivesc cu cerintele in schimbare ale locurilor de munca.

De a incuraja si sustine oamenii sa participe mai activ inca o data in toate sferile vietii in special in viata sociala si politica la toate nivelurile comunitatii, inclusiv si la nivel european.

Europa de astazi se confrunta cu schimbari pe o scara comparabila cu cea a industriei. Tehnologia digitala transforma fiecare aspect al vietii oamenilor, in timp ce biotehnologia poate schimba o zi din viata. Viata moderna ofera sanse si optiuni mai mari pentru persoane fizice, dar de asemenea, si riscuri, incertitudini sporite.

Oamenii au libertatea de a adopta stiluri de viata. Insa persita diferenta dintre persoanele ce poseda o educatie si formare la nivel inalt sunt calificati suficient pentru a se mentine pe piata fortei de munca, si persoanele care ramin la nivelul initial de formare profesionala. Populatia imbatrineste rapid, acest va schimba make-upul a fortei de munca, cererile pentru serviciile sociale, de sanatate si educatie.

Oricare nu ar fi situatia creata oamenii insisi sunt actorii principali ai societatilor cognitive. Capacitatea omului este de a crea si de a folosi cunostintele in mod eficient si inteligent, intr-o continua schimbare, care conteaza cel mai mult. Pentru a dezvolta aceasta capacitate la maximum, omul trebuie sa vrea si sa poata sa ia viata in propriile maini - sa devina, un cetatean activ. Educatia si formarea profesionala pe tot parcursul vietii este cea mai buna cale pentru fiecare de a raspunde provocarii la schimbare.

In acest context vom prezenta sase mesaje cheie ce vin pentru realizarea obiectivelor strategice privind invatarea si formarea profesionala continua:

Mesajul cheie 1: Noi competente de baza pentru toti.

Ca obiectiv: Garantarea accesului universal si continuu la invatare pentru a obtine si reinnoi competentele necesare pentru o participare sustinuta in societatea cunoasterii.

Ca punct de plecare pentru dezbatere, acest memorandum defineste noile deprinderi de baza ca si cele necesare pentru participarea activa in economia si societatea cunoasterii - pe piata muncii.

Mesajul-cheie 2: Mai multe investitii in resursele umane

Obiectiv: Cresterea vizibila a nivelului de investitii in resursele umane pentru a da prioritate pe activul cel mai important - oamenii.

Mesajul-cheie 3: Incurajarea inovatiei in predare si invatare

Obiectiv: Dezvoltarea predarii eficiente si metode de invatare in contextul de invatare pe tot parcursul vietii.

Mesajul cheie 4: Valorificarea invatarii

Obiectiv: Sa se imbunatateasca semnificativ modalitatile de participare la invatarea non-formala si informala.

Mesajul-cheie 5: Regandirea orientarii si consilierii

Obiectiv: Asigurarea ca oricine poate accesa cu usurinta informatii de buna calitate si consiliere despre oportunitatile de invatare in toata Europa si pe tot parcursul vietii lor.

Mesajul-cheie 6: Aducerea invatarii mai aproape de casa

Obiectiv: Oferirea oportunitatilor de invatare permanenta cat mai aproape de elevi in care este posibil, in comunitatile lor si sprijinirea prin echipamente bazate pe IT.

Bibliografie:

1. http://europa.eu/lisbon_treaty/library/index_ro.htm
2. Munteanu I., Ionita V., Managementul cunostintelor, Ed. Cartier 2009, pg. 62-64
3. Programul de invatare pe tot parcursul vietii – apel general pentru propuneri 2008-2010, (Exemplul Romaniei), pg. 9-12
4. Strategia pe termen pe termen scurt si mediu pentru formarea profesionala continua 2005-2010, pg. 19-25 (Exemplul Romaniei)

ROLUL PROFESORULUI IN MOTIVAREA STUDENTILOR PENTRU INVATAREA PRIN COOPERARE (IN GRUP) DIN PERSPECTIVA PREDARII LIMBII ENGLEZE CU SCOP SPECIFIC LA ASEM

S. VASILACHI, lector superior ASEM

A. CHIMACOVSCI-LEAHU, lector superior ASEM

Invatarea prin cooperare reprezinta una din temele abordate frecvent de catre teoreticienii si practicienii educatiei. Aceasta tema de reflectie reprezinta un punct de plecare pentru schimbarea practicilor educationale, bazate pe individualism si competitie, pe practici educationale democratice si cooperative, care sa stimuleze participarea cursantilor si ameliorarea rezultatelor academice.

In randul profesorilor, este foarte larg raspandita opinia ca numai relatiile competitive genereaza o motivatie adecvata pentru invatare. Cel mai convingator argument pentru stimularea invatarii prin cooperare in scoala superioara il reprezinta atat rezultate numeroaselor cercetari, cat si efectele observate de catre unii profesori din cadrul ASEM.

In ultimele decenii, cercetatorii s-au ocupat de amenajarea grupului ca mediu de invatare, evidentiind eficienta ridicata a grupului de cursanti ce indeplinesc o sarcina de invatare comuna. Grupa academica este un grup social ce mediaza, in timp, schimbari cognitive fundamentale la nivelul fiecarui membru. Climatul grupei are un foarte mare impact asupra perceptiilor care le au studentii si cadrele didactice reflecta motivele pentru care ei lucreaza (sau nu lucreaza) impreuna, capacitatea de a discuta impreuna si de a analiza critic ideile si reflecta caracteristicile grupei ca si comunitate de invatare. Instruirea in grupuri mici constituie o alternativa din ce in ce mai uzitata, deoarece instruirea frontala, simpla logistica de a conduce 10-15 sau mai multi studenti limiteaza optiunile instructionale.

Prin impartirea grupei in grupuri mici, responsabilitatea fiecarui student fata de grup creste foarte mult. Nu mai trebuie sa astepte ca alti 15 potentiali sa-si spuna parerea inainte ca el sa poata fi implicat intr-o activitate. Activitatile in grupuri mici

sunt initiate, cel mai frecvent, pentru ca studentii: sa discute anumite teme sau evenimente; sa se angajeze in activitati de lucrare a deciziilor; sa cerceteze /investigheze anumite probleme sau intrebari. Cadrul didactic trebuie sa decida in legatura cu: metodele pe care le va folosi; organizarea clasei, compozitia grupelor; dezvoltarea expeditiilor grupului; coordonarea si evaluarea muncii in grup.

Responsabilitatile cadrului didactic sunt numeroase atunci cand se desfasoara activitatile pe grupe, variind de la cea de instructor la participant sau consultant. Uneori, el adopta o pozitie neutra determinandu-i pe studenti sa-si asume intreaga responsabilitate. Invatarea prin cooperare reprezinta folosirea grupurilor mici in scopuri instructionale, astfel lucrind impreuna – studentii isi maximizeaza atat propria invatare cat si a celorlalti colegi.

Printr-o astfel de organizare a situatiilor de invatare studentii depind intr-un mod pozitiv unii de altii, iar aceasta independenta pozitiva ii conduce la devotament fata de grup. Elementele esentiale ale invatarii prin cooperare sunt:

- individuala (fiecare student este raspunzator atat pentru ceea ce invata ca individ, cat si ajutorul pe care-l da celorlalti membri ai grupului pentru realizarea unei sarcini);
- interactiune stimulatoare, de tipul „fata in fata” (studentii isi promoveaza unii altora succesul);
- deprinderi si competente interpersonale indispensabile lucrului in grupuri mici;
- constientizarea si evaluarea modului in care functioneaza grupul de invatare.

Studentii care realizeaza sarcini de invatare prin cooperare in grup (nu doar sarcini in grup) tind sa aiba performante academice mai bune, un numar mai mare de competente sociale pozitive, o mai buna intelegere a continuturilor si deprinderilor pe care si le formeaza.

Atunci cand se realizeaza invatarea prin cooperare in mod regulat, studentii din „singuratici care invata”, pot deveni „colegi care invata impreuna, care ating niveluri ale competentei academice in cadrul grupului si ca membri ai echipelor. Grupurile de invatare prin cooperare se concentreaza asupra maximizarii succesului academic al tuturor membrilor grupului. Principalul motiv este ca, prin stimularea cooperarii rezultatele academice ale studentilor sa se amelioreze si participarea lor la activitatile universitare si extracuriculare sa creasca.

Pentru aplicarea invatarii prin cooperare in auditoriu, profesorul trebuie sa planifice cu atentie si sa realizeze cateva actiuni specifice:

- stabilirea echipelor;
- formularea sarcinilor concrete de invatare si prezentarea lor;
- precizarea modului in care se va face evaluarea cu specificarea faptului ca fiecare membru va „raspunde” pentru ceea ce a invatat;
- negocierea responsabilitatilor fiecaruia in cadrul echipei.

O modalitate de a-i obisnui pe studenti sa lucreze in grupuri este ca acestia sa desfasoare o serie de activitati „de practica” pentru a realiza o sarcina prin colaborare. Prin exercitii de construire a echipelor in care studentii realizeaza ceva impreuna, se gandesc la un subiect de interes sau rezolva o problema, acestia exerseaza abilitatile de care au nevoie pentru a lucra bine in grupuri. Aceste activitati ajuta la stabilirea unor norme de comportament dorite si asigura feedback-ul necesar grupurilor. Alocarea de timp pentru a le arata elevilor cum sa lucreze bine cu colegii poate face invatarea prin cooperare mai eficienta si mai productiva.

Grupurile de invatare prin cooperare pot fi organizate pe durata unei singure lectii sau pe durata unor proiecte pe termen mai lung. Exista nenumarate posibilitati de a incorpora aceste interactiuni de grup in practicile zilnice de la clasa. Pentru a stabili un grup de cooperare intr-un mod mai formal, profesorul trebuie:

- sa faca o introducere a lectiei

- sa-i organizeze pe studenti in grupuri
- sa atribuie roluri fiecarui student
- sa stabileasca asteptarile pentru contributiile individuale la rezultatele grupului
- sa se asigure ca studentii au materialele si resursele necesare

Profesorul explica apoi procesul si informatiile necesare pentru indeplinirea activitatilor. Grupurile de studenti lucreaza la activitate pana cand toti membrii grupului au inteles ce trebuie sa faca si au finalizat sarcinile de lucru. Rolul pe care il are profesorul intr-o astfel de structura de cooperare este foarte important. In timp ce studentii lucreaza, profesorul se deplaseaza de la un grup la altul monitorizand interactiunile, punand intrebari si raspunzand la intrebari si reorientand atentia elevilor. Acesta este un moment potrivit si pentru a realiza o fisa de observare a modului in care fiecare student se descurca in activitatea de grup. Dupa ce activitatea s-a terminat, profesorul evalueaza performantele fiecarui student si ei isi evalueaza propriile contributii, precum si pe cele ale membrilor grupului.

Intr-un grup informal de cooperare, profesorul poate apela la o astfel de organizare pentru:

- A concentra atentia studentilor
- A le da posibilitatea studentilor de a afla si alte puncte de vedere
- A se asigura ca studentii se ocupa de continuturile care se studiaza

Tehnologia poate fi integrata pentru a sprijini cooperarea dintre studenti in cadrul proiectelor. Studentii pot comunica cu alti colegi sau cu experti din domeniu. De exemplu, in timp ce studentii studiaza problema economica, ei pot lua legatura cu diversi economisti ale caror lucrari au fost publicate, prin email si prin intermediul site-urilor, pot primi feedback din partea unor experti sau pot sa isi comunice ideile. Studentii pot dupa aceea sa creeze produse ale grupului utilizand soft multimedia si pot impartasi rezultatele finale ale proiectului cu prieteni prin email.

Folosind strategiile de invatare prin cooperare la clasa, Johnson si Johnson (1999) au descoperit ca profesorii le ofera cursantilor:

- Interdependenta pozitiva
- Interactiuni fata in fata
- Responsabilitate individuala si de grup
- Abilitati interpersonale si de lucru in grupuri mici
- Actiune de grup

Beneficiile gruparii studentilor pentru a invata prin cooperare depasesc cu mult orice dezavantaj. Prin utilizarea acestor strategii, vor avea de castigat nu numai studentii, ci si profesorii, prin crearea unui mediu centrat pe studenti, in care toata lumea interactioneaza si lucreaza bine impreuna.

Sa examinam, deci, care sunt deciziile premergatoare actului instructional. Profesorul trebuie sa specifice obiectivele actului instructional, fie ca acestea tin de materia respectiva sau sunt deprinderi sociale. De asemenea, el trebuie sa decida cu privire la dimensiunea grupului. In acest scop, trebuie sa ia in considerare limita de timp pe care o are, experienta studentilor in ceea ce priveste lucrul in grup, varsta acestora si sa dispuna de materiale didactice adecvate.(Johnson, Johnson & Holubec, 1998)

Distribuirea studentilor in grupuri. Profesorul poate sa distribuie studentii pe grupuri aleatoriu sau folosind criterii multiple pentru a asigura eterogenitatea grupurilor. Cand studentii se grupeaza dupa propria dorinta, grupurile sunt de obicei omogene.

„Cat de numeros trebuie sa fie un grup de studiu in cazul acestei metode? Raspunsul depinde de obiectivele situatiei de invatare respective. Daca scopul este recapitularea, repetarea unor cunostinte deja dobandite sau exersarea, grupurile de 4-6 studenti sunt potrivite. Daca obiectivul este sa incurajam fiecare student sa participe la discutii, la rezolvarea de probleme, la utilizarea computerului, atunci cele mai eficiente sunt grupurile de 2-4 studenti. De asemenea, in alcatuirea grupurilor trebuie sa se tina

seama ca numarul de fete si baieti in grup sa fie echilibrat” (Woolfolk, 2001 Educational Psychology)

Cand profesorul distribuie anumite roluri in grup, trebuie sa se asigure ca in fiecare grup exista studenti care poseda patru tipuri de abilitati: formative (forming), functionale (functioning), verbalizante (formulating), catalizatoare (fermenting).

Studentul cu abilitati formative va monitoriza modul in care membrii grupului se succed in activitate. Studentul cu abilitati functionale va inregistra discutiile din grup, ii va incuraja pe toti sa participe la ele, va explica mai clar/ va parafraza ideile rezultate din discutia in grup, va cauta sa stabileasca o atitudine consensuala.

Studentul cu abilitati verbalizante va da tonul discutiilor in grup si va prezenta, in rezumat, rezultatul activitatii grupului.

Studentul cu abilitati catalizatoare va gasi o explicatie a rezultatelor obtinute in grup si va contribui la identificarea unei argumentatii cu privire la activitatile grupului (Johnson, Johnson & Holubec, 1998)

Aranjarea auditoriului. Aranjamentul spatiului este deosebit de important pentru lucrul in grup. Profesorii pot utiliza diferite strategii pentru a stabili limitele spatiului de lucru in sala. De exemplu:

- poate folosi etichete si alte insemne pentru a desemna zone diverse
- poate folosi culori pentru a atrage atentia si a defini spatiile de uz individual si de grup
- poate delimita pe podea diverse spatii de lucru (cu banda adeziva)
- poate folosi sageti indicatoare si alte elemente mobile
- poate folosi elemente de semnalizare luminoasa
- poate schimba aranjamentul mobilierului
- poate extinde activitatea grupului pe un spatiu mai larg

Planificarea materialului didactic. Profesorul decide asupra modului in care materialele didactice sunt aranjate si distribuite intre membrii grupului pentru ca acestia sa participe cat mai deplin la procesul educational si sa-si imbunatateasca performantele. Profesorul poate crea: interdependenta materiala, oferind un singur exemplar dintr-un material in grup; interdependenta informationala, distribuind fiecarui membru al grupului cate un fragment din materialul didactic, astfel incat pentru indeplinirea obiectivului sa fie nevoie de activitatea tuturor membrilor grupului; interdependenta membrilor grupului este asigurata prin coeziunea acestuia in raport cu persoane care nu fac parte din grup. Materialele sunt distribuite astfel incat intre grupuri sa intervină competitia, urmand a se stabili care grup a invatat mai mult si mai bine.

Pana la acest punct, profesorul a planificat modul de desfasurare a lectiei pe baza unor decizii premergatoare actului instructional. Profesorul urmeaza sa structureze temele (sarcinile de lucru) ale studentilor si desfasurarea acestora in cooperare, explicandu-le ce au de facut, care sunt cerintele stiintifice, care sunt criteriile de succes, explicand elementele de interdependenta pozitiva, responsabilitatea individuala, specificand care ii sunt asteptarile la nivel comportamental si organizand modul de cooperare intre grupuri.

Explicarea cerintelor de specialitate se refera la faptul ca profesorul trebuie sa le comunice studentilor „(a) ce au de facut pentru indeplinirea sarcinii de lucru si (b) care sunt modalitatile de rezolvare”. In acest sens, exista cateva etape care trebuie urmate. Prima consta in prezentarea sarcinii de lucru, care trebuie sa fie explicit formulata si insotita de criterii de evaluare clare. Apoi, profesorul trebuie sa explice obiectivele lectiei pentru a se asigura ca elevii le-au retinut. Profesorul explica conceptele, principiile generale, strategiile de abordare ale unui subiect, raportandu-le la cunostintele si experienta precedenta ale studentului. De asemenea, el prezinta metodologia de rezolvare a sarcinii de lucru (temelor). Fiecarui student i se va solicita

un rezultat concret al cerintelor formulate. Aceasta solicitare mentine atentia studentilor asupra sarcinii de lucru si asigura un comportament responsabil din partea acestora. Profesorul pune apoi intrebari foarte precise si de amanunt pentru a verifica buna intelegere a sarcinilor de lucru. Ultima etapa consta in solicitarea studentilor sa raspunda in perechi sau in grupuri de cate trei la intrebarile care constituie notiunile fundamentale ale lectiei pentru a stabili care sunt asteptarile lor si pentru a anticipa cunostintele despre subiectul respectiv. (Johnson, Johnson & Holubec, 1998)

Specificarea criteriilor de performanta: invatarea prin cooperare reclama un sistem de evaluare care se bazeaza pe un set de criterii, ceea ce inseamna necesitatea de a adopta un set de standarde fixe la care se raporteaza permanent activitatea fiecarui student. O varianta obisnuita de evaluare este sistemul de calificative notate cu litere: A, B, (nota 10, 9) etc., in care fiecare litera acopera un anumit procentaj de corectitudine la un test, de exemplu: (A= 95-100% raspunsuri corecte, B= 85-94% raspunsuri corecte, etc.). Sau profesorul poate anunta: „Grupul nu termina activitatea pana cand fiecare membru al sau dovedeste ca stapaneste acest subiect”. Pentru a promova cooperarea intre grupuri, poate decide: „Daca toata clasa cumuleaza 520 puncte la acest test de vocabular, atunci fiecare student va primi cate doua puncte suplimentare pentru activitate”.

Explicarea interdependentei pozitive. „Interdependenta pozitiva a obiectivelor se instituie in conditiile in care in procesul de invatare se stabileste un obiectiv de interes comun, astfel incat la nivel individual studentii sa perceapa ca isi pot atinge obiectivele daca si numai daca obiectivele grupului au fost atinse.” (Johnson and Johnson, 1999). In lipsa interdependentei pozitive nu exista invatare prin cooperare. In prima instanta, profesorul organizeaza structurile acestui tip de interdependenta. Ca sa se asigure ca tipul de gandire al elevilor este de tipul „Noi, nu eu”, profesorul le comunica: „Fiecare student are trei responsabilitati. Trebuie sa invatati notiunile predate. Trebuie sa va asigurati ca toti membrii grupului din care faceti parte si-au insusit aceste notiuni; si aveti si responsabilitatea ca toti ceilalti membrii grupului sa invete corect notiunile predate.” Dupa aceea, profesorul suplimenteaza interdependenta pozitiva a obiectivelor cu alte forme de interdependenta pozitiva, precum recompensa, atribuirea de roluri sociale in sala (studentul este negociator, mediator, etc.), apelul la simtul identitatii, la puterea de munca a studentului. De exemplu, interdependenta pozitiva poate fi structurata si prin introducerea recompenselor la nivelul grupului. Daca grupul obtine un punctaj mai mare decat cel stabilit, atunci fiecare membru al grupului primeste puncte suplimentare drept recompensa. Interdependenta pozitiva creeaza relatii de colegialitate si incurajeaza sprijinul reciproc in procesul de invatare: „Hai, lucreaza – contam pe tine!” sau „Cum pot sa te ajut sa inveti mai bine?” (Johnson and Johnson, 1999)

Construirea responsabilitatii individuale. „Un obiectiv subdiacent al invatarii prin cooperare este determinarea fiecarui membru al grupului sa devina mai puternic si mai increzator. Acest obiectiv poate fi indeplinit apeland la simtul responsabilitatii individuale in mod constant in procesul de invatare si inducand simtul colegialitatii si al intrajutorarii. Profesorii pot aprecia performanta individuala a studentilor si pot comunica rezultatele persoanei in cauza si grupului, raportandu-le la criteriile de evaluare stabilite. Feedbackul ii determina pe studenti sa recunoasca si sa aprecieze eforturile lor si ale colegilor, sa ofere remedii imediate ale esecurilor, sa asigure sprijin si asistenta celor care au nevoie, sa redistribuie responsabilitatile la nivel de grup pentru a evita orice forma de redundanta la nivel individual.” (Johnson and Johnson, 1999)

„Responsabilitatea individuala inculca, la nivel individual, ideea ca nici un membru al grupului nu poate profita de activitatea si efortul celorlalti si nu poate trata cu superficialitate sarcina de lucru. Pentru a obtine rezultate in acest sens, grupurile de studiu trebuie sa fie mici; in acest fel, fiecare cursant poate fi testat, supus examenilor

orale neanuntate, se poate observa frecventa cu care fiecare elev raspunde, fiecare poate fi determinat sa-si ajute colegii folosind cunostintele dobandite anterior”(Johnson and Johnson, 1999)

Organizarea cooperarii intre grupuri. Profesorul stabileste obiective la nivelul grupei, la nivelul grupului si la nivel individual. El incurajeaza studentii din grup care au terminat sarcina de lucru sa identifice grupuri in care colegii nu au terminat de lucru si sa-i ajute pe acestia sa rezolve tema corect; de asemenea, studentii sunt incurajati sa-si compare rezultatele cu acelea ale altor grupuri care au terminat sarcina de lucru, discutand metodele si strategiile folosite. (Johnson and Johnson, 1999)

Specificarea asteptarilor la nivel comportamental. In cazul invatarii cooperative profesorul trebuie sa precizeze care este tipul de reactie/comportament pe care il asteapta de la cursanti; de pilda, ce deprinderi de interactiune sociala la nivel de grup mic sunt necesare studentilor pentru a putea lucra eficient in comun. Studentii sunt angajati simultan in munca in echipa si rezolvarea unor cerinte/sarcini de lucru. Daca ei nu au deprinderile necesare muncii in echipa, nu sunt capabili sa-si indeplineasca sarcinile de lucru. Atunci cand precizeaza care sunt expectatiile comportamentale, profesorul trebuie sa porneasca de la enuntarea si exersarea unui numar mic de deprinderi (una-doua) pana ce acestea ajung automatisme comportamentale. (Johnson and Johnson, 1999)

Monitorizarea si interventia. In timp ce conduce lectia, profesorul monitorizeaza fiecare grup de studiu, intervine cand este cazul sa imbunatateasca elemente ale lucrului in echipa si emite concluzii la sfarsitul lectiei. Este important sa urmareasca activitatea in grup, interactiunea dintre membrii grupului pentru a aprecia progresul intelectual al elevilor si utilizarea pertinenta a deprinderilor de interactiune sociala. A monitoriza inseamna a verifica permanent. Monitorizarea comporta patru stadii: pregatirea pentru observarea grupurilor la lucru, observarea cu scopul de a aprecia calitatea efortului de cooperare la nivel de grup, interventia – cand este cazul – solicitarea cursantilor sa se autoaprecieze la nivel individual pentru a incuraja automonitorizarea. (Johnson, Johnson & Holubec, 1998)

Aprecierea, evaluarea, procesarea/interpretarea datelor. Aprecierea si evaluarea calitativa si cantitativa a activitatii elevilor este o alta sarcina extrem de importanta a profesorului. De asemenea, este deosebit de important sa-i antrenam pe studenti in procesul de autoapreciere si in aprecierea reciproca a activitatii. In ceea ce priveste procesare/interpretarea datelor la nivel de grup, profesorul trebuie sa se asigure ca toti elevii primesc feedbackul activitatii lor, isi stabilesc un program de imbunatatire a performantelor si sarbatoresc in echipa succesul. La nivel de grup, studentii vor alcatui o lista cu trei activitati pe care le-au indeplinit cu succes pe ziua in curs si cu o activitate pe care doresc s-o imbunatateasca in urmatoarea zi.

In concluzie, studierea experientei cercetatorilor in domeniul motivarii studentilor pentru invatarea in grup ne-a sugerat ideea ca studiul prin cooperare, poate constitui un obiectiv preponderent in procesul de predare a limbii engleze cu scop specific la ASEM.

Referinte

1. Goleman, D. (1998). What makes a leader? Harvard Business Review. November-December, pp. 93-102.
2. Johnson, D. & Johnson, R. (1998). Cooperative learning and social interdependence theory: Cooperative learning. www.co-operation.org/pages/SIT.html*
3. Kagan, L., Kagan, M., Kagan., S. (1997). Cooperative learning structures for teambuilding. San Clemente, CA: Kagan Cooperative Learning.

SANATATEA POPULATIEI REPUBLICII MOLDOVA: STAREA, EVOLUTIA, PROBLEME

Nelli RODIONOVA,
cercetator stiintific, IEFS

In Moldova's health has not yet become the most important human value. Over the last 15-20 years, health has deteriorated. In the Republic there was an increase of disease disadvantage. Risk factors leading poses a threat to the conservation, development and realization of human potential in Moldova are bad health, maintaining a low life expectancy (especially among men of working age) and high mortality rate, deterioration of children, families, young people as the main components of the human potential of future generations.

Starea sanatatii a populatiei unei tari reprezinta o reflectare a bunastarii social-economice a poporului, a conditiilor de trai si calitatii vietii in tara, consumului de servicii medicale calitative, precum si a gradului de educatie adecvata despre factorii de risc si promovarea modului de viata sanatos.

Vorbind despre starea sanatatii populatiei Republicii Moldova, examinam urmatorii indicatori: speranta de viata la nastere, mortalitatea si morbiditatea populatiei tarii.

Una din valorile principale ale omului este viata. Speranta de viata la nastere este unul din indicatorii generalizatori, care caracterizeaza nu doar situatia demografica, ci si starea sanatatii populatiei unei tari. Nu intamplator, acest indicator este utilizat de organizatiile internationale pentru determinarea gradului de dezvoltare a potentialului uman. Speranta de viata la nastere in Moldova pe parcursul ultimilor 40-50 de ani, practic nu s-a schimbat (Figura 1.). Perioada de tranzitie economica a afectat procesele social-economice din tara, astfel incat populatia Moldovei la etapa actuala se afla intr-o situatie relativ nefavorabila.

In a. 1990, speranta de viata la nastere in tara constituia la barbati 65,0 ani, la femei - 71,8 ani. In urmatorii 5 ani a avut loc o scadere stabila a valorilor acestui indice pana la 61,8 ani pentru barbati, in timp ce acelasi indice pentru femei alcatuia - 69,7 ani, deci reducerea a fost cu ritmuri mai scazute. In urmatorii zece ani, acest indicator a inregistrat o crestere usoara, dar constanta. In a.2005, a avut loc o scadere nesemnificativa pana la 63,8 ani pentru barbati si 71,7 ani - pentru femei (medie pe tara - 67,8 ani). Trebuie de mentionat, ca desi din a. 2006 in Moldova s-a conturat o tendinta a unei anumite cresterii a sperantei de viata la nastere la barbati, atingand in a. 2008 - 65,6 si 73,2 ani la femei. In anii 2009-2010 speranta de viata la nastere la femei constituia 73,4 ani, iar valorile acestui indice in medie pe tara si la barbati a scazut usor si au fost 69,1 si 65,0 ani, respectiv. Speranta de viata la nastere a locuitorilor din orasele Moldovei este mai mare cu trei ani, decat la locuitorii satelor, atat la barbati cat si la femei. Diferenta dintre speranta de viata la nastere a femeilor si barbatilor este destul de semnificativa - 7-8 ani, ceea ce nu este caracteristic pentru tarile europene. Acest decalaj se datoreaza nivelului mai inalt al mortalitatii premature a barbatilor. Totusi, barbatii si femeile din Moldova traiesc mai putin cu, aproximativ, 10 ani, in comparatie cu tarile UE.

O astfel de dinamica arata cat de mare este rolul scaderii nivelului de trai si calitatii vietii populatiei, inrautatatirii structurii alimentare, diferentierea continua a populatiei dupa nivelul veniturilor, accesul populatiei tarii la serviciile calitative medicale, mai ales in mediul rural.

In ultimul deceniu, in Moldova s-a pastrat mortalitatea inalta. Rata mortalitatii generale in Moldova a constituit in a.2010 12,2‰ (decedati la 1000 de locuitori), fiind in crestere fata de a.2009 (cu 0,4 p.p.) si fata de a.2000 (cu 0,9 p.p.). In comparatie cu a.

2005 valoarea relativa a indicatorului dat s-a redus cu 0,2 p.p. Este de mentionat ca in aa.2006-2009 s-a observat o tendinta pozitiva - o scadere usoara a valorilor relative a indicatorului dat. In acela-si timp, acest indice este destul de inalt in comparatie cu tarile Uniunii Europene, unde mortalitatea generala constituie in medie 9,6 cazuri la 1000 de locuitori.

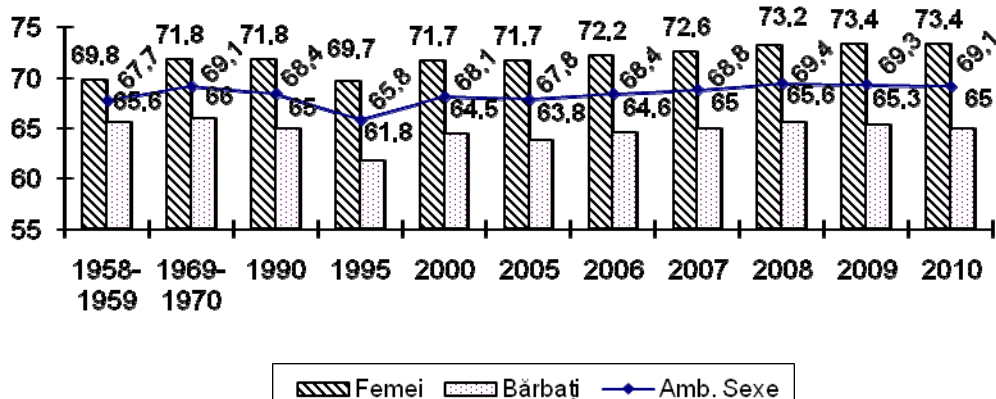


Figura 1. Speranta de viata la nastere in Republica Moldova

Calculata si construita conform datelor BNS al Republicii Moldova

In Republica Moldova se inregistreaza supramortalitatea a barbatilor. Motivele principale ale mortalitatii la barbatii cu varsta apta de munca sunt cazurile de accidente neprevazute, intoxicarile, traumele, bolile sistemului vascular si tumorile maligne. Mortalitatea masculina, specificata pe cauze de deces, difera de cea feminina, fiind de 3,1 ori mai mare in cazul accidentelor, intoxicatiilor si traumatismelor, de 2,7 ori – bolilor infectioase si parazitare, de 1,8 ori bolilor aparatului respirator si de 1,2 ori – tumorilor. „Supramortalitatea feminina” s-a inregistrat numai in cazul bolilor aparatului circulator (de 1,3 ori).

Este necesar de a mentiona, ca coeficientii mortalitatii printre barbati au fost mai inalti decat coeficientii analogi printre femei, in localitatile rurale - cu 6,7 ori, in mediul urban – cu 5,5 ori. Astfel, in a.2009 printre barbati cu varsta apta de munca, si anume, de la 30 pina la 39 de ani, valoarea acestui indicator a depasit de 6,6 ori indicatorul analog printre femei, iar in varsta de la 40 pina la 49 de ani si de la 50 pina la 59 de ani, corespunzator – de 10,5 si 5,7 ori.

Pe parcursul a.2010 in Moldova in conditii de domiciliu au murit 82,0% de persoane. Cea mai inalta mortalitate la domiciliu (la 100 mii locuitori) se remarca in raioanele Donduseni, Briceni, Drochia, Riscani, Edinet, Ocnita, Glodeni. Este ingrijoratoare valoarea indicatorului deceselor la domiciliu prin urgente chirurgicale. Prin prin asemenea accidente au decedat 74,1% la varsta apta de munca. Aceasta situatie, absolut inadmisibila in lumea contemporana, depinde de mai multe circumstante, care pot fi depasite doar prin antrenarea tuturor factorilor de decizie si a partenerilor sociali, a mijloacelor de informare in masa.

Lipsa personalului de asistenta medicala primara in localitatile rurale are un impact negativ asupra calitatii serviciilor medicale acordate populatiei, care, suprapusi si altor factori negativi socio-economici. Din numarul total de decedati in anul 2010 - 80,9% au fost locuitori ai zonelor rurale, unde indicele mortalitatii generale la 100 mii locuitori a fost cu 2,1 ori mai mare, in comparatie cu valoarea indicatorului in mediul urban.

Mortalitatea copiilor, inclusiv cea infantila, persista printre problemele de actualitate pentru Republica Moldova. Indicele mortalitatii infantile este inca de 2,9 ori mai inalt in comparatie cu media din tarile UE.

Nivelul mortalității materne în Republica Moldova reprezintă o valoare înaltă. Indicele mortalității infantile este încă de 2,9 ori mai înalt în comparație cu media din țările UE. Rata mortalității materne pentru anii 2008-2010 a fost 38,4; 17,2 și 44,5 cazuri de deces la 100 de mii de născuți vii, atingând în a.2010 valoarea maximă a acestui indicator din ultimele 11 ani.

Rata înaltă a mortalității a rezultat din combinarea catorva factori. În primul rând, în anii '90 s-a înrăutățit starea sănătății populației Republicii Moldova din cauza scăderii nivelului de trai și a calității vieții, precum și accesului la serviciile medicale calitative.

În ultimii 15 ani mortalitatea populației din cauza sinuciderilor la 100000 locuitori a rămas practic la același nivel. Mortalitatea populației din cauza sinuciderilor în a.1995 constituia 18,2 decedaților la 100000 locuitori. Este de menționat, că din a.1996. s-a observat o tendință pozitivă - o scădere a valorilor relative a indicatorului dat, atingând în a.2000 valoarea 14,95 persoane. Pe parcursul ultimului deceniu s-a observat o tendință ascendentă, în a.2009 valoarea relativă a mortalității populației din cauza sinuciderilor a atins valoarea 18,2 la 100000 locuitori. Totodată menționăm, că în a.1990 valoarea indicatorului analog a constituit 14,8 persoane. Indicatorul sinuciderilor în întreaga lume se consideră indicator al celei mai mari nesatisfacții față de viață.

Ca și în majoritatea țărilor europene, pe primul loc în structura cauzelor de deces în anul 2010, analogic anilor anteriori, au fost bolile aparatului circulator 56,2%. Acest indicator a fost în creștere constantă în ultimii 5 ani. Pe locul doi în structura mortalității au fost tumorile (13,1%), înregistrând o scădere nesemnificativă, urmate de bolile aparatului digestiv (10,0%). Traumele și otrăvirile au provocat decesul în 8,5% de cazuri, iar bolile aparatului respirator – în 5,6% cazuri de deces.

Pe termen scurt, rata generală a mortalității poate fi redusă moderat prin reducerea ratelor de mortalitate infantilă și a copiilor cu vârsta sub 5 ani (inclusiv prin intermediul unei îngrijiri mai bune în perioadele pre- și post-natale, informării mai bune a părinților și îmbunătățirii condițiilor de maternitate). O reducere semnificativă a ratei generale a mortalității va fi posibilă numai pe termen lung. Până atunci, emigrarea intensă, slăbirea legăturilor de familie, vor continua să înrăutățească și mai mult perspectivele demografice, și așa destul de grave.

Gradul de îmbolnăvire a populației într-o comunitate este rezultatul acțiunii cumulate a mai multor factori obiectivi și subiectivi, cu impactul macro și microsocial, numiți generic "determinantele morbidității". Printre acestea se consideră dezvoltarea economico-socială, care conduce la un anumit standard de viață pentru individ, materialul genetic moștenit, factorii specifici de mediu, stilurile de viață adaptate, de multe ori nesănătoase, obiceiurile de alimentație, consumul insuficient de servicii medicale calitative, care duc la creșterea valorii indicilor de morbiditate și, ca o consecință logică, a valorii indicilor de mortalitate în țară. Morbiditatea înaltă influențează direct speranța de viață la naștere.

Analiza datelor statistice indică că incidența generală a morbidității populației (la 10 mii locuitori), înregistrată în Republica Moldova în anul 2010 a fost în scădere, în comparație cu a.2009, atât în grupul de vîrstă al copiilor pînă la 18 ani (cu 3,7 p.p.), cit și în grupul al adulților (cu 3,3 p.p.). În comparație cu a.2005 valoarea indicatorului în grupul de vîrstă al adulților a fost de asemenea în scădere cu 9,5 p.p., iar în grupul de vîrstă al copiilor s-a observat o creștere cu 7,5 p.p. Rata incidentă totală în mediul urban a fost de 2,2 ori mai mare decît în mediul rural. Acest fenomen poate fi explicat prin gradul de acces mai înalt a populației din mediul urban la servicii medicale în raport cu populația rurală.

În structura incidenței generale afecțiunile aparatului respirator apar pe primul loc (27,3%). Sunt urmate de leziunile traumatiche (14,2%) și bolile infecțioase și parazitare

(11,9%). Cu cota de 6,6% se inregistreaza bolile pielii, cu 6,1% - bolile ale aparatului genito-urinar, cu 5,5% - bolile aparatului digestiv si cu 5,3% - bolile aparatului cardiovascular.

In structura incidentei la adulti primele trei locuri sunt analogice pentru structura incidentei generale. Bolile aparatului circulator s-au plasat pe locul V (8,3%), iar bolile aparatului digestiv – s-au coborat pe locul IX (6,1%).

In structura incidentei la copii, afectiunile aparatului respirator, ca si in structura incidentei generale, apar pe primul loc (41,6%). Sunt urmate de bolile infectioase si parazitare (17,0%) si leziunile traumatice (11,3%). Cu cota de 7,0% se inregistreaza bolile pielii si cu 4,6% bolile aparatului digestiv. In aceasta structura se determina anumite clase de maladii, mai mult caracteristice copiilor: bolile singelui (4,0%), bolile ochiului si anexelor sale (2,6%), bolile urechii (2,3%) si bolile sistemului nervos (1,6%).

Un alt indicator important de masurare a frecventei imbolnavirilor este rata prevalentei generale. Prevalenta pe Republica Moldova are tendinta de crestere comparativ cu a.2005. Acest indicator a fost in crestere constanta in ultimii 5 ani in grupul de virsta al adultilor (cu 11,1 p.p.), precum si in grupul de virsta al copiilor s-a observat o crestere cu 5,5 p.p. Prevalenta generala a morbiditatii inregistrata in tara in anul 2010 a fost in descrestere, in comparatie cu a.2009, in grupul de virsta al copiilor pina la 18 ani (cu 2,4 p.p.), dar in grupul de virsta al adultilor s-a inregistrat o crestere cu 1,7 p.p. Valoarea indicatorului dat in grupul de virsta al adultilor in mediul urban a fost de 1,5 ori mai mare decat in mediul rural, iar in grupul de virsta al copiilor s-a observat o crestere mai mare (cu 2,3 p.p.).

Structura prevalentei generale se deosebeste radical de structura incidentei. In prevalenta generala pe locul I s-au plasat bolile aparatului circulator (17,3%), bolile aparatului respirator – pe locul II (15,9%), bolile aparatului digestiv – pe locul III (11,8%). Pe locul IV – tulburari mintale si de comportament (7,2%). Bolile infectioase si bolile aparatului genito-urinar se plaseaza cu cota similara (cate 6,8%) pe locul V. Sunt urmate de alte 2 clase - bolile endocrine si afectiunile sistemului osteo-articular, care au inregistrat cate 4,4%.

In structura prevalentei la adulti, cu cea mai mare rata se inregistreaza bolile aparatului circulator (22,4%), urmate de rata afectiunilor aparatului digestiv – 13,1%, afectiunile aparatului respirator – 10,1%. Cu cota de 8,3% sunt tulburarile mintale si de comportament, cu 7,8% se determina cota patologiilor genito- urinare, si de 6,2% - cea a malformatiilor congenitale.

Prevalenta la copii are caracter oscilant. Analiza structurii prevalentei la copii demonstreaza ca aceasta corespunde cu structura incidentei: cea mai inalta cota - 34,9% se refera la bolile aparatului respirator, urmata de bolile infectioase si parazitare -13,2%, bolile aparatului digestiv -7,7%, bolile sangelui – 5,8%, afectiunile pielii - 5,6% si 3,8% cota tulburarilor mintale si de comportament.

Conform unui studiu comun al Biroului de Statistica cu Ministerului Sanatatii, s-a constatat ca prevalenta bolilor cronice la populatia din Republica Moldova este inalta, practic fiecare a treia persoana (33,9%) sufera de cel putin o boala cronica. Se constata, ca rata prevalentei pentru populatia din mediul urban - 36,9%, este mai mare decat pentru populatia din mediul rural- 31,7%.

Morbiditatea in Moldova in comparatie cu mijlocul anilor '80 - inceputul anilor '90 a sporit, se inregistreaza sporirea bolilor „prosperitatii sociale nefavorabile”.

O problema stringenta pentru sanatatea publica din Republica Moldova ramine a fi tuberculoza. Odata cu implementarea in practica a unei strategii noi de control al tuberculozei – Strategia DOTS, calitatea procesului de depistare a maladiiei a sporit semnificativ. Ca rezultat, incidenta globala a tuberculozei (cazuri noi plus recidive) a crescut constant in perioada 2000-2010.

În a. 2010, au fost înregistrate 4631 de cazuri noi și recidive de tuberculoză (113,3 la 100 mii populație), cu 113 cazuri mai puțin comparativ cu anul 2009 (116,0 la 100 mii populație). Incidenta prin TB în anul 2010 a constituit 93,0 cazuri la 100 mii locuitori și este la nivelul anului 2009 când au fost înregistrate 92,99 cazuri la 100 mii populație. Circa 2,46% din cazurile noi au fost depistate postmortem.

În aa. 2006 – 2010 în Moldova au fost implementate activitățile Programului Național de control și profilaxie a tuberculozei, dar mortalitatea prin tuberculoză în anul 2010 a înregistrat valoare de 17,8 cazuri de deces al 100.000 de persoane, fiind ușor în scădere comparativ cu a. 2009 când au fost înscrise 18,0 cazuri de deces la 100.000 de persoane. În comparație cu a.2005 rata mortalității a fost de asemenea în scădere cu 6,8 p.p., iar în comparație cu a.2000 s-a observat o creștere cu 3,5 p.p. Pentru aa.2011-2015 a fost elaborat și aprobat un Programul Național de control tuberculozei.

În anul 2010 a fost finalizată realizarea Programului Național de Profilaxie și Control al infecției HIV/SIDA și a infecțiilor cu transmitere sexuală pe anii 2006 - 2010. În perioada de implementare a programului au fost realizate activități de control al infecției HIV/SIDA.

Conform datelor statistice, la data de 01 ianuarie 2011 în Republica Moldova erau înregistrate 6.404 de persoane infectate cu HIV, inclusiv 2.041 de persoane domiciliate în partea stângă a râului Nistrului. În anul 2010 au fost înregistrate 704 cazuri noi de infecție cu HIV (17,12 la 100.000 populație), fiind similar anului 2009. Cele mai multe cazuri noi de infectare cu HIV au fost înregistrate la populația cu vîrstă cuprinsă între 15 - 39 ani – 560 de persoane sau 79,5% din totalul cazurilor noi.

O altă caracteristică a fenomenului este extinderea acestuia în mediul rural, unde în anul 2010 au fost depistate 39,25% din cazurile noi, cu 4,35% de cazuri mai mult comparativ cu anul 2009 (34,9%). Este în creștere și ponderea de transmitere a infecției pe cale sexuală, care în anul 2010 a fost de 86,79%, cu 5,54% mai mult comparativ cu 2009 (81,25%). Prezența femeilor în acest proces este de 52,63% din cazurile noi și a înscris o creștere de 1,07% comparativ cu anul 2009 (51,56%).

Maladia SIDA a fost diagnosticată la 290 de persoane și în 54,88% de cazuri de maladia SIDA s-a depista co-infecția cu tuberculoză.

Conform acțiunilor Programului Național de combatere a hepatitelor virale B, C și D pe anii 2007-2011, în anul 2010 în instituțiile medico-sanitare publice din țară au continuat activitățile de depistare precoce și supraveghere a bolnavilor cu hepatite virale. Au fost examinate persoanele cu risc sporit de infectare: personalul medical, donatorii de fluide biologice și organe, femeile gravide etc.

În prevenirea infectării cu hepatite au fost supuși vaccinării contra HVB noi născuții, persoanele din grupurile cu risc sporit de infectare: bolnavii din secțiile de hemodializă, persoanele din focarele cu hepatita virală acută, cronică și ciroza hepatică, lucrătorii medicali, studenții instituțiilor medicale și rezidenții.

Tratamentul cu preparate antivirale este efectuat în instituțiile medico-sanitare publice republicane în cadrul cărora în anul 2010 a fost inițiat tratamentul a 153 de persoane, în a.2009 – 93 de persoane, iar în anul 2008 - 101 de persoane.

Conform estimărilor specialiștilor din domeniu, cantitatea de alcool pur consumată pe cap de locuitor în Moldova a atins cifra de 10-12 litri, anual. Totuși, valorile reale ale consumului de alcool pe țară este greu de estimat, din cauza cantităților necontrolate de alcool pregătite în condiții casnice.

Sondajul sociologic efectuat în cadrul studiului „Consumul și abuzul de alcool în Republica Moldova: evaluarea situației și impactului” a arătat că în 60% din gospodăriile din Moldova se consumă băuturi alcoolice. Consumul de alcool în menajurile din mediul rural prevalează față de cele din urban, 66% față de 50%. Cel mai înalt nivel al consumului de băuturi alcoolice este înregistrat în categoria populației cu

virte cuprinse intre 20 – 44 ani, avand studii medii de specialitate (scoala generala sau profesionala), al caror nivel de venituri pe gospodarie depaseste valoarea de 2500 lei lunar.

Astfel, sondajul realizat confirma ca nivelul de consum al bauturilor alcoolice ramine ridicat, populatia activa din mediul rural fiind consumatorul principal, o pondere mai importanta revenind barbatilor. Persoanele cu studii superioare, desi in cantitati mai mici, consuma bauturi alcoolice mai des decat cei cu studii medii incomplete si cei cu studii preuniversitare, iar nivelul de venituri ale celor trei categorii nu se deosebeste foarte mult. Persoanele de varsta a treia consuma mai rar bauturi alcoolice.

In mediul rural se consuma preponderent vinul, iar in mediul urban, in special, bauturile alcoolice tari, desi ponderea consumatorilor de vin este mult mai inalta atat in mediul rural, cat si in mediul urban. Tinerii consuma in special bauturile slab alcoolice (cum ar fi berea), iar persoanele cu virte de peste 60 de ani consuma in special bauturi alcoolice tari.

Consumul inalt de alcool ne permite a face o legatura directa dintre morbiditatea inalta prin tulburari mintale, boli cardiovasculare si ale aparatului digestiv, rata in crestere a afectiunile hepatice.

Consumul de tigari in Moldova creste considerabil. Un studiui, realizat in randurile tinerilor, a demonstrat ca in Moldova in an. 2008 patru din zece elevi (39,2%), dintre care 57,7% baieti si 24,3% fete, au fumat cindva; pe cind in an.2004 aceasta rata era de 41,7 %, dintre care 64,4% baieti si 22,7% fete. 13,2% dintre tineri utilizeaza in prezent produse din tutun (baietii-23,8%, fetele - 8,2%). Este o descrestere a raspindirii actuale a nivelului fumatului de la 15% in an.2004 la 13,0% in an.2008. Se inregistreaza o descrestere (de la 12,8% in an.2004 la 11,6% in an. 2008) a numarului de fumatori in randul baietilor, dar o crestere in randul fetelor (de la 4,2% la, respectiv, 5,1%). Aproximativ unul din zece elevi simte necesitatea fumatului unei tigari dimineata, ceea ce arata o dependenta grava fata de tutun. Expunerea la fumatul pasiv a fost inalta la toti elevii din Moldova, atat la scoala, cat si la fum de tigara in locuri publice.

Jumatate dintre numarul de elevi inclusi in studiu (47,6% - dintre care 43,4% baieti si 50,8% fete) au indicat ca au cel putin un parinte care fumeaza si 8,0% (9,0% baieti si 6,9% fete) au spus ca aproape toti colegii sau prietenii fumeaza. Actualii fumatori de tigari au declarat ca au un numar semnificativ de mare de prieteni care fumeaza decat cei care n-au fumat niciodata. De asemenea, a fost o deosebire importanta dintre actualii fumatori de tigari care au fost expusi la fumul de tutun in afara casei lor, comparativ cu cei care n-au fumat niciodata (89,4% versus 56,9%).

Sondajul arata ca, in viitorul apropiat ne putem astepta la o crestere a numarului de femei tinere fumatoare. In prezent, o fata de 13-15 de ani fumatoare egaleaza prevalenta femeilor fumatoare (8,9%). Studiile stiintifice internationale. Conform studiilor stiintifice internationale demonstreaza impactul negativ al fumatului asupra functiei de reproducere.

Cercetarile stiintifice au demonstrat ca utilizarea tutunului este cauza principala a unor maladii fatale. Fumatul este unul din factorii principali de risc major si agent cauzal la cel putin sase tipuri de boli cronice devastatoare: boli cardiace, cancer, boli cerebrovasculare, diabetul zaharat, boli pulmonare distructive cronice si ateroscleroza. Utilizarea tutunului este cauza a peste 50% de tumori maligne, in cadrul carora 90% apartine cancerului pulmonar. Fumatul cauzeaza in 80% cazuri bronsite-enfizemice cronice si mai mult de o jumatate dintre bolile cardiovasculare si bolile cerebrovasculare. Astfel, rata inalta a utilizarii tutunului in Republica Moldova ne permite sa facem o legatura cu morbiditatea inalta prin maladii ale aparatului respirator, aparatului cardio-vascular, digestiv, boli oncologice si tempoul de crestere a acestora in randurile populatiei.

Nu este estimat impactul real al daunelor individuale si sociale provocate de fumat. Este vorba de imbolnavirile grave si cheltuieli enorme pentru tratarea bolilor provocate sau agravate de fumat, de pierderile in volumul de productie cauzate de reducerea capacitatii de munca, de pierderea de vieti omenesti, in special in virste active, cu afectarea starii familiilor si societatii in genere.

Promovarea modului sanatos de viata si activitatea de educatie pentru sanatate trebuie se prezinta o prioritate pentru Ministerului Sanatatii si poarta un caracter complex, care prevede mobilizarea sociala a populatiei ce se desfasoara cu implicarea intregii societati, a institutiilor statale si neguvernamentale, a mass-mediei a comunitatii, familiei, individului.

Concluzii. Evaluarea starii sanatatii a populatiei Republicii Moldova a demonstrat ca morbiditatea in Moldova in comparatie cu mijlocul anilor '80 - inceputul anilor '90 a sporit, se inregistreaza sporirea bolilor „prosperitatii sociale nefavorabile”.

Imbunatatirea sanatatii si cresterea duratei de viata sanatoasa si activain Moldova poate fi atinsa prin:

- imbunatatirea nivelului si calitatii vietii, reducerea mortalitatii premature, mai ales in primul rind in virsta frageda si copilarie;
- cresterea duratei vietii sanatoase si active a populatiei, reducerea morbiditatii, a traumatismului si invaliditatii;
- imbunatatirea calitatii vietii bolnavilor cronici si a celor cu invaliditate, oferindu-le conditii pentru realizarea potentialului existent (ramas) de sanatate.

In domeniul intaririi sanatatii si cresterii duratei vietii a populatiei trebuie sa fie stabilite urmatoarele prioritati:

- intarirea starii de sanatate a copiilor si adolescentilor, in primul rind, prin imbunatatirea masurilor preventive de reducere a traumatismului si a otravirilor, a fumatului, alcoolismului si a dependentei de droguri, dezvoltarea culturii fizice, odihnei si a ridicarii sanatatii populatiei;
- pastrarea sanatatii sferei de reproducere a populatiei in baza perfectarii ajutorului preventiv de diagnosticare si terapeutic;
- imbunatatirea starii de sanatate a populatiei in virsta apta de munca, in primul rind in urma efectuarii unor masuri profilactice in vederea reducerii traumatismului si a otravirilor, precum si a descoperirii bolilor aparatului circulator, tumorilor si a bolilor infectioase;
- pastrarea sanatatii persoanelor in etate, pentru care cel mai important este profilaxia bolilor cardiovasculare, oncologice si infectioase.

La profilaxie trebuie sa participe institutiile de protectie a sanatatii, educatie, ajutor social, precum si cele pentru tineret. De asemenea, sunt necesare actiuni coordonate ale puterii executive de toate nivelele, cooperarea cu organizatiile publice, de caritate si religioase, precum si participarea activa a tuturor paturilor populatiei.

In domeniul protectiei si intaririi sanatatii cetatenilor este necesar un sistem modern de organizare si dezvoltare a formelor statale si nestatale de acordare a ajutorului medical garantat populatiei bazindu-se pe programele de stat si regionale speciale pe termen scurt si mediu, precum si efectuarea unui control strict asupra utilizarii mijloacelor pentru realizarea lor.

Bibliografia:

1. Anuarul statistic al Republicii Moldova/Biroul National de Statistica al Republicii Moldova, Ch.: Statistica, 2006 (F.E.-P. “Tipogr. Centrala”). - (Statistica Moldovei) – 560 p.
2. Anuarul statistic al Republicii Moldova/Biroul National de Statistica al Republicii Moldova, Ch.: Statistica, 2009 (F.E.-P. “Tipogr. Centrala”). - (Statistica Moldovei) – 576 p.
3. Anuarul statistic al Republicii Moldova/Biroul National de Statistica al Republicii Moldova, Ch.: Statistica, 2010 (F.E.-P. “Tipogr. Centrala”). - (Statistica Moldovei) – 572 p.

4. Anuarul statistic al Sistemului de Sanatate din Moldova, a.2006, a.2009, a.2010/ Centrul National de Management in Sanatate al MS RM, Ch., 2007, 2010, 2011.
5. Activitatea Sistemului de Sanatate in a. 2005, 2009, 2010 /Ministerul Sanatatii al RM, Ch., 2006, 2010, 2011.
6. Народное хозяйство СССР в 1990г.: Статистический ежегодник/Госкомстат СССР. - М. Финансы и статистика, 1991.-752 с.
7. Народное хозяйство Молдавской ССР. 1924-1984. Юбилейный статистический сборник /ЦСУ МССР. - Кишинев: Картеа Молдовенеаскэ, 1984.-340 с.
8. <http://www.statistica.md/>

**PRACTICI DE PROMOVARE
A MANAGEMENTULUI CALITATII TOTALE (MCT)
IN ADMINISTRATIA PUBLICA**

*Svetlana COJOCARU, dr. economie, conf. univ.,
Sef catedra Economie si management public,
Academia de Administrare Publica de pe
langa Presedintele Republicii Moldova*

Abstract: Public administration reform aimed at directly improving the quality of both decision-making, human resource management, of public finances and public services as citizens for the promotion and introduction elements of total quality management.

Key words: public administration reform, quality management, reform strategy, convergence.

Statele europene tot mai mult sunt preocupate in promovarea Managementului Calitatii Totale (MCT) in administratiile publice sau, mai general, in sectorul public.

Calitatea produselor si serviciilor in sectorul public a devenit in timp unul din obiectivele fundamentale in toate institutiile publice si autoritatile administrative din tarile dezvoltate. Calitatea este definita prin absenta relativa a defectelor. Calitatea se masoara prin gradul de satisfactie al clientului fata de caracteristicile si aptitudinea de utilizare a produselor sau a serviciilor. Calitatea reprezinta ansamblul de proprietati si caracteristici ale unui produs sau serviciu care ii confera acestuia proprietatea de a satisface nevoile exprimate sau implicite [6].

Pentru succesul deplin al unei organizatii, aceasta trebuie sa ofere produse sau servicii care [3]:

- 1). Sa satisfaca o necesitate, o utilitate sau un scop bine definit;
- 2). Sa satisfaca asteptarile clientului;
- 3). Sa se conformeze standardelor si specificatiilor;
- 4). Sa se conformeze masurilor legale si altor cerinte ale societatii;
- 5). Sa fie disponibile la un pret competitiv;
- 6). Sa fie furnizate la un cost care aduce profit.

Din cele expuse, Managementul Calitatii Totale (MCT) este apreciat ca „o modalitate fundamentala pentru imbunatatirea activitatii in sectorul public si privat” [9].

Tot mai complexe sunt abordarile specialistilor, utilizind instrumente moderne de analiza, care se fundamenteaza atat pe benchmarking, cat si pe integrarea si interpretarea rezultatelor in contextul proceselor de convergenta si dinamica administrativa.

Istoriile diferite ale proceselor de integrare europeana a unor tari din Europa de Sud-Est, membre ale UE: Grecia, Cipru, Slovenia, Bulgaria si Romania – determina si abordari diferite ale politicilor de promovare a calitatii in administratiile publice nationale.

Astfel, dupa anii '90, incep sa se contureze, pe agende de lucru ale autoritatilor

publice, strategiile si politicile de promovare a calitatii in sectorul public, in general, si administratiile publice, in special: anii '90 in Cipru, dupa 1995 in Grecia si Slovenia, si dupa 2000, in Bulgaria si Romania [3].

Managementul Calitatii Totale (MCT) a fost utilizat initial in sectorul privat, pentru a se realiza monitorizarea integrala si estimarea tuturor activitatilor relevante ale unei organizatii, in vederea atingerii unor rezultate excelente in cadrul afacerilor, inclusiv a celor in derulare.[1]

„Calitatea” nu este un concept generic si nici nou in administratia publica. Din contra, calitatea a fost un concept in administratia publica inca de la infiintarea statului administrativ modern, cand a fost asociat cu respectarea normelor si a procedurilor, corectitudinea formala, fiabilitatea si absenta deciziilor arbitrare.

Introducerea modelului MCT in administratia publica si servicii publice implica un grad mai mare de dificultate. In primul rind, in intreprinderea privata, estimarea randamentului se concretizeaza in functie de beneficiul economic obtinut si de numarul de clienti. Totusi, aceasta perspectiva nu este valabila in organismele publice, care nu urmaresc beneficiul economic, ci satisfacerea clientilor. In plus, conceptul de client, asa cum este el inteles in domeniul privat, nu este acelasi in spatiul public, fiind o problema ce trebuie nuantata.

Conform definitiei calitatii, aceasta capata semnificatie in functie de client (satisfacerea clientului). Insa trebuie sa admitem ca acesta o percepe in mod subiectiv. Deci, calitatea nu este o conditie obiectiva, ci este determinata de diferite tipuri de clienti care vor avea la randul lor necesitati si asteptari diferite.

Dar cine este “clientul” administratiei publice si serviciilor publice? Putem spune ca este cetateanul, desi acesta stabileste diferite tipuri de relatii cu organizatiile publice, avind un rol diferit si complex. Astfel, uneori el cere administratiei publice sa-i garanteze drepturile; in alte ocazii - sa-i presteze anumite servicii. Alta data poate fi obiectul unor prestari. Uneori interesele vor fi contradictorii, ca de exemplu atunci cind este vorba despre servicii de obtinere a unei licente de activitate. In plus, cetateanul de multe ori se afla in imposibilitatea de a alege. Aceasta limitare a capacitatii de alegere il face sa fie un client special - cetateanul este si cel care sustine administratia publica prin impozite, deci, intr-o anumita masura, este proprietarul lor.

O imagine de ansamblu asupra aparitiei calitatii in administratia publica o regasim in Engel [9], care subliniaza ideea potrivit careia „impulsul pentru calitate” [10] a cuprins sectorul public in ultima jumatate a anilor '80 si pe o scara mult mai larga in anii '90, permitand calitatii sa devina „un termen central in retorica noastra contemporana” [8], unul dintre subiectele si preocuparile centrale ale modernizarii administrative din Europa Occidentala si din „lumea OCDE” – sau chiar „o epidemie recenta” [9].

In consecinta, MCT este privit ca un instrument „holistic”, iar de la sfarsitul anilor '80 a fost implementat din ce in ce mai mult si in sectorul public [4].

Conceptul de calitate s-a concretizat intr-o serie de definitii care se completeaza reciproc. Printre acestea regasim:

- Imbunatatirea „modului de guvernare” – arhitectura constitutionala si structura guvernului si a societatii – si eficacitatea actiunii publice [10];
- Calitatea se poate defini prin oportunitate sau caracter adecvat [8];
- Ansamblul de standarde si caracteristici ale unui produs, raportate la capacitatea sa de a satisface necesitatile care se cunosc sau se presupun [4];
- Calitatea este nivelul la care un set de caracteristici intrinseci satisface cerintele, ea putandu-se situa la diferite niveluri, respectiv: nesatisfacatoare sau slaba (poor); satisfacatoare sau buna si excelenta (Standardul ISO 9000: 2000. Sisteme de management al calitatii. Principii fundamentale si vocabular).

Beale si Pollitt (1994) au descoperit ca, in ceea ce priveste standardele, cunostintele clientilor sunt foarte restranse, chiar si intr-o tara care plaseaza informarea intr-o pozitie centrala pe agenda politica (de exemplu, Marea Britanie) [10].

Comisia Europeana a efectuat in 1996 un studiu din care reiese constientizarea importante/rolului calitatii in lume (vezi tabelul 1).

Tabelul 1. Constientizarea importante/rolului calitatii in lume

Tara Regiunea	Rolul calitatii in management	Nivelul constientizarii importante/rolului calitatii
Japonia	Calitatea este un element esential al managementului global al organizatiei	Excelent
SUA	Calitatea are un rol tot mai important	Bun
Europa Occidentala	Calitatea este considerata a fi o problema profesionala de specialitate a managementului	Limitat
Europa Centrala si de Est	Calitatea este considerata a fi doar problema angajatilor din compartimentele direct productive	Limitat
Alte tari	Calitatea este perceputa ca fiind o problema secundara, fara legatura cu managementul	Redus

Sursa: O politica europeana de promovare a calitatii pentru imbunatatirea competitivitatii europene, Comisia Europeana, 1996; in Dragulanescu, FRPC, 2001.

Calitatea serviciilor reprezinta un aspect important al performantei in orice organizatie din sectorul public [10], iar administratia publica a statelor nationale isi propune sa obtina performanta prin intermediul strategiilor de management al calitatii.

Instrumente de calitate „standard”¹ utilizate in administratia publica.

In 1988 companiile europene performante au creat Fundatia Europeana pentru Managementul Calitatii (EFQM), care viza promovarea si raspandirea ideii de excelenta in afaceri in Europa. Acest model se sprijina pe un numar de opt concepte fundamentale privind excelenta, care sunt transformate intr-o diagrama de noua criterii ce formeaza un cadru pentru evaluarea calitatii intr-o organizatie. Cinci criterii acopera ceea ce face organizatia, iar celelalte patru criterii acopera rezultatele obtinute de catre organizatie.

Metodologia folosita este aceea de autoevaluare, ceea ce inseamna ca organizatiile trebuie sa-si evalueze propria performanta intr-un mod structurat si bazat pe fapte reale si sa identifice punctele tari si domeniile in care este necesara imbunatatirea. Modelul EFQM este utilizat in mod special in sectorul public in mai multe state membre ale UE [8], iar in ultimii ani acesta s-a raspandit si la nivelul tarilor non-UE.

Un alt instrument de autoevaluare a modului de functionare a institutiilor publice este CAF care s-a dezvoltat in anul 1999-2000 in statele membre ale UE ca un cadru comun al domeniului public pentru evaluarea si imbunatatirea administratiei publice.

CAF se bazeaza pe concepte fundamentale, pe diagrama si pe criteriile de evaluare gestionate de Modelul EFQM si, ca si precedentul, opereaza cu metodologia autoevaluarii [7].

Spre deosebire de Modelul EFQM, finalitatea CAF este aceea de a oferi un cadru simplu, usor si fara costuri pentru autoevaluarea organizatiilor publice din Europa si care sa permita utilizarea bunelor practici si a evaluarilor de tip benchmarking (EIPA).²

Seria ISO 9000 dezvoltata de Organizatia Internationala a Standardelor inca din anul 1987 este un standard international acceptat pentru asigurarea calitatii in domeniul productiei si prestarii serviciilor care ofera indicatori si dispozitii privind modul in care se elaboreaza un sistem al calitatii intr-o organizatie. Seria consta in instructiuni pentru

¹ Modelul de Excelență EFQM, Cadruul Comun de Evaluare (CAF), Standardele ISO 9000.

² Pentru mai multe informații despre acest model vezi www.iso.org.

utilizarea standardului (ISO 9000) si in cerinte pentru procesele organizationale specificate pentru organizatiile care desfasoara diferite activitati [8].

Seria ISO 9000 lucreaza cu instrumentul certificarii de catre partile tertе (realizate de structuri de certificare) si permite organizatiilor sa obtina in mod oficial certificate pentru activitatile lor. Certificatele sunt emise pentru o perioada limitata de timp, dar pot fi si retrase.¹

In ceea ce priveste aplicarea normelor de calitate internationale in administratia publica, prima norma de calitate a fost ISO 9000; de asemenea sunt aplicate normele privind mediul inconjurator ISO 14000, ISO 17020 si ISO 17025 si normele tehnice in domeniul administratiei publice. Se apreciaza ca aplicarea standardelor ISO 9000 este utila, in special, organizatiilor carora le lipseste transparenta regulilor scrise, a structurilor si proceselor [5].

Analiza convergentei elementelor MCT in administratia publica.

Analiza convergentei are in vedere descrierea modului in care diferiti factori si mecanisme economice, sociale si politice actioneaza sau concura la atenuarea unor diferente sau decalaje dintre entitati [6].

Conform opiniei lui Pollitt [8], convergenta administrativa este un concept inca neclar, dar ca si model comun acesta implica o reducere a gradului de diferenta si a disparitatilor structurilor administrative. Vom putea vorbi de convergenta atunci cand ideile de baza, competenta, resursele si structurile institutionale din mai multe state se potrivesc, in acest caz, probabilitatea pentru convergenta este crescuta, iar cand nepotrivirile sunt puternice, convergenta are un grad mic sau exista chiar divergenta [5].

Comparind elementele managementului calitatii din politicile nationale din administratia publica a statelor UE cu o serie de standarde generale reiesite din conceptiile, practicile si experientele la nivelul UE, putem determina asa-numitele „convergente globale”, iar prin compararea initiativelor, mecanismelor si instrumentelor - „convergenta relativa” [7].

Promovarea modernizarii administratiei reprezinta un aspect care difera in totalitate de procesul implementarii, majoritatea reformelor administratiei publice fiind caracterizate de un decalaj intre implementarea teoretica si cea practica.

Strategiile si intensitatea procesului de implementare difera de la o tara la alta si sunt clar influentate de un numar de factori contextuali, cum ar fi gradul de centralizare executiva si traditiile administrative si juridice din fiecare tara in parte.

Fiecare dintre tarile UE, avand ca obiectiv racordarea la standardele de calitate europene, a elaborat „strategii de calitate” subliniind politica si obiectivele administratiei centrale cu privire la calitatea in administratia publica sau inca se afla in procesul elaborarii unor astfel de documente strategice.

Subiectul privind calitatea il regasim, de asemenea, abordat si in diferite documente cum ar fi planuri si programe nationale de reforma.

Cadrul de autoevaluare a modului de functionare a institutiilor administratiei publice in Republica Moldova a fost aplicat in anul 2008 in cadrul Ministerului Afacerilor Externe si Integrarii Europene (MAE IE).

Conform strategiei ministerului, autoevaluarea in baza modelului CAF a ajutat MAEIE:

- sa elucideze mai multe detalii despre structura sa organizationala si modul in care sistemele si performanta sa curenta se raporteaza la cele mai bune practici internationale;
- in baza a noua criterii-cheie de analiza a administratiei publice s-a atins un consens asupra prioritatilor pentru planificarea proiectelor de perfectionare.

¹ Pentru mai multe informatii despre acest model vezi www.iso.org.

- In scopul promovării CAF în Republica Moldova se fac eforturi pentru a fi aplicat la nivelul a cât mai multor institutii. În acest sens sunt aprobate un sir de documente, strategii de reforma și politici de management al calitatii care vor duce la:
- creșterea eficienței și eficacității în sectorul public;
- formarea și dezvoltarea resurselor umane;
- dezvoltarea de e-guvernare;
- îmbunătățirea și eficientizarea reglementării administrative și furnizarea de servicii;
- creșterea transparenței și integrității în institutiile publice;
- îmbunătățirea imaginii sectorului public ca angajator;
- sporirea satisfacției deopotrivă a clienților și angajaților;
- instruirea angajaților pentru a lucra cu sisteme de e-guvernare.

Dar aceasta va fi imposibil de realizat fără a urmări cu strictete unele principii, cum ar fi:

- tratarea tuturor utilizatorilor corect, onest și politicos;
- comunicare deschisă și furnizare de informații complete;
- consultarea pe larg și promovarea îmbunătățirii continue;
- incorporarea feedback-ului și învățarea din plângeri;
- măsurarea și publicarea rezultatelor de satisfacție a cetățenilor.

Obiectivele principale privind managementul calitatii în administrația publică în Republica Moldova trebuie să devină: îmbunătățirea capacității administrative, creșterea transparenței institutiilor publice, orientarea către cetățean, profesionalizarea funcției publice pentru introducerea calitatii în serviciile publice.

În concluzie, considerăm că introducerea elementelor de management al calitatii în administrația publică este determinată de factorii interni și este strâns legată de inițiativele reformei administrative.

Administrația publică bazată pe Standardele Europene poate fi considerată o piatră de temelie pentru funcționarea eficientă a acesteia. Observăm că atât statele în curs de aderare la UE, cât cele membre, au aplicat o reformă detaliată a administrației publice cu privire la introducerea acestor standarde în sectorul public, motivul fiind faptul că cetățenii utilizau servicii publice ineficiente, la toate nivelurile, iar în acest sens programe și strategii de reformă concrete în domeniul administrației publice pregătesc implementarea managementului calitatii în sectorul public.

Conformitatea furnizării de servicii în general la standarde europene va aduce un cadru legal mai puțin arbitrar și corupție mai scăzută. Pentru cetățeni acest lucru va însemna servicii eficiente și eficiente, sistem de informații mai transparent, precum și personalul profesionist.

Ar fi de dorit ca instrumentele de management al calitatii să fie implementate în toate institutiile administrației publice centrale și locale care vor aduce la transparență, credibilitate și eficientizare. Calitatea sectorului public este indispensabilă unei guvernări legitime

Referințe bibliografice:

1. Matei, A., Andreescu, S., „Managementul calitatii totale în sectorul public. Experiențe europene”, Proceedings, 2009, p. 47-125.
2. Matei, L., International Conference Public administration at the beginning of the third millennium. Disseminating the best Japanese practices in Romania, Bucharest, Romania, <http://www.admpubl.snspa.ro/fisiere/Proceedings.pdf>.
3. Matei, A., Dogaru, T.C., „The Administrative Convergence in the Balkan Area. Empirical Analysis of Social Policy in Romania and Bulgaria”, Theoretical and Applied Economics, Volume XVII, No. 3(544), 2010, pp. 5-24, <http://store.ectap.ro/articole/448.pdf>
4. Matei, A., Savulescu, S., „Convergence of the policies for promoting total quality management in

- the public administrations of Balkan states - European Union Member States”, 2011, <http://ssrn.com/abstract=1762535>
5. Matei, L., Lazar, C., „Development and Regulation of Civil Service in Central and Eastern European States - A Comparative Analysis in View of Good Governance”, 2009, IIAS Conference, Helsinki, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1440099
 6. Moldoveanu, G., Dobrin, C. Managementul calitatii in sectorul public, Editura ASE, Bucuresti, 2005.
 7. Moldoveanu, G., Dobrin, C. Administratia deschisa. Initiative privind calitatea serviciilor, Editura Economica, Bucuresti, 2008
 8. Pollitt, Ch., Bouckaert, G. (1995). Quality Improvement in European Public Services. Concepts, Cases and Commentary, London, Sage Publications.
 9. Pollitt, C., „Convergence: The Useful Myth”, Public Administration, Vol. 79, nr. 4, 2001, Blackwell Publishing
 10. Staes, P., Thijs, N., „Quality Management on the European Agenda”, EIPASCOPE, 2005/1, <http://www.eipa.nl/en/eipascope/show/&tid=10>