

**ТРЕХМЕРНЫЕ АСИММОРФНЫЕ КРИСТАЛЛОГРАФИЧЕСКИЕ  
ЛИНЕЙНЫЕ ГРУППЫ РОЗЕТОЧНЫХ P-СИММЕТРИЙ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ  
К ЗАВЕРШЕНИЮ ПОЛНОГО ОБЗОРА ПЯТИМЕРНЫХ ГРУПП СИММЕТРИИ  
С ИНВАРИАНТНЫМИ ТРЕХМЕРНОЙ ПЛОСКОСТЬЮ И ПРЯМОЙ В НЕЙ**

*Александр ПАЛИСТРАНТ*

*Кафедра алгебры и геометрии*

Teoria generală a P-simetriei este folosită pentru a extinde grupurile asimorfe liniare cristalografice tridimensionale cu P-simetriile de rozetă. În lucrare sunt prezentate lista completă a P-simetriilor minore de rozetă și caracteristicile numerice complete ale listelor de grupuri Q-medii de P-simetrie din categoriile indicate. De asemenea, pe baza teoriei generale a P-simetriei au fost obținute toate versiunile posibile de grupuri tridimensionale, asimorfe cristalografice, liniare ale P-simetriilor de rozetă, fără a se ține cont de enantimorfismul lor. Aceasta a permis evaluarea numerică a tuturor grupurilor „aisimorfe” de simetrie ale spațiului euclidian de dimensiunea cinci, care păstrează invariant în acest spațiu un plan tridimensional și o dreaptă pe plan. Este dată analiza rezultatelor „simorfe”, „hemisimorfe” și „asimorfe” referitoare la numărul total de grupuri de simetrie în spațiul euclidian de dimensiunea cinci, ce păstrează invariant în el un plan tridimensional și o dreaptă pe acest plan. Pe baza acestei analize a fost determinat numărul grupurilor cinci-dimensionale, cu un plan tridimensional invariant și o dreaptă invariantă pe acest plan.

Based on the general P-symmetry theory, three-dimensional asimorphic crystallographic linear groups are expanded up to groups of rosetal P-symmetries. The list of junior rosetal P-symmetries of this category is completely presented and the full numerical review of Q-middle groups of noted P-symmetries of the mentioned above category is given. The number of different "hemisymorphic" symmetry groups of five-dimensional Euclidian space, which keep in it invariant the three-dimensional plane with straight line in it is established by means of revealed every possible (from the point of view of general P-symmetries theory) different, without taking into account enantiomorphism, three-dimensional crystallographic linear rosetal P-symmetries. The analysis of the results of determined number of different "symorphic", "hemisymorphic" and "asymorphic" groups of symmetry of five-dimensional Euclidian space, which keep in it invariant three-dimensional plane with straight line in it, and number of different five-dimensional group of symmetry of this category is determined.

1. Трёхмерные кристаллографические линейные группы  $G_{31}$ , называемые также стержневыми или цилиндрическими, являются такими подгруппами трёхмерных федоровских групп  $G_3$ , которые сохраняют в трёхмерном эвклидовом пространстве инвариантной некоторую прямую, называемую осью группы, но не сохраняют инвариантной одну и ту же точку этого пространства [1]. Элементами симметрии таких групп поэтому могут быть только переносы на векторы, лежащие на оси группы, повороты, в том числе винтовые и зеркальные, на кристаллографические углы вокруг оси группы, повороты вокруг осей второго порядка, перпендикулярных оси группы, отражения и скользящие отражения от плоскостей, проходящих через ось группы, а также отражения от плоскости, перпендикулярной оси группы, ибо эти преобразования симметрии переводят в себя ось группы и не сохраняют неподвижной одну и ту же точку указанного пространства.

Рассмотрим любое преобразование  $f$  из группы  $G_{31}$ . Его можно разложить в произведение переноса  $s$  на вектор, лежащий на оси группы, и "поворота"  $w$  вокруг наперед заданной точки  $O$ , также лежащей на оси этой группы и переводящей её в себя,  $f = s \cdot w$ . Поставив в соответствие всякому  $f$  входящий в него "поворот"  $w$ , получим гомоморфизм группы  $G_{31}$  на множество "поворотов"  $W$ , являющихся конечной точечной мультипликативной группой категории  $G_{320}$ . Ядром этого гомоморфизма служит одномерная циклическая подгруппа переносов  $T$ , тогда по основной теореме о гомоморфизмах  $T$  – нормальный делитель в группе  $G_{31}$ , а фактор-группа  $G_{31}/T$  изоморфна группе  $W$  (запись  $G_{31}/T \simeq W$ ) [2].

Комбинируя одномерную циклическую группу параллельных переносов на векторы, лежащие на оси группы, с точечными группами таблеток  $G_{320}$ , сохраняющими ось группы, получим сначала 31 симморфную, а затем 13 гемисимморфных и 31 асимморфную трёхмерную линейную кристаллографическую

группу симметрии  $G_{31}$  [1]. Все эти группы полностью выписаны в графе 2 таблицы 1 в [3] в символике А.М. Заморзаева, а в графе 3 этой же таблицы даны соответствующие интернациональные символы, извлечённые из [4].

Настоящая статья является логическим продолжением работ [5] и [6] и посвящается обобщению оставшихся асимморфных трёхмерных кристаллографических линейных групп с 10 розеточными  $P$ -симметриями и их применению к исследованию пятимерных групп симметрии с инвариантной трёхмерной плоскостью и прямой в ней, то есть асимморфных групп симметрии категории  $G_{531}$ .

2. Напомним необходимые сведения, связанные с решением поставленной задачи, ибо при обобщении асимморфных трёхмерных классических линейных групп симметрии с розеточными  $P$ -симметриями нужно ясно представлять себе их структуру, которая непосредственно следует из самого способа их вывода. В самом деле, согласно определению, асимморфная трёхмерная кристаллографическая линейная группа симметрии – это такая стержневая дискретная группа, в которой среди преобразований симметрии первого рода имеются неразложимые на переносы и повороты элементы, сохраняющие её ось. Следовательно, трёхмерную асимморфную линейную группу симметрии можно получить из такой симморфной стержневой группы симметрии, в которой имеются поворотные оси порядка  $n = 2, 3, 4$  и  $6$ , направленные по оси группы, путём их замены на всевозможные винтовые оси  $n$ -го порядка, также лежащие на оси группы (ср.[7]). Из сказанного следует, что такими симморфными стержневыми группами симметрии, из которых выводятся трёхмерные линейные асимморфные кристаллографические группы симметрии, являются группы  $p112, p3, p4, p6, p112/m, p4/m, p6/m, pmm2, p4mm, p6mm, pmm2, p4/mmm, p6/mmm, p222, p32, p422, p622$ , выписанные в [5] в интернациональной символике, отражающей полную систему образующих элементов этих групп.

Проследим вывод асимморфных трёхмерных линейных групп симметрии из выписанных выше 17 симморфных стержневых групп.

Так, из симморфной группы  $p112$  выводится одна асимморфная группа  $p112_1$ , в которой винтовая ось  $2_1$  получена из оси  $2$  добавлением к ней параллельного переноса на вектор  $\frac{1}{2}\bar{p}$ , где  $\bar{p}$  – основной вектор переноса, лежащий на оси группы  $p112$ .

Из группы  $p3$  выводятся две асимморфные группы  $p3_1$  и  $p3_2$ , различающиеся между собой только за счёт правизны и левизны винтовых осей  $3_1$  и  $3_2$ , то есть группы  $p3_1$  и  $p3_2$  составляют энантиоморфную пару групп. Винтовые оси  $3_1$  и  $3_2$  указанных групп получаются из поворотной оси  $3$  добавлением ей параллельного переноса на вектор  $\frac{k}{3}\bar{p}$ , где  $k$  принимает значения  $1$  и  $2$ .

Далее, из группы  $p4$  выводятся три асимморфные группы  $p4_1, p4_2$  и  $p4_3$ , в которых винтовые оси  $4_1, 4_2$  и  $4_3$  с энантиоморфной парой  $4_1$  и  $4_3$  получаются из поворотной оси  $4$  добавлением ей параллельного переноса на вектор  $\frac{k}{4}\bar{p}$ , где  $k$  принимает значения, равные  $1, 2$  и  $3$ , а  $\bar{p}$  – основной вектор переноса, лежащий на оси группы  $p4$ .

Из группы  $p6$  выводятся пять асимморфных групп  $p6_1, p6_2, p6_3, p6_4$  и  $p6_5$ , в которых винтовые оси  $6_1, 6_2, 6_3, 6_4$  и  $6_5$  с двумя энантиоморфными парами  $6_1$  и  $6_5$ , а также  $6_2$  и  $6_4$ , получаются из поворотной оси  $6$  добавлением ей параллельного переноса на вектор  $\frac{k}{6}\bar{p}$ , где  $k$  принимает значения, равные  $1, 2, 3, 4$  и  $5$ , а вектор  $\bar{p}$  сохраняет прежний смысл в группе  $p6$ .

Аналогично из групп  $p112/m, p4/m$  и  $p6/m$  выводится по одной асимморфной группе  $p112_1/m, p4_2/m$  и  $p6_3/m$ , а из групп  $pmm2, p4mm$  и  $p6mm$  также выводится только по одной асимморфной группе  $pmm2_1, p4_2mm$  и  $p6_3mm$ , ибо при превращении, например, в группе  $p4mm$  поворотной оси  $4$  в винтовую ось  $4_2$ , за счет добавления ей параллельного переноса  $\frac{2}{4}\bar{p}$ , одна из двух плоскостей, расположенных под углом в  $45^\circ$  и проходящих через ось группы  $p4mm$ , превращается в плоскость скользящего отражения с вектором скольжения  $\bar{p}/2$ , где  $\bar{p}$  по-прежнему вектор основного переноса, лежащий на оси группы  $p4mm$ .

В свою очередь, из групп  $pmm2, p4/mmm$  и  $p6/mmm$  выводится по одной асимморфной группе  $pmm2_1, p4_2/mmm$  и  $p6_3/mmm$ , а из группы  $p222$  – также одна асимморфная группа  $p222_1$ , в которой винтовая ось

$2_1$  получена из поворотной оси  $2$ , направленной по оси группы  $p222$ , за счет присоединения ей параллельного переноса на вектор  $\frac{1}{2}\bar{p}$ , где  $\bar{p}$  – основной перенос группы  $p222$ , лежащий на её оси.

Аналогичным образом из симморфной группы  $p32$  выводится одна пара энантиоморфных асимморфных групп  $p3_12$  и  $p3_22$ , а из группы  $p422$  выводятся три асимморфные группы  $p4_122$ ,  $p4_222$  и  $p4_322$ , среди которых группы  $p4_122$  и  $p4_322$  составляют энантиоморфную пару.

Наконец, из симморфной группы  $p622$  выводятся пять асимморфных групп  $p6_122$ ,  $p6_222$ ,  $p6_322$ ,  $p6_422$  и  $p6_522$ , среди которых имеется две различные энантиоморфные пары  $p6_122$  и  $p6_522$ , а также  $p6_222$  и  $p6_422$ .

В итоге имеем, что из выписанных 17 симморфных стержневых групп выводится 23 асимморфных. Но ввиду различия правых и левых винтовых осей, 8 асимморфных групп повторяются дважды. Встречаются именно такие стержневые группы  $G$  и  $G'$ , отличающиеся между собой только за счет правизны и левизны винтовых осей, в которых правые и левые винтовые оси не переходят друг в друга собственным аффинным преобразованием  $A$ , связывающим эти группы, то есть в формуле  $G' = AGA^{-1}$  аффинное преобразование  $A$  собственное, и неодинаковых трёхмерных линейных кристаллографических групп симметрии насчитывается ровно 31, а всех стержневых кристаллографических групп симметрии имеется 75, из которых 36 неизоморфны, а 67 различны между собой без учета энантиоморфизма среди 75 стержневых групп симметрии [8,9].

Из способа вывода асимморфных стержневых групп из таких же симморфных следует, что ориентировка элементов симметрии в асимморфных стержневых группах, записанных в интернациональной символикe, по отношению друг к другу такая же, как и в соответствующих симморфных группах, из которых они получены (ср.[5]).

Таким образом, список 31 трёхмерной асимморфной кристаллографической линейной группы симметрии в интернациональной символикe следующий:  $p2_1$ ;  $p3_1$ ,  $p3_2$ ;  $p4_1$ ,  $p4_2$ ,  $p4_3$ ;  $p6_1$ ,  $p6_2$ ,  $p6_3$ ,  $p6_4$ ,  $p6_5$ ;  $p112_1/m$ ;  $p4_2/m$ ;  $p6_3/m$ ;  $ptc2_1$ ;  $p4_2/mc$ ;  $p6_3/mc$ ;  $ptct$ ;  $p4_2/mmc$ ;  $p6_3/mmc$ ;  $p222_1$ ;  $p3_12$ ,  $p3_22$ ;  $p4_122$ ,  $p4_222$ ,  $p4_322$ ;  $p6_122$ ,  $p6_222$ ,  $p6_322$ ,  $p6_422$ ,  $p6_522$ , из которых группы  $p3_1$  и  $p3_2$ ,  $p4_1$  и  $p4_3$ ,  $p6_1$  и  $p6_5$ ,  $p6_2$  и  $p6_4$ ,  $p3_12$  и  $p3_22$ ,  $p4_122$  и  $p4_322$ ,  $p6_122$  и  $p6_522$ ,  $p6_222$  и  $p6_422$  составляют 8 различных энантиоморфных пар, смысл которых объясняется следующим образом. Рассмотрим, например, энантиоморфную пару групп  $p4_1$  и  $p4_3$ . В группе  $p4_1$  винтовая ось  $4_1$  точку общего положения, расположенную в начале основного вектора переноса  $\bar{p}$ , поднимает на  $1/4$  этого вектора, а винтовая ось  $4_3$  в группе  $p4_3$  эквивалентную ей точку по отношению переноса её на основной вектор  $\bar{p}$ , расположенную в конце этого вектора, опускает на вектор  $-\frac{3}{4}\bar{p}$  и эквивалентные точки, расположенные в начале и в конце

основного вектора  $\bar{p}$ , группы  $p4_1$  и  $p4_3$  располагают эти точки на одном и том же уровне, равном  $\frac{1}{4}\bar{p}$

основного вектора переноса, и т.д.

Что касается розеточных  $P$ -симметрий, с помощью которых будут обобщаться асимморфные стержневые группы симметрии, то они впервые выведены в [10, с.95] при геометрическом способе классификации  $P$ -симметрий, когда группа подстановок  $P$  изоморфна каждой из 10 двумерных кристаллографических точечных групп симметрии  $G_{20}$ , исчерпываются  $p$ - и  $(p)$ - симметрией при  $p = 1, 2, 3, 4, 6$  [11], а группы подстановок  $P$ , характеризующих эти  $P$ -симметрии, распределяются по 9 классам сильной изоморфности следующим образом: 1; 2, 1/; 3; 4; 6; 2/; 3/; 4/; 6/ (ср. [5,6]).

3. Основываясь на вышесказанном, приступим к решению поставленной задачи. Расширим сначала выписанные трёхмерные асимморфные линейные группы симметрии  $S$  с отмеченными розеточными  $P$ -симметриями при  $P \square G_{20}$  и обозначим их буквой  $G$ . Такие группы, как отмечено в [12], делятся на порождающие, старшие, младшие и  $Q$ - средние.

Группы  $G$  при  $I$ -симметрии совпадают с исходными группами симметрии  $S$  и называются порождающими, так как каждой точке этой фигуры приписывается один и тот же индекс, отчего не меняется группа симметрии  $S$  “индексированной” таким образом её фигуры.

Вывод старших групп  $G$ , связанных с нетривиальной группой  $P$ , задающей данную  $P$ -симметрию, правилен:  $P = S \square P$ , где  $S$  – классическая (порождающая) группа симметрии рассматриваемой фигуры,

$P$ - группа подстановок индексов, характеризующая взятую  $P$ -симметрию, а  $\times$  – символ прямого произведения групп  $S$  и  $P$ . В этом случае каждой точке фигуры с группой симметрии  $S$  приписывается один и тот же набор индексов, группа подстановок которых совпадает с группой  $P$ , определяющей рассматриваемую  $P$ -симметрию. Что касается группы  $G$  “индексированной” таким образом фигуры, то она содержит все преобразования группы  $S$  и все подстановки индексов группы  $P$ , а также всевозможные произведения элементов из группы  $S$  и группы  $P$  [12]. А это, как следует из [2], и говорит о том, что старшая группа  $G$  разлагается в прямое произведение групп  $S$  и  $P$ .

Младшие группы  $G$  выводятся из порождающих групп  $S$  только в том случае, если исходная группа  $S$  обладает таким нормальным делителем  $H$ , что фактор-группа  $S/H \cong P$ , задающей рассматриваемую  $P$ -симметрию. Практически младшие группы  $G$  могут быть получены из группы симметрии  $S$  поочередной заменой в полной системе её образующих элементов преобразований симметрии на соответствующие преобразования  $P$ -симметрии таким образом, чтобы совокупность  $P_i$  подстановок индексов, входящих в группу  $G$  в качестве компонентов, совпала с группой  $P$ , а сами группы  $G$  и  $S$  были бы изоморфны [12] (метод Шубникова-Заморзаева). В этом случае каждая точка фигуры с группой симметрии  $S$  снабжается только одним индексом.

Наконец,  $Q$ -средние группы  $G$  выводятся из порождающей группы  $S$ , согласно основной теореме [12], только в том случае, если группа  $S$  обладает таким нормальным делителем  $H$ , а группа  $P$ , характеризующая рассматриваемую  $P$ -симметрию, обладает таким нетривиальным нормальным делителем  $Q$ , что фактор-группы  $S/H$  и  $P/Q$  изоморфны. В этом случае  $Q = G \cap P$  служит подгруппой  $Q$ -средней группы  $G$ , элементы которой являются  $P$ -тождественными преобразованиями группы  $G$ , то есть “индексированная” фигура, моделирующая группу  $G$ , переходит в себя при подстановке индексов, приписанных ее точкам при выводе  $Q$ -средних групп  $G$  из порождающей группы  $S$ .

Таким образом, изучение  $Q$ -средних групп  $P$ -симметрии  $G$ , где  $Q = G \cap P$  есть подгруппа подстановок индексов в группе  $G$ , связано с перебиранием нетривиальных нормальных делителей группы подстановок  $P$ , задающей данную  $P$ -симметрию, а сам подсчет этих групп становится возможным, если предварительно выявлены младшие группы, ибо, как показано в [13], число различных  $Q$ -средних групп  $P$ -симметрии в данном семействе равно числу различных младших групп  $P_0$ -симметрии с той же порождающей, если фактор-группа  $P/Q$  изоморфна группе  $P_0$ . При этом в семействах групп изоморфных  $P$ -симметрий с общей порождающей совпадают не только числа различных младших, но и числа различных  $Q$ -средних групп. Это позволяет существенно сократить числовой обзор исследуемых групп, так как для подсчета асимметричных групп  $G_{31}^P$  розеточных  $P$ -симметрий нужно проделать подробное исследование не для всех  $P$ -симметрий, а для одной из каждого класса изоморфности. В настоящей работе используется такая возможность (ср.[5,6]).

Таким образом, при обобщении 31 трёхмерной асимметричной кристаллографической линейной группы симметрии с 10 выписанными в конце п.2 розеточными  $P$ -симметриями, получим 31 порождающую, 279 (31×9) старших, а также определённое число младших, выведенных нами из порождающих методом Шубникова-Заморзаева, и  $Q$ -средние группы для остальных семи нетривиальных случаев розеточных  $P$ -симметрий, ввиду того, что при 2- и 3-симметриях  $Q$ -средние группы не выводятся, ибо при этих  $P$ -симметриях группы подстановок 2 и 3, характеризующих их, не имеют нетривиальных нормальных делителей (ср.[5,6]). Смысл символики, используемой нами ниже при выписывании младших групп  $P$ -симметрии  $G_{31}^P$  при  $p = 2, 3, 4, 6$ , объяснен в [5, 6, 11, 12, 14], а сама группа  $P$ , задающая  $p$ -симметрию при  $p = 2$ , интерпретируется группой  $P = \{1, 2\}$  изометрических преобразований пары симметричных друг другу относительно центра асимметричных точек с индексами 1 и 2, при  $p \geq 3$  – группой  $P = \{(1, 2, \dots, p)\}$  изометрических преобразований ориентированного правильного  $p$ -угольника, вершины которого занумерованы числами  $1, 2, 3, \dots, p$  [6].

4. Используя теоретические установки п.3 настоящей работы, приведем списки младших асимметричных стержневых групп  $p$ -симметрии при  $p = 2, 3, 4, 6$  и число всевозможных  $Q$ -средних групп, порождаемых этими группами при отмеченных значениях  $p$ .

При 2-симметрии список интересующих нас младших асимморфных групп  $G_{31}^2$  таков:  $p2_1^{(2)}$ ;  $p^{(2)}3_1$ ;  $p^{(2)}3_2$ ;  $p4_1^{(2)}$ ;  $p4_2^{(2)}$ ,  $p^{(2)}4_2 = p^{(2)}4_1$ ;  $p^{(2)}4_2^{(2)} = p^{(2)}4_3$  (3 группы);  $p4_3^{(2)}$ ;  $p6_1^{(2)}$ ;  $p6_2^{(2)}$ ,  $p^{(2)}6_2 = p^{(2)}6_1$ ,  $p^{(2)}6_2^{(2)} = p^{(2)}6_4$  (3 группы);  $p6_3^{(2)}$ ;  $p6_4^{(2)}$ ,  $p^{(2)}6_4$ ,  $p^{(2)}6_4^{(2)} = p^{(2)}6_5$  (3 группы);  $p6_5^{(2)}$ ;  $p112_1^{(2)}/m$ ,  $p112_1/m^{(2)}$ ,  $p112_1^{(2)}/m^{(2)}$  (3 группы);  $p4_2^{(2)}/m$ ,  $p4_2/m^{(2)}$ ,  $p4_2^{(2)}/m^{(2)}$  (3 группы);  $p6_3^{(2)}/m$ ,  $p6_3/m^{(2)}$ ,  $p6_3^{(2)}/m^{(2)}$  (3 группы);  $pmc^{(2)}2_1^{(2)}$ ,  $pm^{(2)}c^{(2)}2_1$ ,  $pm^{(2)}c2_1^{(2)}$  (3 группы);  $p4_2^{(2)}mc^{(2)}$ ,  $p4_2m^{(2)}c^{(2)}$ ,  $p4_2^{(2)}m^{(2)}c$  (3 группы);  $p6_3^{(2)}mc^{(2)}$ ,  $p6_3m^{(2)}c^{(2)}$ ,  $p6_3^{(2)}m^{(2)}c$  (3 группы);  $pm^{(2)}cm$ ,  $pmc^{(2)}m$ ,  $pmcm^{(2)}$ ,  $pm^{(2)}c^{(2)}m$ ,  $pm^{(2)}cm^{(2)}$ ,  $pmc^{(2)}m^{(2)}$ ,  $pm^{(2)}c^{(2)}m^{(2)}$  (7 групп);  $p4_2/m^{(2)}cm$ ,  $p4_2/mc^{(2)}m^{(2)}$ ,  $p4_2/m^{(2)}c^{(2)}m^{(2)}$ ,  $p4_2^{(2)}/mc^{(2)}m$ ,  $p4_2^{(2)}/mcm^{(2)}$ ,  $p4_2^{(2)}/m^{(2)}c^2m$ ,  $p4_2^{(2)}/m^{(2)}cm^{(2)}$  (7 групп);  $p6_3/m^{(2)}cm$ ,  $p6_3/mc^{(2)}m^{(2)}$ ,  $p6_3/m^{(2)}c^{(2)}m^{(2)}$ ,  $p6_3^{(2)}/mc^{(2)}m$ ,  $p6_3^{(2)}/mcm^{(2)}$ ,  $p6_3^{(2)}/m^{(2)}c^2m$ ,  $p6_3^{(2)}/m^{(2)}cm^{(2)}$  (7 групп);  $p2^{(2)}2^{(2)}2_1$ ,  $p22^{(2)}2_1^{(2)}$  (2 группы);  $p3_12^{(2)}$ ,  $p^{(2)}3_12$  (2 группы);  $p3_22^{(2)}$ ,  $p^{(2)}3_22$  (2 группы);  $p4_12^{(2)2^{(2)}}$ ,  $p4_1^{(2)}22^{(2)}$  (2 группы);  $p4_2^{(2)}22^{(2)}$ ,  $p4_22^{(2)2^{(2)}}$ ,  $p^{(2)}4_222 = p^{(2)}4_122$ ,  $p^{(2)}4_2^{(2)}22^{(2)} = p^{(2)}4_322$  (4 группы);  $p4_3^{(2)22^{(2)}}$ ,  $p4_32^{(2)2^{(2)}}$  (2 группы);  $p6_12^{(2)2^{(2)}}$ ,  $p6_1^{(2)}22^{(2)}$  (2 группы);  $p6_22^{(2)2^{(2)}}$ ,  $p6_2^{(2)}22^{(2)}$ ,  $p^{(2)}6_222 = p^{(2)}6_122$ ,  $p^{(2)}6_2^{(2)}22^{(2)} = p^{(2)}6_422$  (4 группы);  $p6_32^{(2)2^{(2)}}$ ,  $p6_3^{(2)}22^{(2)}$  (2 группы);  $p6_42^{(2)2^{(2)}}$ ,  $p6_4^{(2)}22^{(2)}$ ,  $p^{(2)}6_422 = p^{(2)}6_522$ ,  $p^{(2)}6_4^{(2)}22^{(2)} = p^{(2)}6_222$  (4 группы);  $p6_52^{(2)2^{(2)}}$ ,  $p6_5^{(2)}22^{(2)}$  (2 группы). Нетрудно убедиться, что таких групп насчитывается ровно 84. Этот результат не вызывает сомнений ввиду того, что младшие асимморфные группы  $G_{31}^2$  2-симметрии дублируют младшие асимморфные стержневые группы  $G_{31}^1$  антисимметрии, которых столько же (ср. с. 57 – 63 в [14]).

Заметим, что в полученном списке младших асимморфных групп категории  $G_{31}^2$  содержатся следующие 18 различных энантиоморфных пар:  $p^{(2)}3_1$  и  $p^{(2)}3_2$ ;  $p4_1^{(2)}$  и  $p4_3^{(2)}$ ;  $p^{(2)}4_1$  и  $p^{(2)}4_3$ ;  $p6_1^{(2)}$  и  $p6_5^{(2)}$ ;  $p^{(2)}6_1$  и  $p^{(2)}6_5$ ;  $p6_2^{(2)}$  и  $p6_4^{(2)}$ ;  $p^{(2)}6_2$  и  $p^{(2)}6_4$ ,  $p3_12^{(2)}$  и  $p3_22^{(2)}$ ;  $p^{(2)}3_12$  и  $p^{(2)}3_22$ ;  $p4_12^{(2)2^{(2)}}$  и  $p4_32^{(2)2^{(2)}}$ ;  $p4_1^{(2)}22^{(2)}$  и  $p4_3^{(2)}22^{(2)}$ ;  $p^{(2)}4_122$  и  $p^{(2)}4_322$ ;  $p6_12^{(2)2^{(2)}}$  и  $p6_52^{(2)2^{(2)}}$ ;  $p6_1^{(2)}22^{(2)}$  и  $p6_5^{(2)}22^{(2)}$ ;  $p^{(2)}6_122$  и  $p^{(2)}6_522$ ;  $p6_22^{(2)2^{(2)}}$  и  $p6_42^{(2)2^{(2)}}$ ;  $p6_2^{(2)}22^{(2)}$  и  $p6_4^{(2)}22^{(2)}$ ;  $p^{(2)}6_222$  и  $p^{(2)}6_422$ . Удалив из списка 84 младших групп 2-симметрии по одной группе из каждой пары энантиоморфных, получим, что различных без учета энантиоморфизма среди этих групп насчитывается только 66. Следовательно, при P-симметриях из класса двух изоморфных 2 и 1/ насчитывается по 84 два и (1/) – младших (всего  $84 \square 2 = 168$ ) с учетом энантиоморфизма и по 66 два и (1/) младших (всего  $66 \square 2 = 132$ ) без учета энантиоморфизма.

При 3-симметрии только 14 асимморфных групп  $G_{31}$  ( $p2_1$ ,  $p3_1$ ,  $p3_2$ ,  $p4_1$ ,  $p4_2$ ,  $p4_3$ ,  $p6_1$ ,  $p6_2$ ,  $p6_3$ ,  $p6_4$ ,  $p6_5$ ,  $pmc2_1$ ,  $p4_2mc$ , и  $p6_3mc$ ) порождают следующие 17 младших групп:  $p^{(3)}2_1^{-3}$ ;  $p3_1^{(3)}$ ;  $p3_2^{(3)}$ ;  $p^{(3)}4_1^{(3)}$ ;  $p^{(3)}4_2^{(-3)}$ ;  $p^{(3)}4_3^{(-3)}$ ;  $p6_1^{(3)}$ ;  $p6_2^{(3)}$ ;  $p6_3^{(3)}$ ;  $p^{(3)}6_3$ ;  $p^{(3)}6_3^{(3)}$ ;  $p^{(3)}6_3^{(-3)}$ ;  $p6_4^{(3)}$ ;  $p6_5^{(3)}$ ;  $p^{(3)}mc^{(-3)}2_1^{(-3)}$ ;  $p^{(3)}4_2^{(-3)}mc^{(3)}$  и  $p^{(3)}6_3^{(-3)}mc^{(3)}$ , среди которых находится 4 энантиоморфные пары  $p3_1^{(3)}$  и  $p3_2^{(3)}$ ;  $p^{(3)}4_1^{(3)}$  и  $p^{(3)}4_3^{(3)}$ ;  $p6_1^{(3)}$  и  $p6_5^{(3)}$  и  $p6_2^{(3)}$  и  $p6_4^{(3)}$ . Таким образом, при 3-симметрии имеется 17 младших асимморфных групп  $G_{31}^3$  с учетом энантиоморфизма и 13 (17 – 4) таких же групп без его учёта, что совпадает с результатом вывода младших стержневых асимморфных групп трёхцветной симметрии  $G_{31}^3$ , выписанных в символике А.М. Заморзаева на с.70-73 в [14].

При 4-симметрии эти же 14 асимморфных групп  $G_{31}$  порождают следующие младшие асимморфные группы  $G_{31}^4$ :  $p^{(2)}2_1^{(4)}$ ;  $p^{(4)}3_1^{(-4)}$ ;  $p^{(4)}3_2^{(4)}$ ;  $p4_1^{(4)}$ ;  $p4_2^{(4)}$ ,  $p^{(2)}4_2^{(4)}$  (2 группы);  $p4_3^{(4)}$ ;  $p^{(2)}6_1^{(4)}$ ;  $p^{(4)}6_2^{(4)}$ ,  $p^{(4)}6_2^{(-4)}$  (2 группы);  $p^{(2)}6_3^{(4)}$ ;  $p^{(4)}6_4^{(4)}$ ,  $p^{(4)}6_4^{(-4)}$  (2 группы);  $p^{(2)}6_5^{(4)}$ ;  $p^{(2)}mc^{(4)}2_1^{(-4)}$ ,  $p^{(2)}m^{(2)}c^{(4)}2_1^{(4)}$  (2 группы);  $p^{(2)}mc^{(4)}4_2^{(-4)}$ ,  $p^{(2)}m^{(2)}c^{(4)}4_2^{(4)}$  (2 группы);  $p^{(2)}mc^{(-4)}6_3^{(4)}$ ,  $p^{(2)}m^{(2)}c^{(4)}6_3^{(4)}$  (2 группы), среди которых имеется четыре различных энантиоморфных пары  $p^{(4)}3_1^{(-4)}$  и  $p^{(4)}3_2^{(4)}$ ,  $p4_1^{(4)}$  и  $p4_3^{(4)}$ ,  $p^{(2)}6_1^{(4)}$  и  $p^{(2)}6_5^{(4)}$ ,  $p^{(4)}6_2^{(4)}$  и  $p^{(4)}6_2^{(-4)}$ . Следовательно, при 4-симметрии имеется 20 младших асимморфных групп  $G_{31}^4$  с учетом энантиоморфизма и 16 (20–4) таких же групп без учета энантиоморфизма. Полученные результаты

совпадают с результатами вывода младших стержневых асимморфных групп четырёхцветной симметрии  $G_{31}^4$ , представленных в символике А.М. Заморзаева на стр.70-73 в [14].

Далее, в связи с тем, что группа 4, задающая 4-симметрию, имеет нетривиальный нормальный делитель 2, то кроме младших при 4-симметрии порождаются 84 два-средних с учетом энантиоморфизма, либо 66 таких же групп без учета энантиоморфизма, ввиду того, что фактор-группа  $4/2 \square 2$ . Следовательно, число 2-средних групп при 4-симметрии должно совпасть, согласно [13], с числом младших асимморфных стержневых групп при 2-симметрии.

В итоге имеем, что рассматриваемые нами 14 асимморфных групп категории  $G_{31}$  порождают при 4-симметрии 104 различных группы с учётом энантиоморфизма, из которых 20 младших и 84 два-средних, либо 82 различных группы без учёта энантиоморфизма, из которых 16 младших и 66 два-средних.

Наконец, эти же 14 асимморфных групп  $G_{31}$ , обладающих младшими при 3- и 4-симметрии, порождают также младшие группы и при 6-симметрии. Список этих групп выглядит следующим образом:  $p^{(3)}2_1^{(6)}$ ;  $p^{(2)}3_1^{(6)}$ ;  $p^{(2)}3_2^{(6)}$ ;  $p^{(3)}4_1^{(-6)}$ ;  $p^{(3)}4_2^{(6)}$ ;  $p^{(6)}4_2^{(3)}$ ;  $p^{(6)}4_2^{(-6)}$  (3 группы);  $p^{(3)}4_3^{(6)}$ ;  $p6_1^{(6)}$ ;  $p6_2^{(6)}$ ;  $p^{(2)}6_2^{(3)}$ ;  $p^{(2)}6_2^{(6)}$  (3 группы);  $p6_3^{(6)}$ ;  $p^{(3)}6_3^{(2)}$ ;  $p^{(3)}6_3^{(6)}$ ;  $p^{(3)}6_3^{(-6)}$  (4 группы);  $p6_4^{(6)}$ ;  $p^{(2)}6_4^{(3)}$ ;  $p^{(2)}6_4^{(6)}$  (3 группы);  $\perp$  (3 группы);  $p^3m^{(-6)}4_2^{(6)}$ ;  $p^3m^{(2)}c^{(6)}4_2^{(-3)}$ ;  $p^{(3)}m^{(2)}c^{(-3)}4_2^{(6)}$  (3 группы);  $p^{(3)}mc^{(6)}6_3^{(-6)}$ ;  $p^{(3)}m^{(2)}c^{(6)}6_3^{(-3)}$ ;  $p^{(3)}m^{(2)}c^{(-3)}6_3^{(6)}$  (3 группы). В их число входит уже шесть различных энантиоморфных пар групп  $p^{(2)}3_1^{(6)}$  и  $p^{(2)}3_2^{(6)}$ ,  $p^{(3)}4_1^{(-6)}$  и  $p^{(3)}4_3^{(6)}$ ,  $p6_1^{(6)}$  и  $p6_5^{(6)}$ ,  $p6_2^{(6)}$  и  $p6_4^{(6)}$ ,  $p^{(2)}6_2^{(3)}$  и  $p^{(2)}6_4^{(3)}$ ,  $p^{(2)}6_2^{(6)}$  и  $p^{(2)}6_4^{(6)}$ . Оставив в списке полученных младших 29 асимморфных групп  $G_{31}^6$  по одной группе из каждой отмеченной пары энантиоморфных, получим 23 (29-6) различные младшие асимморфные группы 6-симметрии без учета энантиоморфизма. Выписанные результаты совпадают с числом различных младших асимморфных стержневых групп  $G_{31}^6$  шестицветной симметрии, выписанных на с. 70-73 в [14] в символике А.М. Заморзаева.

Отметим, что кроме выписанных младших, указанные асимморфные группы  $G_{31}$  порождают 2- и 3-средние группы, так как группа 6, задающая 6-симметрию, имеет два нетривиальных нормальных делителя  $Q_1 = 2$  и  $Q_2 = 3$ . При этом, число 2-средних групп совпадает с числом 17 младших асимморфных групп с учетом энантиоморфизма, либо с числом 13 младших таких же групп без учета энантиоморфизма при 3-симметрии вследствие того, что фактор-группа  $6/2 \square 3$ , а число 3-средних групп совпадает с числом 84 младших асимморфных стержневых групп с учетом энантиоморфизма, либо с числом 66 таких же групп без учета энантиоморфизма при 2-симметрии ввиду того, что фактор-группа  $6/2 \square 3$  [13].

Таким образом, при 6-симметрии различается 130 асимморфных стержневых групп с учетом энантиоморфизма, из которых 29 младших и 101 Q-средняя, а без учета энантиоморфизма таких групп только 102, среди которых 23 младших и 79 Q-средних,

Суммируя перечисленные выше результаты вывода младших и подсчета Q-средних групп p- и (1/)симметрии при  $p = 2, 3, 4$ , и 6 из 31 асимморфной стержневой группы  $G_{31}$ , получим 419 различных с учетом энантиоморфизма групп, из которых 234 младших и 185 Q-средних, либо 329 таких же различных групп без учета энантиоморфизма, из которых 184 младших и 145 Q-средних.

5. Опираясь также на теоретические положения п.3 настоящей работы, приступим к выводу младших и подсчёту Q-средних асимморфных групп (p/)симметрии  $G_{31}^{P/}$  при  $p = 2, 3, 4, 6$ , являющихся составной частью разеточных P-симметрий, представленных в конце п.2 настоящей работы. Смысл символики, используемой при выписывании младших групп (p/)симметрии  $G_{31}^{P/}$  при отмеченных значениях p, объяснен в [5,6,15]. Сама же группа P, задающая (p/)симметрию, интерпретируется группой изометрических преобразований равноугольно-полуправильного 2p-угольника, вершины которого занумерованы индексами  $1, 2, \dots, p$  и  $\bar{1}, \bar{2}, \dots, \bar{p}$  таким образом, что в данном случае группа  $P = \{(1, 2, \dots, p) (\bar{p}, \dots, \bar{2}, \bar{1}), (1, \bar{1})(2, \bar{2}) \dots (p, \bar{p})\}$  [15].

При (2/)симметрии рассматриваемые нами трёхмерные асимморфные линейные группы  $G_{31}$  порождают следующие младшие группы:  $p^{(2)}4_2^{(2)}$ ,  $p^{(2)}4_2^{(4)}$ ,  $p^{(2)}4_2^{(6)}$  (3 группы);  $p^{(2)}6_2^{(2)}$ ,  $p^{(2)}6_2^{(4)}$ ,  $p^{(2)}6_2^{(6)}$  (3 группы);

$p^{(2)6_4}, p^{(1)6_4^2}, p^{(2)6_4^3}$  (3 группы)  $p112_1^{(2)}/m^0, p112_1^{(1)}/m^{(2)}, p112_1^{(2')}/m^0$  (3 группы);  $p4_2^{(2)}/m^0, p4_2^{(1)}/m^{(2)}, p4_2^{(2')}/m^0$  (3 группы);  $p6_3^{(2)}/m^0, p6_3^{(1)}/m^{(2)}, p6_3^{(2')}/m^0$  (3 группы),  $pm^{(2)c^0}2_1^{(2)}, pm^{(1)c^2}2_1^{(2)}, pm^{(2)c^0}2_1^{(2)}$  (3 группы);  $p4_2^{(2')m^{(2)c^0}}, p4_2^{(2')m^{(2)c^2}}, p4_2^{(2')m^{(2)c^0}}$  (3 группы);  $p6_3^{(2')m^{(2)c^0}}, p6_3^{(2')m^{(2)c^2}}, p6_3^{(2')m^{(2)c^0}}$  (3 группы);  $pm^{(1)c^0}m^{(2)}, pm^{(2)c^2}m^{(1)}, pm^{(2)c^2}m^{(2)}$  (3 группы),  $pmc^{(2)m^0}, pmc^{(1)m^2}, pmc^{(2')m^{(2)}}$  (3 группы),  $pm^{(1)c^2c^2}, pm^{(2)c^0m^0}, pm^{(2')c^2m^{(2)}}$  (3 группы),  $pm^{(2)cm^0}, pm^{(1)cm^2}, pm^{(2)cm^2}$  (3 группы),  $pm^{(2)c^0m^2}, pm^{(1)c^2m^0}, pm^{(2)c^2m^{(2)}}$  (3 группы),  $pm^{(2)c^0}m^{(2)}, pm^{(2)c^2}m^0$  (3 группы),  $pm^{(2)c^0}m, pm^{(1)c^2m}, pm^{(2)c^2}m$  (3 группы);  $p4_2/m^{(2)c^0}m^0, p4_2/m^0c^{(2)m^2}, p4_2/m^0c^{(2)m^0}$  (3 группы);  $p4_2^{(2)}/m^{(2)c^2}m^{(2)}, p4_2^{(2)}/m^0c^{(2)m^2}, p4_2^{(2)}/m^{(2)c^0}m^{(2)}$  (3 группы);  $p4_2^{(2)}/m^{(2)c^2}m^{(2)}, p4_2^{(2)}/m^0c^{(2)m^2}, p4_2^{(2)}/m^{(2)c^0}m^{(2)}$  (3 группы);  $p6_3/m^{(2)c^0}m^{(1)}$  (3 группы),  $p6_3^{(2)}/m^{(2)c^0}m^{(1)}, p6_3^{(1)}/m^{(2)c^0}m^{(1)}, p6_3^{(2')}/m^{(2)c^0}m^{(1)}$  (3 группы),  $p6_3^{(2)}/m^{(1)c^{(2)m^2}}, p6_3^{(1)}/m^{(2)c^{(2)m^2}}, p6_3^{(2')}/m^{(1)c^{(2)m^2}}$  (3 группы),  $p6_3^{(2)}/m^{(2)c^{(2)m^2}}, p6_3^{(1)}/m^{(2)c^{(2)m^2}}, p6_3^{(2')}/m^{(2)c^{(2)m^2}}$  (3 группы),  $p6_3^{(2)}/m^0c^{(2)m^2}, p6_3^{(1)}/m^0c^{(2)m^2}, p6_3^{(2')}/m^0c^{(2)m^2}$  (3 группы),  $p6_3^{(2)}/m^0c^{(2)m^2}, p6_3^{(1)}/m^0c^{(2)m^2}, p6_3^{(2')}/m^0c^{(2)m^2}$  (3 группы);  $p2^{(2)2^0}2_1^{(2)}, p2^{(1)2^{(2)2^0}}$  (2 группы);  $p^{(2)3_2}2^0, p^{(1)3_2}2^{(2)}$  (2 группы);  $p^{(2)3_2}2^0, p^{(1)3_2}2^{(2)}$  (2 группы);  $p4_1^{(2)2^0}2^{(2)}, p4_1^{(1)2^{(2)2^0}}$  (2 группы);  $p4_2^{(2)2^0}2^{(2)}, p4_2^{(1)2^{(2)2^0}}$  (2 группы),  $p^{(2)4_2}2^02^0, p^{(1)4_2}2^{(2)2^0}$  (2 группы);  $p^{(2)4_2}2^02^0, p^{(1)4_2}2^{(2)2^0}$  (2 группы);  $p6_1^{(2)2^0}2^{(2)}, p6_1^{(1)2^{(2)2^0}}$  (2 группы);  $p6_2^{(2)2^0}2^{(2)}, p6_2^{(1)2^{(2)2^0}}$  (2 группы);  $p^{(2)6_2}2^02^0, p^{(1)6_2}2^{(2)2^0}$  (2 группы);  $p^{(2)6_2}2^02^0, p^{(1)6_2}2^{(2)2^0}$  (2 группы);  $p6_3^{(2)2^0}2^{(2)}, p6_3^{(1)2^{(2)2^0}}$  (2 группы);  $p6_4^{(2)2^0}2^{(2)}, p6_4^{(1)2^{(2)2^0}}$  (2 группы),  $p^{(2)6_4}2^02^0, p^{(1)6_4}2^{(2)2^0}$  (2 группы),  $p^{(2)6_4}2^02^0, p^{(1)6_4}2^{(2)2^0}$  (2 группы),  $p^{(2)6_4}2^02^0, p^{(1)6_4}2^{(2)2^0}$  (2 группы);  $p6_5^{(2)2^0}2^{(2)}, p6_5^{(1)2^{(2)2^0}}$  (2 группы).

Из приведенного перечня следует, что восемь асимморфных групп  $G_{31} p_{21}, p_{31}, p_{32}, p_{41}, p_{43}, p_{61}, p_{63}, p_{65}$  не порождают младшие (2/)-симметрии, а остальные 23 асимморфные группы  $G_{31}$  порождают 133 таких группы, среди которых 18 пар энантиоморфны:  $p^{(2)6_2}$  и  $p^{(2)6_4}, p^{(1)6_2}$  и  $p^{(1)6_4}, p^{(2)6_2}$  и  $p^{(2)6_4}; p^{(2)3_2}2^0$  и  $p^{(2)3_2}2^0, p^{(1)3_2}2^{(2)}$  и  $p^{(1)3_2}2^{(2)}; p4_1^{(2)2^0}2^{(2)}$  и  $p4_3^{(2)2^0}2^{(2)}, p4_1^{(1)2^{(2)2^0}}$  и  $p4_3^{(1)2^{(2)2^0}}, p6_1^{(2)2^0}2^{(2)}$  и  $p6_5^{(2)2^0}2^{(2)}, p6_1^{(1)2^{(2)2^0}}$  и  $p6_5^{(1)2^{(2)2^0}}; p6_2^{(2)2^0}2^{(2)}$  и  $p6_4^{(2)2^0}2^{(2)}, p6_2^{(1)2^{(2)2^0}}$  и  $p6_4^{(1)2^{(2)2^0}}, p^{(2)6_2}2^02^0$  и  $p^{(2)6_4}2^02^0, p^{(2)6_2}2^02^0$  и  $p^{(2)6_4}2^02^0, p^{(2)6_2}2^02^0$  и  $p^{(2)6_4}2^02^0, p^{(1)6_2}2^{(2)2^0}$  и  $p^{(1)6_4}2^{(2)2^0}, p^{(2)6_2}2^02^0$  и  $p^{(2)6_4}2^02^0, p^{(1)6_2}2^{(2)2^0}$  и  $p^{(1)6_4}2^{(2)2^0}, p^{(2)6_2}2^02^0$  и  $p^{(2)6_4}2^02^0, p^{(2)6_2}2^02^0$ . Если из каждой пары различных энантиоморфных групп в списке 133 младших (2/)-симметрий удалить по одной, то окажется, что различных младших асимморфных групп (2/)-симметрии  $G_{31}^{P/}$  без учета энантиоморфизма только 115 (133-18). Таким образом, 23 трехмерные линейные асимморфные группы  $G_{31}$  из 31 порождают 133 младших группы (2/)-симметрии с учетом энантиоморфизма и 115 таких же групп без учета энантиоморфизма.

Далее, так как группа  $P$ , задающая (2/)-симметрию, имеет два нетривиальных нормальных делителя  $Q_1 = 2$  и  $Q_2 = 1/$ , то рассматриваемые нами асимморфные группы  $G_{31}$  при (2/)-симметрии, кроме выписанных младших, порождают 84 два-средние группы с учётом энантиоморфизма и 66 таких групп без его учёта, ввиду того, что фактор-группа  $(2/)/2 \square 1/$  и 84 (1/)-средних с учетом энантиоморфизма и 66 таких же групп без его учета, так как фактор -группа  $(2/)/(1/) \square 2$ . Следовательно, при (2/)-симметрии насчитывается 168 (84□2)  $Q$ -средних асимморфных групп с учетом энантиоморфизма и 132 (66□2) таких же группы без его учета.

В итоге из всего сказанного выше следует, что при (2/)-симметрии различается 301 асимморфная группа  $G_{31}^{2/}$ , из которых 133 младших и 168  $Q$ -средних с учетом энантиоморфизма, и 247 таких групп без его учета, среди которых 115 младших и 132  $Q$ -средних.

При (3/)-симметрии 18 трехмерных линейных асимморфных групп  $G_{31}$   $p112_1/m$ ,  $p4_2/m$ ,  $p6_3/m$ ,  $p6_3mc$ ,  $ptct$ ,  $p4_2/mmc$ ,  $p6_3/mmc$ ,  $p222_1$ ,  $p3_12$ ,  $p3_22$ ,  $p4_122$ ,  $p4_222$ ,  $p4_322$ ,  $p6_122$ ,  $p6_222$ ,  $p6_322$ ,  $p6_422$ ,  $p6_522$  порождают последовательно следующие 22 младшие группы  $p^{(3)112_1^{(-3)}/m^{(l)}}$ ;  $p^{(3)4_2^{(-3)}/m^{(l)}}$ ;  $p^{(3)6_3^{(-3)}/m^{(l)}}$ ;  $p^{(3)6_3 m^{(l)}/c^{(l)}}$ ;  $p^{(3)mc^{(-3)}/m^{(l)}}$ ;  $p^{(3)4_2^{(-3)}/m^{(l)}mc^{(-3)}}$ ;  $p^{(3)6_3/m^{(l)}mm^{(l)}c^{(l)}}$ ;  $p^{(3)6_3/m^{(l)}mc^{(-3)}}$ ;  $p^{(-3)2^{(l)}2^{(l)}2_1^{(3)}}$ ;  $p3_1^{(3)2^{(l)}}$ ;  $p3_2^{(3)2^{(l)}}$ ;  $p^{(3)4_1^{(3)2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p^{(-3)4_2^{(3)2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p^{(-3)4_3^{(3)2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p^{(3)6_1^{(3)2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p6_2^{(3)2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p6_3^{(3)2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p^{(3)6_3 2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p^{(3)6_3 2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p^{(3)6_3 2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p^{(3)6_3 2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p^{(3)6_3 2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p6_4^{(3)2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p6_5^{(3)2^{(l)}2^{(l)}}$ , полностью совпадающие с младшими асимморфными группами  $G_{31}^{3/}$ , выписанными еще в 1980 году в [15]. В этой же работе [15] на рис.а (с. 59) проиллюстрирован смысл знаков (3, (-3, <sup>l</sup>, <sup>l</sup>, <sup>l</sup>), приписанных элементам порождающих асимморфных групп категории  $G_{31}$  при их обобщении с (3/)-симметрией (см.также [6]).

Среди выписанных 22 младших трехмерных линейных асимморфных групп (3/)- симметрии четыре пары групп  $p3_1^{(3)2^{(l)}}$  и  $p3_2^{(3)2^{(l)}}$ ,  $p^{(3)4_1^{(3)2^{(l)}2^{(l)}}$  и  $p^{(-3)4_3^{(3)2^{(l)}2^{(l)}}$ ,  $p6_1^{(3)2^{(l)}2^{(l)}}$  и  $p6_5^{(3)2^{(l)}2^{(l)}}$ ,  $p6_2^{(3)2^{(l)}2^{(l)}}$  и  $p6_4^{(3)2^{(l)}2^{(l)}}$  различаются между собой только за счет энантиоморфизма. Следовательно, различных без учета энантиоморфизма младших асимморфных стержневых групп (3/)-симметрии имеется только 18 (22 – 4). Далее, так как группа  $P$ , задающая (3/)-симметрию, обладает нетривиальным нормальным делителем  $Q = 3$ , то рассматриваемые нами асимморфные стержневые группы  $G_{31}$ , кроме выписанных младших, порождают еще 84 три-средние с учетом энантиоморфизма и 66 таких групп без его учета, ибо фактор-группа (3/)/3  $\sqcup$  1/.

Таким образом, при обобщении выписанных 18 трёхмерных линейных асимморфных групп с (3/)-симметрией получаем 106 различных новых групп с учетом энантиоморфизма, из которых 22-младшие и 84 три-средние, а без учета энантиоморфизма таких групп только 84 из которых 18 младших и 66 три-средних.

При (4/)-симметрии из выписанных 18 стержневых асимморфных групп, порождающих младшие группы при (3/)-симметрии, только из одной группы  $p6_3mc$  не выводятся младшие. Остальные 17 групп порождают следующие младшие группы (4/)-симметрии:  $p^{(2)112_1^{(4)}/m^{(l)}}$ ;

$p4_2^{(4)}/m^{(l)}$ ,  $p^{(2)4_2^{(4)}/m^{(l)}}$ ;  $p^{(2)6_3^{(4)}/m^{(l)}}$ ;  $p^{(2)mc^{(4)}/m^{(l)}}$ ,  $p^{(2)m^2c^{(4)}/m^{(l)}}$ ;  $p4_2^{(4)}/mm^{(l)}c^{(l)}$ ,  $p4_2^{(4)}/m^{(2)}m^{(l)}m^{(l)}$ ,  $p^{(2)4_2^{(4)}/m^{(l)}mc^{(4)}}$ ,  $p^{(2)4_2^{(4)}/m^{(l)}m^{(2)}c^{(-4)}}$ ;  $p^{(2)6_3^{(4)}/m^{(l)}m^{(2)}c^{(-4)}}$ ;  $p^{(2)2^{(l)}2^{(l)}2_1^{(4)}}$ ;  $p^{(4)3_1^{(-4)2^{(l)}}$ ;  $p^{(4)3_2^{(4)2^{(l)}}$ ;  $p4_1^{(4)2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p4_2^{(4)2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p^{(2)4_2^{(4)2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p4_3^{(4)2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p^{(2)6_1^{(4)2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p^{(4)6_2^{(4)2^{(l)}2^{(l)}}$ ,  $p^{(4)6_2^{(-4)2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p^{(2)6_3^{(4)2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p^{(4)6_4^{(4)2^{(l)}2^{(l)}}$ ,  $p^{(4)6_4^{(-4)2^{(l)}2^{(l)}}$ ;  $p^{(2)6_5^{(4)2^{(l)}2^{(l)}}$ , полностью совпадающие с такими же 26 различными младшими асимморфными стержневыми группами (4/)-симметрии, представленными еще в 1980 году в [15]. Там же на рис.б (с. 59) изображен смысл приписываемых образующим элементам порождающих групп знаков (4, (-4, (2, <sup>l</sup>, <sup>l</sup>, <sup>l</sup>)) при их обобщении с (4/)-симметрией (см. также [6]).

В перечне выписанных младших стержневых асимморфных групп (4/)-симметрии пары групп  $p^{(4)3_1^{(-4)2^{(l)}}$  и  $p^{(4)3_2^{(4)2^{(l)}}$ ,  $p4_1^{(4)2^{(l)}2^{(l)}}$  и  $p4_3^{(4)2^{(l)}2^{(l)}}$ ,  $p^{(2)6_1^{(4)2^{(l)}2^{(l)}}$  и  $p^{(4)6_5^{(2)2^{(l)}2^{(l)}}$ ,  $p^{(4)6_2^{(4)2^{(l)}2^{(l)}}$  и  $p^{(4)6_2^{(-4)2^{(l)}2^{(l)}}$ ,  $p^{(4)6_2^{(-4)2^{(l)}2^{(l)}}$  и  $p^{(4)6_2^{(-4)2^{(l)}2^{(l)}}$  различаются между собой только за счет энантиоморфизма. Следовательно, различных младших асимморфных стержневых групп (4/)-симметрии без учета энантиоморфизма имеется только 21 (26 – 5).

Ввиду того, что группа  $P$ , задающая (4/)-симметрию, имеет три нетривиальных нормальных делителя  $Q_1 = 4$ ,  $Q_2 = 2/$  и  $Q_3 = 2$ , то кроме младших, асимморфные стержневые группы порождают также 84 четыре-средние с учетом энантиоморфизма и 66 таких групп без учета энантиоморфизма, так как фактор-группа (4/)/4  $\sqcup$  1/ , 84 (2/)-средние с учетом энантиоморфизма и 66 таких же групп без его учета, ибо фактор-группа (4/)/(2/ )  $\sqcup$  2, а также 133 две-средние с учетом энантиоморфизма и 115 таких групп без его учёта, ввиду того, что фактор-группа (4/)/2  $\sqcup$  2/.



Таким образом, рассматриваемые нами асимморфные стержневые группы  $G_{31}$  порождают при (4/)-симметрии 327 новых групп с учетом энантиоморфизма, из которых 26 младших и 301  $Q$ -средняя, а без учета энантиоморфизма таких групп насчитывается 268, из которых 21 младшая и 247  $Q$ -средних.

Все асимморфные стержневые группы, дающие 22 младшие с учетом энантиоморфизма при (3/)-симметрии, порождают последовательно следующие младшие группы (6/)-симметрии:

$$\begin{aligned}
 & p^3 112_1^{(6/m)}; p^3 4_2^{(6/m)}; p^3 6_3^{(6/m)}; p 6^{(6/m)} c^{(6/m)}; p^3 m^{(2)} c^{(6/m)}, p^3 m c^{(6/m)}, p^3 m^{(2)} c^{(6/m)}; \\
 & p^3 4_2^{(6/m)} m c^{(6/m)}, p^3 4_2^{(6/m)} m^{(2)} c^{(-3)}, p^3 4_2^{(-3)} m^{(2)} c^{(6/m)}; p 6_3^{(6/m)} c^{(6/m)}, p 6_3^{(3/m)} m^{(2)} m^{(6/m)}, p 6_3^{(6/m)} m^{(2)} m^{(6/m)}, \\
 & p^3 6_3^{(6/m)} m c^{(6/m)}, p^3 6_3^{(-3)} m^{(2)} c^{(6/m)}, p^3 6_3^{(6/m)} m^{(2)} c^{(-3)}; p^3 2^{(6/2)} 2_1^{(6/2)}; p^2 3_1^{(6/2)}; p^2 3_2^{(6/2)}; p^3 4_1^{(-6/2)} 2^{(6/2)}; p^3 4_2^{(6/2)} 2^{(6/2)}, \\
 & p^6 4_2^{(3/2)} 2^{(6/2)}, p^6 4_2^{(-6/2)} 2^{(6/2)}; p^3 4_3^{(6/2)} 2^{(6/2)}; p 6_1^{(6/2)} 2^{(6/2)}; p 6_2^{(6/2)} 2^{(6/2)}, p^2 6_2^{(3/2)} 2^{(6/2)}, p^2 6_2^{(6/2)} 2^{(6/2)}; p^2 6_3^{(6/2)} 2^{(6/2)}, \\
 & p^3 6_3^{(2/2)} 2^{(2/2)}, p^3 6_3^{(6/2)} 2^{(6/2)}, p^3 6_3^{(-6/2)} 2^{(6/2)}; p 6_4^{(6/2)} 2^{(6/2)}, p^2 6_4^{(3/2)} 2^{(6/2)}, p^2 6_4^{(6/2)} 2^{(6/2)}; p 6_5^{(6/2)} 2^{(6/2)},
 \end{aligned}$$

полностью совпадающие с 36 младшими асимморфными стержневыми группами (6/)-симметрии из 38, представленных в [15] еще в 1980 году. Тщательный анализ младших асимморфных стержневых групп (6/)-симметрии из [15] показал, что две группы  $p^6 4_2^{(3/m)}$  и  $p^6 4_2^{(-6/m)}$  из трёх с порождающей  $p 4_2/m$  не являются младшими. В этой же работе [15] на рис. в (с.59) с помощью отражений от осей симметрии равноугольно-полуправильного 12-угольника показана схема подстановок индексов вершин 1, 2, ..., 6 и  $\bar{1}, \bar{2}, \dots, \bar{6}$  этого многоугольника, обозначенных символами  $^{\text{I}}, ^{\text{II}}, ^{\text{III}}, ^{\text{IV}}, ^{\text{V}}$  и  $(2^{\text{I}},$  приписываемых образующим элементам порождающих групп при их обобщении с (6/)-симметрией (см. также [6], где отмечен смысл символов (6, (-6; (3 и (-3.

Среди выписанных 36 младших линейных асимморфных групп (6/)-симметрии 6 пар групп  $p^2 3_1^{(6/2)}$  и  $p^2 3_2^{(6/2)}$ ,  $p^3 4_1^{(-6/2)} 2^{(6/2)}$  и  $p^3 4_3^{(6/2)} 2^{(6/2)}$ ,  $p 6_1^{(6/2)} 2^{(6/2)}$  и  $p 6_5^{(6/2)} 2^{(6/2)}$ ,  $p 6_2^{(6/2)} 2^{(6/2)}$  и  $p 6_4^{(6/2)} 2^{(6/2)}$ ,  $p^2 6_2^{(3/2)} 2^{(6/2)}$  и  $p^2 6_4^{(3/2)} 2^{(6/2)}$ ,  $p^2 6_2^{(6/2)} 2^{(6/2)}$  и  $p^2 6_4^{(6/2)} 2^{(6/2)}$  различаются между собой только за счет энантиоморфизма. А это говорит о том, что различных младших стержневых асимморфных групп (6/)-симметрии без учета энантиоморфизма насчитывается только 30 (36 – 6).

Далее, так как группа  $P$ , задающая (6/)-симметрию, обладает четырьмя нетривиальными нормальными делителями  $Q_1 = 2$ ,  $Q_2 = 3$ ,  $Q_3 = 6$  и  $Q_4 = 3/$ , то кроме выписанных младших стержневых асимморфных групп различаются 22 два-средние группы (6/)-симметрии с учетом энантиоморфизма и 18 таких групп без его учёта, ввиду того, что фактор группа (6/)/3  $\sqcup$  3/; 133 три-средние группы (6/)-симметрии с учетом энантиоморфизма и 115 таких групп без его учета, ибо фактор-группа (6/)/3  $\sqcup$  2/; 84 шесть-средних группы (6/)-симметрии с учётом энантиоморфизма и 66 таких групп без его учета, в связи с тем, что фактор-группа (6/)/6  $\sqcup$  1/; а также 84 (3/)-средних группы (6/)-симметрии с учетом энантиоморфизма и 66 таких групп без его учёта, в связи с тем, что фактор-группа (6/)/(3/)  $\sqcup$  2.

Таким образом, при (6/)-симметрии отмеченные 18 стержневых групп порождают 359 новых групп с учётом энантиоморфизма, среди которых 36 младших и 323  $Q$ -средних, а без учёта энантиоморфизма таких группы насчитывается только 295, среди которых 30 младших и 265  $Q$ -средних.

Суммируя перечисленные выше результаты вывода младших и подсчёта  $Q$ -средних групп ( $p$ )-симметрии при  $p = 2, 3, 4, 6$  из 31 асимморфной стержневой группы  $G_{31}$ , получаем новые, различные с учетом энантиоморфизма 1093 трехмерные линейные асимморфные группы ( $p$ )-симметрии при отмеченных значениях  $p$ , среди которых 217 младших и 876  $Q$ -средних, а без учёта энантиоморфизма таких же различных групп всего 894, среди которых 184 младших и 710  $Q$ -средних.

Используя, наконец, результаты вывода стержневых кристаллографических асимморфных групп симметрии из таких же стержневых симморфных групп и их обобщение с  $p$ -симметрией (при  $p = 1, 2, 3, 4, 6$ ) и (1/)-симметрией, представленных в п.3 настоящей статьи, а также результаты вывода младших и  $Q$ -средних асимморфных стержневых групп ( $p$ )-симметрии (при  $p = 2, 3, 4, 6$ ), представленных выше, получаем, что при обобщении трехмерных линейных кристаллографических асимморфных групп с 10 розеточными  $P$ -симметриями ( $P \sqcup G_{20}$ ) получаем 1822 различные с учётом энантиоморфизма группы  $P$ -симметрии, среди которых 31 порождающая, 279 старших, 451 младшая и 1061  $Q$ -средняя, а без учета энантиоморфизма таких групп 1454, среди которых 23 порождающих, 207 старших, 369 младших и 855  $Q$ -средних.

6. Отметим, что индексы и знаки, приписываемые точкам фигуры при обобщении их групп симметрии с определенной  $P$ -симметрией, имеют внегеометрический смысл по отношению к пространству, в котором рассматривается фигура. В добавочных измерениях этим индексам и знакам можно придавать геометрический смысл, что и позволило применить в [8, 12, 10, 11] одно-, двух- и трехмерные кристаллографические группы  $P$ -симметрии к исследованию многомерных групп симметрии.

Опираясь на различные способы использования кристаллографических групп  $P$ -симметрии к изучению многомерных групп симметрии и на результаты [5, 6], приходим к твердому убеждению, что выявленные в настоящей работе трёхмерные линейные асимморфные группы розеточных  $P$ -симметрий пригодны для точной интерпретации пятимерных “асимморфных” групп симметрии с инвариантной трёхмерной плоскостью и прямой в ней, т.е. “асимморфных” групп симметрии категории  $G_{531}$ .

Соответствие между “асимморфными” группами симметрии категории  $G_{531}$  и выявленными в настоящей работе 1822 различными с учётом энантиоморфизма стержневыми асимморфными группами 10 розеточных  $P$ -симметрий не является, однако, взаимно однозначным. Каждая группа из категории асимморфных стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий с учетом энантиоморфизма интерпретирует именно одну “асимморфную” группу категории  $G_{531}$ , обратное же соответствие не всегда однозначно. Двум различным только за счет энантиоморфизма стержневым асимморфным группам розеточных  $P$ -симметрий сопоставляются одинаковые “асимморфные” группы категории  $G_{531}$ . Отсюда следует, что при выяснении количества неодинаковых “асимморфных” групп категории  $G_{531}$  с помощью асимморфных стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий нужно, чтобы среди этих групп не было бы различных за счёт энантиоморфизма, а число таких асимморфных стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий в настоящей работе нами установлено и равно 1454, из которых 23 порождающих, 207 старших, 369 младших и 855  $Q$ -средних. Следовательно, между различными “асимморфными” группами симметрии категории  $G_{531}$  и 1454 различными без учёта энантиоморфизма трёхмерными линейными асимморфными группами  $G_{31}^P$  розеточных  $P$ -симметрий устанавливается не только взаимно однозначное, но и сильно изоморфное соответствие [13]. Иначе говоря, каждая стержневая асимморфная группа розеточных  $P$ -симметрий из числа 1454 различных без учёта энантиоморфизма передает строение интерпретируемой ею группы симметрии категории  $G_{531}$ . А это говорит о том, что выписываемые нами асимморфные стержневые группы розеточных  $P$ -симметрий в используемой символике являются одновременно и “асимморфными” группами симметрии категории  $G_{531}$ . Следовательно, поставленная в настоящей работе задача решена полностью, а с ней завершена также задача применения разных подразделений стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий к исследованию 5-мерных групп симметрии категории  $G_{531}$ .

7. В заключение отметим, что при выявлении количества различных групп симметрии категории  $G_{531}$  в работах [5], [6] и в настоящей с помощью разных подразделений стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий нами впервые в работе [5] с помощью одномерной циклической группы параллельных переносов и точечных кристаллографических групп симметрии конечных цилиндров  $G_{310}$  получены все симморфные трёхмерные линейные кристаллографические группы симметрии, входящие в состав 75 кристаллографических групп симметрии стержней. При обобщении этих групп с 10 розеточными  $P$ -симметриями установлено, что среди различных младших групп с учетом энантиоморфизма, которые полностью выписаны в [5], насчитывается 860 новых групп, из которых 31 порождающая (группы 1-симметрии), 122 два-симметрии, 19 три-симметрии, 30 четыре-симметрии, 53 шесть-симметрии, 122 (1/-)симметрии, 322 (2/-)симметрии, 32 (3/-)симметрии, 49 (4/-)симметрии и 80 (6/-)симметрии. Всех же различных с учетом энантиоморфизма симморфных стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий насчитывается 2932, из которых 31 порождающая, 279 старших, 829 младших и 1793  $Q$ -средних [5].

При обобщении 31 симморфной стержневой группы с 10 розеточными  $P$ -симметриями среди различных младших без учета энантиоморфизма насчитывается только 846 групп, из которых 31 порождающая, 122 два-симметрии, 17 три-симметрии, 29 четыре-симметрии, 49 шесть-симметрии, 122 (1/-)симметрии, 322 (2/-)симметрии, 30 (3/-)симметрии, 48 (4/-)симметрии и 76 (6/-)симметрии, а всех различных симморфных стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий без учёта энантиоморфизма различается 2915, а не 2914, как указано в [5], из которых 31 порождающая, 279 старших, 815 младших

и 1790  $Q$ -средних. Несовпадение количества различных без учёта энантиоморфизма стержневых симморфных групп 10 розеточных  $P$ -симметрий в [5] и в настоящей объясняется неправильностью подсчета различных энантиоморфных пар среди всех различных с учётом энантиоморфизма симморфных стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий, правильно указанных в [5], – двух среди групп 3-симметрии, одной среди групп 4-симметрии, трёх пар среди групп 6-симметрии и двух пар среди 2-средних групп 6-симметрии, а также двух пар среди групп (3/)-симметрии, одной энантиоморфной пары среди групп (4/)-симметрии, четырех пар среди групп (6/)-симметрии и двух пар среди 2-средних групп (6/)-симметрии. Всего различных энантиоморфных пар среди 2932 неординаковых без учёта энантиоморфизма стержневых симморфных групп розеточных  $P$ -симметрий оказывается 17, а не 18, как отмечено на с. 21 в [5]. Следовательно, различных стержневых симморфных групп без учёта энантиоморфизма различается  $2932 - 17 = 2915$ . Так как среди “симморфных” групп симметрии категории  $G_{531}$  нет энантиоморфных пар, то таких групп оказывается также 2915.

Далее, путем превращения в симморфных стержневых группах плоскостей отражения в плоскости скользящих отражений в [6] получено 13 гемисимморфных стержневых групп. При их обобщении с 10 розеточными  $P$ -симметриями получено 217 различных с учетом энантиоморфизма младших гемисимморфных стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий, полностью выписанных в [6], среди которых 13 порождающих, 38 два-симметрии, 5 три-симметрии, 9 четыре-симметрии, 8 шесть-симметрии, 38 (1/)-симметрии, 61 (2/)-симметрии, 13 (3/)-симметрии, 15 (4/)-симметрии и 17 (6/)-симметрии. Что касается различных младших гемисимморфных стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий без учёта энантиоморфизма, то их тоже 217. А это говорит о том, что среди гемисимморфных стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий не имеется энантиоморфных пар.

Всех же различных гемисимморфных стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий, как показано в [6], насчитывается 816, среди которых 13 порождающих, 117 старших, 204 младших и 482  $Q$ -средних. Так как среди гемисимморфных стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий отсутствуют энантиоморфные пары, то всех различных “гемисимморфных” групп симметрии категории  $G_{531}$  также 816 [6].

Наконец, путем превращения поворотных осей в симморфных стержневых группах в винтовые оси, в настоящей работе получена 31 стержневая асимморфная группа. При обобщении этих групп с 10 розеточными  $P$ -симметриями получено 483 различных младших с учётом энантиоморфизма асимморфных стержневых группы  $P$ -симметрии, полностью выписанных в настоящей работе, среди которых 31 порождающая, 84 два-симметрии, 17 три-симметрии, 20 четыре-симметрии, 29 шесть-симметрии, 84 (1/)-симметрии, 133 (2/)-симметрии, 22 (3/)-симметрии, 27 (4/)-симметрии и 36 (6/)-симметрии, а без учёта энантиоморфизма таких младших асимморфных стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий различается только 392, из которых 23 порождающих, 66 два-симметрии, 13 три-симметрии, 16 четыре-симметрии, 23 шесть-симметрии, 66 (1/)-симметрии, 115 (2/)-симметрии, 18 (3/)-симметрии, 22 (4/)-симметрии, 30 (6/)-симметрии.

Всех же различных асимморфных стержневых групп 10 розеточных  $P$ -симметрий с учётом энантиоморфизма насчитывается 1822, среди которых 31 порождающая, 279 старших, 452 младших и 1061  $Q$ -средняя. А всех таких же различных асимморфных стержневых групп 10 розеточных  $P$ -симметрий без учёта энантиоморфизма различается только 1454, из которых 23 порождающих, 207 старших, 369 младших и 855  $Q$ -средних, Ввиду того, что среди групп симметрии категории  $G_{531}$  отсутствуют энантиоморфные пары, то различных “асимморфных” групп симметрии категории  $G_{531}$  насчитывается 1454 (см. концовку п.6 настоящей работы).

Суммируя результаты обобщения 31 симморфной, 13 гемисимморфных и 31 асимморфной стержневых групп с 10 розеточными  $P$ -симметриями, получим 5571 различную с учетом энантиоморфизма стержневую группу розеточных  $P$ -симметрий, среди которых 2932 симморфных, 816 гемисимморфных и 1823 асимморфных. С другой стороны, при обобщении 75 стержневых кристаллографических групп  $G_{31}$  с 10 розеточными  $P$ -симметриями получим 5571 различную с учетом энантиоморфизма группу  $G_{31}^P$  розеточных  $P$ -симметрий, среди которых 75 порождающих, 675 старших, 1485 младших и 3336  $Q$ -средних.

Аналогичным образом суммируя результаты обобщения 31 симморфной, 13 гемисимморфных и 23 асимморфных трехмерных линейных групп розеточных  $P$ -симметрий с 10 розеточными  $P$ -симметриями, получим 5185 различных без учёта энантиоморфизма групп  $G_{31}^P$  розеточных  $P$ -симметрий, среди которых 67 порождающих, 603 старших, 1388 младших и 3127  $Q$ -средних. А так как среди групп симметрии категории  $G_{531}$  не имеется энантиоморфных пар, то всех таких различных групп симметрии 5185, а не 5177, как указано на с.96 в [12].

Суммируя, наконец, результаты различных младших с учётом энантиоморфизма симморфных, гемисимморфных и асимморфных стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий, получим:  $(31 + 13 + 31)$  порождающих +  $(122 + 38 + 84)$  два-симметрии +  $(19 + 5 + 17)$  три-симметрии +  $(30 + 9 + 20)$  четыре-симметрии +  $(53 + 8 + 29)$  шесть-симметрии +  $(122 + 38 + 84)$  (1/-)симметрии +  $(322 + 61 + 133)$ (2/-)симметрии +  $(32 + 13 + 22)$  (3/-)симметрии +  $(49 + 15 + 27)$  (4/-)симметрии +  $(80 + 17 + 36)$  (6/-)симметрии = 75 порождающих + 244 два-симметрии + 41 три-симметрии + 59 четыре-симметрии + 90 шесть-симметрии + 244 (1/-)симметрии + 516(2/-)симметрии + 67 (3/-)симметрии + 91(4/-)симметрии + 133(6/-)симметрии = 1560 различных младших с учётом энантиоморфизма, если считать 75 порождающих стержневых групп как младшие 1-симметрии. Из приведенного расчёта следует, что при обобщении 75 стержневых групп с  $(p/-)$ -симметрией при  $p = 3, 4$  и  $6$ , получаем 291 различную младшую стержневую группу  $G_{31}^{P'}$  с учетом энантиоморфизма, где 67 (3/-)симметрии, 91 (4/-)симметрии и 133 (6/-)симметрии, а не 287, из которых 65 (3/-)симметрии, 89 (4/-)симметрии и 133 (6/-)симметрии, как указано на с. 64 в [15]. Отметим при этом, что при исследовании в [6] трёхмерных гемисимморфных кристаллографических линейных групп розеточных  $P$ -симметрий были выведены 6 младших стержневых групп  $(p/-)$ -симметрии, среди которых две группы  $p^{(3\bar{4})}2^{(//)}c^{(-3)}$  и  $p^{(3\bar{3})}c^{(-3)}$  (3/-)симметрии, две группы  $p^{(2\bar{4})}2^{(//)}c^{(4)}$  и  $p^{(2\bar{3})}c^{(4)}$  (4/-)симметрии, а также две группы  $p^{(3\bar{4})}2^{(//)}c^{(6)}$  и  $p^{(3\bar{3})}c^{(6)}$  (6/-)симметрии, не попавшие в список младших стержневых групп  $(p/-)$ -симметрии в [15]. В свою очередь, при исследовании в настоящей работе трёхмерных асимморфных кристаллографических линейных групп розеточных  $P$ -симметрий было обнаружено, что в список младших стержневых групп (6/-)симметрии работы [15] попали две группы  $p^{(6}4_2^{(3)}/m^l)$  и  $p^{(6}4_2^{(-6)}/m^l)$ , не являющиеся младшими стержневыми группами (6/) симметрии.

Просуммировав, наконец, результаты обобщения 31 симморфной, 13 гемисимморфных и 23 асимморфных стержневых групп с 10 розеточными  $P$ -симметриями и ограничиваясь только различными младшими стержневыми группами розеточных  $P$ -симметрий без учёта энантиоморфизма, получим  $(31 + 13 + 23)$  порождающих,  $(122 + 38 + 66)$  два-симметрий +  $(17 + 5 + 13)$  три-симметрии +  $(29 + 9 + 16)$  четыре симметрии +  $(49 + 8 + 23)$  шесть-симметрии +  $(122 + 38 + 66)$  (1/-)симметрии +  $(322 + 61 + 115)$ (2/-)симметрии +  $(30 + 13 + 18)$  (3/-)симметрии +  $(48 + 15 + 22)$  (4/-)симметрии +  $(76 + 17 + 30)$  (6/-)симметрии = 67 порождающих + 226 два-симметрии + 35 три-симметрии + 54 четыре-симметрии + 80 шесть-симметрии + 226 (1/-)симметрии + 498 (2/-) симметрии + 61 (3/-)симметрии + 85 (4/-)симметрии + 123 (6/-) симметрии = 1455 различных без учета энантиоморфизма младших стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий, если 67 различных стержневых групп без учёта энантиоморфизма считать младшими 1-симметрии.

Таким образом, среди всех различных с учётом энантиоморфизма 1560 младших стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий, порождаемых 75 стержневыми группами симметрии, вместе с этими порождающими группами содержится 1455 различных без учета энантиоморфизма стержневых групп розеточных  $P$ -симметрий вместе с 67 их порождающими, которые мы выделили, анализируя результаты [5], [6] и настоящей работы.

В итоге нами не только уточнены результаты работ [12] и [15], но и окончательно установлено, что групп симметрии 5-мерного евклидова пространства, сохраняющих в нём инвариантными трёхмерную плоскость и вложенную в неё прямую, то есть всевозможных различных групп симметрии категории  $G_{531}$ , насчитывается ровно 5185. Тем самым ещё раз показано, что кристаллографические группы  $P$ -симметрии при их полной классификации с точки зрения общей теории  $P$ -симметрии позволяют

плодотворно продвинуть вперёд принципиальное решение задачи  $n$ -мерной дискретной геометрии и геометрической кристаллографии при  $n \geq 4$ .

#### Литература:

1. Шубников А.В. Атлас кристаллографических групп симметрии. - Москва: изд-во АН СССР, 1946. - 57 с.
2. Заморзаев А.М., Палистрант А.Ф. Геометрические аспекты теории групп. - Кишинев: Изд-во КГУ, 1978. - 59 с.
3. Галярский Э.И., Заморзаев А.М. Полный вывод кристаллографических групп симметрии и различного рода антисимметрии стержней // Кристаллография. - 1965. - Т.10. - Вып. 2. - С.147-154.
4. Неронова Н.Н., Белов Н.В. Единая схема кристаллографических групп симметрии классических и чернобелых // Кристаллография. - 1961. - Т.6. - Вып. 1. - С.3-12.
5. Палистрант Александр. Трехмерные симморфные кристаллографические линейные группы розеточных Р-симметрий и их многомерные приложения // STUDIA UNIVERSITATIS. Revista Științifică: Seria: Științe exacte și economice (Matematică. Informatică. Economie). - Nr.3(13). - Chisinau: Universitatea de Stat din Moldova, 2008, p.14-22.
6. Палистрант Александр. Трехмерные гемисимморфные кристаллографические линейные группы розеточных Р-симметрий и их многомерные приложения // STUDIA UNIVERSITATIS. Revista Științifică: Seria: Științe exacte și economice (Matematică. Informatică. Economie). Nr.8(18). - Chisinau: Universitatea de Stat din Moldova, 2008, p.81-89.
7. Заморзаев А.М., Палистрант А.Ф. Теория дискретных групп симметрии. - Кишинев: Изд-во КГУ, 1977. - 100 с.
8. Заморзаев А.М. Теория простой и кратной антисимметрии. - Кишинев: Штиинца, 1976. - 283 с.
9. Заморзаев А.М., Палистрант А.Ф. Геометрические аспекты теории групп. - Кишинев: Изд-во КГУ, 1978. - 59 с.
10. Палистрант А.Ф. О группах  $(p,2)$ - и  $(p', 2)$ -симметрии и их геометрических приложениях // Алгебраические структуры и геометрия. - Кишинев: Штиинца, 1991, с.92-105.
11. Палистрант Александр. Многомерные приложения розеточных и таблеточных Р-симметрий // Analele științifice ale Universității de Stat din Moldova. Seria: Științe fizico-matematice. - Chișinău, 1999, p.243-247.
12. Заморзаев А.М., Карпова Ю.С., Лунгу А.П., Палистрант А.Ф. Р-симметрия и ее дальнейшее развитие. - Кишинев: Штиинца, 1986. - 156 с.
13. Заморзаев А.М. О сильном изоморфизме групп и изоморфизме Р-симметрий // Известия АН РМ . Математика. - 1994. - №1. - С.75-84.
14. Галярский Э.И. Группы симметрии подобия и их обобщения Дисс....канд. физ.-матем. наук. - Кишинев, 1970. - 297 с.
15. Палистрант А.Ф. Трехмерные линейные и плоскостные группы  $(p')$ -симметрии // Общая алгебра и дискретная геометрия. - Кишинев: Штиинца, 1980, с.58-71.

Prezentat la 31.01.2009

## ÎNCĂRCAREA AUTOMATĂ A GLOSARELOR ÎN S.I. MOODLE

**Tudor BRAGARU, Alexandru LUNGU, Vadim GHERMANSCHI, Ghenadie BARON**

*Catedra Informatica Aplicată*

Following the tendencies of IT industry, the learning process nowadays becomes available though remote Internet connections, defined as distance learning (DL). Following the DL concepts, new terms and expressions are grouped in glossaries – electronically available dictionaries.

But as with the most new additions, people may experience trouble, especially during the data preparation and publishing steps.

The solution to this issue has been developed as a small conversion tool, that allows Microsoft Office users to simply input data in the Word or Excel environment and then convert a newly created Excel file to a Moodle XML document, that may be imported using Moodle's web interface. Following some simple formatting rules and concepts, it will be easy to produce standards-compliant glossaries and publish them on the DL website.

For better understanding, a step-by-step user guide with screenshots is provided.

This work belongs to the DL series at the State University of Moldova, Distance Learning Center being a starting point for the distance learning implementation process.

### Starea problemei

În era vitezelor și erodării foarte rapide a cunoștințelor tot mai des se practică instruirea la distanță (ID). Iar în procesul de ID expres familiarizarea cu noțiunile mai puțin cunoscute, precum și explicațiile celor des utilizate se face cu ajutorul glosarului tematic. În cadrul ID glosarul este o resursă obligatorie.

De regulă, autorii de cursuri la distanță colectează, sistematizează și prelucrează termenii într-un editor de texte, așa ca MS Office (Word, Excel), Open Office etc. Apoi, pentru încărcarea în platforma de ID Moodle sunt nevoiți să prelucreze din nou articol cu articol. Acesta este un lucru de rutină, inutil (în rusă – „мартышкин труд”); totodată, pot fi comise noi erori în acest proces, care este de durată și obositor. Anume acesta a fost motivul pentru elaborarea unui modul și a tehnologiei respective de încărcare automată a glosarelor din format MS Word, MS Excel în platforma Moodle, XML.

### Soluția propusă

O tehnologie și un program de conversie a tabelelor MS Word în MS Excel și în Moodle, XML.

Date de intrare – un fișier MS Word (sau Excel) conținând un tabel cu trei coloane, după cum urmează:

1. Prima coloană: numele termenului sau cuvântului-cheie;
2. A doua coloană: explicația termenului;
3. A treia coloană: cuvântul-cheie, de legătură.

Date intermediare:

- Un fișier MS Excel (.xlsx sau .xls) constând din aceleași trei coloane, ca și cel inițial, dar incluzând și titlul/descrierea glosarului pe primul rând;
- Un fișier Moodle XML (.xml) generat automat în baza fișierului Excel.

Rezultat: glosar încărcat (importat) în S.I. Moodle.

### Tehnologia

1. Colectarea – sistematizarea termenilor;
2. Copierea datelor (prin clipboard) în Excel și definitivarea /editarea cuvintelor suplimentare de legătură;
3. Convertirea fișierului Excel în fișier XML;
4. Încărcarea în Moodle.

### Precizarea operațiunilor tehnologice

#### 1. Colectarea – sistematizarea termenilor

Fiecare termen din glosar va presupune cel puțin un nume, ce va fi inclus în indexul alfabetic, și o definiție sau o explicație. În caz de necesitate, termenul poate avea un șir de cuvinte-cheie (abrevieri, sinonime, forme plurale sau polilingve etc.) atașate.

S.I. va sorta alfabetic termenii după nume, deci este importantă introducerea corectă a acestora, inclusiv spațierea adecvată a cuvintelor pentru termenii compuși din două sau mai multe cuvinte.

O altă importantă funcție a sistemului rezidă în crearea automată de link-uri. La întâlnirea în cadrul definiției/explicației a cuvintelor/expresiilor indicate în prima sau a treia coloană (numele termenului sau cuvintele-cheie asociate) acestea vor fi transformate în link-uri către termenul la care se referă. Implicit, motorul nu e sensibil la registrul literelor, dar va transforma în link-uri doar cuvintele complete (în caz de necesitate, aceste setări pot fi modificate).

Principalele reguli de introducere a termenilor:

- **Numele trebuie sa fie la singular, nearticulat și sugestiv:**

Va începe cu majusculă, iar abrevierile vor fi scrise integral cu majuscule; spațierea se va face cu un singur caracter separator între cuvinte (cratimă, spațiu sau punct, după necesitate); cu excepția cazurilor de scriere specială, ex: „.NET”, „@”, „StarNet”.

Formele plurale, scurtate, polilingve, traduse, sinonimele etc. vor fi indicate în a 3-a coloană a fișierului Excel (a se vedea mai jos).

- Nu se permite utilizarea abrevierii ca nume a termenului, cu excepția cazurilor de utilizare independentă a formei abreviate sau a unei semnificații speciale caracteristice abrevierii, dar nu și termenului abreviat.

Exemple: JPEG, WiFi, Wiki, HTML. În aceste cazuri, definiția abrevierii va fi ceva de tipul:

*HTML – 1) abr., vezi Hyper Text Markup Language. 2) Extensie utilizată pentru marcarea documentelor web (HTML, XHTML).*

În celelalte cazuri, abrevierile vor fi indicate în a 3-a coloană a fișierului Excel (a se vedea mai jos).

Exemple: LAN, WLAN, B2B, DNS, HTTP, HTM (sinonim pentru HTML).

- Definiția termenului trebuie să fie structurată și concisă. Se vor utiliza maximal cuvintele-cheie și denumirile altor termeni (în forma în care sunt indicați în coloanele 1 și 3).
- Definiția poate conține reguli de formatare HTML (pentru mai multe informații *a se vedea* <http://moodle.usm.md/help.php?module=moodle&file=text.html>).
- Termenii din a treia coloană pot fi, în caz de necesitate, introduși la forma plural și/sau articulată în mai multe limbi etc. Termenii vor fi separați prin virgulă sau prin trecerea din rând nou.

## 2. Copierea datelor (prin clipboard) în Excel și definitivarea/editarea cuvintelor suplimentare de legătură

Creați în Excel 2007 un tabel cu următorul format (Fig.1):

- În prima linie și prima coloana scrieți numele, iar în coloana a doua – o succintă descriere a glosarului (un exemplu de afișare a descrierii *a se vedea* Fig.4).
- În rândurile următoare introduceți termenii astfel:
  - Numele termenului sau cuvântul-cheie (în prima coloană)
  - Explicația termenului (în coloana a doua)
  - Sinonime, abrevieri, forme plurale și alte cuvinte-cheie\* ce urmează a fi transformate în link-uri către termenul curent **atunci când vor fi întâlnite în explicații** (fiecare din rând nou\*\* sau separate prin virgulă – în a treia coloană).

\* cuvintele din prima coloana vor fi automat transformate în link-uri dacă se vor întâlni în cadrul definițiilor, nemaifiind nevoie de integrarea lor în cadrul celei de-a treia coloană;

\*\* pentru a trece din rând nou, utilizați combinația de taste **Alt+Enter**.

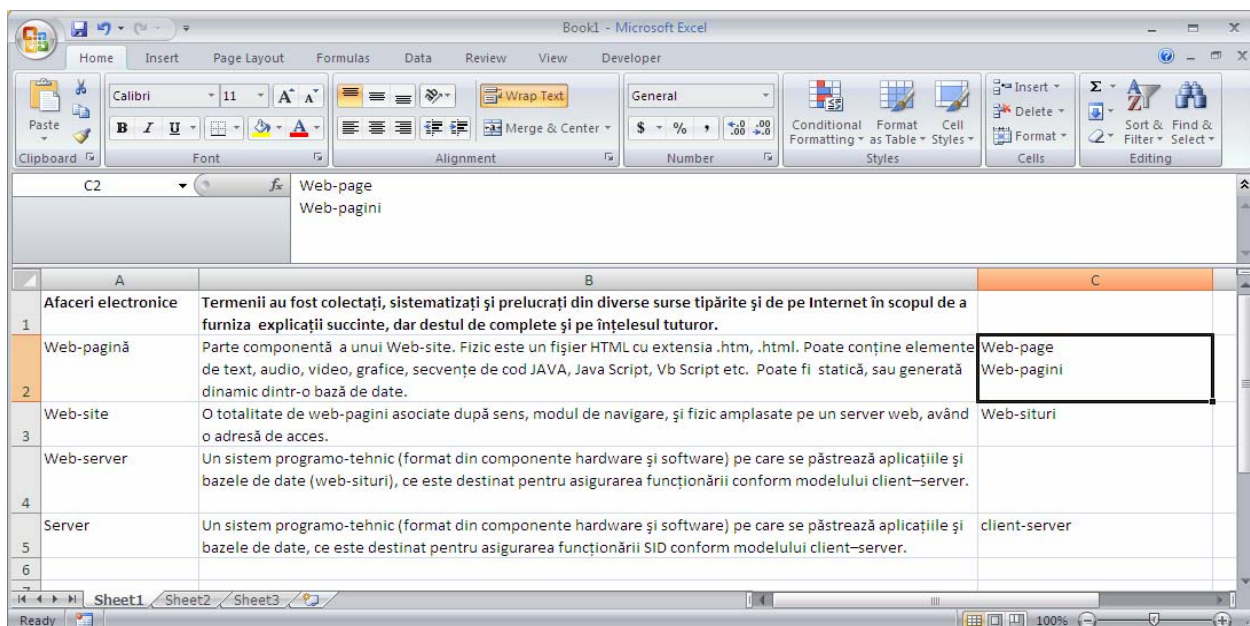


Fig.1 . Un fragment de fișier pregătit în Ms Excel.

Salvați fișierul .xlsx și memorați locul salvării.

### 3. Convertirea fișierului Excel în fișier XML (Fig.2)

Executați programul **Moodle.exe** și selectați fișierul Excel creat mai sus.

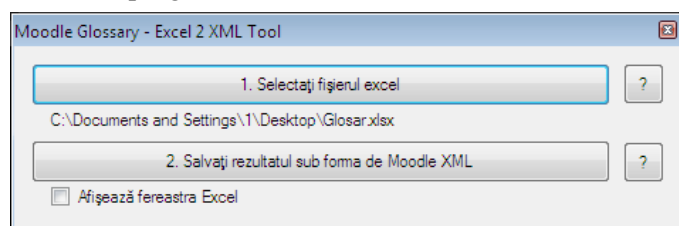


Fig.2. Interfața programului de conversie fișier din format Ms Excel în format .xml.

Salvați rezultatul sub formă de Moodle XML și memorați locul salvării.

### 4. Încărcarea în Moodle

Intrați în **S.I. Moodle** (<http://moodle.usm.md>) și logați-vă în calitate de profesor sau administrator, selectați glosarul dorit (Fig.3.) sau creați unul nou (moodle -> activează editarea -> adaugă resurse)



Fig.3. Interfața de selectare glosar: dicționar de afaceri electronice.



Pe pagina de vizualizare a glosarului dați click pe „[Import entries](#)” (Fig.4).

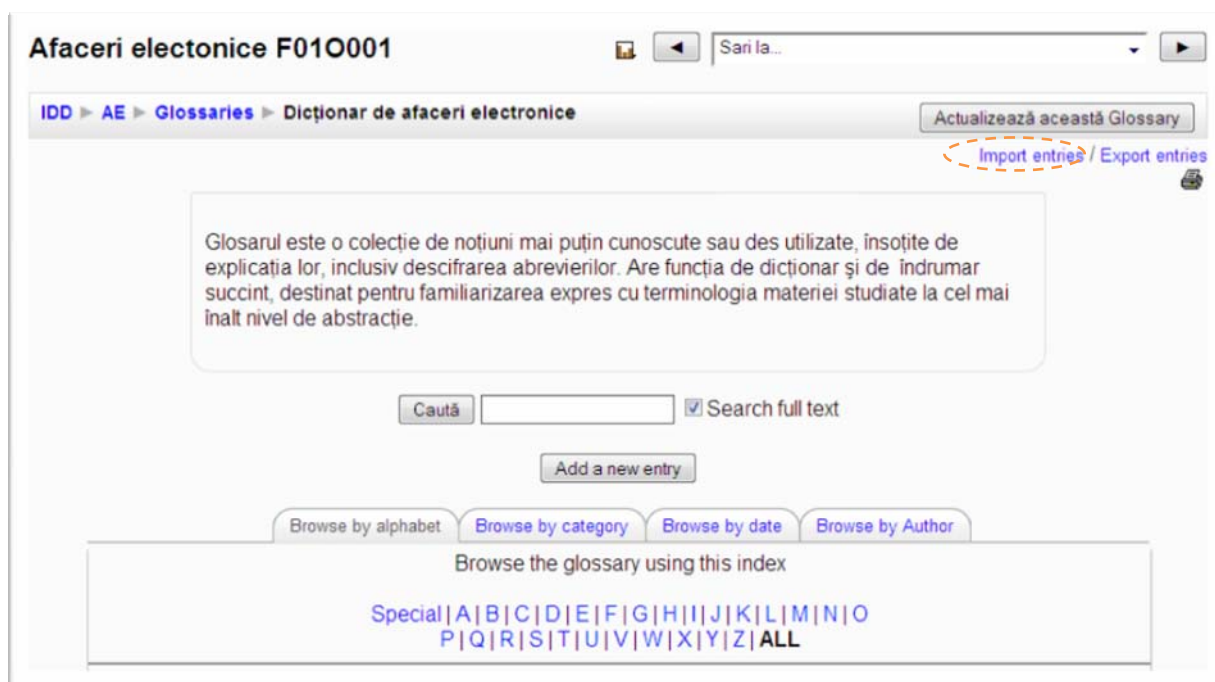


Fig.4. Interfața de Import (a modificărilor) la glosar.

Selectați fișierul XML creat mai sus și salvați schimbările.

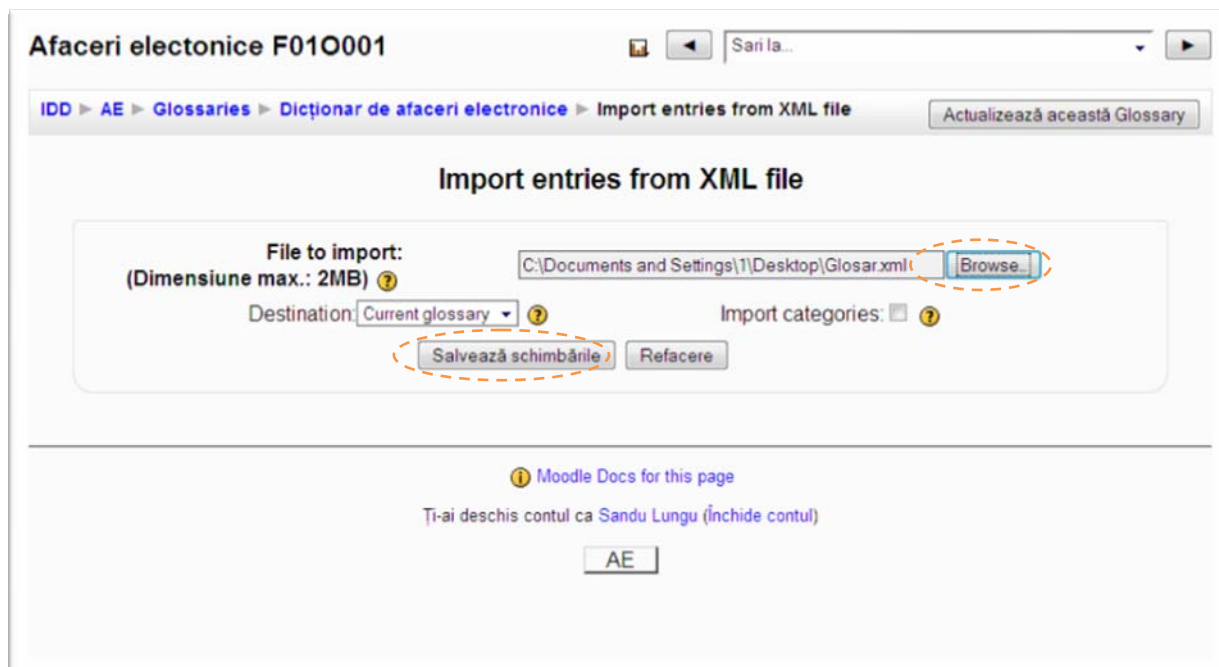


Fig.5. Interfața de salvare a schimbărilor importate din fișierul .xml.

Termenii au fost adăugați în glosar. În așa mod pot fi încărcăți inițial termenii în glosar sau adăugați când un set de termeni sunt deja încărcăți.

În cazul în care se dorește ștergerea termenilor deja existenți, selectați (în pasul precedent) destinația „[New glossary](#)”.



## Concluzii

În cadrul acestei lucrări a fost prezentat un instrument de conversie, menit să simplifice integrarea S.I. Moodle în procesul de studii prin simplificarea introducerii de glosare.

Moodle este flexibil și modern, acoperind necesitățile de instruire la distanță actuale. Problema principală reprezintă integrarea acestuia în infrastructura existentă, fiind necesară atât adaptarea și configurarea adecvată a S.I., cât și crearea de instrumente și mecanisme ce vor putea fi utilizate de către cadrele pedagogice și studenți în cadrul activităților zilnice de lucru cu S.I.

Primul pas a fost făcut: S.I. Moodle este instalat și este în stare lucrativă. Au fost concepute și adaptate primele unelte de integrare (încărcarea itemilor de testare și a glosarelor). Deja au fost inițiate câteva persoane pentru pregătirea resurselor de instruire în Moodle. Rămâne doar să continuăm în această direcție și să atragem noi forțe, resurse și idei pentru a obține un sistem de instruire la distanță comod, sigur și performant.

*Notă: Lucrarea este efectuată în cadrul Proiectului 08.815.08.0A finanțat de CSSDT al AȘM.*

*Prezentat la 16.04.2009*

## VALOAREA PENTRU GARANȚII BANCARE

*Valeriu CAPSÎZU, Svetlana ALBU\**

*Catedra Teoria Economică și Metodologia Cercetării*

*\*Catedra Finanțe și Bănci*

The authors emphasize the differences between market value, liquidation value and mortgage value and demonstrate that mortgage value representing around 70% from the market value but not from liquidation value as affirmed by banks.

### Introducere

Odată cu sporirea veniturilor (în special pe baza remitențelor) și stabilitatea relativă a economiei din ultimii ani, apar tot mai multe și diverse oferte pentru procurarea celor necesare în baza unor împrumuturi bancare. În special se recurge la împrumuturi pentru îmbunătățirea condițiilor de trai sau dezvoltarea afacerii. Băncile, în schimbul sumelor acordate, solicită garanții că banii vor fi fructificați și rambursați. Cele mai solicitate garanții sunt bunurile imobile. De regulă, creditele acordate reprezintă 70% din valoarea estimată de către evaluatori independenți. Dar care valoare figurează în rapoartele de evaluare? Valoarea de piață a bunului imobil la data acordării împrumutului? Cu părere de rău, pentru debitori – nu. Băncile solicită estimarea valorii de lichidare a bunului. Astfel asigurându-se o dată în plus că imobilul depus în gaj în nici un caz nu va aduce prejudiciu băncii.

Standardele profesionale ale evaluării menționează existența mai multor tipuri de valori, printre care un rol aparte este acordat valorii pentru garanțiile bancare. De ce băncile nu solicită estimarea respectivei valori? Și dacă totuși suma creditului se determină în baza unei valori calculate, care ar trebui să fie aceasta?

### I. Aspecte definitorii

Standardele Internaționale de Evaluare menționează că valoarea apreciată pentru garanții bancare în esență se axează pe valoarea de piață, cu toate că în unele cazuri poate apărea necesitatea aprecierii a altui tip de valoare. Se indică faptul că uneori instituțiile bancare insistă asupra estimării valorii de lichidare sau a altei valori. În acest caz, evaluatorul trebuie să calculeze și valoarea de piață și respectiva valoare, indicând diferențele dintre acestea.

Astfel, în practică ne confruntăm cu dilema: cărei valori trebuie să-i dăm preferință: valorii de piață, valorii de lichidare sau valorii pentru garanții bancare? În Republica Moldova unele bănci solicită rapoarte de evaluare în care este determinată valoarea de piață la data respectivă, altele preferă doar valoarea de lichidare influențând în diverse moduri decizia evaluatorului.

Desigur, se va răspunde că corectă este aplicarea valorii pentru garanții bancare. Însă, cum va fi ea determinată? Prin ce se deosebește aceasta de valoarea de piață și valoarea de lichidare? Să examinăm definițiile propuse de standardele profesionale.

**Valoarea de piață** este suma estimată, pentru care un activ ar putea fi schimbat la data evaluării între un cumpărător hotărât să cumpere și un vânzător hotărât să vândă, într-o tranzacție liberă (nepărtinitoare), după un marketing adecvat, în care fiecare parte a acționat în cunoștință de cauză, prudent și fără constrângere.

**Valoarea de lichidare** este valoarea unei proprietăți, în cazul vânzării forțate, la care se comercializează proprietatea în virtutea unor circumstanțe constrânse pentru proprietar, într-o perioadă limitată de timp ce nu permite unui număr considerabil de cumpărători potențiali să se familiarizeze cu obiectul și cu condițiile de vânzare a acestuia.

**Valoarea pentru garanții bancare** este valoarea unei proprietăți determinată de un evaluator care efectuează o evaluare prudentă a vandabilității viitoare a proprietății, pe baza luării în considerație a aspectelor mentenabile pe termen lung ale proprietății, a condițiilor normale și a celor locale ale pieței, a utilizării curente și a utilizărilor alternative adecvate ale proprietății. Elementele speculative nu vor fi luate în considerație la stabilirea valorii ipoteci.

Deci, pentru a determina valoarea pentru garanții bancare evaluatorul va estima vandabilitatea viitoare a proprietății examinând:

- 1) aspectele mentenabile pe termen lung ale proprietății;
- 2) condițiile normale ale pieței bunului respectiv;
- 3) condițiile locale ale pieței;
- 4) utilizarea curentă a proprietății;
- 5) utilizarea alternativă a proprietății.

După cum putem observa, valoarea pentru garanții bancare nu se bazează pe corelația cerere-ofertă la data evaluării, precum valoarea de piață, nici nu corespunde situației de vânzare forțată a bunului la data evaluării, ca în cazul valorii de lichidare. Cele expuse conduc spre perceperea duală a valorii pentru garanții bancare:

- din punctul de vedere al proprietarului – este viitoarea valoare de piață, în cazul expunerii la vânzare într-o perioadă rezonabilă;
- din punctul de vedere al băncii – este viitoarea valoare de lichidare, în cazul expunerii la vânzare într-o perioadă restrânsă.

Nu o vom confunda cu valoarea de piață sau cu valoarea de lichidare la data evaluării.

## II. Metoda de calcul

Drept urmare a celor expuse, propunem modalitatea de calcul al valorii pentru garanții bancare:

**Etapa 1.** Estimarea valorii de piață la data evaluării

**Etapa 2.** Prognoza valorii de piață pentru perioadele viitoare

**Etapa 3.** Determinarea valorii viitoare de lichidare

**Etapa 4.** Determinarea valorii pentru garanții bancare.

*Valoarea de piață* (VP) la data evaluării se va determina conform metodologiei indicate în actele normative în vigoare și în standardele profesionale respective.

*Valoarea de piață din viitor* (VVP) se va axa pe studiul efectuat la prima etapă și poate fi determinată în două modalități:

a) cifra calculată prin fructificarea valorii de piață  $VVP = VP \times (1 + a)^j$ ;

b) determinarea valorii viitoare prin reconcilierea rezultatelor obținute cu ajutorul abordării prin costuri și al abordării prin venituri.

*Valoarea viitoare de lichidare* (VL) poate fi determinată, spre exemplu, prin metoda propusă de Galasiuc în baza viitoarei valori de piață. Prin metoda respectivă valoarea de lichidare este dedusă din valoarea de piață cu ajutorul unui coeficient de reducere, care depinde de perioada rezonabilă de expunere pe piață și perioada fixă (limitată). Formula de calcul este:

$$VL = \frac{VP}{\left(1 + \frac{i}{m}\right)^{nm}},$$

în care:

VL – valoarea de lichidare;

VP – valoarea de piață;

n – numărul de ani, perioada de scont determinată ca diferența dintre perioada rezonabilă de expunere pe piață și perioada fixă (limitată);

m – periodicitatea capitalizării;

i – rata de scont anuală;

nm – numărul perioadelor de calculare a procentelor pentru termenul ce corespunde perioadei de scontare.

*Valoarea pentru garanții bancare* va fi determinată prin procedeul de actualizare a fluxurilor bănești viitoare.

## III. Dilemele practicienilor

Modalitatea de calcul propusă este, după părerea noastră, destul de simplă, explicită și acceptabilă atât pentru creditor, cât și pentru debitor.

Însă, evaluatorii trebuie să se decidă asupra unor momente extrem de importante în procesul de calcul (deoarece exercită o influență considerabilă asupra rezultatului final). În Tabelul ce urmează propunem soluțiile adecvate, din punctul nostru de vedere, unui credit ipotecar.

Tabelul 1

## Soluții pentru calculul intermediar

<i>Etapa</i>	<i>Dilema</i>	<i>Soluția</i>
<b>Etapa 2</b>	Modalitatea de prognoză a valorii de piață	În baza analizei pieței și prognozei modificării prețurilor la patrimoniul respectiv $VVP = VP \times (1 + a)^i$ , în care $a$ reprezintă rata prognozată de modificare a prețurilor în viitor
	Perioada de prognoză	Poate fi determinată în rezultatul analizei în cadrul băncilor comerciale a istoriilor creditare ale clienților insolvabili
<b>Etapa 3</b>	Rata de scont pentru determinarea valorii de lichidare	Rata medie pentru depozitele bancare
<b>Etapa 4</b>	Rata de actualizare a valorii	Rata medie pentru creditele ipotecare

**4. Exemplu de calcul al valorii pentru garanții bancare**

Obiectul evaluării – imobil locativ amplasat în mun. Chișinău ce se dorește a fi utilizat pe viitor în calitate de oficiu.

**Etapa 1**

Valoarea apreciată prin metoda cheltuielilor – 88 600 Euro

Valoarea apreciată prin metoda capitalizării directe – 93 200 Euro

Valoarea apreciată prin analiza vânzărilor comparabile – 95 800 Euro

Valoarea de piață a obiectului evaluării – 93 000 Euro sau 1 512 700 lei

**Etapa 2**

Modificarea anuală a prețurilor la imobilul analogic + 10%

Perioada de prognoză – 5 ani

Valoarea viitoare de piață  $VVP = 93\ 000 (1 + 0,1)^5 = 149\ 777$  Euro

Sau

Valoarea viitoare determinată prin metoda actualizării fluxurilor de numerar – 162 400 Euro

Valoarea determinată prin metoda cheltuielilor – 142 200 Euro

Valoarea viitoare în urma reconcilierii – 152 300 Euro

Tabelul 2

## Calculul valorii viitoare de piață în funcție de perioada de prognoză

<i>Anii</i>	<i>VVP în urma reconcilierii</i>			<i>Anii</i>	<i>VVP prin fructificare, Euro</i>
	<i>VVP prin metoda cheltuielilor</i>	<i>VVP prin metoda veniturilor</i>	<i>VVP, Euro</i>		
1	99 000	102 500	100 750	1	102 300
2	110 600	113 800	112 200	2	112 530
3	112 300	131 900	122 100	3	123 783
4	130 800	144 000	137 400	4	136 161
5	142 200	162 400	152 300	5	149 777
6	154 600	175 100	164 850	6	164 755
7	168 000	193 800	180 900	7	181 231
8	182 600	207 300	194 950	8	199 354
9	198 400	226 200	212 300	9	219 289
10	215 600	240 300	227 950	10	241 218

Vom considera valoarea viitoare de piață fiind egală cu 149 777 Euro, sau 2 441 400 lei.

### Etapa 3

Perioada rezonabilă de expunere pe piață – 6 luni

Perioada fixă de expunere pe piață – 1 luni

Dobânda bancară medie pentru depozite – 16%

Coeficientul de reducere a valorii de piață  $(1 + \frac{0,16}{12})^{(6-1)} - 1,069$

Valoarea viitoare de lichidare  $(2\ 441\ 400 / 1,069) - 2\ 283\ 800$  lei

### Etapa 4

Rata pentru creditele ipotecare – 17%

Valoarea prezentă  $\frac{2283800}{(1+0,17)^5} - 1\ 040\ 900$  lei

Valoarea pentru garanții bancare – **1 040 900** lei.

### Concluzii

În urma calculelor efectuate au fost obținute următoarele valori:

valoarea de piață la data evaluării – 1 512 700 lei;

valoarea de lichidare la data evaluării  $(1512700/1,069) - 1\ 415\ 000$  lei;

valoarea pentru garanții bancare la data evaluării – 1 040 900 lei.

Astfel, valoarea pentru garanții bancare reprezintă pentru imobilul exemplificat 68,9% din valoarea de piață și 73,6% din valoarea de lichidare.

Prin urmare, **acordarea creditului ipotecar în mărime de 70% față de valoarea de piață este justificată. Iar calculul sumei împrumutului față de valoarea de lichidare reprezintă un plus de asigurare pentru băncile comerciale, imobilul fiind depus în gaj la o valoare sub cea a garanțiilor bancare.**

### Bibliografie:

1. Standarde internaționale de evaluare, ediția a 7-a, 2005.
2. SM 249:2004 Sistem unic de evaluare a patrimoniului: termeni și definiții.
3. [www.anevar.com](http://www.anevar.com)
4. [www.appraishal.ru](http://www.appraishal.ru)

Prezentat la 13.10.2008

## INTEGRAREA EUROPEANĂ A ȚĂRILOR EUROPEI DE EST: PROBLEME ȘI REALITĂȚI SOCIAL-ECONOMICE

**Natalia CĂRBUNE**

*Catedra Teoria Economică și Metodologia Cercetării*

At present the European Union's enlargement process represents a biunivocal process. On the one hand, the aspirant countries need to make an effort to integrate with the European Union. The South-Eastern European countries must attain a real level of economic growth, having democratic institutions, and realize a regional stability. On the other hand, it is evident that the security and stability in the South-Eastern Europe can be guaranteed through the European integration channels. The achievement of this objective is a vital interest of the nations of this region.

Procesul extinderii Uniunii Europene este unul vehiculat la toate nivelurile. Referitor la condițiile impuse țărilor candidate la aderarea la UE se poate remarca că încă Consiliul European în ședința sa din 1994 de la Essen a discutat proiectul de strategie al UE de preaderare a țărilor din Europa Centrală și de Est.

În strategie au fost conturate: *condițiile generale* ce trebuie îndeplinite de țările candidate în vederea aderării și *direcțiile principale de acțiune* pentru pregătirea acestora în vederea aderării.

Criteriile de la Copenhaga reflectă condițiile economice și politice ale aderării, fără a se putea prescrie însă o listă detaliată sau un set de măsuri foarte precise. Principalele criterii sunt următoarele:

- Stabilirea democrației și a instituțiilor sale (primatul dreptului, pluripartidismul, drepturile omului, respectul minorităților, pluralismul etc.);
- Existența unei economii de piață viabile, capabile să facă față presiunii concurențiale pe piața internă;
- Capacitatea de asumare a drepturilor și obligațiilor derivate din acquis-ul juridic al UE (norme comunitare – decizii, directive și regulamente adoptate până la momentul eventualei aderări).

Astfel, procesul extinderii UE spre Est reprezintă pentru actualii membri un domeniu de foarte atentă, precaută și profundă *analiză și previziune*. O atenție deosebită se acordă programării economico-financiare a diferitelor cheltuieli aferente acestui proces.

Extinderea UE spre țările Europei Centrale și de Est va necesita, desigur, din partea ei, ca și în cazurile extinderilor precedente, unele eforturi financiare. Procesul de extindere ar putea să se producă într-un ritm mai rapid dacă eforturile financiare nu ar fi atât de importante; în caz contrar, el ar putea să dureze. E și firesc, deoarece UE nu dorește o extindere cu orice preț. Este, deci, destul de important de a evalua costurile acestei aderări.

Un deosebit interes prezintă analiza efectelor acordurilor de asociere asupra țărilor Europei Centrale și Orientale și a consecințelor neextinderii UE spre Est.

În afară de efectele pozitive, acordurile de asociere s-au soldat și cu unele consecințe negative. De exemplu, acordurile de asociere nu se referă la sectorul agricol, care ocupă un rol destul de important în țările Europei Centrale și de Est [1].

În ceea ce privește consecințele neextinderii UE spre Est, o estimare cantitativă este aproape imposibilă. Aici am menționa cele mai importante consecințe.

Unul dintre scopurile globale ale extinderii UE spre Est reprezintă dorința de a slăbi în careva măsură influența SUA pe piața mondială, situație creată în ultimele decenii.

Referitor la aspectul regional, și aici UE mizează să se instaureze prin această extindere o nouă ordine europeană bazată pe securitate, pace și democrație.

Din punct de vedere economic, consecințele neextinderii spre Est ar fi destul de simțitoare. (*În cazul neextinderii spre Est UE ar pierde o piață de peste 100 mln. de consumatori, la care s-ar adăuga și piețele celorlalte țări europene în tranziție cu cca. 400 mln. de consumatori; „nu se are în vedere faptul că UE ar pierde total aceste piețe, dar că ar avea o influență mai mică pe ele”*.)

Un alt aspect, destul de important pentru UE, reprezintă stoparea procesului migrațional din țările est-europene. În ultimii ani acest proces ia dimensiuni impresionante.

În sfârșit, este de menționat un moment destul de convingător. Este cert faptul că relansarea economică în țările est-europene s-a produs în mare parte grație ajutorului (sub diferite forme) acordat de UE acestor țări.

Republica Moldova, punându-și drept scop aderarea la UE, va trebui să depună eforturi semnificative pentru satisfacerea condițiilor ce ar accelera atingerea scopului.

Evoluțiile politice din vara anului 2005 au impus politicii externe a Republicii Moldova două sarcini majore:

- *Implementarea Planului de Acțiuni RM – UE;*
- *Definirea unei noi politici de stat pentru reglementarea conflictului transnistrian.*

Ambele sarcini s-au dovedit a fi greu de executat, deoarece în domeniul politicii interne nu au fost înregistrate progrese notabile, iar în soluționarea conflictului transnistrian poziția UE se ciocnește de poziția Federației Ruse.

Un lucru de care trebuie să țină cont Moldova este că integrarea țărilor cu probleme regionale în UE are un dublu efect asupra regiunilor lor. Pe de o parte, libera circulație a mărfurilor și factorilor de producție conduc la deplasarea unor afaceri din regiunile slab dezvoltate în zone mai prospere. Pe de altă parte, regiunile sărace au posibilitatea să beneficieze de politicile regionale și sociale ale UE (în baza principiului coeziunii, regiunilor sărace le și vor aloca transferuri din fondurile structurale și din Fondul Social European).

Ținând cont de complexitatea situației demografice, sociale și a orientărilor politice, putem afirma că integrarea europeană, pe de o parte, poate servi drept element de sporire a coeziunii sociale, iar, pe de altă parte, poate conduce la dezmembrarea și mai pronunțată a societății.

Pentru ca integrarea Moldovei în UE să devină cu adevărat o politică a posibilului, este necesară o strategie de comunicare politică internă – o strategie cu extensiune *informativă* și cu una *instructivă*. Strategia trebuie să fie orientată nu doar spre informarea corectă a populației în politica externă, dar și să aibă menirea de a conferi noi speranțe de îmbunătățire a situației Moldovei ca urmare a integrării europene.

Integrarea Republicii Moldova în UE ar presupune și soluționarea rapidă a conflictului transnistrian. Dar, pentru aceasta trebuie considerate următoarele opțiuni:

1. *Renunțarea la negocierile cu Transnistria și conservarea conflictului;*
2. *Declararea oficială a Transnistriei drept zonă de rebeliune anticonstituțională. Transmiterea în organisme de specialitate internaționale și în guvernele țărilor străine a solicitărilor de arestare și extrădare a liderilor transnistrieni și de blocare a conturilor lor bancare;*
3. *Monitorizarea și alegeri democratice în regiune.*

În plan economic, integrarea în UE va face ca, inițial, Moldova să întâmpine dificultăți enorme în competiția cu sistemele economice concurențiale din UE, precum și în procesul de implementare a acquis-ului comunitar. Firmele naționale din industrie și servicii sunt încă în faza de consolidare și de acumulare a experienței manageriale, unele dintre ele urmând, probabil, să fie afectate serios de integrarea în UE (necorespunderea calității produselor conform standardelor europene). Fermierii, unele firme de producție din sectorul agroalimentar și din sectorul de servicii, care au izbutit deja să demareze afaceri reușite și să implementeze concepte moderne și competitive de management și marketing extern, vor fi avantajați de aderarea la UE, unde prețurile la produsele agricole și cele alimentare sunt, în general, mult mai înalte decât cele din Moldova. Important e că vor fi modificate politicile fiscale pentru comunitatea de afaceri, ceea ce va spori productivitatea acesteia.

Dar, să nu uităm totuși și de criteriul politic de aderare al Republicii Moldova, care include:

- ✓ Sistemul democratic;
- ✓ Administrația publică;
- ✓ Sistemul judiciar și combaterea corupției;
- ✓ Drepturile omului;
- ✓ Buna vecinătate.

La toate aceste capitole Moldova mai are încă mult de lucru (încălcarea drepturilor opoziției politice, liberul acces la TV și radio pentru toate formațiunile politice, dreptul unităților administrativ-teritoriale de a-și administra în mod independent resursele financiare, corupția în sistemul judiciar, regularitatea încălcării drepturilor omului, inclusiv a celor economice și sociale fundamentale). La moment toate acestea nu ar permite sub nici o formă integrarea în UE.

Cu o asemenea stare a lucrurilor în toate sferele vieții putem doar să visăm la integrarea în UE și să ne limităm doar la niște declarații periodice deșarte, cum ar fi: *Noi dorim să ne integrăm, Noi ne vom integra, Noi vom fi în Europa etc.*



Dacă va reuși să negocieze condiții optimale de integrare, Moldova va putea utiliza oportunitățile oferite de calitatea de membru al UE pentru a-și consolida avantajele sale competitive nu numai pe piețele europene, dar și pe plan global.

Efectele dinamice se datorează faptului că integrarea economică poate influența ritmul de creștere al PIB. Aceste efecte dinamice se vor manifesta prin:

1) *posibilitățile de utilizare a efectului economiilor de scară, la nivelul întregii economii sau la nivelul unor sectoare ale economiei, aceasta sporind atât capacitățile firmelor naționale de a reduce costurile prin extinderea anvergurii producției, cât și atractivitatea Moldovei pentru firmele și investitorii din alte țări membre;*

2) *sporirea eficienței economice ca urmare a adâncirii proceselor de specializare intrasectorială și intersectorială;*

3) *sporirea atractivității Moldovei pentru investiții externe, inclusiv din țările terțe;*

4) *creșterea eficienței economice ca urmare a accentuării concurenței și accelerarea progresului tehnologic și inovațional.*

Integrarea în UE va ridica nivelul concurenței la care acum sunt expuse sectoarele industriale și va ridica capacitatea de concurență a Moldovei în domeniile în care are avantaje comparative.

Pentru țara noastră angajarea în plan social european devine și o posibilitate de elaborare a unui mecanism bine coordonat cu posibilitățile economice ale țării, de lungă durată, viabil, care ar conduce la eradicarea sărăciei, la stoparea valului migraționist și, în cele din urmă, la creșterea potențialului economic al țării.

Totodată, integrarea ar presupune și stoparea exodului forței de muncă și crearea locurilor de muncă în Republica Moldova.

Șomajul este o problemă social-economică ce afectează direct și destul de grav nu doar indivizi aparte, ci familii întregi [2]. Politica de susținere a șomerilor în Republica Moldova este mai degrabă una pasivă, și în această situație este important de a stimula un comportament activ al individului. Printre politicile active de luptă împotriva șomajului am menționa: crearea locurilor de muncă prin dezvoltarea activității antreprenoriale; creditarea sau acordarea de facilități financiare întreprinderilor la angajarea șomerilor în câmpul muncii; focalizarea pe anumite segmente a populației, îndeosebi asupra tinerilor fără loc de muncă sau a șomerilor cu studii superioare. Este important ca aceste măsuri nu doar să fie elaborate și adoptate, ci să fie asistate de mecanisme reale de implementare [3].

#### Acțiuni necesare pentru apropierea Moldovei de UE:

- Formularea unei decizii politice ferme de integrare;
- Identificarea în cadrul UE a potențialilor aliați ai integrării europene a Moldovei care, eventual, ar putea sprijini aderarea ei și promovarea unei politici externe active în vederea consolidării sprijinului acestora;
- O strategie de integrare europeană trebuie să aibă ca unul din elementele de bază o strategie de comunicare politică;
- Crearea sistemului instituțional de integrare;
- Obținerea recunoașterii de către UE a statutului de economie de piață a Republicii Moldova;
- Clarificarea corelației dintre interesul de integrare europeană și cel de reintegrare a Transnistriei în componența Moldovei;
- Moldova trebuie să ajungă din urmă și să depășească Ucraina din punctul de vedere al nivelului și calității relațiilor cu UE.

#### **Referințe:**

1. Barbaroșie A., Cheorghiu V. (ed.). Moldova și integrarea europeană. - Chișinău: Institutul de politici publice, 2001, p.12.
2. Zamfirescu L. Costuri și beneficii ale aderării la Uniunea Europeană pentru țările candidate din Europa Centrală și de Est. - București: Institutul European din România, 2001, p.25.
3. Buletinul informativ. Acordul de Parteneriat și Cooperare între Uniunea Europeană și Republica Moldova TACIS. Noiembrie-Decembrie 2000, volumul 2, ediția 7-8.

Prezentat la 16.04.2008

## ASPECTE ALE MANIFESTĂRII PROCESELOR DE GLOBALIZARE ÎN SECTORUL PUBLIC DE CERCETARE-DEZVOLTARE

*Gheorghe CUCIUREANU*

*Institutul de Economie, Finanțe și Statistică al AȘM*

This paper provides a review on trends and issues of processes of globalization in the research-development field, focusing on public research sector. The author is developing a scheme on internationalization of science and technology activities and analyses the role of different cooperation instruments. Finally, the paper identifies new opportunities and challenges arising from internationalization trends for national research-development system and argues the importance of association of the Republic of Moldova to Seventh Framework Programme of the European Union.

Procesele de globalizare au un impact însemnat asupra cercetării-dezvoltării, în special asupra acumulării cunoștințelor și transferului lor în inovații, asupra finanțării sectorului științifico-inovațional și structurii acestei finanțări, asupra aspectelor de proprietate intelectuală, formelor de organizare a muncii științifice și inovaționale, formelor și metodelor de comunicare în știință, caracterului și modalităților de pregătire a personalului științific, conținutului muncii științifice, specificului diviziunii și cooperării muncii, inclusiv a cooperării științifice internaționale [1] ș.a.

Dar, cea mai importantă manifestare a acestor procese și, totodată, trăsătura modernă cea mai evidentă a cercetării-dezvoltării este globalizarea sau internaționalizarea activităților din cadrul domeniului. Globalizarea în domeniul de cercetare-dezvoltare este interpretată variat de către diferiți cercetători. Dacă la sfârșitul secolului trecut prin globalizarea științei se înțelegea în special investițiile străine în cercetare-dezvoltare, iar ulterior munca de cercetare în filialele companiilor străine, atunci în prezent în această noțiune se include și cooperarea internațională la nivelul companiilor transnaționale și a programelor internaționale [2, 3]. Totuși, și în prezent mulți cercetători preferă să utilizeze termenul de internaționalizare a cercetării-dezvoltării și nu cel de globalizare, argumentând prin faptul că nivelul de interdependență și interconexiune în acest domeniu este sub nivelul pieței produselor materiale și a capitalului, iar integrarea științifică cuprinde în special UE, SUA și Japonia [4]. Din aceste considerente și reieșind din faptul că, după părerea noastră, globalizarea este expresia internaționalizării la etapa actuală, vom utiliza ambele noțiuni cu același sens, folosind termenul de globalizare cu precădere atunci când ne referim la activitatea companiilor transnaționale.

Globalizarea cercetării-dezvoltării este un fenomen complex, de manifestare a tendințelor de creștere a dependenței de surse externe, a cooperării internaționale și a activităților în rețea, apreciindu-se că cele mai mari beneficii vor avea țările care cel mai eficient vor accesa, adopta și exploata noile tehnologii, dezvoltate oriunde în lume. Comparativ cu alte etape ale internaționalizării, pentru globalizare este caracteristic un ritm mai rapid de transfer de cunoștințe, includerea unui număr mai mare de țări, inclusiv în curs de dezvoltare, și o varietate mai mare a tipurilor de activitate științifică decât o adaptare simplă a tehnologiilor la condițiile locale. Dacă în trecut companiile preferau să dezvolte tehnologii noi aproape de bazele naționale, atunci acum ele aplică nu doar cunoștințele obținute în țară, ci încearcă să obțină acces la cunoștințele din întreaga lume [5].

Rolul principal în globalizarea activităților de cercetare-dezvoltare îl au companiile transnaționale, care și-au intensificat această activitate odată cu creșterea importanței domeniului în lanțurile valorice. Dar, activitatea inovațională impune colaborarea și interacțiunea atât în cadrul companiilor transnaționale, cât și cu parteneri externi, inclusiv din sectorul public (companii de cercetare-dezvoltare mai mici, universități și centre de excelență în anumite domenii științifice). Se apreciază că ambele sectoare, privat și public, beneficiază în urma internaționalizării producției de cunoștințe [6].

### **Modalități de internaționalizare a cercetării-dezvoltării**

Există o multitudine de modalități de internaționalizare a cercetării-dezvoltării. De obicei, ele sunt grupate în 3 tipuri [7]:

- 1) Exploatarea internațională a tehnologiilor produse la nivel național;
- 2) Cooperarea științifică și tehnologică internațională;
- 3) Generarea internațională de cunoștințe și inovații efectuată de către companiile transnaționale.

Aceste activități se efectuează, de obicei, simultan și în combinație, de aceea este o divizare aproximativă. Având în vedere tendințele mondiale recente în domeniu, propunem să separăm o grupă aparte de internaționalizare a cercetării-dezvoltării (*a se vedea* Tabelul);

4) Mobilitatea internațională a studenților și cercetătorilor. Chiar dacă mobilitatea personalului este prezentă, într-un fel sau altul, și în celelalte 3 grupe, considerăm că amploarea fenomenului și cariera individuală a persoanelor ca motiv de acțiune sunt elemente care ne permit să distingem calitativ un alt tip.

În sectorul public al cercetării-dezvoltării intensificarea cooperării internaționale este forma principală de manifestare a proceselor de globalizare, spre deosebire de sectorul privat, unde externalizarea serviciilor științifice de către companiile transnaționale pare să joace un rol din ce în ce mai mare. Institutele publice de cercetare în mod normal nu-și stabilesc filiale peste hotare, iar numărul de licențe acordate de ele este mic; există și organizații publice care au filiale peste hotare, dar, de obicei, în cercetarea finanțată public primordială rămâne soluționarea problemelor științifice și tehnologice.

Tabel

### Trăsăturile principale ale proceselor de internaționalizare a cercetării-dezvoltării

Tipul	Actori	Forme	Indicatori
Exploatarea internațională a tehnologiilor produse la nivel național	Companii și persoane (în căutarea profitului)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Exporturi de bunuri gata (care includ inovații);</li> <li>✓ Acordare de licențe și patente firmelor de peste hotare (când costurile de transport al mărfurilor gata sunt înalte, sau sunt tarife mari la import, sau standardele de sănătate, securitate și ecologice diferă mult între țări etc.);</li> <li>✓ Fabricarea în străinătate a inovațiilor generate în țara de origine, prin construirea sau achiziționarea unor infrastructuri de producție care să servească piața locală (acolo unde există avantaje de localizare)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Volumul comerțului internațional de produse hi-tech</li> <li>✓ Numărul de patente naționale implementate de către companii străine</li> <li>✓ Volumul investițiilor străine directe, legate de activități inovaționale</li> </ul>
Cooperarea științifică și tehnologică internațională	Institute publice de cercetare-dezvoltare și universități	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Proiecte și manifestații științifice comune</li> <li>✓ Schimb de publicații științifice și de personal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Numărul proiectelor internaționale</li> <li>✓ Volumul finanțării externe</li> <li>✓ Numărul articolelor având coautori străini</li> </ul>
	Companii naționale și transnaționale	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Întreprinderi mixte sau alianțe strategice</li> <li>✓ Acorduri de schimburi de informație sau echipament (generare de noi cunoștințe și dezvoltare de noi tehnologii, în cadrul cărora fiecare partener își păstrează propria identitate și drepturile de proprietate)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Numărul acordurilor internaționale inter-firme</li> <li>✓ Numărul alianțelor strategice</li> <li>✓ Numărul alianțelor inter-regionale</li> </ul>
Generarea internațională de cunoștințe și inovații	Companii transnaționale (CTN)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Creare de noi unități de cercetare-dezvoltare în țara de origine</li> <li>✓ Achiziționarea unor laboratoare științifice sau a unor firme inovaționale peste hotare</li> <li>✓ Investiții în străinătate de tip green-field (creare de rețele de cercetare-dezvoltare transfrontaliere)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Volumul investițiilor CTN în cercetare-dezvoltare</li> <li>✓ Volumul cercetărilor efectuate de către companii peste hotare</li> <li>✓ Numărul de brevete obținute de către companii peste hotare</li> </ul>
Mobilitatea internațională	Persoane individuale (cercetători și studenți)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Studii universitare</li> <li>✓ Stagii de doctorat</li> <li>✓ Stagii de cercetare de diferită durată</li> <li>✓ Angajare de personal înalt calificat (a individualilor din altă țară decât cea de origine)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Numărul de studenți și doctoranzi străini în instituțiile de învățământ superior</li> <li>✓ Numărul persoanelor angajate cu studii superioare și postuniversitare originare din alte țări</li> </ul>

Sursa: elaborat de autor

### **Intensificarea cooperării internaționale**

Colaborarea non-profit între instituții și cercetători din diferite țări este, probabil, cea mai veche formă de internaționalizare a științei, dar integrarea între diferite comunități academice s-a intensificat în ultimele decenii [8], devenind vitală în unele ramuri ale științei, fie din cauza dependenței de datele observațiilor din întreaga lume sau a infrastructurii sofisticate de utilizare comună, fie din necesitatea soluționării unor probleme globale [9]. A crescut atât volumul, cât și diversitatea instrumentelor utilizate pentru astfel de cooperare.

Țările europene formează cel mai important actor în cooperarea științifică internațională, depășind la acest capitol SUA și Japonia [10]. Statele dezvoltate cheltuiesc sume importante din bugetul public pentru știință pentru cooperare internațională: de la 5%, în cazul SUA, până la circa 25%, în cazul unor state mici dezvoltate din Europa [11].

Deși savanții din țările dezvoltate sunt mai predispuși spre cooperare cu savanți din țări mai dezvoltate [12], se observă și o intensificare a cooperării internaționale a țărilor mai puțin dezvoltate, datorată, în primul rând, instrumentelor de politici științifice utilizate. Acest fenomen este valabil și pentru Republica Moldova, în ultimii ani fiind lansate, în premieră, o serie de concursuri de proiecte comune cu INTAS, Rusia, Belarus, Ucraina, Germania, iar participarea cercetătorilor moldoveni în programele internaționale multilaterale s-a activizat.

Datele bibliometrice, în special publicațiile având coautori din două și mai multe țări, sunt principalii indicatori ce permit evidențierea tendințelor de cooperare în sectorul public academic și denotă o creștere a cooperării datorată mobilității crescânde și dezvoltării tehnologiilor informaționale și de comunicare. Dacă în 1988 numai 7% din literatura științifică era rezultatul cooperării internaționale, atunci în prezent circa  $\frac{1}{4}$  din articolele științifice au coautori din diferite țări. Pentru țările mici acest indicator este mai mare. Astfel, circa  $\frac{3}{4}$  din articolele recunoscute internațional ale cercetătorilor moldoveni au fost publicate împreună cu coautori străini, din 82 de țări [13].

### **Forme de cooperare internațională**

Cooperarea științifică internațională are loc în diferite moduri, formale și informale, de la scrierea în comun a articolelor ca urmare a contactelor la conferințele internaționale sau a colaborării virtuale și până la crearea unor centre științifice comune. În cooperarea internațională pot participa cercetători individuali, organizații științifice sau state, iar caracteristicile acestora depind și de domeniul științific. Deoarece unele domenii ale științelor observaționale (studierea plantelor) și teoretice (matematica) cer un echipament sau infrastructură mai puțin costisitoare decât cele experimentale (medicina clinică), sunt mai ușor de finanțat și mai degrabă se pot constitui în colaborări internaționale.

Cooperarea informală are un rol tot mai important în condițiile când știința este tot mai evident o activitate de rețea, implicând de obicei cercetători individuali și, uneori, organizații științifice. O astfel de colaborare nu necesită resurse majore, deseori având loc în cadrul unor scheme de mobilitate sau programe de burse și în multe cazuri este cea mai productivă. Cel mai des, astfel de colaborări au loc fără implementarea unor măsuri de politici științifice specifice, deși în prezent factorii de decizie în multe țări au adoptat măsuri care să stimuleze aceste activități.

Proiectele de colaborare la o scară mare în domenii tehnologice particulare și pentru interese specifice la fel au avut succes în ultima vreme (de ex., proiectele Agenției Europene pentru Spațiu (ESA), ale Organizației Europene pentru Cercetări Nucleare (CERN)). În ambele cazuri costurile ridicate au necesitat eforturi remarcabile comune ale națiunilor. Alte moduri de cooperare internațională au implicat mai mult statele naționale și sunt mai mult o urmare a abordării top-down. Cooperările științifice bilaterale implică statele și organizațiile multilaterale și, de obicei, acoperă mai multe domenii.

În programele multinaționale de colaborare participă foarte mulți parteneri, ceea ce necesită multiple reglementări ce țin de finanțare, producția științifică și utilizarea ei ulterioară. Astfel, la Intelligent Manufacturing Systems project (IMS) participă 140 entități publice și private, 73 companii și 61 universități din 21 țări [14].

Studiile arată că proiectele de cercetare comună sunt forma principală de activitate internațională la nivel de organizație, majoritatea din ele considerând-o cea mai importantă activitate internațională. Urmează, în ordine, următoarele forme de implicare internațională: recrutarea savanților și inginerilor, găzduirea studenților străini pentru cursuri de pregătire postuniversitară, organizarea și participarea la conferințe și seminare și vânzarea sau cumpărarea serviciilor științifice în bază de contract. Peste 90% din organizații din țările euro-

pene participă în mai mult decât o formă de activitate menționată, iar circa  $\frac{1}{4}$  sunt angajate în 4 sau mai multe activități [15].

În Uniunea Europeană principala formă de cooperare sunt Programele Cadru PC, care au fost lansate începând cu anii 1980. Până atunci rolul Comisiei Europene în domeniul cercetării-dezvoltării se limita la cercetările nucleare. Programele Cadru urmăresc depășirea fragmentării cercetării la nivel național, prin dezvoltarea rețelelor, transferului tehnologic și interacțiunea între universități, centre de cercetare și companii, și au ca scop major constituirea unui Spațiu European de Cercetare. Deși PC au un buget relativ mic în totalul cheltuielilor publice europene pentru știință, ele depășesc bugetele pentru cercetare internațională ale oricărui stat individual și permit derularea unor proiecte de cercetare cu finanțare mare și perioadă lungă de investigații comune, implicând entități din multe țări. PC are o varietate mare de instrumente, actori, beneficiari, o astfel de intensitate a cooperării atestându-se pentru prima oară în lume.

Pentru țările mici, cum este cazul Republicii Moldova, PC pot deveni o sursă importantă de finanțare suplimentară și o sursă de creștere a calității la nivel național, prin participarea la concursurile anunțate și prin asocierea cu grupe de cercetare din alte țări. De asemenea, PC este o sursă de instruire privind colaborarea transfrontalieră și munca în echipe mari, variate din punct de vedere geografic și tipurile de entități. De aici rezultă importanța deosebită a asocierii Republicii Moldova la PC7, asupra unui document de acest tip în prezent purtându-se negocieri.

### **Influența asupra sistemelor naționale de cercetare-dezvoltare**

În majoritatea cazurilor, cooperarea internațională are un impact pozitiv asupra sistemelor naționale de cercetare-dezvoltare din țările mai puțin dezvoltate. Dar, pentru aceasta este necesar ca formele și tematica cooperării să prezinte interes pentru țările participante și să existe contribuții din toate părțile; propunerea trebuie să fie elaborată în comun, tehnologiile informaționale și de telecomunicații trebuie să fie utilizate pentru asigurarea transparenței și evaluarea stadiului cercetării. Prezența unor lideri pasionați poate juca un rol-cheie în asigurarea succesului colaborării internaționale [16]. Alte condiții ce pot contribui la succesul cooperării internaționale sunt existența unor capacități de bază pentru cooperare, care pot varia între domenii științifice și țări, întâlniri tet-à-tet pentru a iniția și dezvolta colaborări (conferințe, seminare etc.), o limbă comună și accesul la aceleași publicații și materiale științifice, corespunderea cercetărilor cu prioritățile științifice naționale ale participanților, precum și stabilirea unor indicatori cantitativi și calitativi pentru evaluarea cercetărilor care trebuie la început stabiliți. Natura cercetărilor (globală, de împărtășire a experienței, bazată pe echipament) trebuie la fel să fie luată în considerație la elaborarea susținerii colaborării internaționale.

Cooperarea internațională pare a fi metoda cea mai eficientă de dezvoltare a capacității științifice în țările mai puțin dezvoltate. Cercetătorii din țările în curs de dezvoltare iau parte și beneficiază de pe urma colaborării care se poate manifesta prin împărtășirea informației științifice, experimente comune, conferințe și alte întâlniri, dezvoltarea de baze de date, stabilirea standardelor și utilizarea comună a echipamentului. Crește numărul de publicații ale cercetătorilor din aceste țări în revistele internaționale recenzate, cresc și indicatorii naționali de cercetare-dezvoltare. Sporește abilitatea cercetătorilor din țările mai puțin dezvoltate de a conduce independent cercetări în domeniul investigat. Dacă cercetătorii din statele dezvoltate sunt interesați în dezvoltarea unor baze de date sau infrastructură, acest fapt la fel poate conduce la dezvoltarea capacităților științifice ale țării recipiente.

### **Referințe:**

1. OECD (2005). Internationalisation of R&D: Trends, Issues and Implications for S&T policies // A review of literature presented at the Forum on the internationalisation of R&D, Brussels, 29-30 March 2005.
2. Frascati Manual. OECD DSII/STP (2002) 45.
3. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2004. OECD, 2005.
4. Internationalisation of Research and Technology: Trends, Issues and Implications for S&T Policies in Europe. ETAN Working Paper. Brussels/Luxembourg, July 1998.
5. Семёнова Н.Н. Наука в условиях глобализации // Альманах „Наука. Инновации. Образование”. - Москва: Издательский дом „Парад”, 2006, с.290.
6. Opening to the world: International cooperation in Science and Technology. Report of the ERA, Expert Group, European Communities, 2008.

7. Archibugi D. European Innovation System // Fischer M.M. and Frohlich J. (eds): Knowledge, Complexity and Innovation Systems. - Berlin: Heidelberg; New York: Springer, 2002, p.58-75.
8. Internationalisation of Research and Technology: Trends, Issues and Implications for S&T Policies in Europe. ETAN Working Paper. Brussels/Luxembourg, July 1998, p.5-7,9.
9. Opening to the world: International cooperation in Science and Technology. Report of the ERA, Expert Group, European Communities, 2008, p.20.
10. A more research-intensive and integrated European Research Area. Science, Technology and Competitiveness key figures report 2008/2009. European Commission. Luxemburg, 2008.
11. Caroline Wagner et al. International Cooperation in Research and Development: An Update to an Inventory of U.S. Government Spending, RAND, 2000.
12. Caroline S. Wagner et al. Science and Technology Collaboration: Building Capacity in Developing Countries? RAND Science and Technology. MR-1357.0-WB, March 2001.
13. ISI Web of Knowledge database.
14. Opening to the world: International cooperation in Science and Technology. Report of the ERA, Expert Group, European Communities, 2008.
15. Activities of EU Member States with Regard to the Reform of the Public Research Base. By the ERAWATCH Network ASBL, 2008.
16. Caroline S. Wagner et al. Science and Technology Collaboration: Building Capacity in Developing Countries? RAND Science and Technology. MR-1357.0-WB, March 2001.

*Prezentat la 28.05.2009*

## PERSPECTIVA DEZVOLTĂRII PROCESULUI ECONOMIC ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

*Natalia CĂRBUNE*

*Catedra Teoria Economică și Metodologia Cercetării*

The economic cooperation between countries started in the postwar period, including countries from all corners of our globe, both developed and developing. From one zone of the world economy to another, there are differences in terms of the starting moment of the integration, the rhythm of its evolution, its concrete forms and manifestations and, especially, the achieved results. There is no doubt that the “public window” of the states integration is the European Union founded in February 1992. The Maastricht Treaty that was concluded by the 12 countries and came into force after ratification on November 1, 1993 marks the consolidation of the European integration process. The European Community received the official name of the European Union. Being aware of its world importance from the economic and commercial point of view, the European Union uses its influence in its own interest and in the interest of others as well.

Uniunea Europeană promovează prosperitatea și sprijină valorile democratice în întreaga lume; în același timp, aceasta sprijină consolidarea stabilității și bunăstării pentru cetățenii din interiorul frontierelor sale. Integrarea de noi state membre în UE consolidează rolul acesteia pe arena internațională. UE este cel mai mare partener comercial mondial, dar, în același timp, este cel mai mare furnizor de ajutor pentru țările în curs de dezvoltare. Uniunea a creat o politică externă și de securitate proactivă, cu posibilitatea de a efectua misiuni de gestionare a crizelor și de menținere a păcii în Europa și în întreaga lume. În contextul internațional complex de astăzi, UE a adăugat noi instrumente la instrumentele tradiționale ale politicii externe. A preluat, de exemplu, inițiativa pentru a rezolva aspecte precum încălzirea planetară și schimbările climatice. Problemele globale necesită soluții globale. Mărimea și puterea economică generează responsabilități. Uniunea este cel mai mare furnizor de asistență financiară și de consultanță pentru țările mai sărace. Confruntată în prezent cu o ordine mondială complexă și fragilă, Uniunea se implică din ce în ce mai mult în prevenirea conflictelor, în menținerea păcii și în activitățile de combatere a terorismului, sprijinind eforturile de reconstrucție a Irakului și Afganistanului. Prin aceste scopuri și realizări Uniunea Europeană nu încearcă să impună sistemul său celorlalți, ci doar îi îndeamnă să participe la soluționarea problemelor de importanță globală.

Economia Comunităților europene este fundamentată pe mai multe texte ale Tratatului CE, așa cum este modificat prin Tratatul de la Maastricht și, în foarte mică măsură, prin Tratatul de la Amsterdam și Tratatul de la Nisa.

Ca principiu general, art.99 par.1 evocă imperativul pentru statele membre de a considera politicile lor economice ca o chestiune de interes comun și de a o coordona în cadrul Consiliului, conform art.99. În al doilea rând, din dispozițiile Tratatului rezultă că există o serie de obligații de întindere și cu efecte variabile. Una dintre aceste obligații este obligația generală de coordonare, în cadrul unor mari orientări, care iau forma unor recomandări, lipsite de orice forță juridică. În al treilea rând, în scopul de a asigura o coordonare mai strânsă a politicilor economice și o convergență susținută a performanțelor economice de statele membre, Consiliul va supraveghea evoluția economică în fiecare dintre statele membre și Comunitate. În al patrulea rând, o serie de alte dispoziții din Tratat reglementează unele aspecte financiare și bugetare ale politicii economice comunitare, instituindu-se unele obligații negative.

Conform art.2 al Tratatului de la Roma, Comunitatea avea sarcina ca, prin înființarea unei Piețe Comune și printr-o apropiere progresivă a politicilor economice ale țărilor membre, să promoveze în interiorul Comunității Economice Europene o dezvoltare a activităților economice, o expansiune continuă și echilibrată, o creștere a stabilității, dezvoltarea și echilibrarea schimburilor economice, reducerea decalajelor dintre diferitele regiuni, sporirea accelerată a standardului de viață, utilizarea cât mai completă a forței de muncă și stabilirea relațiilor cât mai strânse între țările membre.

**Metodologia de cercetare.** Pentru atingerea acestor obiective au fost stabilite programe de elaborare și punere în funcțiune a Uniunii Vamale, a politicilor sectoriale comune (politica agricolă, politica comercială, politica de dezvoltare regională) și a fost adoptată, în 1971, programa privind realizarea pe etape a Uniunii

Economice și Monetare. Toate aceste programe s-au desfășurat cu ajutorul resurselor financiare provenite din fondurile comunitare, cele mai importante dintre ele fiind:

- Fondul social european (FSE), utilizat pentru reorientarea și recalificarea lucrătorilor comunitare;
- Fondul european pentru dezvoltare regională (FEDER), care acordă asistență financiară pentru dezvoltarea unor state;
- Fondul european pentru orientarea și garantarea agricolă (FEOGA), care asigură, prin secțiunea de garantare, mecanismul de intervenție în vederea funcționării sistemului comunitar de prețuri la produsele agricole (prețuri orientative, prețuri prag, prețuri de intervenție), iar prin secțiunea de orientare finanțează măsurile cu caracter structural ce sunt adoptate privind dezvoltarea agriculturii comunitare;
- Fondul european de cooperare monetară sprijină crearea uniunii monetare și funcționarea sistemului cursurilor de schimb al monedelor comunitare.

O altă sursă de finanțare comunitară o reprezintă Banca Europeană de Investiții (BEI). Ea își procură fondurile din capitalul subscris de țările membre și din fondurile atrase prin intermediul lansării de obligațiuni pe piețele de capitaluri și le utilizează pentru finanțarea proiectelor pe termen lung care favorizează integrarea europeană.

Obiectivul realizării Uniunii Economice și Monetare, implică definirea și punerea în practică a politicii monetare a Comunității, această atribuțiune fundamentală revenind Sistemului European al Băncilor Centrale – SEBC.

Uniunea Europeană, cel mai mare bloc economic în plan global, trebuie să-și folosească cel mai puternic instrument (potențialul economic) pentru a orienta rezultatele proceselor politice către pace și stabilitate, atât în plan internațional, cât și regional. Interrelaționarea stabilității politice cu condiționalitatea economică pozitivă sau negativă (concluzionarea acordurilor comerciale și furnizarea de ajutor sau sancțiuni și embargouri) va avea ca rezultat o îmbunătățire a respectării anumitor standarde politice în afara granițelor Uniunii, cum ar fi democrația sau drepturile omului.

Prin folosirea diverselor măsuri pozitive, Uniunea Europeană a devenit cel mai mare donator de ajutor în Kosovo și în regiunea vestică a Balcanilor. Prioritară pentru Uniunea Europeană este folosirea în continuare a instrumentelor bazate pe dialog, acțiune diplomatică și cooperare economică, în plan internațional și regional. Împreună cu perspectiva statutului de stat membru al UE ca instrument-cheie, măsurile pozitive continue vor menține pacea pe termen lung, stabilitatea politică și dezvoltarea economică în Europa Centrală și de Est. În acest sens, contribuția Uniunii Europene la Pactul de Stabilitate pentru Europa de Sud-Est va cultiva pacea, democrația și respectul pentru drepturile omului și va aduce mai multă stabilitate în întreaga regiune.

Promovarea securității și prosperității în țările din afara Uniunii Europene și folosirea continuă a unor mecanisme mai subtile de abordare, cum ar fi asistența economică, cooperarea politică și instrumentele comerciale, va aduce mai mare vizibilitate Uniunii Europene pe arena internațională. Dezvoltarea armonioasă a unor relații de bună vecinătate cu țările din imediata apropiere a Uniunii Europene trebuie să primească un impuls mai accentuat.

Securitatea europeană și euro-atlantică este mai puțin relaționată în prezent unei chestiuni de capacitate în ceea ce privește apărarea în fața unui atac militar masiv. O importanță tot mai mare este rezervată capacității de a contracara noile tipuri de amenințări la adresa securității, rezultate din destabilizarea internă a statelor, terorism, proliferarea armelor de distrugere în masă. Totodată, este inevitabilă creșterea rolului geopolitic în asociere cu cel geoeconomic al Uniunii Europene pe măsură ce preocupările actorilor scenei internaționale vor evolua dinspre chestiunile de securitate militară către cele care privesc securitatea economică. Este ușor să demonstrezi importanța Europei Centrale și de Est pentru UE în ceea ce privește problematica securității europene și stabilitatea politică. UE ar trebui să-și concentreze atenția pe reducerea diferențelor în nivelurile de dezvoltare economică și pe promovarea unor politici investiționale care să conducă spre adâncirea integrării și menținerea coeziunii economice și sociale a Uniunii Europene după extindere.

Când ne referim la relațiile dintre Uniunea Europeană și spațiul exterior, întreaga Europă devine mult mai conștientă de comuniunea intereselor sale și tinde să înregistreze într-un anumit grad o identitate comună. Influența externă pe care UE o exercită asupra chestiunilor economice contrastează însă puternic cu vizibilitatea sa în planul politic global.

Majoritatea sondajelor europene de opinie publică demonstrează că politica externă și de apărare reprezintă chestiuni asupra cărora cetățenii europeni doresc mai mult o cooperare europeană apropiată decât o arată liderii lor politici.



Faptul că Uniunea Europeană a devenit un actor global cu exprimări identitare clare în politici, interese și capacități este deja o realitate care poate fi probată prin impactul său asupra evoluțiilor contemporane ale scenei politice și economice europene și internaționale.

De la înființarea sa, Uniunea Europeană și-a extins nu doar dimensiunea, prin aderarea de noi state membre, ci și domeniile în care a dezvoltat o politică comună europeană, care a dus la crearea Comunității Economice Europene.

Uniunea Europeană a creat piața unică internă printr-un sistem de legi și reglementări ce garantează libertatea de circulație a persoanelor, bunurilor, serviciilor și capitalurilor. A dezvoltat politici comune pentru comerț, agricultură și pescuit. De asemenea, a luat măsuri pentru punerea în practică a unei politici europene pentru dezvoltarea regională.

Specialiștii vest-europeni nu sunt de acord cu aprecierile unora dintre partenerii lor comerciali, care se temeau că, după crearea pieței interne unice, Comunitatea se va transforma într-o „fortăreață” comercială. Ei considerau că nivelul protecției comerciale, practică în prezent de UE, este comparabil cu cel al principalilor săi parteneri din țările dezvoltate și, în primul rând, de SUA. De asemenea, au fost și sunt voci care militează pentru o politică comercială strategică la nivelul Comunității.

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

Pentru beneficiul tuturor părților implicate, comerțul trebuie să fie liber și echitabil, cu aceleași reguli transparente și acceptate reciproc de fiecare. Uniunea Europeană sprijină cu fermitate Organizația Mondială a Comerțului, care stabilește o serie de reguli pentru a favoriza liberalizarea comerțului mondial și pentru a asigura un tratament echitabil pentru toți participanții. Deși imperfect, sistemul oferă un grad de transparență și siguranță juridică în administrarea comerțului internațional. În cazul apariției unui conflict direct între doi sau mai mulți parteneri comerciali, OMC dispune de o procedură de reglementare a disputelor. Uneori, Uniunea Europeană inițiază acțiuni în cadrul OMC împotriva partenerilor săi comerciali, dar au fost cazuri când au fost deschise proceduri împotriva Uniunii, legate în special de sectorul său agricol. În paralel cu statutul său de membru al OMC, Uniunea a dezvoltat o rețea de acorduri bilaterale de comerț cu țări și regiuni din întreaga lume. Aceste acorduri completează acțiunile sale în cadrul OMC pentru înlăturarea barierelor comerciale la nivel internațional și îi permit acesteia, precum și partenerilor săi comerciali, să obțină mai rapid avantaje reciproce. Există reguli clare ale OMC de stabilire a condițiilor acestor acorduri, în scopul prevenirii utilizării lor pentru discriminarea altor parteneri comerciali, și toate acordurile UE respectă aceste reguli.

Uniunea Europeană nu încearcă să impună sistemul său celorlalți, dar este mândră de valorile sale.

#### **Bibliografie:**

1. Moldovanu D. Economia relațiilor externe. - Chișinău, 1999.
2. Dobrescu M. Integrarea economică. - București, 1996.
3. Galaju I. Economia mondială. - Chișinău, 1999.
4. Sută N. Comerț internațional și politici comerciale contemporane. - București, 1997.
5. Sută N. Integrarea economică europeană. - București, 1999.
6. Murzac A. Integrarea țărilor în tranziție în economia mondială. - Chișinău, 1998.
7. Gutium T. Necesitatea integrării Republicii Moldova în Uniunea Europeană // *Economica*. - 2000. - Nr.3.
8. Lobanov N. Evoluția conceptului „Integrare economică”: abordare teoretică // *Economica*. - 2000. - Nr.4.
9. Caraganciu A., Codreanu V. Relațiile economice internaționale ale Republicii Moldova: strategii de dezvoltare // *Economica*. - 2000. - Nr.4.
10. Bogdănaș A. Politici comerciale internaționale și căi de integrare a Republicii Moldova în circuitul comercial mondial. - În: *Materialele simpozionului științific*, 1997.
11. <http://www.ournet.md/~europa/rubrici/pre-aderare/sugestii.html>
12. <http://www.google.com>
13. Borș V. Posibilitățile de integrare a Republicii Moldova în diferite zone economice regionale. - În: *Materialele simpozionului științific internațional*, 2000.
14. Stratan A. Euro: noua monedă a Europei // *Observator Economic*. - 1999. - Nr.2.

*Prezentat la 11.12.2008*

## ABORDĂRI CONCEPTUALE ALE CALITĂȚII VIEȚII ÎN CONTEXTUL SOCIETĂȚII POSTINDUSTRIALE

Maria HĂMURARU, Olesia ȚURCANU\*

Catedra Teoria Economică și Metodologia Cercetării

\*Institutul de Relații Internaționale din Moldova

In this article there are presented defining elements of the life quality characteristic to postindustrial society. The last one, covers three successive stages: informational society, society of cognition and society of conscience. In the context of postindustrial society the life quality takes new values, but the people perceive in different way their own needs. The life quality must be analyzed from objective as well as from subjective positions, taking into consideration systematic transformations of postindustrial society.

În dezvoltarea sa actuală, omenirea parcurge o etapă pe cât de interesantă, pe atât de controversată și dificilă, în care se produc schimbări rapide și deseori imprevizibile la nivel micro- și macrosocial. Evoluția în timp a gândirii umane atribuie categoriei economice *calitatea vieții* valori noi. În acest context, analiza *calității vieții* este motivată de principiul schimbărilor în timp ale fenomenelor economice și sociale care determină apariția caracteristicilor noi ale societății actuale.

**Delimitări conceptuale ale noii societăți.** În a doua jumătate a secolului XX, datorită amplificării volumului de informații, paradigma „*Homo intelligens*” ia locul paradigmei „*Homo economicus*”. În opinia profesorului japonez I.Masuda, „omul nou” va genera apariția unei civilizații noi și această trecere se va efectua nu printr-o revoluție în structurile sociale, ci printr-o „transformare socială orizontală” a materialului uman al societății. Această schimbare fundamentează „societatea postindustrială”, considerată deseori ca termen omogen cu categoriile „*societate informațională*”, „*societate a cunoașterii*”, „*societate a conștiinței*”.

Societatea informațională apare ca rezultat al dezvoltării Internetului, a programelor informatice, a informației productive, care formează vectorii progresului tehnico-științific.

Următoarea etapă de manifestare se intensifică odată cu dezvoltarea informației – cunoaștere, a cărei extindere duce la crearea societății cunoașterii, care după sfera de cuprindere este mai mare ca cea informațională.

A treia etapă a societății postindustriale este societatea conștiinței. Acest termen a fost introdus în anul 2000, în baza unor viziuni filosofice, determinate de progresul tehnologico-informațional în domeniile inteligenței artificiale și apariției roboților inteligenți – „*Robo sapiens*”, de progresele biotehnologiei și nanotehnologiei, dar și de evenimentele istorice marcante ale societății. Societatea conștiinței poate juca un rol semnificativ în viața umană și va fi un element determinant în viitoarea etapă istorică a evoluției omenirii.

Corelația dintre aceste concepte se află mereu în centrul dezbaterilor. Sintetizând teoriile societății postindustriale, se poate constata că raportul dintre sintagmele noii societăți reprezintă etape de dezvoltare a societății (Fig.1).

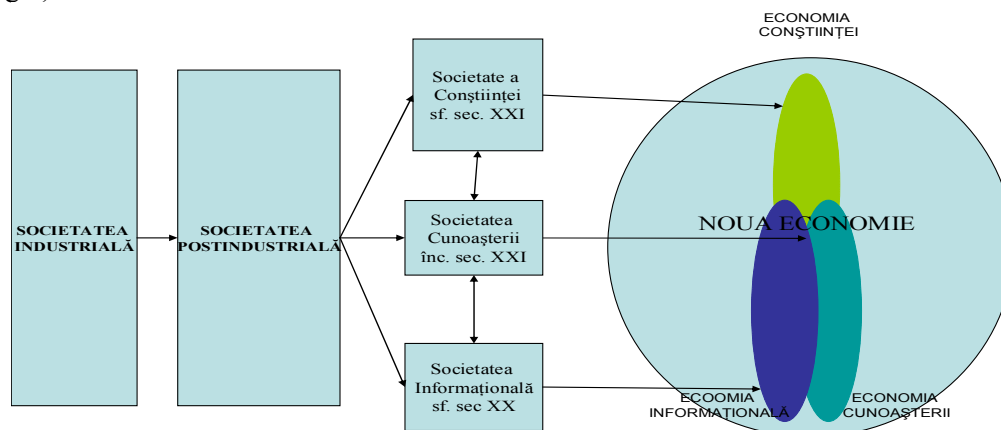


Fig.1. Corelația sintagmelor noii societăți cu noua economie

Sursa: elaborat de autor

**Abordări teoretice privind calitatea vieții.** Bunăstarea economică este un concept caracteristic societății industriale și se definește ca acea stare a condițiilor naturale, de capital și de cultură care asigură integritatea nevoilor de ordin material, social și spiritual, care să permită manifestarea continuă și în progres a personalității umane. Analizând bunăstarea economică, Adam Smith, care plasa în prim-plan conceptul de „*Homo economicus*”, mânat de interesul său personal, egoist și îngust, este ghidat de o „mână invizibilă”, capabilă să stimuleze autoreglarea economiei de piață [1]. Celebrul economist considera că un anumit nivel de bunăstare se poate atinge prin tendința de asigurare personală, fapt care, prin urmare, poate contribui la garantarea și a unei bunăstări colective.

În rezultatul conștientizării de către umanitate că bunăstarea economică nu este capabilă să satisfacă multitudinea de necesități de ordin material și spiritual, a fost generat conceptul *calitatea vieții*. Acesta s-a considerat ca o renovare a noțiunii sociologice și economice de bunăstare. *Calitatea vieții* pare a fi o nouă „întruchipare” a conceptului de bunăstare, cunoscut deja, infiltrând elemente noi ale cerințelor unei societăți moderne. Liu Ben-Chieh considera că *calitatea vieții* este „un nume nou pentru o noțiune mai veche” [2]. Iar dacă analizăm *calitatea vieții* în contextul abordărilor lui Adam Smith, atunci ea poate fi privită drept *calitatea hedonistă* a vieții umane, adică ca urmărirea a interesului personal.

În societatea informațională, John Kenneth Galbraith, în lucrarea sa „*Societatea afluentă*” (1958), menționa că omenirea a urcat o treaptă nouă, în care dorințele materiale ale oamenilor au fost satisfăcute pe deplin. În altă lucrare a sa – „*Noul stat industrial*” (1967) el scrie: „Ceea ce contează nu este cantitatea bunurilor noastre, ci calitatea vieții”. Galbraith considera că nu trebuie să domine scopurile economice asupra vieții oamenilor în detrimentul altor scopuri, mai valoroase [3].

Termenul *calitatea vieții* a fost definit de economistul John Kenneth Galbraith și sociologul Arthur Schlesinger, fiind ulterior dezvoltat de viiturologul Bertrand de Jouvenel [4]. Definirea *calității vieții* a apărut mai apoi, într-un dicționar elaborat de Alexander Szalay (1980). K.Schuess a fost primul care a utilizat *calitatea vieții* ca noțiune „întărită” în studiul „*Quality of Life Research and Sociology*”, de rând cu J.Fisher, care a menționat acest termen în „*Annual Review of Sociology*”, nr.11/1985 [5].

Studiile proprii-zise ale *calității vieții* au apărut ceva mai târziu în domeniul cercetat de sociologi, cu toate că era deja folosit anterior în anumite lucrări, fără a i se da o mare importanță semnificației lui. Acest termen a fost propus de sociologul american C.W. Milles, ca un obiectiv principal în studiile sociologice pe la sfârșitul anilor '50, fără a i se cunoaște sensul lingvistic.

Ca concept, „*calitatea vieții*” a fost lansat în anii '60 de către societatea informațională nord-americană, pornindu-se de la faptul că orice creștere economică nu trebuie să constituie un scop în sine, ci, în primul rând, trebuie să fie un mijloc pentru a putea crea condiții mai bune de trai, pentru satisfacerea nevoilor unei colectivități.

După lansarea conceptului de către americani, europenii, fără a mai face prea multe analize, au preluat acest termen într-un timp foarte scurt „și nu numai, datorită activității sale, ca sintagmă cu valoare evaluativă asupra vieții umane, la nivel individual, comunitar, de grup, societal și planetar” [6].

Studiul asupra *calității vieții* îi preocupa atât pe filosofi, cât și pe oameni din cadrul altor științe. Cu toate că contribuțiile filosofilor nu erau capabile să rezolve anumite obiective sociale, ele totuși aveau veridicitate în ceea ce privește faptul că măsurarea *calității vieții* este absurdă prin folosirea numai a unor variabile de natură economică. De exemplu, o parte din filosofi pledau pentru evaluarea *calității vieții* folosind „mărimea” *utilității*, adică satisfacția indivizilor ca efect al asigurării cu bunuri materiale. Problema, în acest context, apare ca rezultat al faptului că este complicat, sau poate imposibil, de a găsi unități de măsură pentru gradul de satisfacție.

John Rawls, în lucrarea sa „*A Theory of Justice*” (1972), a determinat că noțiunea de „*utilitarism*” are un caracter „agregat”, fiind indiferent față de modalitatea de repartitie a bunurilor și egalitatea în rândurile indivizilor.

Prezintă interes ideea autorului Amartya Sen, care consideră că noțiunea ce corespunde cel mai bine *calității vieții* este cea de „*randament personal*”, adică capacitatea reală a indivizilor de a-și putea realiza anumite scopuri cu eforturi mici în anumite condiții sociale, precum și urmărirea acestora în cadrul societății cunoașterii, iar ulterior și în cadrul societății conștiinței. Randamentul personal, după acest autor, se putea exprima prin *utilitatea socială* complementată cu *utilitatea personală* [7].

Profesorul I.Mărgineanu relatează că „tocmai completarea indicatorilor economici cu indicatorii sociali reprezintă începutul propriu-zis al cercetărilor de calitate a vieții” [8].

Astfel, se conturează clar ideea că *calitatea vieții* nu poate fi studiată axându-ne numai pe indicatori economici (cum spuneau anterior filosofi) și sociali, dar nici nu-i putem exclude din acest studiu. De aceea,

studiind *calitatea vieții* oamenii de știință, în majoritatea lor, se axează, totuși, pe acești indicatori, incluzând și așa atribut cum ar fi nivelul de satisfacție.

Analizând paradigma *calitatea vieții*, este necesar de a delimita semantica termenilor interdependenți și corelați ai acestei noțiuni.

**Semantica noțiunilor înrudite calității vieții.** Astăzi atât teoreticienii, cât și practicienii din anumite domenii, specialiștii de diferite profesii etc. utilizează în limbajul uzual noțiunile „*nivel de trai*”, „*stil de viață*”, „*mod de viață*”, „*standard de viață*”, fără a se adânci în sensul veridic al acestor cuvinte „aliat”.

Deseori *calitatea vieții* se confundă cu *nivelul de trai*. Deși aceste două concepte la prima vedere par a fi identice, ele totuși sunt diferite după sfera de cuprindere.

În opinia autorilor Constantin Enache și Constantin Mecu, „*nivelul de trai*” este un indicator preponderent economic, ce poate fi definit ca reprezentând aspectul cantitativ al satisfacerii nevoilor economice ale unui individ sau ale unei colectivități.

*Nivelul de trai* este o rezultată imediată a împlinirii complete a personalității fiecărui individ și a societății în întregime. Putem spune că *nivelul de trai* reprezintă ansamblul condițiilor materiale, culturale și sociale pe care societatea le pune la dispoziția întregii colectivități. Limitele *nivelului de trai* depind de nivelul de dezvoltare economică a fiecărei țări, de gradul de participare la crearea bunăstării generale, de capacitățile, aptitudinile și nivelul calitativ al muncii depuse, precum și de dispoziția fiecărei persoane față de sursele de venit.

*Standardele de viață* sunt un obiect de referință pentru *nivelul de trai*, implicând atribute cantitative. *Nivel de trai* poate fi ca o noțiune substituibilă pentru noțiunea *standard de viață*, deoarece standardul este prezentat prin prisma *nivelului de trai* al populației, de gradul de dezvoltare a unei economii, ce a permis satisfacerea nevoilor materiale la un nivel mai superior decât al populației altor state.

Spre deosebire de *nivelul de trai* care caracterizează aspectul cantitativ al vieții, există o noțiune mult mai culturală – „*stilul de viață*”, care de asemenea se implică în studiul *calității vieții*.

Conform definiției date de Robert Stebbins, *stilul de viață* este „un set distinctiv de paternuri de comportament împărtășite, care este organizat în jurul unui set coerent de interese sau condiții sociale, sau amândouă, care este justificat și explicat printr-un set de valori, atitudini și orientări, și care, în anumite condiții, devine bază pentru o identitate socială comună a celor care îl împărtășesc”.

*Stilul de viață* depinde de: datele individuale (temperament, caracter, nivel de cultură) și de etapa societății postindustriale. *Stilul de viață* apare ca o variabilă calitativă a felului de organizare a vieții unui individ, efectuându-și toate acțiunile într-un gen specific doar lui prin mai multe combinații de comportament (modelul de îmbrăcăminte, limbajul vorbit etc.).

R. Mukherjee Ramkrishna consideră că *standardul de viață* și *stilul de viață* nu sunt altceva decât componente ale *modului de viață* [9].

*Modul de viață* se referă la o colectivitate, iar *stilul de viață* poate fi caracteristic atât colectivității, cât și fiecărui individ în particular. Aici cercetătorii se pot confrunta cu problema semanticii acestor termeni. Nu se poate clar distinge care este deosebirea între aceste două noțiuni. Autorul C.Zamfir face această deosebire din punct de vedere metodologic, astfel încât **modul de viață**: 1) din punctul de vedere al *modelului descriptiv* – modul de viață al unei națiuni la un moment dat (modul de viață al moldovenilor), 2) conform *modelului descriptiv predictiv* – care începe de la un punct de reper stabilit (modul de viață al unei clase sociale); **stilul de viață** după *modelul intern-structural* – orientarea modului de viață și după *modelul normativ* – principiul acestei orientări [10].

*Modul de viață* poate fi divizat în trei tipuri: **consumerist** – respectă principiul cumpără-consumă-aruncă; **echilibrat** – abundența este controlată prin valori de cultură superioare; **ascetic** – bazat pe o filosofie a insuficienței reală sau culturală [11].

Prin *mod de viață* se înțelege modul în care oamenii își organizează viața cotidiană (în muncă, în familie, în viața civică) și timpul liber; cu alte cuvinte, modul de a se îmbrăca (tipul de haine, și nu modelul), modul de a se hrăni, a locui etc., de a-și realiza dorințele personale în raport cu sistemul de valori și norme dominante în comunitatea respectivă.

Grație tuturor fenomenelor legate cu activitatea umană, *calitatea vieții* apare ca o componentă organică, care cuprinde în sine noțiunile relaționate: *nivel de trai* – *standard de viață* – *stil de viață* – *mod de viață*.

**Aspectele calității vieții în societatea postindustrială.** Conform definiției date de M.Băcescu și A.Băcescu-Cărbunaru, „*calitatea vieții* exprimă conținutul acesteia prin totalitatea condițiilor vieții umane, care asigură

integritatea vieții biologice, satisfacerea cerințelor de ordin economico-social, de nivel de trai material și cultural, de viață spirituală care să permită echilibrul continuu al omului și desăvârșirea personalității sale umane” [12].

În societatea informațională și a cunoașterii calitatea vieții include și calitatea mediului înconjurător, starea demografică, calitatea condițiilor de locuit, starea de sănătate, instruirea și nivelul de educație, cultura, nivelul și structura venitului, nivelul și structura consumului etc.

În acest context, aria de percepere a *calității vieții* este definită ca o totalitate de valori însușite de om pe parcursul vieții sale, este măsura în care condițiile de viață oferă individului posibilitatea satisfacerii necesităților sale fizice și spirituale.

Dacă în cadrul societății industriale calitatea vieții este asociată cu satisfacerea necesităților preponderent materiale, atunci în cadrul societății postindustriale, în baza principiilor economiei conștiinței, aceasta se orientează îndeosebi la necesitățile spirituale.

Conceptul teoretic de abordare a *calității vieții* se axează pe următoarele principii ale noii economii:

*Primo*: oamenii sunt diferiți după necesități și priorități;

*Secundo*: conform teoriei lui Maslow, oamenii nu-și pot satisface nevoile superioare, decât atunci când sunt deja satisfăcute cele inferioare;

*Tertio*: în cadrul societății cunoașterii predomină munca intelectuală;

*Quadro*: în societatea cunoașterii și a conștiinței, oamenii se axează pe „valori noi”, care conturează un nou peisaj al calității vieții.

Aceste puncte de reper ne sugerează că astăzi calitatea vieții nu se bazează doar pe interpretări tradiționale, ci pe „valorile noi” create de societatea postindustrială.

Valorile umane în societatea cunoașterii și a conștiinței trebuie să se transforme în așa mod, încât în cadrul ei să nu existe clase sociale, probleme sociale și conflicte interumane. Omenirea va conștientiza că principala valoare va fi „timpul”, inclusiv timpul liber, consacrat dezvoltării spirituale.

Totodată, mulți adepți ai teoriilor despre *calitatea vieții* își pun ca notă de referință aspectele subiective ale noțiunii, care tocmai relevă prioritățile oamenilor caracteristice economiei conștiinței. Faptul că subiectivismul apare, în acest caz, în contextul unor abordări psihosociologice este firesc, ca efect al interacțiunilor sociale ale diferiților factori care generează anumite necesități ale membrilor societății. Printre acești factori se pot enumera: comunicarea, stresul social, religia, actul sinuciderii, narcomania, alcoolismul, securitatea, starea de sănătate, modalitatea de manifestare în viață etc., care nu sunt altceva decât costuri sociale.

Viața noastră este în mare parte rezultatul acțiunilor umane, care evidențiază faptul că de calitatea acestora depinde *calitatea vieții*.

În această ordine de idei, Cristian Țurcanu înțelege că *calitatea vieții* poate fi îmbunătățită printr-un proces complex de voință, informare, cunoaștere și acțiuni juste și conștientizate. El folosește noțiunea „*arta de a trăi*”, care ar însemna nu altceva decât posedarea unor capacități pentru a-și putea îmbunătăți viața. Autorul încearcă să demonstreze că viața umană are mai multe sfere de manifestare, ce permit o viziune nouă asupra *calității vieții*:

- ✓ **Planul fizic** – caracterizează aspecte materiale și financiare.
- ✓ **Planul relațional** – evidențiază următoarele tipuri de relații: de cuplu, prietenia, cu superiorii sau subordonații, colegiale, familiale, profesionale, conjuncturale sau accidentale.
- ✓ **Planul individualității (viața ca ego)** – include toate preocupările și modalitățile specifice dezvoltării unei personalități intelectuale puternice.
- ✓ **Planul afectiv (viața sufletului)**, în care ființa umană își exprimă sentimentele.
- ✓ **Planul creativității și al inspirației**, în care orice om se manifestă și ca ființă creatoare.
- ✓ **Planul mental-relațional (viața cunoașterii)** – relevă toate gândirile noastre filosofice.
- ✓ **Planul spiritual (viața spirituală)** – se axează pe cunoașterea de sine și credință [13].

Astfel, putem conchide că *calitatea vieții* ar trebui să fie analizată atât de pe poziții obiective, cât și subiective, dar din mai multe puncte de vedere, care denotă că omul trăiește în mai multe sfere simultan, net diferite una de alta.

**Concluzii.** Conceptul *calitatea vieții* nu este unul și același gândit în diferite ere ale omenirii. Aceasta se datorează evoluției biologice a ființei umane, progresului tehnico-științific, dezvoltării potențialului intelectual, cerințelor omului „nou”, mentalității omului „nou” politicii mondiale promovate în anumit timp și spațiu etc.

**Referințe:**

1. Moldovanu D. Doctrina economică. - Chișinău, 2003, p.48.
2. Lucaș G., Rădulescu S.M. Calitatea vieții și indicatorii sociali. - București, 2000, p.59.
3. Ibidem, p.54.
4. Andrei L. Metode și tehnici statistice de analiză a calității vieții. - București, 2003, p.5.
5. Danii T. Republica Moldova în spațiul tranziției și costul social al reformelor. - Chișinău, 2004, p.15.
6. Ibidem, p.13.
7. Lucaș G., Rădulescu S.M. Op. cit., p.57.
8. Mărgineanu I., Bălașa A. (coordonator). Calitatea vieții în România. - București, 2002, p.25-30.
9. Mukherjee Ramkrishna R. The Quality of Life Valuation in Social Research. - New Delhi, 1987.
10. Danii T. Op. cit., p.19.
11. Enache C., Mecu C. Economia politică. Vol. II. - București, 2004, p.129.
12. Băcescu M., Băcescu-Cărbunaru A. Macroeconomie și politici macroeconomice. - București, 1998.
13. Țurcanu C. Arta de a trăi – o abordare logică și sistematică. - București, 1999.

*Prezentat la 25.05.2009*

## RESURSELE NATURALE ALE REPUBLICII MOLDOVA: PROBLEMELE GESTIONĂRII ȘI VALORIFICĂRII DURABILE

*Serafim FLOREA, Vladimir IACOVLEV\**

*Catedra Teoria Economică și Metodologia Cercetării*

*\*Institutul de Ecologie și Geografie al AȘM*

Although natural resources as well as human resources are at the base of economy development, their complex administration has not yet become a priority for Republic of Moldova. As a result, these resources are decreasing from the quantitative, qualitative and structural point of view. This fact promotes their extensive capitalization, which runs counter to the declared official policy of their continuing development. In order to improve the settlement of natural resources efficient usage/ exploitation, it is necessary to have them administered only by one state institution (and not by the five institutions existing now). This will organize the accountability of the whole process of the natural resources record and movement.

În condițiile extinderii spațiale a proceselor de integrare economică și socială între statele lumii, se impune o revizuire conceptuală a evaluării mișcării cantitative, structurale și calitative a resurselor naturale. În prezent, indicii menționați ai resurselor naturale ale unei țări sau alta pot să contribuie în mod diferit la dezvoltarea lor social-economică. Deși de mai mult timp cele mai apreciate sunt considerate resursele energetice (de petrol, gaze naturale, cărbuni pentru cocsificare, resurse hidroenergetice, de minereu de uraniu) și cele de metale prețioase (aur, argint, platină, wolfram etc.), un rol deosebit îl au terenurile cu sol fertil, care întotdeauna au avut, au și vor avea o importanță primordială în asigurarea securității alimentare a populației oricărui stat din lume. Ca urmare a sporului numeric anual destul de însemnat al populației Terrei, care a depășit deja 6,5 miliarde de oameni, și activizării proceselor de schimbare a climei, exprimate prin creșterea temperaturii medii anuale cu semne reale de deșertificare în diferite regiuni ale uscatului, acestea soldându-se cu micșorarea suprafețelor terenurilor agricole și înrăutățirea condițiilor agroclimatice în ansamblu în spațiile lor, multă populație suferă de foame. Aproape un miliard de oameni, sau aproximativ 15% din populația de pe glob, sunt afectați de subnutriție, fapt care influențează și asupra activizării emigrației, preponderent pe căi ilegale, a zecilor de milioane de oameni din numărul populației sărace, care se îndreaptă spre statele dezvoltate sau spre cele în care există o siguranță alimentară cât de cât stabilă.

Cu cât mai săracă este populația unei țări, cu atât dependența dezvoltării ei de resursele naturale este mai mare, și invers, cu cât bunăstarea populației este mai avansată, cu atât dependența de resursele naturale proprii scade. Secolul XX și începutul secolului XXI sunt marcate de reducerea continuă a resurselor naturale vitale pe cap de locuitor, de înrăutățirea stării ecologice a resurselor și de reducerea calității resurselor ca valori economice și sociale. În aceste condiții, produsele alimentare mereu se scumpesc. Conform datelor ONU, în prezent produsele alimentare au ajuns la cel mai mare cost din ultimii 50 de ani. Există semne că scumpirea lor va continua și în următorii 10 ani.

Specificul Republicii Moldova în privința resurselor naturale constă în faptul că ea dispune de un spațiu comparativ modest după mărime, cu resurse limitate, pe care le valorifică destul de ineficient, admițând numeroase acte de irosire și de înrăutățire a stării calitative și ecologice a resurselor, cauze care ruinează potențialul lor economic. Deși în privința gestionării resurselor naturale de la 1991 încoace în Republica Moldova au fost întreprinse mai multe măsuri, starea lucrurilor în această privință nu s-a prea schimbat spre bine. De mai multă vreme fiecare resurs din numărul celor patru de bază – sol, substanțe minerale utile, apa și vegetale, este gestionat în mod separat de către o instituție de stat specializată, cum sunt Agenția Relații Funciare și Cadastru, Agenția pentru Geologie „AGeoM”, Agenția „Apele Moldovei” și Agenția pentru Silvicultură „Moldsilva”. Resursele faunistice fiind prea modeste aproape din toate punctele de vedere, nu sunt gestionate analogic ca și celelalte, aflându-se parțial în posesia Agenției „Moldsilva” și Asociației obștești a vânătorilor și pescarilor (*a se vedea* Tabelul prezentat).

Deși resursele naturale au o importanță majoră pentru economia Republicii Moldova, stat în care agricultura și subramurile de prelucrare primară și finită a materiei prime agricole sunt cele de bază în crearea PIB-ului,

o politică eficientă de gestionare a resurselor luate aparte sau în ansamblu lipsește. Cele spuse pot fi confirmate prin numeroasele acte frauduloase de irosire a resurselor și de înrăutățire a stării lor ecologice. Exemple în această privință pot fi aduse foarte multe. Numai în ultimii 25-27 de ani din circuitul agricol au fost sustrate pentru diverse necesități 120 mii hectare de terenuri. Asigurarea populației cu terenuri arabile și cu cele ocupate de plantații multianuale (în afară de fânețe și pășuni) s-a micșorat – de la 0,78 hectare pe cap de locuitor în 1960 până la 0,53 hectare în 2007, inclusiv terenuri arabile: de la 0,65 până la 0,46 hectare. Mii de hectare de terenuri fertile au fost alocate începând cu anii 1988-1989 încoace pentru întovărașirile pomilegumicole ale orașenilor, menite să contribuie la îmbunătățirea condițiilor lor de recreație și de asigurare cu alimente. De fapt, menirea terenurilor întovărașirilor menționate chiar de la început s-a schimbat, ele în scurt timp devenind localități preponderent viliere. Deși practica alocării terenurilor de menire agricolă pentru vile și construcția cartierelor urbane a fost și este oficial condamnată, ea continuă, desfășurându-se în mod haotic, de fapt ieșind de sub control. Cazurile de nerespectare a procedeelelor de selectare, studiere, control, și atribuire a terenurilor în scopuri neagricole, prevăzute de Hotărârea specială a Guvernului nr.246 din 3 mai 1996, au devenit ordinare [1]. Numai pe parcursul anului 2006 au fost depistate 1089 cazuri de încălcare a legislației ecologice și funciare [2]. Nu se întreprind măsuri de ameliorare a pășunilor, care, fiind suprasolicitate și neîngrijite, rămân de foarte mult timp într-o stare deplorabilă, degradând tot mai mult.

Tabel

**Resursele naturale ale Republicii Moldova  
(gestionarea, legislația de bază, cunoașterea, cercetarea, starea ecologică, utilizarea)**

Instituții, legislație, beneficiari	De sol	De substanțe minerale utile	De apă	Vegetale	Faunistice
1. Instituțiile de management și gestionare a resurselor naturale	Agenția de Stat Relații Funciare și Cadastru	Agenția de Stat pentru Geologie „AGeoM”	Agenția de Stat „Apele Moldovei”; S.A. „Apă-Canal”	Agenția de Stat pentru Silvicultură „Moldsilva”	Agenția de Stat pentru Silvicultură „Moldsilva”; Societatea vânătorilor și pescarilor
2. Actele legislative de bază privitor la resurse	Codul funciar nr.828-XII din 25.12.1991;  Legea privind protecția mediului înconjurător, nr.1515-XII din 16.06.1993;  Legea cu privire la resursele naturale, nr.1102-XIII din 6.02.1997	Codul subsolului nr.1511-XII din 15.06.1993;  Legea privind protecția mediului înconjurător, nr.1515-XII din 16.06.1993;  Legea cu privire la resursele naturale, nr.1102-XIII din 6.02.1997	Legea privind protecția mediului înconjurător, nr.1515-XII din 16.06.1993 ;  Codul apelor nr.1532-XII din 22.06.1993;  Legea cu privire la resursele naturale, nr.1102-XIII din 6.02.1997	Legea privind protecția mediului înconjurător, nr.1515-XII din 16.06.1993;  Codul silvic nr.887-XIII din 21.06.1996;  Legea cu privire la resursele naturale, nr.1102-XIII din 6.02.1997	Legea privind protecția mediului înconjurător, nr.1515-XII din 16.06.1993;  Codul regnului animal nr.439-XIII din 27.04.1995;  Legea cu privire la resursele naturale, nr.1102-XIII din 6.02.1997.
3. Instituțiile de învățământ universitar în care resursele sunt studiate	Facultatea de Biologie și Pedologie a USM;  Universitatea Agrară (organizarea teritoriului, cadastrul funciar, ingineria mediului, ecologie și protecția mediului);  Facultatea Cadastru, Geodezie și Construcții a UTM;  Facultatea de Geografie a Universității de Stat din Tiraspol (UST) cu sediul la Chișinău	Facultatea de Geografie a UST;  Catedra Științele Solului, Geologie și Geografie a USM;  Facultatea Cadastru, Geodezie și Construcții a UTM (ingineria și managementul zăcămintelor, minerit)	Facultatea de Geografie a UST;  Facultatea Urbanism și Arhitectură a UTM (inginerie și protecția apelor)	Facultatea de Geografie a UST;  Universitatea Agrară (Silvicultură și Grădini Publice)	Facultatea de Geografie a UST



Instituții, legislație, beneficiari	De sol	De substanțe minerale utile	De apă	Vegetale	Faunistice
4. Instituțiile de cercetări științifice în care se efectuează cercetări asupra resurselor	Institutul de Pedologie, Agrochimie și Protecția Solului „Nicolae Dimo” al AȘM;  Laboratorul Geografie și evoluție a solului de la Institutul de Ecologie și Geografie al AȘM	Institutul de Geologie și Seismologie al AȘM	Academia de Științe a Moldovei	Institutul de Cercetări și Amenajări Silvice;  Grădina Botanică (Institut ) a AȘM;  Facultatea de Biologie și Pedologie a USM	Institutul de Zoologie al AȘM;  Facultatea de Biologie și Pedologie a USM
5. Instituțiile de proiectări și investigații aplicative ale resurselor	Institutul de Proiectări și Organizare a Teritoriului;  Centrul de Pedologie Aplicată	Întreprinderea de Stat Expediția Hidro-geologică „EH GeOM” a Ministerului de Ecologie și Resurselor Naturale (MERN)	Institutul de Cercetări și Proiectări „Acva Proiect”	Institutul de Cercetări și Amenajări Silvice;  Laboratoarele/grupurile speciale de investigații din rezervațiile naturale științifice „Codru”, „Plaiul Fagului”, „Pădurea Domnească”, „Prutul de Jos”, „Jagorlâc”	Laboratoarele/grupurile speciale de investigații din rezervațiile naturale „Codru”, „Plaiul Fagului”, „Pădurea Domnească”, „Prutul de Jos” și „Jagorlâc”
6. Instituțiile cu atribuție la studierea și monitorizarea stării ecologice a resurselor	Institutul de Ecologie și Geografie al AȘM (IEG); Centrul de Pedologie Aplicată;  MERN (Direcția resurse naturale și biodiversitate; Inspectoratul Ecologic de Stat);  Universitatea Agrară (Ecologie și Protecția Mediului)	IEG;  MERN	IEG ;  MERN;  Centrul Național Științifico-practic de Medicină preventivă	IEG;  MERN;  Grădina Botanică (Institut) a AȘM	IEG;  MERN ;  Institutul de Zoologie al AȘM
7. Beneficiarii resurselor naturale	Facultatea de Urbanism și Arhitectură a UTM (Ingenieria Mediului)  Agenții economici (privați, de stat, cooperativați);  Cetățenii de rând	Agenții economici (de stat, privați);  Cetățenii de rând	Agenții economici (din agricultură, piscicultură, hidro-energetică);  Cetățenii de rând;  Instituțiile de tratament, recreație și turism;  Obiectivele naturale ocrotite de stat de menire ecologică;  Obiectivele din sistemul sanatorial care activează în baza utilizării apelor minerale	Agenții economici de stat;  Cetățenii de rând;  Instituțiile de tratament, recreație și turism;  Obiectivele ocrotite de stat de menire ecologică	Agenții economici de stat și particulari;  Cetățenii (vânătorii și pescarii de rând);  Obiectivele ocrotite de stat de menire ecologică

Regrese considerabile sunt înregistrate în privința stării ecologice a solurilor. Dacă în anul 1980 terenurile moderat și puternic erodate constituiau 148,9 mii de hectare, apoi în 2007 – 373,5 mii de hectare, sau de 2,5 ori mai mult. Pe parcursul ultimelor patru decenii și mai bine, suprafața solurilor erodate au avansat în medie cu câte 7 mii hectare anual. Scade mereu conținutul de humus în sol. Spre exemplu, dacă în 1965 conținutul de humus în sol cu calificativele moderat, relativ moderat și ridicat (de la 3-4% până la 5-6%) constituia 69% din toate suprafețele agricole, apoi în 2002 – deja 58%. Nota de bonitate a terenurilor agricole în 2007 a constituit în medie 63 de puncte, sau cu 7 puncte mai puțin decât în anii '70 ai secolului trecut. Doar 1/4 din suprafața agricolă are o notă de bonitate înaltă cu un conținut de humus peste 3,6%. Pierderile anuale provocate de eroziune sunt estimate de către pedologi la peste 3 miliarde de lei, sau de aproximativ 300 milioane dolari.

Numeroase încălcări se admit în exploatarea substanțelor minerale utile, printre care: lipsa evidenței stricte a volumului extras al zăcămintelor; extragerea neautorizată; neefectuarea cultivării terenurilor exploatare și lipsa specialiștilor în domeniul recultivării; lipsa controlului și abuzurile masive, inclusiv din partea autorităților locale, la exploatarea miniere; dispersarea responsabilităților și conflictul de interese între diverse structuri abilitate cu funcții de supraveghere a procesului de exploatare a resurselor minerale; apariția unor instalații haotice pentru extragerea ilicită a materialelor de construcție în scopuri comerciale; comercializarea neautorizată și frauduloasă a materialelor de construcție, fără achitarea impozitelor, la prețuri exagerate, în lipsa documentelor de proveniență și a oricăror garanții de calitate a materialelor, cu facturi falsificate etc. [3].

Într-o stare puțin satisfăcătoare și chiar nesatisfăcătoare se află gestionarea calității și utilizării resurselor de apă. Se știe că aceste resurse la noi sunt limitate. Unui locuitor din Republica Moldova îi revin în medie pentru consum cca 330 m<sup>3</sup> da apă din resursele locale și 1700 m<sup>3</sup> în cazul când se ia în calcul volumul cotei de apă din râurile transfrontaliere, ceea ce este de 2,5 ori mai puțin decât media europeană (cca 4800 m<sup>3</sup> /loc.). Resursele disponibile se folosesc slab. Dacă în anii 70-80 ai secolului trecut se iriga o suprafață de 316 mii ha, apoi în 2007 – doar 35 mii ha. Este departe de a fi clarificată calitatea apelor utilizate și menite spre utilizare. Se afirmă că, conform indicilor hidrochimici, apele râurilor Prut și Nistru corespund claselor II și III (curată și moderat curată) și sunt recomandate ca surse de alimentare în calitate de apă potabilă, pe când râurile mici cu lacurile lor de acumulare au un grad înalt de poluare. Dar nici în primul caz datele despre calitate nu sunt veridice. Aceasta o confirmă calitatea inferioară a apei din apeductul Chișinăului. Într-o stare și mai grea se află populația rurală, 90-95% din care se alimentează cu apă din fântâni și cișmele, care în majoritatea cazurilor nu corespunde cerințelor standardelor igienico-sanitare de apă potabilă. Nu este rezolvată problema calității apei râurilor Nistru și Prut la nivel interstatal între Republica Moldova, Ucraina și România. Lipsesc datele precise și complete despre gestionarea surselor financiare alocate Republicii Moldova pentru diferite proiecte investiționale de către BERD, Banca Mondială, Fondul Ecologic Național, guvernul Danemarcei și Turciei și fondul Arab pentru Dezvoltarea Economică (cu sediul în Kuwait), menite să contribuie la îmbunătățirea alimentației cu apă pentru irigare și pentru populație. Nu există ordine în respectarea drepturilor de gospodărire a apelor. Conform datelor Inspectoratului Ecologic de Stat, la finele anului 2006 din 1271 utilizatori primari de apă înregistrați doar 527 (41,4%) dispuneau de autorizație de gospodărire a apelor [3].

Numeroase încălcări se admit în gestionarea resurselor vegetale, îndeosebi a celor forestiere. Deși mereu se afirmă că suprafețele forestiere se măresc pe seama plantațiilor noi, nivelul împăduririi spațiului Republicii Moldova este încă departe față de normele cerințelor ecologice și ale populației, în general. Suprafața acoperită cu păduri constituie doar 10,7 %, rămânând mult în urmă față de media europeană (29%) și de alte state, cum ar fi Ungaria, cu un relief preponderent colinar, în care acest indice este de 19,5%. În condițiile predominării la sate a populației sărace, care duce lipsă de combustibili pentru încălzirea locuințelor, îndeosebi în perioada rece a anului, sunt frecvente tăierile ilicite din păduri și fâșii forestiere de protecție, foarte frecvent menționate în materialele publicate în revista „Natura”, și nu numai.

Luând act că Republica Moldova are un spațiu comparativ mic, cu resurse naturale disponibile destul de limitate, care însă au însemnătate deosebit de mare în specializarea economiei și asigurarea necesităților vitale ale populației, și că orice schimbare în mediu asupra unui resurs se reflectă în mod direct asupra celorlalte, ar fi logic de perfecționat gestionarea resurselor prin modificarea misiunilor instituțiilor de stat în a căror subordine ele se află. O variantă de perfecționare ar fi ca în componența MERN să se afle nu doar Agenția pentru Geologie „AGeoM”, ci și Agenția Relații Funciare și Cadastru, Agenția „Apele Moldovei” și Agenția pentru Silvicultură „Moldsilva”. Astfel, în loc de patru instituții am avea doar una. Altă variantă ar consta în subordonarea agențiilor menționate și Ministerului Ecologiei, ultimele păstrându-și independența mai limitată de administrare, ca în cazul Agenției pentru Geologie.

Din motivele menționate, o atare restructurare era de mai mult timp necesară. Actualul Minister al Ecologiei și Resurselor Naturale cu subdiviziunile sale specializate (Direcția Resurse Naturale și Biodiversitate și Inspectoratul Ecologic de Stat) nici pe departe nu îndeplinește misiunea pentru care a fost creat. El nu numai că nu gestionează resursele naturale, ci nici nu este în stare să influențeze eficient asupra ameliorării ecologice a mediului în republică, nu dispune de pârgurile necesare de a stopa dezastrul ecologic nici în ariile naturale declarate protejate de stat, chiar în cele mai însemnate din ele, cum sunt peștera în ghips de la Criva, toltele Prutului de Mijloc, spațiul rezervației natural-antropice Orheiul Vechi.

În cazurile restructurării propuse, în subordinea instituțiilor care gestionează resursele naturale, luând act de supremația mediului cu resursele sale, MERN ar putea fi numit Ministerul Resurselor Naturale și Ecologiei Mediului. O atare reorganizare ar oferi posibilitatea de a orienta managementul și gestionarea resurselor pe un fâgaș durabil, care s-ar realiza prin:

- ✓ Coordonarea activităților de evidență a menținerii într-o stare exploatabilă bună și de utilizarea eficientă a tuturor resurselor naturale disponibile;
- ✓ Reducerea personalului instituțiilor existente sus-numite, care activează de sine stătător, astfel micșorând cheltuielile din bugetul de stat;
- ✓ Reducerea substanțială a volumului documentației care circulă între aceste cinci instituții independente;
- ✓ Organizarea contabilizării mișcării tuturor resurselor naturale, evidenței dinamicii prețurilor la ele, cheltuielilor pentru întreținerea resurselor în stare exploatabilă și a veniturilor de la exploatarea/ realizarea lor;
- ✓ Îmbunătățirea managementului și evidenței fraudelor și încălcărilor care au loc în gestionarea și utilizarea resurselor;
- ✓ Organizarea monitorizării complexe a stării fizice a resurselor;
- ✓ Evidența complexă a schimbării stării ecologice a resurselor, a influenței schimbărilor în mediu asupra acestora etc.

Analogic ar putea fi comasate și instituțiile de cercetări științifice și cele de proiectări existente, cu păstrarea lor în calitate de subdiviziuni ale instituțiilor nou-create. Academia de Științe ar trebui să aibă în structura sa un Institut de Cercetări ale tuturor resurselor naturale, care, evident, nu ar fi unul cu totul nou. Acesta ar putea fi creat în baza reorganizării Institutului de Cercetări Pedologice, Agrochimice și Protecție a Solului, cu denumirea de Institut de Cercetări Complexe ale Resurselor Naturale, în care s-ar concentra cei mai valoroși cercetători de la instituțiile de cercetare și proiectare existente.

Necesită a fi elaborată și adoptată o lege a resurselor naturale în care fiecare resursă să fie privită ca un element al unui tot, și nu ca ceva aproape independent de alte resurse.

Neglijarea însemnătății resurselor naturale în Republica Moldova, în orice caz a celor agroclimatice, destul de favorabile, subaprecierea lor prin irosire și menținere într-o stare ecologică periculoasă, precum și neglijarea factorului uman prin admiterea dezastrului demografic, sunt acte condamnabile. Gestionarea proastă a resurselor unui spațiu care poate asigura cu prisosință securitatea alimentară a populației și moda de a da prioritate unor câștiguri bănești prin emigrarea în masă a celei mai valoroase părți a forței de muncă sunt greșeli politice, economice și sociale care nu au nici o acoperire. În condițiile subdezvoltării economice, banii câștigați peste hotare de către emigranții moldoveni se întorc înapoi în statele care ne-au inundat cu exporturile lor, chiar cu produse/ mărfuri pe care în multe cazuri avem posibilități să le producem pe loc. Actele de compromitere a potențialului agroclimatic al Republicii Moldova, decizia de el a sutelor de mii de emigranți, care își văd rostul în muncile „la negru” peste hotare, sunt regretabile. Cazul când un singur an secetos, cum a fost anul 2007, a pus la grele încercări consumul alimentar al populației republicii, conducerea statului fiind nevoită să apeleze la ajutorul comunității internaționale (ajutor pe care l-a și primit pe parcursul anilor 2007 și 2008), se explică nu atât prin gravitatea calamității naturale respective, cât prin iresponsabilitatea Ministerului Agriculturii și Industriei Alimentare și a altor instituții de stat, care nu se ocupă cu achiziționarea cuvenită a produselor alimentare în rezervele de stat (doar anul 2006, să zicem, a fost unul rodnic!), nu promovează o politică reală de susținere a producătorului autohton (cum s-a întâmplat și în 2008, când roada bună de struguri și de alte culturi agricole au fost nevoiți să o realizeze la prețuri de nimic, rămânând în mari pierderi), acordând ajutoare simbolice țăranilor din partea statului în lucrarea terenurilor și creșterea roadei etc.

O dezvoltare social-economică durabilă a Republicii Moldova poate avea loc numai prin valorificarea eficientă a resurselor naturale, în primul rând a celor agroclimatice (de rând cu cele umane), care presupune ges-

tionarea acestora la nivelul cerințelor dezvoltării durabile, creându-se condiții de regenerare/reproducere și menținere a lor în permanență într-o stare normală de utilizare / exploatare.

**Referințe:**

1. Nadchernicinâi M. În mare parte în întreaga republică atribuirea terenurilor se face ilegal // *Natura*, noiembrie 2004.
2. Starea mediului în Republica Moldova în anul 2006. (Raport Național) INECO. - Chișinău, 2007, p.58.
3. Subsolul țării este exploatat cu grave încălcări // *Moldova Suverană*, 1 octombrie 2008.
4. Starea mediului în Republica Moldova în anul 2006. (Raport Național) INECO. - Chișinău, 2007, p.53.

**Bibliografie:**

1. Resursele naturale. Colecția Mediul geografic al Republicii Moldova / Autori coordonatori Constantin Mihăilescu, Vitalie Sochircă, Tatiana Constantinov, Andrei Ursu, Nicolae Boboc, Adam Begu, Andrei Munteanu. - Chișinău: Știința, 2006.
2. Cadastrul Funciar al Republicii Moldova. - Chișinău, 2007.
3. Ursu A. Pământul – principala bogăție naturală a Moldovei. - Chișinău, 1999.
4. Degradarea solurilor și deșertificarea. - Chișinău, 2000.
5. Cernei I. Haosul cadastral generează afaceri profitabile // „Vocea Poporului”, 10 octombrie 2008.
6. Asociația de Stat de Producție pentru Exploatare Geologice (Raport anual). - Chișinău, 2000-2005.
7. Mihăilescu C., Sochircă V., Ciobotaru V., Prepeliță A. Considerații privind evaluarea resurselor de substanțe minerale utile ale Republicii Moldova // *Analele Științifice ale Universității de Stat din Moldova. Seria „Științe chimico-biologice”*. - Chișinău: CEP USM, 2006.
8. Porubin D., Rotaru T. Apa – condiția supremă de existență a vieții // *Moldova Suverană*, 11 septembrie 2008.
9. Postolache Gh. Vegetația Republicii Moldova. - Chișinău, 1995.
10. Munteanu A. Resursele cinegetice // *Starea mediului în Republica Moldova în anul 2002 (Raport Național)*. - Chișinău, 2003.
11. Arnăuțan N. Resurse piscicole // *Starea mediului în Republica Moldova în anul 2002 (Raport național)*. - Chișinău, 2003.
12. Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2007. - Chișinău, 2007.

*Prezentat la 18.02.2009*

## TENDINȚELE DE MODIFICARE A INDICATORILOR ECONOMICI DE PRODUCȚIE ÎN INTERACȚIUNE CU NIVELUL MACROECONOMIC AL ECONOMIEI NAȚIONALE A ROMÂNIEI

**Gabriela Lavinia IONESCU**

*Universitatea Liberă Internațională din Moldova*

L'infrastructure du transport a un impact considérable sur le développement de l'économie, qui inclue différents réseaux de transport et les constructions qui assurent l'exploitation et le maintien des réseaux, aussi que des équipements. Dans la pratique étrangère et nationale pour maintenir le même niveau des moyens techniques on utilise l'assistance de l'Etat.

Influența infrastructurilor de transport asupra dezvoltării economice reprezintă un subiect des abordat, așa cum o demonstrează numeroasele studii care i-au fost consacrate. Acestea nu ocolească nici dificultățile subiectului, explicate prin dezvoltarea economică.

Infrastructura de transport se constituie din rețele de transport (cale ferată, autostrăzi, căi navigabile interioare), lucrări de protecție aferente acestora, instalații de semnalizare și coordonare a traficului. Mai include construcțiile și instalațiile care asigură exploatarea și întreținerea rețelelor, precum și echipamentele aferente tuturor modurilor de transport, situate în puncte diferite de sosire a utilizatorilor de infrastructură.

Pentru asigurarea traficului de căi ferate de uz general se folosesc mijloace de transport – mobile și staționare cu caracter multiramural, specializate conform principiului ramural. Baza tehnică solidă a CFR acționează asupra stării economice a țării în sensul că, în funcție de factori obiectivi, fondointensivitatea transportului feroviar depășește cu mult consumul de fonduri ale producției industriale în ansamblu. Aceasta, la rândul său, necesită investiții esențiale pentru renovarea bazei tehnico-materiale a ramurii cu termene de durată pentru recuperarea alocațiilor.

În practica națională (de până la 1990) și străină pentru menținerea mijloacelor tehnice în stare de lucru se folosea asistența din partea statului.

Până la formarea Companiei Naționale de Căi Ferate – CFR SA – gestiunea proceselor de transport și a activității economice se asigura de către structurile de producție respective, a căror componentă la etapele inițiale de reformare a transportului feroviar al țării a suportat modificări în căutarea unor forme mai eficiente: extinderea poligonului de căi ferate, unirea unor sectoare de cale ferată, comasarea verigilor primare de producție (întreprinderilor liniare) cu păstrarea și modificarea profilului lor de lucru.

S-a experimentat trecerea la structura fără secții. Însă, din cauza dificultăților apărute la nivel local, necesității de coordonare a acțiunilor cu centrele automatizate ale căii ferate, experimentarea sistemului fără secții la etapa dată a fost sistată, tot astfel ca și extinderea hotarelor căilor ferate.

*Necesitatea transformărilor structurale.* Caracterul și tendințele de modificare a indicatorilor erau dictate, în primul rând, de schimbările în volumul transporturilor în strânsă legătură cu nivelul macroeconomic de dezvoltare a economiei, de implementarea tehnologiilor automatizate în ramura dată.

Scăderea volumului de încărcături și călătorii a fost însoțită de funcționarea incompletă a capacităților de producție, amânarea termenelor de renovare a acestora, ieșirea din uz a materialului rulant, care și-a epuizat resursele. În perioadele următoare, odată cu stabilizarea și a volumului transporturilor, a apărut necesitatea modernizării accelerate și renovării bazei tehnico-materiale, dată fiind uzarea intensivă a bazei existente. Având o susținere slabă din partea statului în ce privește investițiile în sfera transportului feroviar, s-a acutizat brusc problema privind sursele de investiții pentru dezvoltarea ramurii.

Despre modificarea volumului de transport vorbesc datele expuse în figurile 1, 2 (transportarea încărcăturilor) și 3, 4 (transportarea călătorilor).

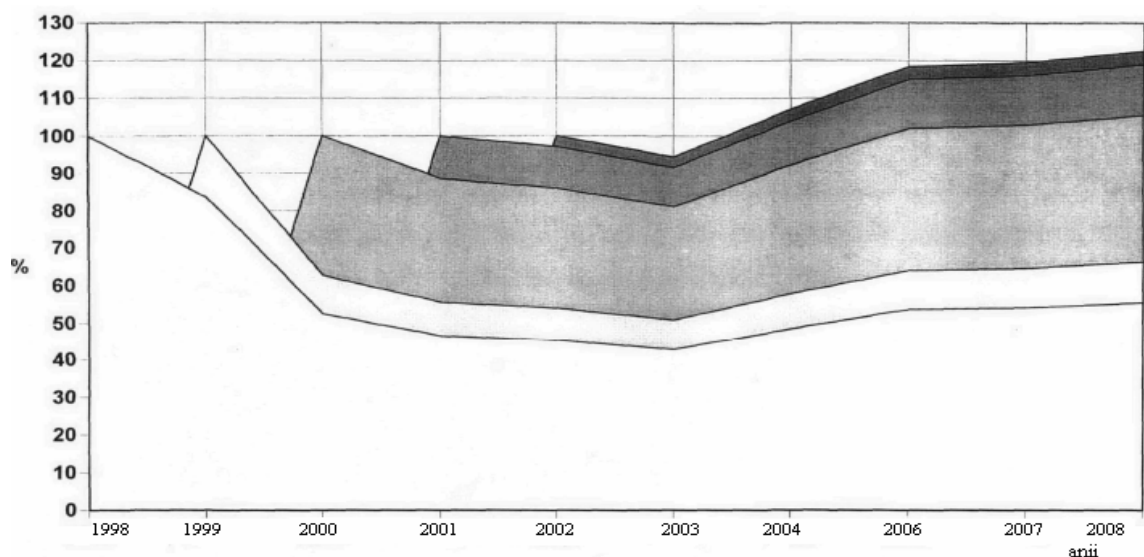
Comparând diverse baze de date de până la 1998, observăm o scădere a volumului acestora față de nivelul anului 1991. Din anul 1998 indicii volumului de transport au început treptat să crească. Tendința de creștere a volumului transportului pe cale ferată s-a menținut și în anii 2008-2009, rezultatele depășind sarcinile de plan.

În Programul strategic de dezvoltare a CFR pentru perioada de până în anul 2010 se prevede o creștere a volumului transportului.

Volumul transportului de călători nu a fost stabil (Fig.3,4).

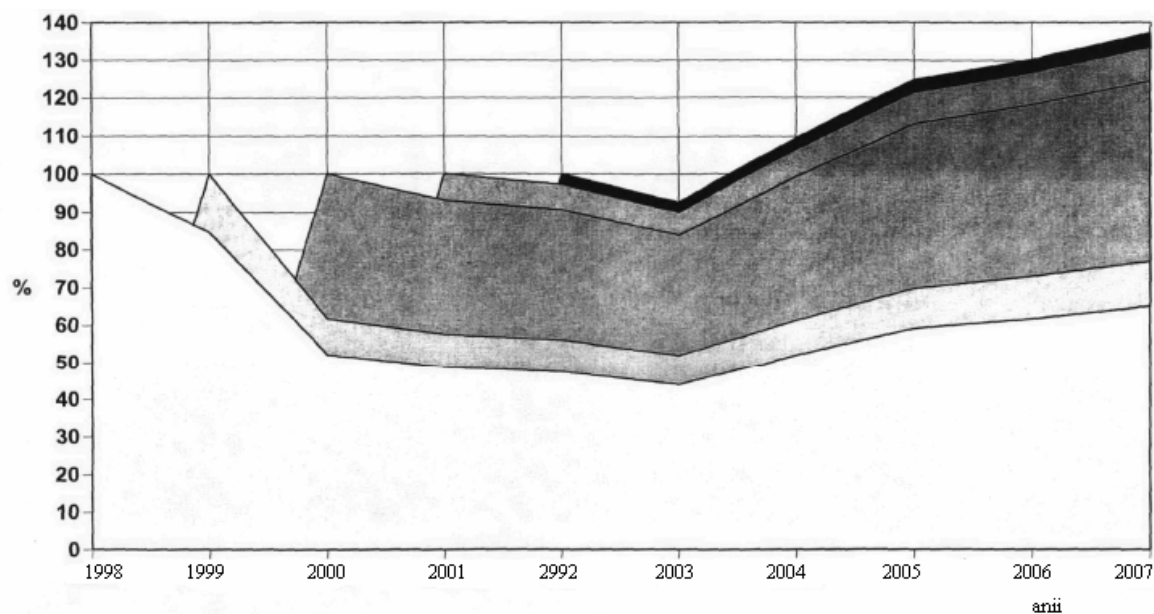
În raport cu anul 1991, volumul transportului de călători a scăzut relativ mai puțin decât la transportul de încărcături. În anul 2002 numărul pasagerilor a diminuat până la 47,5%, volumul menținându-se la nivelul anului 1998. În anul 2003, depășindu-se declinul, se înregistrează o tendință de creștere care s-a menținut și în anii următori.

Tendința de modificare a volumului transportului a influențat caracterul cheltuielilor de exploatare, acestea scăzând treptat în legătură cu impactul proceselor inflaționiste, și cota esențială a cheltuielilor ce nu depindeau de volumul cheltuielilor pentru transport. Aceasta a necesitat măsuri pentru aducerea tuturor cheltuielilor de exploatare în corespundere cu modificarea volumului.



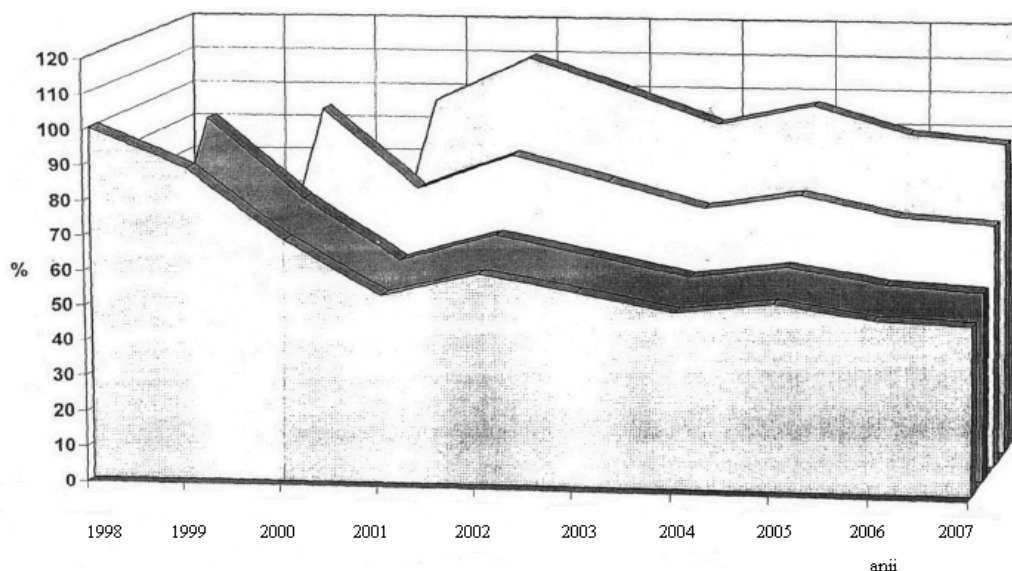
**Fig.1.** Ritmul de expediere a încărcăturilor pe calea ferată a României, comparând baze de date diferite, %.

Sursa: Reprezentat pe baza datelor din anuarele statistice ale României, 1998-2008.



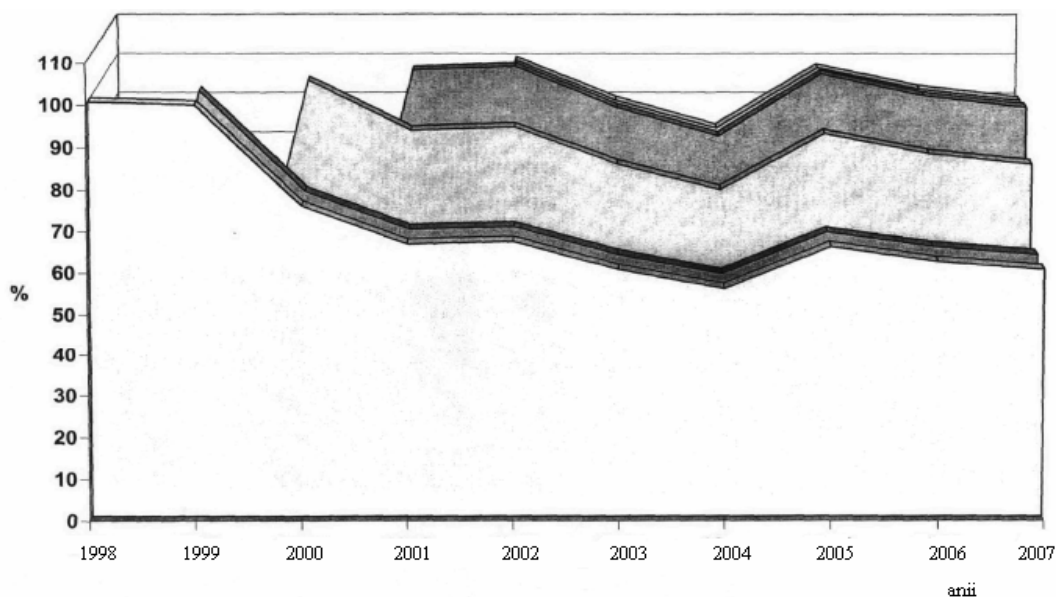
**Fig.2.** Ritmul de modificare a volumului încărcăturilor transportate pe calea ferată a României, comparând baze de date diferite, %.

Sursa: Reprezentat pe baza datelor din anuarele statistice ale României, 1998-2008.



**Fig.3.** Ritmul de modificare a numărului de călători transportați pe calea ferată a României, comparând baze de date diferite, %.

*Sursa:* Reprezentat pe baza datelor din anuarele statistice ale României, 1998-2008.



**Fig.4.** Ritmul de modificare a volumului transportului de călători pe calea ferată a României, comparând baze de date diferite, %.

*Sursa:* Reprezentat pe baza datelor din anuarele statistice ale României, 1998-2008

În structura cheltuielilor pe elemente predomină cheltuielile pentru retribuirea muncii cu tendința de o oarecare oscilație a cotei lor și a defalcărilor de amortizare odată cu creșterea ponderii acestora. Crește ponderea materialelor și a altor cheltuieli materiale, ceea ce se explică prin sporirea uzurii mijloacelor tehnice și creșterea prețurilor la resursele procurate.

#### Bibliografie:

1. Drăgănescu M. Globalizarea și societatea informațională. Studiu pentru grupul ESEN II. - București: Ademia Romană, 2001.
2. Strategia Guvernului României de stimulare și susținere a dezvoltării sectorului de comunicații în perioada 2002-2012.

Prezentat la 02.03.2009

## THE UNITED STATES OF AMERICA AND THE CAUSES OF THE ECONOMIC CRISIS

*Florin Alexandru LUCA, Mihai P. IRIMIA*

*Universitatea Tehnică „Gh.Asachi” Iași*

În opinia noastră, apariția unui fenomen economic negativ de o asemenea amploare reprezintă, în primul rând, un semnal de atenționare pentru toți factorii de decizie. În prezentul articol vom încerca să conturăm câteva cauze și soluții imediate pentru a diminua efectele nemăsurate și nedorite ale acestui dezechilibru major. Printre cauzele principale ale acestui dezechilibru menționăm: scăderea peste așteptări a cererii de pe piața internă; reducerea creditului de investiții; dezechilibrul dintre economia reală și economia nominală; maximizarea profiturilor obținute de o minoritate; reducerea rolului statului în economie. Dacă se pleacă de la principalele cauze enunțate, soluțiile posibile anticriză pe termen mediu și scurt sunt: 1) restructurarea sistemului financiar actual; 2) evitarea repetării unor evenimente economice cu urmări grave pentru economiile naționale; 3) promovarea în continuare a investițiilor efectuate în infrastructură; 4) recorelarea sectorului financiar-nominal la cerințele dezvoltării economiei reale.

The causes of the present worldwide economic crisis can be tracked back to the U.S.A. and were signaled in a more insistent way from the middle of the year 2007. Such crisis is similar to the one that took place there in 1929-1933. It appeared as a financial unbalance on the mortgage loan market of this over-developed economy and then spread to the industrial sector, the world of business, the labor force market etc. and finally reached other countries due to a "domino effect". In 2008 we are dealing with a real worldwide economic crisis that affects most countries of the world including Romania. In our opinion, the present crisis showed its effects very quickly and compassed all areas of economic-social life. It is in fact an all-comprising middle term crisis, given that viable anti-crisis solutions will be applied.

This major unbalance is based on several causes that interweave one with each other due to certain **conditions** such as: in the first place, an area of effect much wider than in the case of the last crisis (1929-1933); in the second place the globalization conditions of markets, especially in favor of the developed countries; and in the third place, the intensity and amplitude of the economic-social effects, that will be known later.

If we refer to the present **causes** of the world economic crisis, these are indicated by the existence and intensity of the following amplitude phenomena:

a. The fall beyond expectations of the demand on the internal market due to the lack of incomes, concomitantly with the *reduction of investment credit* that had a disastrous effect on the individual households and enterprises, determining the decrease of work places etc.

b. The permanent emphasis of the *unbalance between real economy* (represented by the unjustified production, repartition, exchange and amplification of the credit consumption) *and the nominal economy*, determined by the inflation, interest rate growth, lack of prudence, exaggerated speculative operations, forced variations of the currency rate etc.

c. The maximization of the profits obtained by a minute minority, such as managers, directors, action holders, large multinational companies, banks, financial institutions etc., by using an unprecedented exaggeration of speculative operations.

d. The unjustified growth of the role of market, promoted with the help of the I.M.F. and the World Bank, and the systematic decrease of the role of the state in economy, fact that favored the accumulation of large malfunctions.

e. The lack of control on management strategies of multinational companies and the lack of control on swap-type speculative operations.

These are some of the causes that you might find in the U.S.A., a country that confronted a terrible unbalance from 2008. It is normal therefore that the U.S.A. is the most affected country in world economy and that it is facing the phantom of a large scale recession. From the theoretic and practical standpoints, the crisis takes place at the end of an important cycle of economic growth, fact that determined not only consistent advantages, but many financial problems as well, characterized by the acute lack of transparency and prudence of the bank financial sector and by a wrong analysis of mortgage market risk.

If we refer to the level of wages and salary incomes as the point of reference for national incomes, we might observe that it fell in 2006 to 51.6% compared to 1999, which is considered the lowest limit registered



from 1929. Correlated to wage reduction, the revenues of economic entities registered the largest profits in history. It is clear that inequalities have continued to accumulate and speed up, which leads to the fast decrease of the afferent part of salary remunerations in national incomes.

Most specialists consider that the present economic situation was generated by the mortgage loan crisis in the United States, which is considered the trigger of the general instability and, in fact, is nothing else but a symptom of the growing insolvency of individual households, where the middle indebted percent in 2007 reached almost 100% of the GDP (in the conditions where the savings percent was just 0.2% of the GDP). To this we could add the unnatural behavior of American politics regarding taxation, which protect the incomes of a very small privileged class.

The indebtedting of physical persons grew a lot as well, dissociating itself from the GDP evolution from 2002-2003. Still in 1993 the mortgage loan had the tendency of exceeding the non-mortgage loan. Thus households used directly the mortgage loan as a global financing source, basing themselves on the appreciation trend of the mortgaged real estate in the context of the generalized price growth in this sector. The mortgage loan system in the United States in fact allowed physical persons to exceed their credit limit with a new loan, if the real estate that is the object of the contract gained value since the contract was signed. Liquidities generated in different ways by such a real estate are called Home Equity Extraction (HEE).

At the same type, the appetite of banks and financial credit organizations for the growth of the indebtedting degree was sustained by: 1) real estate speculations (anticipation of the real estate value growth) and 2) the possibility to issue to these financial institutions CDS titles (credit default swap), which represent protection against risk. The financial liberalization on the American market allowed these financial institutions to offer more and more advantageous credits that in turn influenced the growth of the real estate sector. The real estate speculative bubble that kept inflating from 2002, allowed households to obtain new credits on the bases of real estate appreciation. In fact, the indebtedting degree of households was not decreasing, even though they were taking new loans, due to the fact that the value of owned goods was constantly reevaluated.

### The impact of mortgage loan on American economic growth

	GDP real growth rate	HEE in the % of real consumption expenses	HEE Contribution to the economic growth reflected in the GDP	GDP growth rate recalculated without the HEE contribution
2002	1.6%	1.6%	1.1%	0.5%
2003	2.5%	1.9%	1.3%	1.2%
2004	3.6%	1.8%	1.2%	2.4%
2005	3.1%	2.4%	1.6%	1.5%
2006	2.9%	3.3%	2.2%	0.7%
2007	2.2%	3.3%	2.2%	0.0%

**Source:** US Bureau of Economic Analysis

Economic growth in the U.S.A. continued on the bases of a non-real consumption, guaranteed by credits. Therefore, mortgage indebtedting is the main source of consumption growth from 2000-2002. The HEE part in consumption expenses of households did not exceed 0.4% of the level of 1990. These figures grew brutally from 2002 and the mortgage loan played a determining role in the economic growth in the United States between 2002 and 2007 (cf. chart). U.S. economic growth was sustained thus by a „purely speculative” financial mechanism that got permanently involved, as an interaction between the real sphere of economy and the financial-nominal sphere, that became responsible for the outbreak of the crisis. The unbalance of the mortgage market is nothing but a permanent symptom and the growth of the last years was not sustainable.

The crisis of the mortgage market began in 2007, when more fragile households became insolvent from the economic standpoint and the banks based on this segment went bankrupt. Thus in the autumn of 2007 the crisis had already moved from the real estate market to the bank system, while U.S. financial supervision organizations proved to be reckless and incautious. Thus the crisis spread through several instruments and displaying the following tendencies.

**First tendency of effects**, observed in the beginning of 2008, displayed itself by credit contraction (credit-crunch) that affected both, individual households and companies, as follows:

- banks became vulnerable by accumulating in their balance toxic assets that came from the real estate sector, diminishing drastically the crediting volume;
- uncertainty regarding the accumulation of toxic assets in banks generated repositioning and withdrawal movements of bank funds, which lead to bank bankruptcy. The first took place in September 2008. Lehman Brothers kept on with a major lack of liquidities;
- the crisis became worse when on the interbank market financial institutions refused to grant credits one to each other.
- the unwished contraction of bank credit lead to compromising enterprise investments through the fall of the turnover fund, the decrease of production, reflected mainly at the stock exchange, the decrease of the financial indexes of companies that lead to their undercapitalization. From this stage up to mass dismissals and serial bankruptcies there was just a step. The crisis was transmitted from the nominal financial sector to the real one and vice versa. The continuous degradation of the economic activity led to chain-reaction insolvency of households, which in turn jeopardized the recovery of banks and insurance companies (mortgage loans were not reimbursed by those who were credited, as they became insolvent).

**The second tendency, even though it is conjectural** and affected only the first half of 2008, could be felt in the high prices of the oil barrel that diminished the financial resources of more fragile households. The U.S.A. is considered the largest oil in the world and often wastes in an unjustified manner important energy resources (4, 5 liters gasoline engines). The temporary price raise happened in the worst possible moment and diminished incomes.

However, the change of administration at the White House and the state involvement by applying an ambitious plan, seem to inverse the tendencies from December 2008. American Stock Exchanges ended the first session of the last week of March 2009 with a powerful growth after the United States Treasury Department, as coordinating bank, announced in the end of March 2009 a plan that will allot 1.000 billion dollars to buy toxic assets and support a heavily affected financial system. As a consequence, the American indexes show their most powerful appreciation from 1938 up today.

According to data at closing, the Dow Jones index recovered and raised by 6,8%, which means 7.775,86 points, the highest level of the last five weeks, while the S&P 500 index grew by 7,1%, which represents 822,92 points, the highest level of the last seven weeks. All the ten categories of industry that are part of the S&P 500 index registered significant growth as well. The American Public-Private Investments Program will use between 75 and 100 billion dollars from the Toxic Assets Removal Program, in value of 700 billion dollars, and will grant to the government the "purchase right" of such assets limited to 500 billion dollars. With time, the program will have the chance to get doubled – the same coordinating bank announced.

Simultaneously with the American recovery plan, we should not neglect the contribution of another powerful economy present on the world financial market, China, which wishes to profit fully from the opportunities generated by the crisis. Beijing announced it will continue to buy bonds of the American Treasury Department, where it is already considered as the main foreign creditor. On the other side, this country is ready and even asked to participate in the consolidation of the automobile and iron and steel markets, in such a way that powerful competitors will be created on global markets. We consider that in crisis situations wealth is created and accumulated according to new rules, while hierarchies change overnight. This fact is known also by the Chinese, who have the ambition and the necessary resources for such ascension. Even after it became the main foreign creditor of the U.S.A., China never stopped such negotiations. The Central Bank of China announced in Beijing that it will continue to buy bonds of the American Treasury Department, even though many Beijing officials expressed their concern about Chinese investments in the U.S.A.

U.S. President Barack Obama himself assured that they may have full confidence in the American economy. Chinese investments in bonds of the Treasury Department raised to almost 740 billion dollars in January 2009. The Vice-president of the Central Bank of the Popular Republic of China underlined that the present world crisis affected the growth rhythm of the currency reserves of that country. Though in China there were no flights of capital, unlike other emergent markets, the value of incomes was not as high as in the past years. We should mention that China currency reserves are presently the largest in the world, amounting to 1,950 billion dollars by the end of 2008. At the same time, China wants to consolidate its steel and car industries, very fragmented presently. The government negotiated and offered advantages for five steel producers and three large manufacturers from the automobile sector, in order to take a dominant position and enter in

competition on the global market. We should mention that this country with a huge human, economic and financial potential has over 100 car manufacturers and 700 iron and steel companies that for several years try to become a competitive global player.

A new impulse for the American market came from the surprising recovery of durable goods orders in February 2009. The Trade Ministry of the United States announced that the demand level for durable goods grew by 3.4% to 165,6 billion dollars, the biggest grow from December 2007.

The combined action of these factors, to which we should add the falling (favorable) prices of the oil barrel, indicated the first steps of the American economy. The American economy registered a 14580 billion dollars GDP (strong purchase parity) in 2008, which related to the population of the U.S.A. produce a GDP per capita (PPP) of 48.000 dollars, a much higher average than the one registered in the E.U. of approximately 34,000 dollars.

If we refer to the Romanian economy, we will observe that it passed through difficult moments, due to the devaluation of the national currency from 1 EUR = 3.5 RON (September 2008) to 1 EUR = 4.2 (February 2009) and the contraction of credits and demand in the real economy, which unfortunately coincided with a growing unemployment.

However, the fact of being an E.U. member and the support of international financial organizations gave a powerful support to the Romanian economy and did not allow it go to a descending trend, even though it suffered in the last year (2008) due to two important unbalances. One is the growth of the trade balance deficit, i.e. imports exceeded exports by much, and the other one is the unbalance that refers to the worsening of the budget deficit, which grew a lot in the last yeas. The year 2009 will be characterized all through by a negative economic growth, all this after the economy of Romania contracted by approximately 4% in the last trimester of 2008 in comparison with the previous trimester. In our opinion, the agreement signed by Romania and the I.M.F. present two particularities: 1. the large volume of allotted funds compared to the contribution to the funds of the world institution and 2. the maintenance of a partnership with commercial banks, where the main requirement will be that branches in Romania be properly capitalized by the mother banks in order to face the economic crisis.

We consider that the financial package amounting to approximately 20 billion euros (Romania will receive from the I.M.F. approximately 12.9 billion euros and from the European Commission 5 billion euros, the World Bank will credit Romania with 1 – 1.5 billion euros and it will receive from BERD up to one billion euros) will allow a gradual adjustment of deficit allowing Romania to adapt to the conditions necessary to become part of the euro zone. The agreement was concluded for a 24 months term and will protect Romania from financial turbulences. The money from the I.M.F. will be accessed only in case that the National Bank of Romania will deem this necessary. If things will go in the wished direction, then Romania will not need to withdraw all this money. The effects of this agreement were positively felt immediately on the interbank market, where the Romanian RON began an appreciation trend, though the recovery effort will last several years.

Departing from the main causes that generated the present economic crisis, the possible anti-crisis solution at middle and short term are: 1) to restructure the present financial system, which does not correspond anymore to new requirements of operation transparency and high prudence, which will lead to restricting speculative operations; 2) to prevent that such economic events with heavy consequences for the national economies will be repeated (e.g. the absolute power exercised by managers, directors and owners of American enterprises), an effort in which national institutions will get involved also for the correct evaluation of economies; 3) to continue promoting investments in infrastructure in order to create new jobs and diminish unemployment; 4) to re-correlate the financial-nominal sector to the development requests of the real economy.

#### **Bibliography:**

1. Adumitrăcesei I.D. Evenimente și personalități. Evocări. Vol.3. - Iasi: Noel, 2009, p.66.
2. Piketty T. and Saez E. How progressive is US Federal tax System? An Historical and International Perspective // CEPR Discussion Paper. - 2006. - No 5778.
3. Bernstein J., McNichol, E., Nicholas, A., Pulling Apart. A state-by-state Analysis of Income Trends, Center of Budget and Economic Policy, Washinton D.C., april 2008.
4. Bivens J. Globalization, American Wages and Inequality. Economic Policy Institute Working Paper, Washinton D.C., septembrie 2007.
5. NBR decembre 2008 Working Paper.

*Prezentat la 01.04.2009*

**MOLDOVA: ȚARA OPORTUNITĂȚILOR PIERDUTE****Natalia MOTÎLI***Catedra Teoria Economică și Metodologia Cercetării*

The present article analyses Republic of Moldova during the period of independence through the prism of SWOT analysis. The author comes to the conclusion that Republic of Moldova did not value most of the opportunities, neglected numerous threats and did not pay appropriate attention to the weak points. All these have contributed to slowing the transition of Republic of Moldova towards the market economy and democratic society. The author points out that the threats confronted by the country are similar to the „Democle's sword” and insists on the necessity of undertaking concrete measures in order to improve the situation.

**Introducere**

Procesul de tranziție în Moldova s-a dovedit a fi dificil. După 16 ani de independență Moldova continuă să fie cea mai săracă țară din Europa. În anul 2005 fiecare al treilea cetățean al Republicii Moldova (29%) se afla în sărăcie absolută, estimată prin comparația cheltuielilor de consum pe adult echivalent cu pragul sărăciei absolute (353,87 MDL). În același timp, fiecare al șaselea cetățean (16%) se afla în sărăcie extremă (comparând cheltuielile de consum pe adult echivalent cu pragul sărăciei bazat pe consumul alimentar (278,52 MDL).

Datele demonstrează că sărăcia în Moldova a afectat un procent mai mare al populației decât în alte țări din Europa de Est și din fosta Uniune Sovietică. Trăsătura cea mai deosebită a sărăciei în Moldova este că ea a afectat nu doar categoriile tradițional mai vulnerabile ale populației, precum sunt persoanele neangajate în câmpul muncii, fără instruire sau cu dizabilități. Sărăcia în Moldova a atins și persoane sănătoase, instruite, angajate.

**Oportunități nevalorificate**

O cauza majoră a situației deplorabile în care se află Moldova este pierderea oportunităților, care erau prezente pe parcursul perioadei de tranziție. Printre oportunități nevalorificate pe deplin de către Moldova pot fi enumerate cele economice, sociale, politice, geografice, istorice și culturale. Unele dintre ele sunt prezentate mai jos:

*✓ Poziția geografică*

Moldova nu a beneficiat pe deplin de vecinătatea sa cu Uniunea Europeană. Numărul proiectelor transfrontaliere cu Uniunea Europeană este extrem de redus. De exemplu, din 1997 Moldova a participat în trei euro-regiuni (Prutul de Sus, Siret-Prut-Nistru, Dunărea de Jos), dar din cauze politice potențialul de colaborare în aceste regiuni nu a fost utilizat la maximum. În ultimii ani relațiile diplomatice între Moldova și România, noul membru al Uniunii Europene, au devenit tensionate. Planul de Acțiuni, semnat între Moldova și Uniunea Europeană, este îndeplinit de către Moldova „cu restanțe” la câteva capitole, precum respectarea drepturilor omului, reforma judiciară și îmbunătățirea climatului investițional.

*✓ Împrumuturi externe*

Datoriile externe totale ale Moldovei au constituit aproape zero la începutul anilor 1990. În 1992, doar la un an de la proclamarea independenței, Moldova a împrumutat 16 mln dolari SUA, suma fiind multiplicată de 13 ori în 1992-1993. În anul 2001 datoriile externe totale ale Moldovei au constituit 113% din PIB, Moldova devenind una dintre cele mai îndatorate țări din regiune. Datoria externă acumulată la începutul independenței depășea capacitatea statului de a rambursa creditele. Dar Moldova a utilizat creditele preponderent pentru consum curent, și nu pentru reabilitarea infrastructurii sau pentru proiecte investiționale.

*✓ Conflictul secesionist din stânga Nistrului și, ca rezultat, problema integrității teritoriale*

În perioada înainte de proclamare de către Moldova a independenței, Transnistria a constituit cea mai industrializată parte a Moldovei, pe teritoriul ei fiind amplasate întreprinderile cele mai importante din diferite ramuri. Separarea teritoriului din stânga Nistrului a lăsat țara fără aceste industrii importante. De asemenea, separarea a influențat negativ bugetul Moldovei, care a suferit pierderi din cauza schemelor de import-export ilegal între Moldova și Transnistria.

✓ *Investiții străine directe (ISD)*

Moldova a rămas în urmă în lupta pentru investiții directe străine în comparație cu alte state din Europa de Est, Europa de Sud-Est și Țările Baltice. În majoritatea țărilor în tranziție cota investițiilor directe străine a fluctuat în jurul la 23% din PIB, iar în Moldova acest indicator a variat de la 1,4% din PIB în 1996 până la 11,1% în 2000. În 2003 investițiile directe străine în Moldova au constituit 99,81 mln dolari SUA, în 2004 – 239,27 mln, în 2005 – 265,52 mln, constituind 9,1% din PIB.

✓ *Structura exportului*

Produsele agricole au continuat să constituie partea semnificativă a exporturilor Moldovei. Această tendință a rămas și după aderarea Moldovei la Organizația Mondială a Comerțului (OMC) în 2001, fără ca structura exporturilor să fie considerabil modificată. În anii de tranziție produsele agricole exportate din Moldova au constituit aproape 53% din volumul total al exporturilor.

✓ *„Privatizarea politică”*

Privatizarea contra bonuri care a avut loc în Moldova în 1994-1996 s-a dovedit a fi ineficientă, deoarece a rezultat în stăpânire fragmentară a întreprinderilor mari și mijlocii. Cu toate că programul de privatizare a fost oficial finisat în 2000, un număr considerabil de întreprinderi din diferite sectoare au rămas neprivatizate. Întreprinderile de stat se caracterizează prin indice mai scăzut de profit, vânzări și investiții pe angajat, în comparație cu întreprinderile private. Ineficiența întreprinderilor de stat a condus la încetinirea dezvoltării industriale și la mai puține resurse acumulate în bugetul de stat. În 2004 în Moldova au funcționat 338 întreprinderi de stat, dintre care doar 165 au activat cu profit. În 2005, din 288 de întreprinderi de stat analizate 171 de întreprinderi (61,6% din cele analizate) au activat cu profit.

✓ *Remitențele*

Conform datelor dintr-un studiu al Organizației Internaționale a Migrației (OIM) „Migrația și remitențele în Moldova 2006”, mai mult de 40% din populația Moldovei beneficiază de remitențe. În perioada 1999-2006 volumul remitențelor a crescut aproape de 10 ori (de la 89,62 mln de dolari SUA în 1999 până la 854,57 mln dolari SUA în 2006). După ponderea remitențelor în PIB Moldova se află în topul țărilor din Europa. În 2002 remitențele trimise în Moldova au constituit aproape o treime din PIB și erau de 2 ori mai mari decât investițiile directe în același an. Conform analizelor Băncii Mondiale, doar Tonga, Haiti și Lesoto au avut un procent mai mare al remitențelor ca procentul din PIB.

Însă, conform sondajelor, remitențele sunt folosite preponderent pentru consum curent și doar un procent mic (în jur de 7%) – pentru investiții, iar circa 5% sunt depuse în conturi bancare. Remitențele nu contribuie la creșterea acumulărilor în Fondul Social, acest lucru afectând capacitatea statului de a dispune de resurse necesare pentru asistența socială în prezent și, în mod deosebit, în viitor.

**Locuri slabe**

Fiecare stat, mai ales un stat tânăr, cum este Moldova, are locuri slabe. Referitor la perioada de tranziție în Moldova, printre acestea se evidențiază câteva, inclusiv:

✓ *Instabilitatea politică „cronică” și lipsa voinței politice de a implementa politici necesare în întregime*

În perioada 1991-2001 în Moldova s-au schimbat zece guverne, ceea ce a încetinit procesul de reforme și, în rezultat, a contribuit la creșterea sărăciei. Conform indicatorilor BERD de reformare a politicilor, Moldova a înaintat pe calea reformelor în perioada 1990-1995, după care mersul reformelor s-a încetinit considerabil. Analiza țărilor în curs de tranziție denotă că sărăcia este mai mare acolo unde reformele au fost încetinite sau implementate parțial. Țările care au acționat rapid la necesitatea implementării reformelor de piață au experimentat o mai mică creștere în sărăcie în comparație cu țările care au rezistat reformelor.

✓ *Lipsa strategiilor complexe, de lungă durată*

Instabilitatea politică, la rândul ei, a contribuit la lipsa strategiilor de țară de lungă durată, Moldova mulțumindu-se cu strategii pe termen scurt. Majoritatea programelor naționale vizau un anumit sector (de exemplu, cel agrar), fără să fi fost luată în considerare situația din țară în întregime. Cu toate că sărăcia populației constituia un procent semnificativ (40% din populație se aflau în 2002 sub pragul absolut de sărăcie), chiar și Strategia de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei (SCERS) a fost elaborată pentru o perioadă scurtă – 2004-2006. Planificarea strategică nu avea loc în Moldova nici la nivel local. Primele încercări de a promova planificarea strategică în comunitățile locale din Moldova au fost întreprinse începând cu 2001 prin Proiectul „Reforma Autorităților Publice Locale”, finanțat de Agenția Statelor Unite pentru Dezvoltare Internațională.

*✓ Nivelul înalt al corupției*

Conform datelor prezentate anual de către Transparency International, Moldova face parte din numărul celor mai corupte țări din lume. Studiul „Corupție și Calitatea Guvernării” din Moldova, efectuat în 2002, descoperă că 60% din populație dă mită, deoarece consideră mita o modalitate mai eficientă de a soluționa problemele. Conform Indexului de percepere a corupției din 2006, Moldova ocupă locul 79 din 163 de țări.

**Amenințări**

Moldova se confruntă cu o serie de amenințări care vor afecta aspectele economic și social și vor fi mai simțitoare în viitor, în cazul în care nu vor fi luate măsuri adecvate. Printre amenințări pot fi menționate:

*✓ Exodul forței de muncă (emigrare)*

Conform estimărilor din ultimii ani, aproape 25% din populația economic activă din Republica Moldova sunt angajați în câmpul muncii peste hotare. Cei care pleacă din Moldova peste hotare în căutarea locurilor de muncă sunt persoane cu aptitudini și constituie un procent destul de înalt – 37%, în comparație cu alte țări din Europa de Est și țările CSI. Doar emigranții din Rusia, Tadjikistan, Uzbekistan și Kârgâzstan prezintă un procent mai înalt de emigranți cu studii superioare. Acest indicator prezintă un pericol pentru Moldova, determinând lipsa personalului calificat în Moldova. Se consideră că în țările în care cota emigranților cu studii superioare constituie peste 20%, are loc efectul de brain drain, care afectează negativ economia țării.

*✓ Îmbătrânirea populației*

La finele anului 2005, în Republica Moldova persoanele cu vârsta de 60 de ani și peste constituiau un sfert din populație, iar cei cu vârsta de peste 80 de ani – aproape 11%. Vârsta medie a populației în Moldova a crescut de la 32,9 ani în 1998 până la 35,6 ani în 2007, Moldova plasându-se în rândul țărilor cu o „îmbătrânire demografică” („îmbătrânirea demografică”, conform scării G. Bojio-Garnier, caracterizează țări cu valoarea indicatorului 12% și mai mult).

*✓ Dezurbanizarea/Ruralizarea*

În perioada de tranziție, populația urbană în Moldova a scăzut considerabil. Aici, procesul de dezurbanizare este opus procesului de urbanizare care are loc pe mapamond. Conform datelor statistice, în 1995 populația urbană în Moldova a constituit 46,8%, iar în 2005 ea s-a redus la 38,7%. Pe parcursul ultimilor cincisprezece ani populația orașelor Orhei și Soroca s-a redus cu o treime, a orașului Bălți – cu 20%, iar a orașelor Ungheni și Cahul – cu un sfert. Conform Raportului Națiunilor Unite privind dezvoltarea urbană a lumii din 2007, Moldova a devenit cea mai rurală țară din Europa, preluând ștafeta de la România. Ocupația de bază în zonele rurale continuă să fie agricultură, care, fiind dependentă de factori climaterici, își aduce „contribuția” la vulnerabilitatea economiei Moldovei. De asemenea, trebuie menționat faptul că sectorul agrar se caracterizează prin productivitate (valoarea adăugată pe angajat) scăzută în comparație cu alte sectoare ale economiei.

*✓ Lipsa unor resurse naturale proprii și, drept urmare, dependența de importul lor*

Importurile acoperă 96% din necesitățile energetice ale țării. Gazul natural, care este importat în exclusivitate din Rusia, are cotă de 52% din toate importurile energetice ale Moldovei. Combustibilul lichid constituie 29%, energia electrică – 13,8% și combustibilul solid (în special, cărbune) – 5,5%. În perioada de tranziție Moldova nu a diversificat piețele de import al produselor energetice și, ca urmare, a devenit extrem de vulnerabilă la schimbarea prețurilor la energie și combustibil. Impactul creșterii prețurilor la resurse energetice importate este plasat pe umerii consumatorilor. De exemplu, în anul 2006 prețurile de import la combustibil au crescut cu 44%, având un impact social negativ.

Starea precară a sectorului energetic al Moldovei (echipamentul ineficient din punctul de vedere al consumului de energie, lipsa strategiei de conservare a energiei etc.) a contribuit la creșterea intensității energetice în economia națională, depășind cele din economiile de vest de 3-4 ori.

*✓ Dependența exportului de un număr limitat de piețe*

Exporturile Moldovei sunt preponderent orientate către Comunitatea Statelor Independente (CSI), în special către Rusia. Această dependență de o piață limitată a și condiționat în mare parte vulnerabilitatea economiei Moldovei, care a suferit în urma unor decizii politice ce au afectat exportul din Moldova. O asemenea decizie, luată de către Rusia în 2006 privind interdicția de a importa vinuri din Moldova, a afectat nu numai sectorul vinicol, dar întreaga economie a țării.

✓ *Scăderea fluxului de remitențe*

Economia Moldovei este alimentată de către remitențele cetățenilor Moldovei care lucrează peste hotare. Cu timpul, fluxul acestor remitențe va scădea considerabil, o parte din cei plecați stabilindu-se definitiv peste hotare, fie singuri, fie aducându-și din Moldova familiile.

**Concluzii**

Analiza situației din Moldova în perioada de tranziție prin prisma factorilor SWOT aduce la concluzia că Moldova a pierdut multe oportunități în ultimii 16 ani, printre care: stabilitatea politică, vecinătatea cu Uniunea Europeană, finanțarea exterioară, atragerea investițiilor.

Situația economică și socială din Moldova s-a înrăutățit și din cauza instabilității politice, încetinirii procesului de privatizare, ponderii considerabile a agriculturii în economia țării, dezvoltării insuficiente a economiilor regionale, ineficienței sistemului de asistență socială – fenomene care au fost prezente în abundență în diferite sectoare ale Moldovei.

Efectele oportunităților pierdute și imperfecțiunile lăsate fără atenție și-au găsit exprimare în exodul în masă a populației (mai cu seamă, a „creierilor”), în dezurbanizare, îmbătrânirea populației, numărul scăzut al căsătoriilor, creșterea numărului divorțurilor, scăderea ratei natalității, descreșterea ratei fertilității, majorarea ratei mortalității, malnutriția populației.

Cu scopul de a îmbunătăți situația în Moldova și a-i asigura o dezvoltare durabilă, necesită a fi operate modificări la toate nivelurile: comunitar, raional, regional, național, cu condiția ca aceste modificări să fie coordonate. Parteneriatul între sectorul public și cel privat este o precondiție pentru succesul inițiativelor întreprinse. Pentru a spori redresarea situației, pe termen mediu se impun acțiuni catalogate ca urgente, precum: crearea condițiilor oportune pentru utilizarea eficientă a remitențelor (în formă de investiții), restructurarea sectorului energetic care generează pierderi economice și afectează prestarea serviciilor, în mod special afectându-i pe cei săraci, stimularea creării în toate regiunile țării a locurilor de muncă, în special pentru tineri, promovarea exportului (diversificarea piețelor de export), raționalizarea cheltuielilor publice, combaterea corupției. Cu toate că multe oportunități au fost pierdute în ultimii ani de către Moldova, este important ca oportunitățile viitoare să fie valorificate.

**Bibliografie:**

1. Carasciuc L. Corruption and Quality of Governance: Case of Moldova, 2002.
2. Donos E. Echitatea socială și accesul la studii superioare de calitate în Republica Moldova, 2006.
3. EBRD, update 2007, p.71.
4. IMF & WB, Armenia, Georgia, Kyrgyz Republic, Moldova and Tadjikistan: External Debt and Fiscal Sustainability, 2001, p.12.
5. Ioniță V. Sistemul energetic al Republicii Moldova, disponibil la [http://fes.md/fa-economic\\_development2.html](http://fes.md/fa-economic_development2.html)
6. Organizația Internațională a Migrației. Migrația și remitențele în Moldova, 2006.
7. Sirodov I. Regional Development Policy in the Republic of Moldova: Reconciling Public Administration and regional Development Reform, p.24.
8. UNPF, State of the World's Population: Unleashing the Potential of Urban Growth, 2007.
9. Voronin V. The Republic of Moldova: The New Path of Reforms, 2002, Center for Strategic and International Studies, USA.
10. World Bank. Moldova Opportunities for Accelerated Growth, Report No. 32876-MD, 2005, p.15-17.
11. World Bank. Global Development Finance, 2004.
12. World Bank. Structural Adjustment in the Transition, p.87.

*Prezentat la 11.09.2008*

**ECONOMIC FREEDOM – THE DEVELOPMENT PROCESS*****Doina MUNTEAN****Grup Scolar Economic „Gheorghe Dragos” Satu Mare, România*

Avantajele dezvoltării umane reprezintă îmbunătățirea directă a calității vieții și includ impactul acestei dezvoltări asupra capacităților productive ale oamenilor și, astfel, asupra creșterii economice. Foarte frecvent libertatea economică este complet separată de alte libertăți. În natură nu există nimic care să poată fi numit **libertate**, există numai regularitatea legilor naturii, cărora omul trebuie să le dea ascultare, dacă dorește să realizeze ceva. Libertatea în societate înseamnă că un om depinde de ceilalți în aceeași măsură în care ceilalți depind de el, depinde de aranjamentele sociale și economice, precum și de drepturile politice și civile. Libertatea reprezintă progresul dezvoltării, este punctul central al procesului de dezvoltare.

*Freedom has thousands of beauties to show,  
which the slaves, even if content, will never come to know.*

*(William Cowper)*

As we learn from Aristotle's work „The Athenian State”, there was a time when Solomon introduced the fact of not taking part in the life of the city out of “indifference of stupidity” as political infraction.

Participative democracy implies certain functions that the citizen must practice so that this form of government should not be endangered. Each citizen's political option is very important in forming a majority that gives those who govern the authority to take decisions and to justify them at the same time through the trust implied by elections. Without this option practiced by the majority, the rule of the majority cannot be used to justify the more or less correct decisions. Otherwise the authority of the power in a state would be diminished in the eyes of the civil society. That is why the citizen is given certain individual rights and freedom. But if he does not use them, the state can withdraw them rightfully and also deny him the fact of really being a citizen. It is a special concept as far as the notion of freedom is concerned. There is the freedom of having your own opinion, the freedom to vote, the freedom of speech, but there is no freedom in taking or not taking part in the political life. Limiting it may finally take to not allowing access to or the annulment of all the other types of freedom. In fact the citizen of Athens was imposed to practice his democratic rights, or else, the authority of the state had the capacity to annul all those rights.

In such a situation one can ask himself if we can speak about real freedom or not. Because, as Friedman said, „Nobody can impose freedom on you. That is your own choice”. Imposing anything in this sense means in fact the annulment of freedom.

There is no absolute freedom, there is only utopia. But it is interesting to ponder upon the limits regarding the individual freedom of speech from social, political and economical points of view.

An important conclusion can be drawn out of Solomon's law. Freedom is a relative notion, which can be taken as such in a certain geo-historical context, in a certain circumstance. But in another situation it may seem as an act that limits rights. The same happens to any individual who lives in a certain society: he has to accept and adopt certain norms, without which living inside that society would be impossible because his own rights would be neither practiced, not respected.

Famous philosophers such as Rousseau, Kant, Fisher and thinkers and creators of theories in the field of economy such as Smith, David Ricardo, J.S. Mill, Fr. von Hayek, L. von Mises, M. Friedman have put on the following problem: „To live freely means to subdue to one's own rationality. But if I am rational, then I must admit that the others would like to live by their own will. What I wish anyone may wish. The line between my wishes and theirs must be drawn. The reason in the name of which I live imposes this. How is it possible to draw this line without putting to danger my own values? The answer is very simple and it cannot come but from a liberal direction: making use of reason. A sensible state (that is free) is that state which is governed by laws to which sensible people freely agree. They themselves would pass these laws had they been asked what they want”.



If we treat this law at the level of the economy, this rationality is owned only by the free market. Due to its well established mechanisms and in a frame of free competition, in which the price reflects the situation existing at a certain moment, the market is the most outspoken example of rationality. Its rules are precisely known, the way in which each person reacts can be foretold, the principles according to which people react are the same for everybody: the principle of hedonism and the interest of the individual. Nothing can be simpler and more efficient, everything unfolding according to the declared principles of liberalism.

Activities in the field of economy have as their final aim satisfying the necessities of the people, starting from the most necessary thing in life to those which bring joy; starting from the material necessities to the cultural and spiritual ones. Activities belonging to the field of economy concern exclusively the elements regarding these necessities, those obtained through struggle against the relative rareness of things in the world. Activities concerning economy unfold within the limit of certain premises. Some of them belong to social strata. When we speak about freedom concerning economy, we refer to market economy, to the system in which individuals from different social strata cooperate. And this cooperation is due to the market.

Most often freedom in the field of economy is considered completely apart from other types of freedom. There is nothing in nature that can be called „freedom”. There is only the rule of the natural laws to which man must obey if he wants to achieve something. Freedom in society means that a man depends on other people in the same degree in which others depend on him. Each man depends on social and economic arrangements but also on political and civil rights. Freedom represents the progress in development and it is the central point in the process of development.

The rejection of the freedom to take part in the labor market is one of the ways in which people are kept in slavery and captivity. Many people all over the world suffer from different forms of freedom limitation. Food crisis continues to exist in certain regions, denying millions of people the fundamental right to survive. Also, very many people have limited access to medical assistance, sanitary agreements or clean water and lead their life in continuous struggle against useless suffering, very often facing early death. There are disadvantaged citizens even in rich countries. They lack basic medical assistance, functional education, advantageous jobs or economic and social security. It happens quite often that economic insecurity may have to do with the lack of democratic rights and freedom.

It is not surprising that no food crisis has ever taken place in the history of mankind within a functional form of democracy – be it rich from the point of view of the economy (as democratic economies are in the Western Europe or Northern America) or relatively poor (as is the case of some countries such as India, Botswana or Zimbabwe after they have won their independence) [1].

While concentrating attention upon freedom in the process of evaluating development, it is not suggested that there is a unique criterion of measuring development by which different types of experiences within the process of development can be compared and classified. There will often be arguments that lead to opposite directions due to the most different from each other components of the development process and to the need of taking into account various needs each man has.

The freedom of competing on different markets may in itself have a significant contribution to development, along with what the market mechanism may or may not do with the aim of promoting economic and industrial growth.

Freedom in market transactions resides in the fundamental importance of freedom itself. The omnipresence of transactions in modern life often strikes our mind because there is a tendency to undervalue the importance of these transactions. The absence of freedom to make transactions may represent a major problem in many contexts.

This situation is mainly encountered when freedom on labour market is denied by law, regulations and conventions. Thought the Afro-American slaves in the South of the USA before the civil war is possible to have had at least as big incomes as any other of those who worked and to have lived even more than urban workers [2], there were fundamental ways to deprive them due to slavery itself. Loss of freedom due to the impossibility to choose the working place or to having a real job may be considered a great loss in itself.

The fundamental freedom to make transactions may have major importance. When evaluating market mechanisms it is important to have marketing forms in view, namely if they are dominated by rivalry or if they own the monopoly or if some markets do not exist. The nature of real circumstances as the availability or the absence of certain types of information, the presence or the absence of different economies on a large

scale may influence real possibilities and can impose true limits upon what can be achieved through different institutional forms of market mechanisms. The balance of rivals on markets guarantees the person's freedom cannot grow in the context of maintaining the others' freedom. The importance of fundamental freedom must not be judged in terms of the number of options a person has, but also with sensitivity towards the degree to which the options at disposal are attractive.

One must discuss simultaneously the efficiency of market mechanism based on freedom on the one hand and the seriousness of the problems connected to the unequal types of freedom on the other hand.

The question of equity must be mainly taken into consideration when we ponder upon poverty and serious depriving. In this case social interference that comprises governmental support may play a fundamental part. But the need to pay simultaneous attention to aspects of efficiency and to those of equality stays as interference motivated by efficiency in the functioning of the market mechanism may weaken efficiency at exactly the same time with promoting equity.

The part markets play does not depend only on what they can do but also on what they are allowed to do. Market mechanisms represent a fundamental argument due to which people can interact and can do mutually advantageous activities. It is difficult to doubt the contribution of market mechanism efficiency and the results of traditional economy, within which efficiency is judged by prosperity, richness or usefulness, results that can be extended to efficiency judged through the eyes of individual freedom. Forming social opportunities leads to direct contribution to extending human capacities and life quality.

The advantages of human development lead directly to improving life quality and include the impact of this development upon human productive capacity and thus upon economy growth. In the process of establishing economic development it is not relevant to analyze only PNB growth or other indicators of global economic expansion but the impact of democracy must also be analyzed along with political freedom upon life and the citizens' abilities. Friedrich Hayek has placed the success of economic progress in a very general concept of liberty and permission: "Economic considerations are only those which we consider when organize and adjust various aims, from among which finally none belongs to economy (but for those of a stingy man for whom money is an aim in itself)".

**References:**

1. Amartya Sen. Development that freedom. - București: Editura Economică, 2004, p.32.
2. Robert W. Fogel and Stanley L. Engerman: Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery. - Boston: Little, Brown, 1974.

*Prezentat la 30.01.2009*

## ASPECTE TEORETICE ÎN APLICAREA METODELOR ȘI MODELELOR ECONOMICE ÎN PROCESUL DE EVALUARE A SECURITĂȚII ECONOMICE A STATULUI

**Andrei TOMA**

*Academia de Studii Economice din Moldova*

In this paper the mathematical methods and models in the process of economical security of state estimation are described.

Problemele globale cu care se confruntă în prezent umanitatea sunt, prin natura lor, sistemice. Pentru a le soluționa, e necesar de a atrage și a aplica cunoștințe speciale din diverse domenii ale științei. Conștientizarea strânsei legături reciproce dintre toate sferile de activitate umană, a consecințelor acestei activități conștiente nu doar pentru fiecare individ în parte, ci și pentru toată țara și întreaga lume, denotă faptul că, încercând să rezolvăm anumite probleme concrete, de exemplu, unele probleme economice, acestea nu trebuie studiate separat, într-un cadru limitat, fără a efectua o analiză sistemică completă.

Abordarea sistemică reprezintă o metodă științifică dintre cele mai importante ca eficiență, care poate fi aplicată în deplină măsură la cercetarea proceselor, fenomenelor economice, în interconexiunea și interdependența lor plurilaterală. Acest sistem reprezintă un complex de componente ce acționează reciproc formând un întreg armonios organizat, care se caracterizează prin:

- corelativitatea elementelor componente ale sistemului;
- deosebirea proprietăților sale de proprietățile celorlalte elemente în parte ale întregului sistem;
- subordonarea organizării întregului sistem unui scop bine determinat.

Astfel, orice acțiune conștientă a subiectului urmărește un anumit scop, iar în fiecare acțiune pot fi lesne distinse elementele ei componente, o serie de acțiuni mai mici (operații) și legătura reciprocă dintre acestea. Totodată, pentru sistemul social-economic, e valabilă aserțiunea că „întregul este întotdeauna mai mare decât componentele sale” sau, în alți termeni, proprietățile elementelor componente ale sistemului diferă de proprietățile sistemului social-economic, în ansamblu. De aceea, principala atenție trebuie acordată studierii relațiilor din sistem, întrucât se presupune că anume acestea determină proprietățile (însușirile) fundamentale ale sistemului.

Acest mod de abordare a definiției sistemului este destul de general și se potrivește la diverse sisteme, inclusiv sistemelor social-economice.

Orice sistem social-economic are o structură complexă, dar, totodată, toate elementele sale componente sunt subordonate întregului. Din punct de vedere practic, este oportună relevarea anumitor subsisteme (de exemplu, sistemul financiar, piața forței de muncă, sectorul agrar ș.a.), care, indiscutabil, au un conținut propriu, însă, prin unitatea lor, creează o nouă calitate, imprimată sistemului social-economic (întregul nu este identic cu suma proprietăților tuturor elementelor sale separate).

Una dintre particularitățile sistemelor social-economice este *dinamismul*, ce se manifestă prin evoluarea lor permanentă, ceea ce necesită o definiție precisă a concepției dezvoltării sistemului. Prin dezvoltare, de regulă, se subînțelege trecerea sistemului subordonat unui anumit scop la metode, sfere și proporții de activitate din ce în ce mai eficiente. Acest raționament se aseamănă cu cunoscuta teză a lui Aristotel privind faptul că „binele pretutindeni și oriunde depinde de două condiții: 1) determinarea justă a scopului final și 2) procurarea mijloacelor necesare ce vor asigura realizarea acestui scop”. Însă, direcțiile dezvoltării pot fi diferite – către o structură stabilă, disipativă sau spre haos.

Noțiunea „stabilitate” ocupă un loc important în cadrul cunoașterii științifice, în special în sfera abordării sistemice, căci una dintre calitățile (proprietățile) caracteristice ale oricărui sistem este capacitatea acestuia de a menține starea de stabilitate (echilibru).

Ca și alte concepții, noțiunea „stabilitate” în economie a fost împrumutată din mecanica teoretică, care susține ca micile schimbări intervenite în condițiile mediului înconjurător nu vor conduce la deosebiri radicale, calitative în comportamentul sistemului ca atare. Actualmente, această viziune asupra stabilității a suferit unele modificări. Stabilitatea nu mai este considerată un factor a priori în știință. În interpretarea actuală, sensul

conceptului de stabilitate este condiționat de menținerea de către sistem a variabilelor esențiale în limitele proiectate. Aceste limite determină sfera caracteristicilor cantitative ale sistemului, ce poate păstra valorile minimă și maximă posibile în aceste condiții.

Stabilitatea sistemului, adică rezistența activă, opusă impactului din afară, este asigurată în limitele granițelor prestabilite de către relațiile, forțele și procesele interne, ce dispun de o rezervă de stabilitate. În cazul modificării influențelor externe exercitate asupra sistemului, mecanismul stabilității interne este supus unei anumite restructurări, ce asigură slăbirea intensității acestui impact și continuarea existenței sistemului. Însă, dacă forța impactului depășește limitele capacității de rezistență a sistemului, mecanismul stabilității interne se va deteriora și sistemul va trece de la starea de echilibru (*Ordine*) la starea de dezechilibru (*Haos*).

Este evidentă indisolubilitatea și comensurabilitatea noțiunilor de „dezvoltare” și „securitate”, strânsa interconexiune și interdependență dialectică a acestora [1]. Deoarece paradigma (modelul) dezvoltării industriale aplicat în multe țări ale lumii, inclusiv în Moldova, nu poate asigura securitatea, este înaintată o nouă doctrină – asigurarea securității prin dezvoltarea durabilă [2].

Activitatea tehnogenă umană din zilele noastre, din cauza desfășurării ei nehibzuite, periclitează securitatea însăși a existenței omului pe pământ, fapt ce se manifestă, înainte de toate, prin scăderea calității vieții. Scopul dezvoltării durabile este atingerea unui asemenea nivel de viață a societății, când toate impacturile asupra mediului înconjurător se mențin în limitele capacității economice globale ale biosferei, fiind, totodată, satisfăcute nevoile raționale ale actualei și viitoarelor generații. De aici rezultă că problemele unei dezvoltări durabile nu pot fi soluționate decât cu condiția organizării raționale a activității economice și de gospodărire a oamenilor.

Indicatorii dezvoltării durabile sunt clasificați în două mari categorii: **antropocentrici** și **biosferocentrici**. În categoria celor **antropocentrici** intră indicatorii care caracterizează posibilitatea supraviețuirii omenirii la scară globală, națională sau regională și capacitatea dezvoltării ei în continuare, când viitoarele generații vor dispune de aceleași posibilități, pe care le are în prezent generația noastră privind satisfacerea nevoilor sale de resurse naturale și aceleași condiții ecologice. **Indicatorii biosferocentrici** caracterizează posibilitățile păstrării biosferei ca mediu natural pentru întreaga viață de pe pământ, ale evoluției naturale, cu condiția ca dezvoltarea continuă a umanității să decurgă într-un mediu înconjurător favorabil existenței omului.

În opinia specialiștilor americani [3,4], securitatea economică trebuie să satisfacă, cel puțin, două condiții:

- păstrarea independenței economice a subiecților economici, asigurarea posibilității acestora de a adopta independent decizii cu privire la propria dezvoltare;
- asigurarea posibilității de menținere a nivelului de calitate a vieții populației și de creștere neconținută a acestuia.

Pentru obținerea rezultatului scontat al funcționării și dezvoltării sistemului social-economic, trebuie exercitată o influență concentrată asupra sistemului în ansamblu și asupra părților sale componente. Pentru efectuarea analizei stării social-economice a oricărui subiect al economiei naționale, se procedează la disecarea problemei, sau situației, împărțind-o în elemente mai mici. Această metodă permite aplicarea procedurii logice de cercetare, care reprezintă, de fapt, o modelare. În special, metoda respectivă este oportună pentru procesele economice, care, în îmbinare cu altele, formează sistemul social-economic ca atare.

Modelarea sistemelor și proceselor social-economice reprezintă un instrument important de analiză economică, al cărui rezultat constituie modelul sistemului cercetat. Modelul este o abstractizare adecvată unui proces real, ce păstrează structura esențială a problemei în așa mod, încât analiza acesteia să poată asigura posibilitatea pătrunderii atât în esența situației inițiale concrete, cât și a altor situații analogice ei prin structura lor formală. Ea constituie subiectul cercetării în așa fel, ca să poată descrie caracteristicile obiectului-calitate, interconexiunile, parametrii structurali și funcționali etc., care sunt esențiali pentru scopurile cercetării.

Scopul principal al modelului, ca formulă a cunoștințelor, constă în faptul că el conține adevărul obiectiv, adică, într-o oarecare măsură, reflectă just obiectul modelat. Însă, pe lângă conținutul absolut-adevărat, modelul cuprinde și un conținut relativ-adevărat (adevărat doar în anumite circumstanțe), și prezumativ-adevărat (relativ-adevărat în circumstanțe neclare), deci, prin urmare, și fals, greșit. Totodată, în fiecare din situațiile concrete nu se știe cu precizie care este raportul real dintre adevăr și eroare în modelul respectiv. În orice situație, modelul este, în principiu, mai palid decât originalul, ceea ce constituie o proprietate funcțională a sa.

După cum s-a remarcat mai sus, abordarea securității sistemice presupune cercetarea sistemului din diferite puncte de vedere, ceea ce ar permite construirea unui model adecvat. Sarcina sistemică a obiectului, ce reflectă securitatea sistemică, trebuie să includă următoarele obiective:

- reflectarea aspectului sistemic-componential;
- relevarea aspectului sistemic-structural;
- reflectarea aspectului sistemic-funcțional;
- relevarea aspectului sistemic-integrativ;
- reflectarea aspectului sistemic-comunicativ;
- relevarea aspectului sistemicogenetic.

*Aspectul sistemic-componential* reflectă modul de cercetare a structurii sistemului în baza relevării componentelor sale. Părți componente sunt elementele din care e alcătuit sistemul și pe care le analizăm în prezenta lucrare. E necesar ca fiecare componentă a sistemului să îndeplinească anumite funcții.

*Aspectul sistemic-structural* prevede relevarea structurii sistemului în baza evidențierii legăturilor dintre componentele modelului (directe, inverse, neutre) de tip material, energetic, informațional sau de tip mixt.

*Aspectul sistemic-funcțional* presupune relevarea relațiilor funcționale din sistem în baza determinării interrelațiilor funcționale din sistem prin definirea coordonării și subordonării componentelor. Funcțiile componentelor, în raport cu sistemul, au un caracter rațional și trebuie coordonate între ele ca timp și spațiu, formând sistemul ca pe un tot indivizibil.

*Aspectul sistemic-integrativ* presupune relevarea mecanismelor de constituire a sistemului, ce-i imprimă ansamblului de componente o nouă calitate – proprietate a sistemului proiectat. În procesul analizei aspectului respectiv se evidențiază factorii principiului sistemic, precum și proprietățile sale care asigură păstrarea specificului calitativ al sistemului în condițiile funcționării acestuia. Relevarea mecanismului de constituire a sistemului este unul dintre momentele clare de aplicare a abordării sistemică.

*Aspectul sistemic-comunicativ* presupune relevarea interacțiunii sistemului cu anturajul, mediul înconjurător și sistemele adverse în condițiile funcționării acestuia, precum și relevarea factorilor turbulenți și a relațiilor reciproce cu alte sisteme.

*Aspectul sistemicogenetic* prevede studierea mecanismului de dezvoltare (perfecționare) a sistemului în baza cercetării retrospective și perspectivei lui, adică aprecierea acestuia pe parcursul unei dezvoltări continue.

Constituirea modelului sistemic al obiectului studiat presupune cercetarea tuturor aspectelor, în ansamblu, în condițiile completării lor corespunzătoare.

Procesul modelării poate fi divizat, convențional, în **patru etape**:

- **efectuarea modelării logice** – analiza legităților teoretice, ce sunt proprii fenomenului sau procesului cercetat, și a datelor empirice cu privire la structura și particularitățile sale;
- **modelarea calitativă** – caracterizarea calitativă a sistemului de reticență, ce prevede selectarea factorilor-cheie esențiali, precum și determinarea numărului sau valorii (cuantumului) acestora;
- **formarea modelului** – realizarea cercetării direcției și intensității relațiilor dintre indicatori, alegerea modelului matematic adecvat, efectuarea modelării computerizate;
- **analiza adecvației (oportunității)** – analiza multiaspectuală a rezultatului obținut în urma cercetării sistemului social-economic. Criteriile definitive ale autenticității și calității modelului sunt: importanța practică, corespunderea dintre rezultatele obținute, concluziile trase și condițiile reale de producție, substanțialitatea economică a datelor estimative obținute.

Dacă rezultatele obținute nu sunt adecvate condițiilor reale de producție, e nevoie de o analiză economică a cauzelor acestei inadecvații. Aceste cauze pot fi: autenticitatea insuficientă a informației, precum și necoresponderea mijloacelor și schemelor matematice utilizate specificului și esenței obiectului economic cercetat. După ce sunt stabilite cauzele, în model trebuie incluse rectificările convenite, iar rezolvarea problemei – repetată.

În procesul modelării apare adesea situația în care sistemul social-economic cercetat are o structură prea complicată, nefiind încă elaborate metode și scheme care să cuprindă toate particularitățile fundamentale și relațiile principale ale unui asemenea tip de sistem. Devin necesare simplificarea obiectului cercetat, eliminarea și analiza unor particularități secundare ale lui, pentru a plasa acest sistem simplificat în categoria structurilor deja cunoscute, ce pot fi supuse descrierii și analizei matematice. Totodată, e necesar ca gradul de simplificare să permită ca toate caracteristicile esențiale ale obiectului economic respectiv să corespundă scopului cercetării și să fie incluse în model. Modelul matematic trebuie să fie adecvat realității, să reflecte laturile și relațiile esențiale ale obiectului cercetat.

În această etapă este aleasă, de asemenea, cea mai rațională metodă matematică pentru soluționarea problemei. De exemplu, pentru a rezolva problemele programării liniare există mai multe metode. Metoda optimă

nu este cea mai complicată și nici cea mai asemănătoare cu fenomenul sau procesul real, ci aceea care asigură cea mai rațională soluție și cele mai exacte evaluări economice. O detaliere excesivă îngreunează construirea modelului, adesea neoferind vreun avantaj în procesul de analiză a interrelațiilor economice și neîmbogățind cu nimic concluziile trase. Complexificarea excesivă a modelului conduce la pierderea unor informații economice esențiale și, uneori, chiar la o reflectare inadecvată a condițiilor reale.

Vom releva doar câteva tipuri de modele factoriale definitive, ce ar putea fi utilizate în procesul de analiză a securității economice:

- modelele aditive;
- modelele multiplicative;
- modelele multiple.

Astfel, complicatul proces de constituire a nivelului indicatorului cercetat al activității economice poate fi divizat, prin diferite procedee, în câteva elemente componente și prezentat în forma unui model de sistem factorial *definitivat*.

Tehnologiile moderne de computerizare au contribuit la formarea unui tip nou de modelare – computerizată. Modelarea computerizată reprezintă o metodă de rezolvare a problemei sau de sinteză a unui sistem complex în baza aplicării modelului computerizat. Esența modelării computerizate constă în obținerea rezultatelor cantitative și calitative pe baza modelului existent. Concluziile calitative, formulate în baza rezultatelor analizei, permit descoperirea unor proprietăți, anterior necunoscute, ale sistemului complex privind structura, dinamica dezvoltării, stabilitatea, integralitatea lui etc. Concluziile cantitative au, în fond, un caracter de prognoză a viitoarelor valori sau de explicare a vechilor valori ale variabilelor ce caracterizează sistemul ca atare.

Etapile modelării computerizate includ:

- alegerea obiectivelor modelării computerizate;
- construirea modelelor orientate la obiect în baza utilizării mijloacelor instrumentale de program;
- cercetarea modelelor construite;
- interpretarea rezultatelor cercetării pe baza termenilor problemei inițiale;
- analiza modelelor realizate în ce privește oportunitatea (adecvația) fenomenului cercetat.

Construcția modelului matematic prin aplicarea metodelor modelării computerizate este realizată sub forma unor algoritmi, utilizați în elaborarea mijloacelor, instrumentelor programate. Modelul computerizat presupune:

- imaginea convențională a obiectului sau a unui sistem (ansamblu) de obiecte, reprezentată prin tabele, bloc-sisteme, diagrame, grafice, desene tehnice, fragmente animate, hipertexte interconexe computerizate etc., care reflectă structura și legăturile dintre elementele obiectului. Modelele computerizate de acest tip se numesc *structural-funcționale*;
- un singur program, câteva programe sau un complex de programe, care, prin succesivitatea calculului și reprezentarea grafică a rezultatelor, poate asigura reproducerea proceselor de funcționare a obiectului, sistemului (ansamblului) de obiecte sau de condiții de influențare asupra obiectului, exercitată, de regulă, de către diverși factori ocazionali. Modelele de acest gen se numesc *modele imitative*.

În procesul de clasificare și cercetare a factorilor de destabilizare a securității economice trebuie aplicată abordarea sistemică, ale cărei trăsături fundamentale sunt: caracterul complex, integralitatea, interacțiunea, interdependența și interconexiunea tuturor elementelor sistemului.

Actualmente, perspectiva dezvoltării umanității este vizată de creșterea pericolelor la toate nivelurile organizării sociale: în economie, politică, relații interstatale. În această ordine de idei, cerințele dezvoltării durabile a societății, controlul procesului de realizare a obiectivelor securității statului, dirijarea acestui proces necesită elaborarea unor criterii adecvate și a unor indicatori oportuni securității economice.

Sub noțiunea de criterii ale securității economice se are în vedere aprecierea stării economiei din punctul de vedere al proceselor cardinale, care reflectă esența securității economice [5].

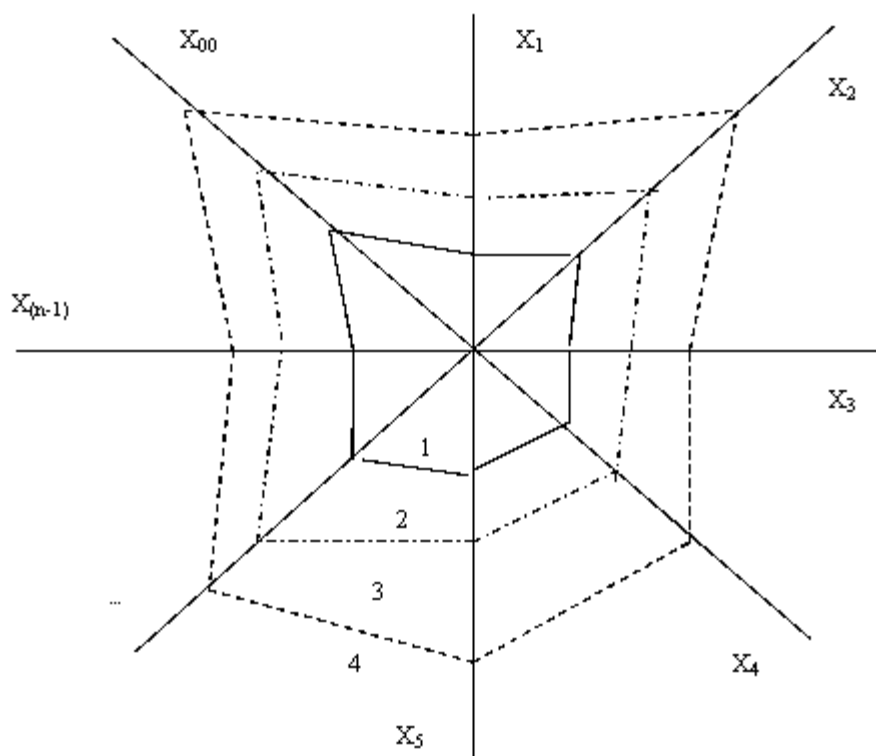
Complexul de indicatori ai securității economice joacă rolul principal în procesul de diagnosticare a stării sistemului social-economic și dezvăluie posibilitățile de ameliorare a acestei stări pe baza elaborării unor modele oportune.

Pentru a caracteriza fiecare element al securității economice, se aplică un întreg sistem de indicatori: indicatorii securității financiare, indicatorii securității energetice ș.a.m.d.

Parametrii calitativi caracterizează limitele exterioare („valorile critice sau etalon”) ale sistemului economic, a căror depășire pune sistemul în pericol (în stare de dezechilibru), periclitând interesele sistemului

însuși. Valorile etalon sunt niște valori-limită (critice), a căror ignorare frânează mersul normal al evoluării unor elemente ale reproducției, conducând la apariția tendințelor negative, distructive în domeniul securității economice. Valorile etalon pot fi reprezentate printr-o valoare sau interval discret. Dacă valoarea etalon este reprezentată sub forma unei valori, starea de siguranță apare, în asemenea caz, sau când valoarea indicatorului este mai mică decât valoarea etalon stabilită, sau când aceasta este mai mare.

Totalitatea valorilor etalon reprezintă o multitudine de stări admisibile ale sistemului economic (după cum se vede în Fig.1), în cadrul căruia schimbarea situației este permisă fără să fie influențat negativ sistemul și dezvoltarea lui ca atare.



1 – stare de siguranță      2 – stare dezechilibrată      3 – stare de antecriză      4 – stare de criză

Fig.1. Spațiul stărilor admisibile ale sistemului economic.

Pentru determinarea valorii etalon, de regulă, se utilizează valoarea de interval.

Valorile etalon ale indicatorilor, luate separat, nu reprezintă un mecanism adecvat pentru adoptarea deciziilor manageriale. Doar totalitatea valorilor etalon poate reprezenta pentru conducere un instrument eficient de efectuare a analizei și administrării economiei. Această totalitate se exprimă prin sistemul de indicatori ai importanței general-economice, social-economice și ecologo-economice, ce reflectă limita admisibilă a scăderii activității economice, a nivelului și calității vieții, a cheltuielilor de menținere și reproducere a potențialului natural și economic.

O seamă de cercetători pun la îndoială universalitatea valorilor etalon validate și posibilitatea aplicării acestor criterii în toate țările și regiunile, precum și în diverse perioade de timp.

Atitudinea lor negativă pare a fi întemeiată, căci valorile etalon depind de particularitățile politice și social-economice ale societății, fapt ce fac imposibilă folosirea unei scale universale a valorilor etalon.

Așadar, teoria securității economice încă nu s-a statornicit definitiv. Disputele savanților, după toate probabilitățile, vor mai dura multă vreme. Un lucru însă este cert – analiza securității economice ne permite să apreciem în complex starea economică și ecologică, precum și gradul de tensiune socială din țară, regiune ș.a.m.d., pentru a fi prevăzute și înlăturate pericolele și amenințările existente. Un sistem sigur din punct de vedere economic este ca și o „ecuație” cu mai multe variabile, parțial dependente, ce „nu se lasă”, deocamdată, rezolvată. Sarcina științei nu constă în a căuta un „paliativ pentru toate bolile”, ci în a stabili un principiu comun,

unificat, care să constituie baza securității economice, permițând pronosticarea amenințărilor și pericolelor, minimizarea eventualelor pagube, determinarea formelor de manifestare a securității economice.

**Referințe:**

1. Globalizarea procesului de asigurare a securității – un imperativ major al dezvoltării durabile / dr.hab., prof.univ. A.D. Ursul, Academia serviciilor de stat pe lângă președintele Federației Ruse, Moscova; dr.hab., prof.univ. T.N. Țirdea, U.M. „Nicolae Testemițeanu”, Conferința internațională „Știința, businessul, societatea: evoluții și intercorelări în condițiile integrării în spațiul economic european” (12-14 februarie 2004). Vol.I. - Chișinău: ASEM, 2004, p.36-38.
2. Урсул А.Д. Обеспечение безопасности через устойчивое развитие. Безопасность Евразии // Журнал высоких гуманитарных технологий. - 2001. - №1. - С.409-468.
3. Machovski H. Ost. West Handel: Entwicklung, Interessenlagen Aussichten // Aussichten / Aus Politik u. Zeigeschichte (Bohn). - 1985. - No5. - P.5-18.
4. Maull H. Raw materials. Energy and Western security. - London, 1984.
5. Toma A. Globalizarea: provocări, riscuri și pericole: Monografie. - Chișinău: ASEM, 2005.

*Prezentat la 08.04.2009*



## INFLUENȚA INVESTIȚIILOR STRĂINE ASUPRA PROCESULUI DE STABILIZARE ECONOMICĂ

**Victoria ȚĂRUȘ**

*Catedra Teoria Economică și Metodologia Cercetării*

Foreign direct investments flows represent a measure and expression of one's country competitiveness. Foreign direct investments contribute to the economic growth, to the stimulation of the internal investments activity and to their qualitative improvement, to the creation of new production capacities, new working places, new consumers for the local utilities and raw materials supplying firms, and of the tax payers in economy's system of taxation. At the microeconomic level the effects are more concrete and visible. So, the access to the modern technologies, modern management and know-how, markets and staff training strongly affected the enterprises with a high level of moral and physical amortization in a transition economy. Foreign direct investment constitutes a modality which compensates some deficiencies of local markets and makes their integration in the process of the economic globalization more efficient.

Investițiile reprezintă un factor esențial al creșterii economice. Practic, toate studiile empirice ce analizează diferențele de dezvoltare economică dintre țări evidențiază faptul că ratele înalte de creștere și dezvoltarea economică sunt asociate cu ratele înalte ale acumulării și ale investițiilor de capital. Recentele teorii de creștere economică consolidează legătura dintre investiții și creșterea economică. Acestea evidențiază faptul că investițiile, în sens larg, adică nu doar cheltuielile cu bunuri de capital, dar și cheltuielile cu intensificarea tehnologică și, în special, cele legate de formarea și perfecționarea capitalului uman, contribuie la dezvoltarea economică. De aceea, țările care alocă investițiilor o proporție înaltă din rezultatele producției pot să obțină mai rapid creșterea decât țările care investesc mai puțin. Investițiile, azi la fel de mult ca și în trecut, rămân cruciale pentru creșterea economică.

Investițiile sunt considerate ca fiind unul dintre cei mai importanți stimulatori ai activităților economice, dar și ai celor extraeconomice. În orice activitate economică, indiferent de dimensiunea ei, investiția joacă rolul de impuls, de element generator, care face ca respectiva activitate să ia naștere, să se desfășoare și să se dezvolte. Implementarea de proiecte investiționale conduce la creșterea stocului de capital fix. Prin urmare, investițiile constituie instrumentul principal de creare de noi structuri, mai performante, de modernizare sau dezvoltare a celor existente, în concordanță cu opțiunile strategice de perspectivă ale societății.

În viața economică, activitatea de investiții ocupă un loc central atât în sfera producției de bunuri și servicii, cât și în sfera consumului, influențând simultan atât cererea, cât și oferta. Orice proiect de investiții, indiferent de sectorul de activitate în care se implementează, generează o serie de procese de antrenare și de multiplicare a efectelor. În sfera producției de bunuri și servicii, investițiile au ca efect sporirea și diversificarea ofertei și, implicit, dacă aceasta este validată de piață, de creșterea veniturilor agenților economici. În același timp, va fi influențat, direct sau indirect, prin efecte de antrenare, gradul de ocupare a forței de muncă, în sensul creșterii acestuia. Însă, creșterea numărului de angajați și, respectiv, a câștigurilor lor salariale conduce, în cele din urmă, la sporirea puterii de cumpărare a populației, adică a cererii de bunuri și servicii.

În cadrul circuitului economic național, activitatea de investiții joacă un rol dublu. Astfel, pe de o parte, agenții economici ce declanșează acțiuni investiționale sau implementează diverse proiecte de investiții își sporesc oferta de bunuri și servicii prin creșterea capacității lor productive, realizând venituri suplimentare; pe de altă parte, orice investiție va genera cereri suplimentare în sectoarele conexe situate în amonte (furnizorii de materii prime, materiale, utilități), respectiv, în aval (distribuitorii și consumatorii bunurilor și serviciilor oferite).

Impactul investițiilor străine asupra dezvoltării economico-sociale poate fi analizat prin prisma avantajelor și dezavantajelor atât la nivelul economiilor generatoare, cât și al economiilor receptoare de investiții străine.

În ceea ce privește avantajele țărilor de origine ale investitorilor, acestea rezultă în special din câștigurile realizate în urma repatrierii profiturilor și din sporirea reputației lor la nivel internațional. Firmele interne de mici dimensiuni, în calitate de furnizori de investiții străine, sunt sprijinite de autoritățile naționale în vederea câștigării de experiențe internaționale. Pe termen lung, investițiile străine directe vor aduce importante beneficii țărilor de origine prin prisma participării mai active a acestora la comerțul internațional și, în general, la expansiunea economiei mondiale.

De asemenea, la capitolul dezavantaje se remarcă faptul că firmele ce investesc în străinătate, prin transferul operațiunilor lor în străinătate, de cele mai multe ori își închid fabricile lor din țările de origine, privând țara lor de origine de noi investiții și contribuind la creșterea cifrei disponibilizațiilor. Transferul capacităților productive în străinătate este uneori catalogat ca nepatriotic, mai ales în rândul țărilor în dezvoltare, acestea restricționând companiilor lor posibilitatea de a investi în străinătate.

La nivelul țărilor-gazdă, efectele pozitive ale intrărilor de investiții străine directe sunt evidente prin prisma aportului de capital, dar și de tehnologii, abilități manageriale și de marketing, prin câștigarea de noi piețe de desfacere. În plus, acestea pot să contribuie la crearea de noi locuri de muncă, pot ajuta la dezvoltarea resurselor considerate cheie în economiile respective și la îmbunătățirea activității sau la revitalizarea unor regiuni. De asemenea, se remarcă rolul deosebit de important al investițiilor străine directe ca factor major în dezvoltarea unora dintre economiile emergente. Țări precum Taiwanul, pentru un număr de ani, sau China, mai recent, au recunoscut contribuția investițiilor străine directe la dezvoltarea industriilor specializate. Țările, în general, încep acum să realizeze că investițiile străine directe pot aduce beneficii substanțiale. În pofida acestor efecte pozitive, unele țări-gazdă sunt adesea mai reticente în ceea ce privește accesul și efectele pozitive ale investițiilor străine directe asupra economiilor lor. Unele dintre ele privesc intrările de investiții străine directe ca o evidentă pierdere de control asupra economiei lor. În general, țările de mici dimensiuni sau cu performanțe mai reduse adesea încearcă să dețină controlul asupra industriei lor naționale. Chiar și cele de dimensiuni mai mari fac asta pentru a-și proteja industriile considerate strategice.

Tendința de a investi proiectele investiționale sau de a scoate producerea după hotare, rămânând totodată proprietarul ei, se lămurește prin așa avantaje ca, de exemplu: cheltuieli de producție mai joase (forță de muncă și materie primă mai ieftine), norme de reglare ecologice mai puțin dure etc. Totodată, investirea capitalului peste hotare este determinată de așteptarea primirii unei norme de profit mai înalte. Participanții locali ai colaborării investiționale, mai ales organizațiile de stat, depun surse nu doar în scopul de a primi un profit înalt. Unul dintre scopurile principale este rezolvarea problemelor sociale, cum ar fi ridicarea nivelului de ocupare a forței de muncă, dezvoltarea infrastructurii, energeticii, creând astfel condiții pentru antreprenoriat; restructurarea economiei; majorarea fluxului de valută în țară din contul dezvoltării ramurilor de export. Totodată, fluxurile de capital în țară contribuie la echilibrarea sau, cel puțin, la micșorarea deficitului balanței de plăți.

Importanța investițiilor în economie derivă și din conținutul concret al efortului investițional. Investiția presupune mobilizarea și punerea în circulație a unor importante resurse productive într-o structură foarte diferită ca natură și volum, precum: capital, tehnici și tehnologii de vârf, competențe organizaționale și manageriale. În cazul țărilor cu economii în dezvoltare sau în tranziție, aceste resurse nu pot fi asigurate din economia internă, de aceea aceste state își elaborează politici de atragere a unor investitori externi capabili să asigure o cât mai bună structură a investițiilor. În acest sens, în ultimii ani se observă o creștere a ponderii companiilor cu participare extra-națională la crearea valorii adăugate în cadrul economiilor naționale, precum și o creștere a numărului de locuri de muncă, a resurselor financiare interne (venituri bugetare pentru redistribuirea veniturilor sau economii pentru investițiile ulterioare). Rolul acestora preponderent pozitiv din perspectivă economică face ca prezența lor să fie preponderent benefică pentru majoritatea populației țărilor-gazdă.

În plan social, investițiile joacă un important rol stabilizator în ocuparea forței de muncă, în îmbunătățirea calității vieții. Implementarea unor proiecte de investiții antrenează modificări pe piața muncii, creând o nevoie suplimentară de forță de muncă în sectoarele care pregătesc și realizează acțiuni investiționale (cercetare-proiectare, construcții, producția de echipamente și instalații de lucru), dar mai ales la beneficiarii de investiții, care exploatează noile capacități de producție.

În orice economie investițiile sunt privite și ca o legătura între prezent și viitor, între generații, ele asigurând punctul de plecare în crearea de noi locuri de muncă pentru noua generație, în ridicarea gradului de pregătire profesională, a standardului de viață și civilizație al populației. Investițiile constituie suportul material al promovării progresului tehnico-științific din diverse sectoare de activitate, având un caracter novator în cadrul economiei naționale. De asemenea, se impune a avea în vedere și rolul pe care îl joacă activitatea de investiții în rezolvarea marilor probleme ale lumii contemporane (cum ar fi, de exemplu, persistența subdezvoltării și a sărăciei, epuizarea resurselor și degradarea mediului înconjurător).

Totodată, rolul investițiilor asupra creșterii economice poate fi diferit, în funcție de orientarea politicilor economice naționale. Astfel, într-o economie închisă în ceea ce privește relațiile sale externe, investițiile sunt finanțate numai din economiile interne. Totuși, în realitate, se observă că în economiile deschise, cu o rată înaltă a investițiilor pe ansamblul economiei, ponderea economiilor interne în totalul investițiilor este majoritară. De aici rezultă că, în multe țări cu performanțe investiționale superioare, economiile externe joacă în mod normal un rol complementar în alocarea resurselor financiare pentru dezvoltare.

Economiile externe permit realizarea de investiții interne într-o țară, ajutând-o astfel să-și depășească propriile sale economii. Ele pot permite menținerea consumului sau formarea capitalului în țările puternic dependente de rezultatele obținute în anumite ramuri ale economiei. Pe de altă parte, marile influxuri de economii externe, mai ales dacă acestea se concretizează într-o pondere destul de semnificativă în capitaluri sau împrumuturi bancare, pot afecta stabilitatea financiară și macroeconomică a țării beneficiare.

Marile investiții străine încurajează reconectarea fostelor economii centralizate la economia mondială. Pe lângă impactul cantitativ, legat în special de volumul investiției și de numărul de locuri de muncă, investiția străină directă are și efecte calitative notabile, de lungă durată, cum ar fi transferul de tehnologie, de know-how, metode moderne de marketing, management.

Rolul capitalului străin decurge nu atât din necesitatea suplimentării resurselor financiare ale țării, cât mai ales din aparența sa structurală la însuși procesul de reformă economică. Aceasta deoarece capitalul străin reprezintă acum mai mult decât un simplu flux de resurse externe; el este de fapt suportul principal pentru efectuarea unor inevitabile ajustări structurale prin care economia națională să poată ieși din încorsetarea structurii moștenite de alocarea insuficientă a resurselor, care o paralizează în prezent, și să se poată înscrie în procesul propriu-zis de reformă economică structurală.

Mișcarea internațională a capitalului contribuie la sporirea bunăstării globale, prin generarea unei creșteri a competitivității. Repartizarea acestui spor de competitivitate între corporațiile transnaționale, ca principali agenți emitenți ai investițiilor străine, și economiile receptoare depinde de strategiile adoptate de firmele investitoare, de caracteristicile și particularitățile climatului macroeconomic în care ele operează, inclusiv ale politicilor economice generale și specifice ale țării receptoare de investiții străine directe.

Investiția străină are rolul de a adăuga o sumă de elemente efortului economic individual din țara, din zona respectivă. Desigur, nu trebuie să se considere că singura cale de a asigura creșterea economică a unei țări ar fi investițiile străine directe. Este evident că fiecare decizie de a investi în străinătate trebuie să aibă la bază un interes economic major. Totodată, în spatele fiecărui proiect investițional se află studii și analize aprofundate de fezabilitate, de oportunitate, pentru a micșora, pe cât posibil, eventualele riscuri legate de instabilitatea economică și politică a zonei respective.

Investițiile străine reprezintă canalul de transferare în interiorul unei economii naționale a mecanismelor și principiilor de comportament specifice economiei de piață, constituind relațiile de piață și asigurând independența reală la nivelul agenților economici, contribuind totodată la spargerea structurilor monopoliste existente în unele sectoare ale economiei naționale, care actualmente obstrucționează procesele interne de reformă. Un alt argument constă în faptul că investițiile străine au rolul de a conecta mediul economic intern la cel extern, declanșând astfel procesul de deschidere structurală spre exterior a economiei naționale.

În opinia noastră, atragerea investițiilor străine directe presupune existența prealabilă a unor condiții de natură politică, economică, legislativă, în a căror lipsă orice politici sunt lipsite de sens. Un prim element este reprezentat de legislație, gradul ei de aplicare, precum și de modul în care funcționează instituțiile specifice economiei de piață. Un al doilea aspect al capacității de atragere a capitalului străin este reprezentat de gradul de deschidere a economiei față de investitorii străini. În mod absolut firesc, țările care au deschis complet economia, permițând accesul investitorilor în toate domeniile de activitate, cu respectarea reglementărilor tehnice, de protecție a mediului etc., au atras mai mulți investitori străini.

Toate statele și regiunile de pe glob caută, prin companii promoționale susținute, să fie cât mai atractive pentru potențialii investitori străini, astfel încât să se poată bucura din plin de efectele economice benefice, generate de infuziile masive de capital străin. Teoria, dar și practica au demonstrat că țara, spre care se orientează fluxuri semnificative de investiții străine directe, are șanse sporite de a se dezvolta, de a prospera din punct de vedere economic.

Analiza comparativă în contextul regional al Europei Centrale și de Est vine să întregască tabloul ce reprezintă poziția competitivă a Republicii Moldova la capitolul atragerii investițiilor străine directe.

Anul 2007 se caracterizează printr-un șir de corecții, specifice ciclului de dezvoltare a economiilor țărilor Europei Centrale și de Est. Creșterea ISD în această zonă a constituit 16% față de anul precedent. O tendință pronunțată a dinamicii ISD este migrarea fluxului acestora spre est, cota celor 10 noi state membre ale UE coborând până la 44%, comparativ cu 55% în 2006. Similar anului precedent, Balcanii de Vest dețin o cotă de 9%, evoluție caracteristică stagnării procesului de investiții. O creștere spectaculoasă, comparativ cu restul regiunilor, a înregistrat zona de Est, cota acesteia majorându-se de la 35% în 2006 la 47% în 2007. În structură se evidențiază dinamica pozitivă a Rusiei și a celorlalte state CSI, precum și o saturație a pieței Europei Centrale. Primul grup din regiunea analizată reprezintă țările care au aderat la UE în 2004. Variația fluxului de ISD este neuniformă,

trendul general fiind scăderea acestora. Cauzele se reflectă atât în finalizarea proceselor de privatizare și în patrunderea companiilor internaționale pe piețele locale, cât și în majorarea costurilor forței de muncă și tranzacționale ca urmare firească a procesului de dezvoltare. Totodată, creșterea reflectă intrările investiționale globale efectuate de companiile deja prezente pe piață, care au reinvestit profiturile obținute. Corecția respectivă va permite pe termen mediu includerea acestor state atât în categoria recipienților de ISD, cât și a investitorilor în alte economii.

Un recul al ISD în țările din grupul din care acestea fac parte a avut loc (cu excepția Ungariei), paradoxal, în condiții de creștere economică și de îmbunătățire a condițiilor mediului de afaceri. Fenomenul se prezintă ciclic, ca urmare a nivelului record al investițiilor străine directe înregistrat în România și Slovacia în 2006. Din numărul noilor membri ai UE, Cehia, Slovenia și Bulgaria au raportat o creștere a volumului ISD. Dinamica pozitivă a ISD în Cehia vine ca rezultat al creșterii pe toate segmentele economiei naționale. Datorită activității companiilor multinaționale, Cehia, Ungaria și Slovacia au înregistrat o balanță comercială pozitivă. În Bulgaria creșterea ISD s-a capitalizat din contul investițiilor în sectorul bancar și imobiliar. Problema acestui aspect, caracteristică unui număr mare de state, inclusiv Moldovei, rezida în faptul că acest tip de investiții nu generează direct exporturi, care să contribuie la echilibrarea balanței comerciale. Însă, în condițiile în care mijloacele investite sunt direcționate ulterior către sectoare productive orientate la export, sectorul bancar având doar rolul de intermediar, creșterea acestora este salutabilă.

Cu toate că ritmurile de creștere a volumului ISD sunt mai moderate comparativ cu perioadele precedente, ele s-au plasat la un nivel dinamic de 13% în Europa de Sud-Est. O corecție considerabilă a fost înregistrată în Macedonia și Serbia, ca urmare a proceselor privatizaționale din 2006. Prin contrast, Bosnia și Herțegovina, Croația și Muntenegru au continuat trendul ascendent. Această dinamică pozitivă este asigurată în mare măsură din contul tranzacțiilor de privatizare, precum Telecomul din Bosnia sau sectorul farmaceutic din Croația.

Un rol ascendent atât la capitolul de recipient, cât și de investitor îl joacă Rusia. De la o cotă de doar 17% în 2005, Rusia a reușit să atragă ISD pentru a majora acest indicator la 38% în 2007. De fapt, dinamica de majorare a fluxurilor de ISD în Rusia a stat la baza dezvoltării întregii regiuni.

O nouă destinație atractivă pentru investitori este Ucraina, fluxurile curente de ISD fiind cu mult sub nivelul potențial. În ceea ce ține de Belarus, menționăm doar proiectele individuale de privatizare, alternative unui proces investițional ordonat, dat fiind specificul mediului politic.

Conform prognozelor, după o creștere constantă din 2004 și până în 2007, fluxul investițiilor străine directe va fi mai moderat în următorii ani în toate regiunile Europei Centrale și de Est. Turbulențele financiare globale au avut efect mai ales asupra țărilor îndatorate sau asupra celor cu un deficit considerabil al contului curent, și anume: asupra Estoniei, Letoniei, Ungariei și Bulgariei. Moldova, de asemenea, a fost influențată de șocurile externe. În contextul regiunii din care face parte, principala provocare rămâne piața mică de desfacere și penuria resurselor naturale, compensată de liberalizarea graduală a economiei și îmbunătățirea climatului investițional. O problemă caracteristică atât țărilor noastre, cât și întregii regiuni este accesul la capital disponibil pentru investiții, politicile de creditare a băncilor fiind deosebit de precaute.

Analizată în contextul Europei Centrale și de Est, Republica Moldova se caracterizează prin o evoluție relativ stabilă, în creștere a ISD, cu prognoze mai rezervate pentru următorii ani. Această prognoză de evoluție în scădere a ISD pentru Republica Moldova (de la 335 mln. la 200 mln. EURO în 2008 față de 2007) este atribuită tendințelor grupului din care țara noastră face parte. Totodată, Republica Moldova înregistrează cei mai mici indicatori în toată regiunea analizată la capitolul ISD (intrări anuale și stoc) raportate la numărul populației. Situația însă se poate modifica în cazul privatizării unor obiecte mai importante, precum Moldtelecom sau Banca de Economii.

Nu mai puțin importante, sub aspect calitativ, sunt evoluția curentă și așteptările în materie de ISD cu referință la Republica Moldova în raport cu țările din regiune. Republica Moldova poate urma în continuare fie modelul Bulgariei, unde creșterea ISD s-a capitalizat preponderent din contul investițiilor în sectorul bancar și imobiliar, cu impact pozitiv foarte modest, cel puțin deocamdată, asupra ofertei interne și, respectiv, asupra creșterii economice și reducerii dezechilibrelor externe, fie că poate urma modelul României, care, deși continuă să se confrunte cu dezechilibre externe majore, a reușit să inverseze trendurile în schimburile comerciale: ritmul de creștere a exporturilor l-a devansat pe cel de creștere a importurilor, pe fundalul unei creșteri economice agregate (PIB) de circa 9%. Această performanță a României fiind analizată sub aspect calitativ, observăm că ea se datorează structurii îmbunătățite a exporturilor, rezultate din investițiile străine directe efectuate anterior în sectoarele productive cu valoare adăugată înaltă, printre care industria de mașini și echipamente, de transport, alte industrii ce dețin ponderea cea mai ridicată în comerțul extern al țării vecine. De menționat, că România urmează în acest sens exemplul altor țări din regiune (Cehia, Slovacia, Polonia, Ungaria), ce au

parcurs faza boomului ISD cu câțiva ani în urmă. Semnificativ este faptul că aceste investiții s-au realizat, într-o măsură foarte mare, prin proiecte greenfield, în cadrul parcurilor industriale și logistice – inclusiv grație unei poziții constructive, loiale și proactive a autorităților centrale și locale, manifestate prin oferirea terenurilor și spațiilor pentru dezvoltare, acordarea suportului logistic și administrativ, dezvoltarea infrastructurii aferente și, mai puțin, datorită existenței rezervelor naturale, a căror lipsă o explicăm, de obicei, prin nivelul redus, deocamdată, al investițiilor similare în Republica Moldova.

Situația investițiilor strategice în economia Republicii Moldova a fost incertă și în 2008. Lucrul acesta se datorează lipsei de capacități și experiențe adecvate în atragerea fondurilor străine și investițiilor financiare durabile. Din cele circa 5 mld. €, bani alocați pentru dezvoltarea infrastructurii în Sud-Estul Europei, Moldova nu a reușit să atragă aproape nimic în 2007, cu excepția unui singur proiect câștigat de Guvernul României, în care s-a găsit loc și pentru Republica Moldova (1 mln. €).

Putem afirma că aceasă stare de lucruri este caracteristică în majoritatea cazurilor în care autoritățile guvernului central au încercat să atragă, mai ales în ultimii ani, resurse externe. În lipsa unei infrastructuri interne suficient de credibile, operaționale, competitive și transparente, guvernul nu se poate apropia de fonduri serioase investiționale.

În ansamblu, valoarea proiectului menționat mai sus este de circa 450 ori mai mică decât suma de bani pe care a reușit să o atragă Albania, țară comparabilă ca potențial economic și demografic cu Republica Moldova. Fondurile care au intrat în acest an în Republica Moldova reflectă anumite decizii adoptate încă în 2005. Putem presupune că suma enunțată, în decembrie 2006, privind obținerea a 1,2 miliarde USD, s-a arătat a fi o poveste frumoasă fără șanse de realizare din start, și aceasta nu pentru că finanțatorii externi nu-și țin promisiunile, ci fiindcă actualul guvern nu dispune de o infrastructură credibilă, modernă și compatibilă standardelor europene, de asimilare a resurselor financiare, pe proiecte. Această situație se va menține cel puțin pe parcursul următorilor 2-3 ani.

Volumul total al investițiilor străine directe în economia Moldovei în 2008 a constituit 815,83 mln USD, majorandu-se cu 43,4 la sută comparativ cu anul precedent. Potrivit datelor Bancii Naționale a Moldovei, investițiile străine directe nete au constituit 679,6 mln USD sau cu 37,7 la suta mai mult comparativ cu 2007. Investițiile străine directe în capitalul acționar în 2008 au constituit 443,89 mln USD, sau de 1,8 ori mai mult decât în 2007. Totodată, investițiile străine directe în capitalul social al bancilor s-a redus cu 22 la sută, constituind 31,12 mln USD, iar investițiile în capitalul social al întreprinderilor din alte sectoare ale economiei au crescut de 1,9 ori – până la 412,77 mln USD.

Volumul profitului reinvestit în 2008 a constituit 103,05 mln USD, sau cu 8,6 la sută mai puțin decât în 2007, iar volumul creditării întreprinderilor - fiică de către companiile de bază s-a majorat cu 31,4 la sută, atingând 268,89 mln USD.

Climatul investițional în țară are atât puncte forte, care fac țara noastră atractivă pentru investitorii străini, cât și unele componente care îi descurajează. Statutul de vecin al Uniunii Europene este determinat de Politica de Vecinătate și Planul de Acțiuni „Moldova – Uniunea Europeană”, bazat pe un șir de priorități de cooperare în domeniile economic și politic. Totodată, acest statut nu s-a soldat cu îmbunătățirea reală a climatului de afaceri. În cadrul Uniunii Europene există state care, de asemenea, au nevoie de resurse externe pentru finanțarea economiei. Fluxuri mari de capital din regiune sunt îndreptate și către state mai îndepărtate, care oferă avantaje investitorilor străini. Aceasta reprezintă competiția în care trebuie să intre Republica Moldova pentru crearea unei imagini favorabile pentru investitorii străini.

Pentru Republica Moldova investițiile străine directe au devenit primordiale pentru creșterea și dezvoltarea economică. Investițiile contribuie direct la completarea necesarului de resurse interne și la dezvoltarea factorilor competitivi de producție. Însă, pentru a beneficia de aceste investiții, este necesar de a crea un climat investițional favorabil, care implică stabilitatea economică, stabilitatea legislației, politică fiscală adecvată, ajustarea capitalului uman, infrastructură de afaceri dezvoltată etc.

#### Referințe:

1. Românu I., Vasilescu I. Managementul investițiilor. - București: Mărgăritar, 1997.
2. Negrițoiu M. Salt înainte. Dezvoltarea și investițiile străine directe. - București, 1996.
3. Munteanu C., Vâlsan C. Investiții internaționale. - București, 1995.
4. [www.moldova.org](http://www.moldova.org)

## EFECTELE VARIAȚIEI CURSULUI VALUTAR AL MONEDEI NAȚIONALE ASUPRA ECONOMIEI REPUBLICII MOLDOVA: *SINTEZA CAUZALĂ*

**Adrian ȚURCANU**

*Catedra Teoria Economică și Metodologia Cercetării*

This article analyzes the situation on the exchange market of Republic of Moldova for 2000-2009 periods, the factors which caused the national currency appreciation and the effects over the economy in condition of financial and economic crises. Also, we have tried to forecast the evolution of Moldavian currency market in 2009. We have presented some measures which, from our point of view, need to be taken in order to withstand the negative effects within the national economy.

Cursul de schimb valutar nu este o mărime statică, ci dinamică, evoluția sa fiind determinată de o multitudine de factori de ordin intern sau extern care au o influență deosebit de complexă. La rândul său, și cursul de schimb al monedei unei țări exercită influență directă sau indirectă asupra economiei. În acest context reprezintă un deosebit interes cunoașterea situației actuale de pe piața valutară din Republica Moldova, factorii de influență asupra cursului de schimb al monedei naționale, precum și efectele variației acestuia asupra economiei naționale.

Dacă urmărim evoluția ratelor de schimb în perioada 2004-2008, observăm un trend clar de apreciere a leului moldovenesc față de principalele valute de referință (*a se vedea* Tabelul). La fel de evident este și faptul că aprecierea leului nu se datorează creșterii economice. În structura Produsului Intern Brut (PIB) ponderea producției industriale este cea mai mică.

Fenomenul de apreciere a valutei naționale este cauzat, în primul rând, de intrările masive de valută străină (EURO, USD) în țară. Există trei canale principale de intrare a valutei străine în țară:

✓ Remitențele persoanelor fizice (emigranți). Remitențele au servit în permanență un factor esențial al aprecierii leului moldovenesc. Începând cu 2000, odată cu accelerarea ritmurilor de creștere a numărului de cetățeni plecați la muncă peste hotare, veniturile remise au cunoscut, de asemenea, un trend ascendent înregistrând în fiecare an noi recorduri (Fig.1). Astfel, dacă în anul 2000 sumele remise constituiau 152,9 milioane dolari SUA, atunci în anul 2008 acestea au atins cifra de 1660 milioane dolari SUA. Majoritatea banilor transferați de către emigranți au fost destinați în cea mai mare parte consumului. Remitențele ar putea să nu influențeze rata MDL/USD, dacă acestea ar fi direcționate în economii în aceeași valută în care s-au făcut transferurile și nu ar fi îndreptate spre consum sau convertirea în lei pentru a fi plasate în depozite bancare, a căror rate au crescut semnificativ, în special pe parcursul anului 2008 (*a se vedea* Tabelul).

**Tabel**

**Date statistice privind evoluția principalilor indicatori macroeconomici în anii 2004-2008**

Ani	2004	2005	2006	2007	2008
Rata oficială de schimb, media anuală, MDL/USD	12,33	12,6	13,12	12,14	10,3
Rata oficială de schimb, media anuală, MDL/EUR	15,33	15,77	16,49	16,59	14,29
Rezervele valutare, milioane USD	470,3	597,4	632,2	1333,6	1672,0
Produsul Intern Brut, %	107,4	107,1	104,8	103	107,2
Produsul Intern Brut, milioane MDL	32032	37652	44754	53430	62840
Producția industrială, %	108,2	107,0	95,2	98,7	100,7
Producția industrială, milioane MDL	17591,1	20770	22371	26371	29655
Rata inflației, %	12,5	10	14,1	13,1	7,3
Indicele prețurilor de consum	1,125	1,1	1,141	1,131	1,073
Rata dobânzii la depozite în MDL, %	15,16	12,99	11,93	15,13	19,75
Rata dobânzii la depozite în USD, %	5,01	5,15	5,17	6,01	12,09
Rata dobânzii la credite în MDL, %	20,96	18,93	18,18	18,85	20,96
Rata dobânzii la credite în USD, %	11,39	11,07	11,06	10,88	12,02
Remitențele persoanelor fizice, milioane USD	422,41	683,25	6854,55	1218,23	1660,06

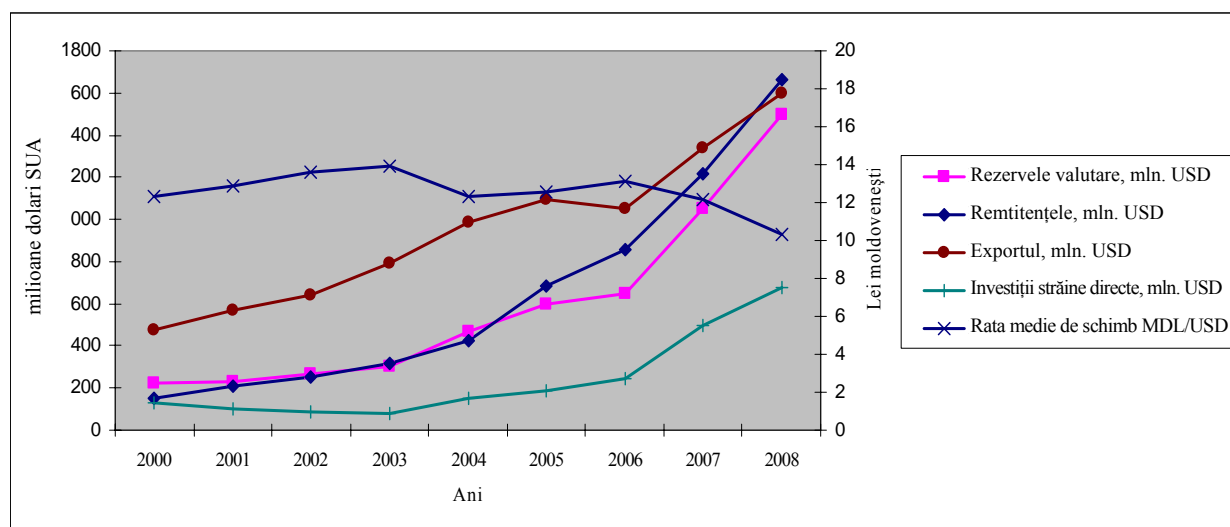
Investiții străine directe (nete), milioane USD	152,38	187,48	243,79	500	679,6
Exportul, milioane USD	985	1091	1052	1342	1597
Exportul, %	124,7	110,8	96,4	127,6	119,0
Importul, milioane USD	1769	2292	2693	3690	4899
Importul, %	126,1	129,2	117,5	137,0	132,8
Deficitul balanței comerciale, milioane USD	-783	-1201	-1642	-2348	-3302
Deficitul balanței comerciale, %	127,9	153,3	136,7	143,0	140,6
Rata șomajului, metoda OIM	8,1	7,3	7,4	7,1	7,2

Sursa: [5], [6]

✓ Creșterea investițiilor străine în Republica Moldova. Fluxurile de investiții străine directe în economia națională în anul 2008 au atins 679 milioane dolari SUA. În 2004 acestea erau de numai 152,38 milioane dolari SUA. Desigur, în comparație regională, aceste cifre nu sunt încă prea mari și chiar optăm pentru creșterea sporită a acestora, dar totuși aceste intrări adiționale de valută în economie influențează semnificativ cursul de schimb.

✓ Creșterea asistenței financiare și tehnice acordate de către instituțiile finanțatoare internaționale (Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare, Banca Europeană de Investiții și altele). Spre exemplu, pe parcursul anului 2007 Moldova a beneficiat de granturi și asistență tehnică în valoare de 210 milioane USD.

În figura de mai jos putem vedea corelația dintre rezervele valutare ale BNM, remitențele, exportul, investiții străine directe și rata medie de schimb MDL/USD (aprecierea monedei naționale) în perioada anilor 2000-2008.



**Fig.1.** Evoluția comparativă a rezervelor valutare ale BNM, remitențelor, exportului, investițiilor străine directe și a ratei medii de schimb MDL/USD în anii 2000-2008.

Sursa: [5-6].

Un alt factor obiectiv de ordin intern este politica antiinflaționistă a Băncii Naționale a Moldovei (BNM). Obiectivul central întărit prin lege al Băncii Naționale a Moldovei este micșorarea și țintirea inflației. Spre exemplu, BNM poate preveni deprecierea leului răscumpărând moneda națională pe piața valutară din contul rezervelor sale externe sau poate preveni aprecierea excesivă a leului prin vinderea monedei naționale contra valută străină. Spre exemplu, în vara anului 2008, când volumul remitențelor atingeau noi recorduri, fapt care se reflectă în aprecierea monedei naționale, BNM a intervenit prin cumpărarea unor cantități enorme de dolari SUA (81,13 milioane dolari SUA în iulie și 93,21 milioane dolari SUA în august) pentru atenuarea aprecierii excesive a leului. Aceasta a permis creșterea puternică a activelor oficiale de rezervă ale BNM, care spre finele lunii septembrie au atins nivelul record de 1.803,91 milioane dolari SUA. Potrivit BNM, rezervele valutare în 2008 au crescut cu 25,4%, sau cu 338,72 milioane dolari SUA. La 31 decembrie 2007 acestea au constituit 1 mlrd. 333,68 mln. dolari SUA (*a se vedea Tabelul*).

Nivelul ridicat al dobânzilor pe piața monetară care fac atractive plasamentele în lei, de asemenea, au condiționat aprecierea monedei naționale. Dinamica acestora este prezentată în Tabel. Pondere-record a creditelor în lei este un alt factor intern, nu mai puțin important, al întăririi leului. Spre exemplu, la sfârșitul lunii decembrie 2008 ponderea creditelor în monedă națională era de 58,8%, față de 56,4% la sfârșitul anului 2007.

Încă o cauză a aprecierii leului este influxul masiv de capital speculativ și influența „carry – traderilor” (venirea în țară a unor cetățeni străini cu scopul de a schimba în lei valută și a depozita în bănci la rate foarte atractive din Republica Moldova). Ratele ridicate ale dobânzilor la depozitele bancare servesc un punct de interes pentru influxul de capital speculativ.

Un alt factor cu impact asupra evoluției cursului de schimb al leului moldovenesc sunt așteptările negative ale populației. Acest aspect psihologic al opiniei publice este alimentat de declarațiile analiștilor economici și ale liderilor politici care pot provoca panică și agiotaj. De asemenea, așteptările negative ar putea constitui și una dintre cauzele de diminuare a ritmurilor de creștere a investițiilor și de reducere atât a exporturilor, cât și a importurilor.

Paralel cu factorii interni, factorii externi de influență au, de asemenea, o acțiune semnificativă asupra evoluției pieței valutare din Republica Moldova.

Cursul oficial al leului moldovenesc față de dolarul SUA se determină de către Banca Națională a Moldovei în baza informației privind volumele tranzacțiilor de cumpărare /vânzare a dolarilor SUA contra lei moldovenești (spot, swap, forward etc.) și cursurile valutare aplicate de către băncile licențiate și BNM la tranzacțiile în cauză, reflectate în raportul cu privire la sumele de valută străină cumpărate și vândute de către bancă contra lei moldovenești. Cursul oficial al leului moldovenesc față de valuta străină, alta decât dolarul SUA, se determină în baza cursului oficial al leului moldovenesc față de dolarul SUA multiplicat la cross - cursul valutei străine respective față de dolarul SUA. Astfel, rata leului față de EURO (alte valute) este una calculată și nu o rată reală, influențată de regulile generale ale economiei de piață, adică nu este vorba de un echilibru între cererea și oferta de EURO (alte valute) *versus* lei. Modificarea cotației MDL/EURO este o consecință a evoluției perechii EURO/USD pe piața financiar-valutară internațională. Dinamica MDL/EURO este prezentată în Tabel. În general, aprecierea monedei naționale este determinată de procesul inflaționist global.

Un factor important de influență asupra evoluției cursului leului moldovenesc față de principalele valute (EURO și USD), care poate servi în calitate de catalizator al deprecierei monedei naționale, este criza financiară internațională, ale cărei efecte s-au resimțit în 2007. Însă, spre sfârșitul anului 2008 criza financiară s-a transformat treptat în criză economică, din cauza limitării accesului la credite. Spre deosebire de alte state, nu creditele și investițiile străine, ci remitențele în Republica Moldova erau, începând cu 2000, una dintre locomotivele creșterii economice. Chiar dacă Republica Moldova nu a fost prea afectată de lipsa accesului la credite și de criza financiar - bancară din lume, presupunem că ea va fi afectată de scăderea remitențelor pentru simplul fapt că sute de mii de oameni sunt disponibilizați în câteva state-cheie ca Spania, Rusia, Ucraina, România, Italia, Irlanda, care sunt afectate de criza financiară. În ianuarie 2009 transferurile bănești prin intermediul băncilor comerciale de la persoanele fizice aflate peste hotare au constituit 64,80 mln. USD, micșorându-se cu 27,7% față de aceeași perioadă a anului 2008, când acest indicator constituia 71,5 mln. USD. Din cauza diminuării constante a volumului de venituri remise de emigranți și a volumului de exporturi, începând cu a doua jumătate a anului 2008 leul este expus deprecierei față de principalele valute de referință (EURO și USD). Reducerea semnificativă a cererii pentru moneda națională a determinat BNM să intervină masiv pe piața valutară, efectuând cumpărări de lei moldovenești în cantități record de după criza regională din 1998. Astfel, dacă în decembrie 2008 din contul activelor oficiale de rezervă s-a cumpărat o cantitate de lei echivalentă cu peste 17 milioane dolari SUA, în ianuarie 2009 această sumă a atins deja nivelul de 88,65 milioane dolari SUA. Începând cu octombrie 2008, rezervele au început să scadă: de la 1,8 miliarde în septembrie 2008 la 1,45 miliarde dolari SUA la mijlocul lunii februarie 2009. La sfârșitul lunii martie acestea s-au diminuat până la 1,185 miliarde. Reducerea rezervelor valutare internaționale ale BNM poate fi considerată drept un semnal de alarmă timpurie. Aceasta poate avea implicații asupra deprecierei monedei naționale și destabilizării situației macroeconomice odată cu încetarea menținerii artificiale a cererii de către BNM pentru moneda națională.

Datele Biroului Național de Statistică denotă că avem un deficit comercial cronic în creștere (2008 – 3,3 miliarde USD), gradul de acoperire a importurilor cu exporturi este mai puțin de 1/2 (în 2008 – 1/3), iar intrările valutare de la cetățenii noștri care, nimerind în criză, au obosit să mai sprijine dezinteresat leul. Menționăm, că monedele țărilor parteneri comerciali principali (România, Rusia, Ucraina) se devalorizează de câteva luni. O balanță comercială deficitară și scăderea remitențelor vor duce inevitabil la deprecierea



monedei naționale. Acest fapt deja se poate observa. Dacă în ianuarie 2009 cursul mediu oficial al unui dolar SUA era de 10,45 lei, atunci în martie acesta a ajuns la 10,81 lei. În astfel de condiții susținerea leului (utilizând rezervele sale valutare) de către BNM este sortită eșecului.

**Avantajele aprecierii monedei naționale.** Aprecierea avantajează pe cei ce primesc salariile în lei moldovenești și doresc să-și facă rezerve sau economii procurând valută străină, sau familiile care au datorii în valută. De notat că aprecierea monedei naționale este un fenomen care favorizează reducerea tensiunilor inflaționiste și, ca urmare, atingerea obiectivului major al Băncii Naționale de menținere a stabilității prețurilor. În același timp, de pe urma aprecierii este avantajat Guvernul, care, în ultimă instanță, cumpără agenții energetici, cum ar fi, spre exemplu, gazele naturale, prețul la care este stabilit în dolari. În plus, ca rezultat al aprecierii mai sunt avantajați și importatorii, deoarece aceștia cumpăra valută de pe piața locală la un curs tot mai jos de la lună la lună. Evoluția importurilor începând cu 2000 până în 2008 este prezentată în Figura 1.

Încă un aspect pozitiv pentru Banca Națională este creșterea rezervelor în valută – de la 650 mln. USD în 2006 până la 1500 mln. USD în 2008. Mai mult, efectele aprecierii leului s-au transpus printr-o ieftinire a creditelor bancare (*a se vedea* Tabelul).

**Dezavantajele aprecierii monedei naționale.** Dezavantajați în urma aprecierii leului sunt angajații ce primesc salariile în valută străină sau cel puțin acestea sunt nominalizate în valută; evident că ei pierd urmare a schimbului în lei. O apreciere excesivă a monedei naționale dăunează foarte mult exportatorii, prin imposibilitatea de a pătrunde pe piața internațională prin intermediul unor prețuri joase, consecința fiind o creștere și mai puternică a importurilor și, deci, o accentuare a dezechilibrului din balanța comercială. În plus, există riscul că exportatorii ar putea pierde și din cauza că prețurile în contracte sunt fixate în dolari SUA (altă valută), iar după achitare și primirea valutei în cont, care apoi este convertită în lei, reprezintă o sumă esențial mai mică decât costurile de producție. Suntem de părere că nu numai exportatorii, dar și producători interni au de suferit de pe urma aprecierii leului.

**Pronosticuri pentru 2009.** După părerea noastră, pe parcursul anului leul va avea tendința de depreciere, fluctuațiile interne fiind dictate în cea mai mare parte de micșorarea în continuare a sumelor remise și de fluctuațiile externe ale cursului USD/EUR. În pofida faptului că se așteaptă o scădere a remitențelor, acestea, în cuplaj cu prezența rezervelor valutare în valoare de peste 1 miliard USD, vor permite BNM să păstreze un curs relativ stabil. O reorientare a politicii guvernamentale spre creștere economică va reclama scăderea treptată a leului față de valutele forte și balansarea între o stabilitate relativă a cursului și menținerea unei competitivități a producătorului intern față de producătorii din țările parteneri comerciali principali din regiune, ale căror valute s-au depreciat față de leu în medie cu 20-30%, defavorizând semnificativ producătorul național, inclusiv pe piața sa proprie. Scenariul în care ar avea loc o scădere a cursului valutar necontrolabil este puțin probabil, dar nu este exclus, în cazul în care remitențele vor scădea în proporții catastrofice.

Reducerea ritmurilor consumului populației în 2009 este factorul de bază care poate influența negativ încasările în bugetul de stat. Consumul are o importanță crucială pentru economia moldovenească. Consumul reprezintă factorul-cheie al creșterii importurilor (alimentând cererea internă), al creșterii veniturilor bugetare (prin intermediul TVA și accizelor) și, în final, al creșterii economice. Însă, în asemenea condiții, bugetul de stat riscă să nu fie executat la parametrii pronosticați de Guvern. Reducerea consumului final va avea efecte asupra reducerii volumului de importuri pe parcursul anului 2009. Primele semnale deja s-au făcut văzute în a doua jumătate a anului 2008, odată cu scăderea practic constantă a importurilor din august și până în noiembrie 2008 cu 13,7% (de la 454,3 mln. dolari SUA la 392,0 mln. dolari SUA).

Ținând cont de faptul că cererea pentru apartamente a fost susținută până acum în mare parte de transferurile de peste hotare, reducerea acestora, împreună cu alte constrângeri (accesul limitat al companiilor de construcție la resurse creditare pentru finanțarea proiectelor imobiliare, ratele înalte la creditele ipotecare), vor contribui la primul declin important în sectorul imobiliar din ultimii ani.

Reducerea volumului de transferuri de peste hotare ar putea cauza pe parcursul anului 2009 o reducere moderată a soldului depozitelor la termen, iar primele semnale ale acestei tendințe au fost vizibile încă în ultimul trimestru al anului 2008, când în octombrie-decembrie 2008 soldul acestora s-a redus cu circa 2,3%. Tendința respectivă poate continua și pe parcursul anului curent (2009), implicând repercusiuni negative asupra indicelui de lichiditate pe termen lung în sistemul bancar și impunând băncile să restricționeze și mai mult creditul pe termen lung.

Repercusiunile negative ale actualei crize economice mondiale asupra economiei statelor unde muncesc majoritatea emigranților moldoveni și, în special, asupra sectorului de construcții din Federația Rusă, duc la disponibilizarea lucrătorilor și la reîntoarcerea multora în țară. Prin urmare, refluxul emigranților moldoveni, mai cu seamă din țările CSI (Rusia, Ucraina), va cauza presiuni majore asupra pieței muncii din Republica Moldova, fapt ce va condiționa creșterea șomajului pe parcursul anului 2009.

**În opinia noastră, pentru a face față provocărilor menționate, ar trebui să fie întreprinse următoarele acțiuni:**

Deprecierea lentă a valutei naționale, precum și creșterea deficitului bugetar sunt cele mai vizibile soluții de depășire a unei posibile crize în Moldova. Politica de depreciere lentă a valutei naționale ar permite minimizarea riscurilor de încasare a veniturilor bugetare. Iar, pentru a crește spațiul de manevre ale Guvernului, este necesar de a majora deficitul bugetar până la 2% din PIB. Lucrul acesta poate fi realizat prin vânzarea bunurilor publice și prin creșterea semnificativă a hârtiilor de valoare de stat. Aceste două instrumente sunt practic unica soluție de creștere a veniturilor bugetare, suficiente pentru a face față provocărilor anului 2009.

BNM a reacționat corect la majoritatea distorsiunilor monetare (2004-2008); chiar mai mult, a atenuat și deficiențele structurale. Dar, intervenția masivă monetaristă în continuare poate avea efecte extrem de negative asupra economiei, în special provocarea unei stagnări economice adânci. Soluția optimă poate fi găsită doar în modificări structurale ale economiei. Cadrul structural creat în Moldova și politicile puse la baza acestei structuri are deficiențe majore din acest punct de vedere. Este vorba de capacitatea economiei de a asimila capitalul valutar și de a-l include în circuitul economiei real. Soluția optimă este transformarea capitalului valutar în investiții capitale, în special procurarea de echipament și utilaj. Capital valutar este, dar investițiile capitale sunt minime. Concluzia este evidentă, mediul investițional nu este nici pe departe atractiv comparativ cu fluxurile de capital valutar, iar barierele în calea capitalului valutar lichid spre transformarea lui în investiții capitale reale sunt mult prea mari și calea prea lungă. Sunt necesare măsuri direcționate în vederea optimizării cadrului birocratic al gestionării unei afaceri, a numărului de licențe și permisiuni pentru derularea procedurilor de import-export, raportării financiare, combaterii corupției etc. Încă un moment important este că Banca Națională a Moldovei nu este capabilă să mențină de una singură stabilitatea prețurilor. Pentru acesta este nevoie și de susținerea din partea Guvernului prin politica bugetar-fiscală și salarială precaută, prin moderarea politicii monetare. Repercusiunile negative ale reducerii volumului de depozite la termen pot diminua în urma unei politici monetare mai relaxate a Băncii Naționale a Moldovei, inclusiv prin reducerea ratelor de refinanțare și a normelor rezervelor obligatorii. Aceasta va permite băncilor să utilizeze mai multe resurse în scopuri creditare. În perspectiva scăderii ritmului de creștere economică și cu o inflație mai moderată, este îngrijorător nivelul foarte ridicat al ratelor la credite în economie, fapt ce creează bariere la accesul surselor de finanțare pentru sectorul privat. De aceea, sporirea creditării economiei moldovenești constituie un obiectiv de importanță imperativă pentru gestionarea eficientă în 2009 de către Guvern a provocărilor majore ale crizei economice mondiale.

#### **Bibliografie:**

1. Regulamentul privind stabilirea cursului oficial al leului moldovenesc față de valutele străine // Monitorul Oficial al Republicii Moldova. - 2009. - Nr.27-29, art.100.
2. Analize și prognoze trimestriale // Monitorul Economic. - 2009. - Nr.15. Trimestrul 1. - IDIS „Viitorul”.
3. Provocare majoră a anului 2009: reducerea remitențelor // Comentariu săptămânal - Expert Group nr.43 din 26 ianuarie 2009.
4. Reducerea activelor oficiale de rezervă – motiv de alarmă? // Comentariu săptămânal - Expert Group nr.45 din 18 februarie 2009.
5. Rapoartele Băncii Naționale a Moldovei, [www.bnm.md](http://www.bnm.md)
6. Rapoartele Biroului Național de Statistică al Moldovei, [www.statistica.md](http://www.statistica.md)
7. The Implications of the Global Financial Crisis for Low-Income Countries, IMF Multimedia Services Division, March 2009.

*Prezentat la 07.05.2009*

## COSTUL SURSELOR DE FINANȚARE ȘI STRUCTURA OPTIMĂ A CAPITALULUI ÎNTREPRINDERII – NOȚIUNI TEORETICE

**Viorica ATAMAN**

*Catedra Finanțe și Bănci*

Because the relationship between capital structure and firm value has been the subject of considerable debate, the thesis analyses the concept of optimal capital structure – the capital structure that minimizes the firm's cost of capital and thereby maximizes the value of the firm.

Also the material examines the few theorems in corporate finance.

Numeroase strategii corporative vizează resursele financiare ale organizației: investițiile actuale în activitățile organizației vor fi recompensate mai târziu prin profituri și alte beneficii.

Încercăm inițial să enumerăm câteva din sursele de finanțare a capitalului întreprinderii, ca mai apoi să abordăm unele teorii legate de structura optimă a capitalului.

Deci, diferitele modalități de finanțare a activelor întreprinderii se referă la:

### 1. Capitalurile proprii

✓ **aport de capital al acționarilor**, prin emiterea și cumpărarea acestora de acțiuni. Emisiunea de acțiuni este denumită deseori și metoda de atragere a fondurilor prin capital social, deoarece ea ține de capitalul „social” sau acționar al companiei. Deseori este posibil de a solicita fonduri suplimentare de la acționarii existenți printr-o *emisiune de drepturi*. Cu alte cuvinte, acționarilor actuali li se acordă dreptul de a cumpăra acțiuni noi proporțional cu drepturile de vot pe care aceștia le dețin în companie. Avantajele acestei metode se fac vădite în cazul când compania are nevoie de o tranșă mare de capital și, spre deosebire de împrumutul bancar, dividendele le va achita doar în situația când compania va genera profit;

✓ **autofinanțarea** – e modalitatea de reinvestire a profitului, desigur, dacă nu intrăm în conflict de interese între manageri și acționari.

### 2. Capitalurile împrumutate:

✓ împrumuturile bancare obișnuite;

✓ împrumuturile obligatorii divizibile la mulțimea de investitori financiari care vor cumpăra obligațiuni emise de întreprindere.

✓ leasingul – această modalitate de finanțare presupune cumpărarea activului de către o companie independentă și apoi închirierea acestuia organizației care dorește să-l folosească în schimbul unor plăți constante. Astfel, compania de leasing este proprietara activului și îl poate cere înapoi dacă plățile nu sunt efectuate în termen.

Structura capitalului întreprinderii este suma ponderilor de participare a acestor surse de finanțare la constituirea capitalurilor investite în întreprindere.

Totuși, scopul general al analizei capitalului este de a atinge un echilibru optim între capitalul social și cel împrumutat.

Evident, fiecare organizație prezintă o combinație unică de factori ce trebuie luați în considerare.

Factorii care trebuie luați în calcul sunt:

- riscul pe care îl prezintă strategiile viitoare ale organizației;
- atitudinea companiei față de risc;
- riscul caracteristic ramurii;
- costul și structura capitalului concurenților;
- posibilele evoluții ale ratelor dobânzii și factorii ce le influențează, cum ar fi performanțele economice naționale.

Unii din acești factori nu pot fi cuantificați ușor, dar vor exercita o influență majoră asupra alegerii finale a modalităților de finanțare. După ce vor fi luate în calcul aceste elemente se poate căuta răspuns la întrebările:

- Poate organizația să aleagă fonduri adiționale?
- Dacă da, din ce surse și la ce cost?

- Care e costul fondurilor atrase comparativ cu capitalurile existente.

- Care sunt riscurile legate de utilizarea noilor surse de finanțare?

Cunoașterea costului resurselor financiare este importantă cel puțin din două motive:

✓ Toate părțile interesate trebuie să asigure că eforturile lor merită să fie depuse. Adică, profitul obținut din această investiție va fi mai mare comparativ cu situația dacă vor fi plasate într-un fond cu risc mai redus.

✓ De fapt, costul resurselor financiare este punctul de plecare al analizei strategiilor noi.

Dacă rentabilitatea noului proiect nu acoperă costul resurselor financiare, evident că acest proiect nu mai poate fi pus în aplicare.

În continuare vom prezenta pe scurt calculul costului capitalului propriu și împrumutat, ca mai apoi să trecem la diferitele teorii existente în știința financiară referitor la structura optimă a capitalului.

Costul oricărui tip de finanțare (indiferent că este vorba de credit simplu sau de leasing sau factoring) se estimează în acest caz prin intermediul a doi indicatori de bază:

1) *Valoarea actualizată netă (VAN)*, care reprezintă diferența netă dintre creditul inițial și suma actualizată a plăților efectuate până la scadență în contul aceluși credit sau acelei emisiuni de obligațiuni.

$$VAN_{credit} = C_0 - \sum_{i=1}^n \frac{D_i + R_i}{(1+k)^n},$$

unde: C – creditul inițial, D – dobânzile plătite, R – capitalul rambursat,  
k – rata de actualizare.

2) *Rata internă de rentabilitate (RIR)*, calculată ca soluție a ecuației  $VAN = 0$ . Determinarea acestei rate se poate face prin încercări multiple sau prin rezolvarea directă a ecuației de anulare a valorii actualizate nete.

$$RIR = k^* \Leftrightarrow VAN_{credit} = C_0 - \sum_{i=1}^n \frac{D_i + R_i}{(1+k^*)^n} = 0,$$

unde: C – creditul inițial, D – dobânzile plătite, R – capitalul rambursat,  
k – rata de actualizare.

Cea mai bună măsură a costului capitalului în finanțare este rata internă de rentabilitate. Cu toate acestea, alegerea unei sau altei variante de finanțare trebuie să se bazeze pe ambele criterii de selecție (însă, în analize și calcule va fi utilizată rata internă de rentabilitate). Conform acestor criterii de selecție, avem următoarele situații decizionale (în funcție de fluxul financiar analizat și de poziția în finanțare:

Poziția în finanțare	Credit	Poziția în finanțare	Investiție
Debitor	VAN cel mai mare RIR cel mai mic	Beneficiar	VAN cel mai mare RIR cel mai mic
Creditor	VAN cel mai mare RIR cel mai mare VAN pozitiv	Investitor	VAN cel mai mare RIR cel mai mare VAN pozitiv

Am vorbit despre costul capitalului împrumutat. Trebuie de amintit că și capitalul propriu are un cost, și anume: se referă la cerința acționarilor de a fi remunerați în mod normal atât pentru riscul de afacere al firmei, cât și pentru riscul financiar.

Costul capitalurilor proprii este favorizat de economiile fiscale ale deducerii dobânzilor din profitul impozabil. Costul capitalului propriu reprezintă, de fapt, rata **rentabilității** cerută de acționarii întreprinderii, care să remunereze investiția lor în firma respectivă. Semnificative în acest sens sunt mărimea profitului viitor și hotărârile adunării generale a acționarilor cu privire la proporția distribuirii profitului net pentru dividende. Rata **rentabilității** cerută de acționari este un cost de oportunitate fundamentat pe rentabilitatea așteptată de investitori pentru investiții cu același risc. În absența unor operațiuni, cum ar fi răscumpărarea acțiunilor, vânzarea acțiunilor deținute, achiziții sau lichidare voluntară, acționarii vor obține câștiguri numai din dividende.

Revenind la structura optimă a capitalului în finanțe, menționăm că au fost dezvoltate o serie de teorii de la cele mai simple, clasice, enunțate de Modigliane și M. Miller, până la teoriile cele mai recente în finanțe, cum sunt teoriile de agent, teoria semnalului.

Deci, cu referire la teoriile clasice privind structura optimă a capitalului putem menționa:

### 1. Teoria irelevanței structurii financiare

Teoria structurii capitalului a luat naștere odată cu articolul lui Modigliani și Miller „The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment”<sup>1</sup>, publicat în 1958, în care se demonstrează că valoarea de piață a unei firme este independentă de structura capitalului, în anumite ipoteze fiind determinată numai de nivelul și riscul cash-flow-urilor viitoare:

$$VL = VU,$$

unde: VL – valoarea firmei ce se finanțează numai din capitaluri proprii;

VU – valoarea firmei ce se finanțează din capitaluri proprii și împrumutate.

### 2. Teoria structurii capitalului în cazul prezenței fiscalității

Această teorie la fel a fost dezvoltată de Modigliani și Miller, dar ei au luat în calcul și efectul diferitelor tipuri de impozite asupra datoriilor și capitalurilor proprii, comparând valoarea unei firme neîndatorate cu valoarea unei firme din aceeași clasă de risc, dar care are în componența capitalurilor permanente și datorii. Conform acestei teorii, valoarea întreprinderii crește prin îndatorare; datorită deductibilității dobânzilor, se realizează o economie de impozit egală cu  $Cpr \times Dob$ . Unde Cpr – cota pe impozit, Dob – dobânda aferentă datoriilor financiare(Dat).

$$Vd = Vnd + Cpr \times Dat,$$

unde Vd – valoarea firmei îndatorate;

Vnd – valoarea firmei neîndatorate.

### 3. Teoria structurii capitalului în cazul costurilor de faliment

Conform datelor expuse anterior, firmele vor prefera finanțarea prin datorii pentru a beneficia de avantajele fiscale obținute prin deductibilitatea cheltuielilor cu dobânzile. Însă, creșterea datoriilor duce la creșterea probabilității de a falimenta.

Creșterea ratei de îndatorare poate fi considerată ca un semnal negativ atât de creditori, care vor solicita o primă de risc de insolvabilitate, cât și de parteneri de lucru, ce se va răsfrânge asupra activității firmei.

Firma nu va mai putea atrage parteneri pentru realizarea de proiecte comune de dezvoltare din moment ce scade valoarea activelor. Așadar, toate acestea sunt niște costuri indirecte ale falimentului.

Valoarea întreprinderii îndatorate crește cu valoarea prezentă a economiilor fiscale și scade cu valoarea prezentă a costurilor de faliment.

La teoriile recente privind structura capitalului putem menționa:

#### 1. Teoria de agent

Această teorie a fost elaborată de Jensen și Meckling, pornind însă de la lucrările anterioare ale lui Fama și Miller.

Această teorie identifică două conflicte, și anume: între Acționari și Manageri și între Acționari și Creditori. Deoarece spațiul nu ne permite să desfășurăm conținutul acestor teorii, ne vom limita doar la concluziile care au fost generate ca urmare a studiilor asupra teoriei de agent.

Deci, acest model arată că levierul este direct proporțional cu:

- valoarea firmei;
- probabilitatea de a intra în incapacitate de plată;
- gradul de reglementare a activității economice;
- lichiditatea firmei;
- valoarea de lichidare;
- probabilitatea ca firma să fie preluată;
- importanța reputației manageriale;
- dobânda.

#### 2. Teoria structurii capitalului în cazul asimetriei de informații

Asimetria de informații se referă la investitorii externi care nu au totală informație vizând fluxurile financiare și oportunitățile de investiții. Deci, la un levier mare potențialii investitori percep compania ca fiind una solidă care își poate permite o rată mare a îndatorării.

Studii în această direcție au întreprins, în special, Myers și Majluf.

În condițiile asimetriei de informații apare o anumită ierarhizare privind sursele de finanțare, și anume: inițial se va merge pe sursele interne, apoi pe datoriile nerisicante, ca mai apoi să se apeleze la emisiunea de

acțiuni. Această ierarhie reflectă costul relativ al diferitelor surse de finanțare, iar teoria poartă numele de „pecking order”.

### **3. Teoriile structurii capitalului în modele bazate pe produs**

Aceste teorii sunt relativ noi și, în special, se referă la interacțiunea relațiilor dintre structura capitalului firmei și strategia sa când concurează pe piața produselor.

Deși aceste teorii sunt în faza incipientă, cert este că variabilele strategice considerate sunt prețul produsului și cantitatea. Aceste modele au demonstrat că firmele oligopoliste tind să aibă datorii mai mari decât companiile monopoliste sau cele aflate în economii concurențiale, iar datoria tinde să fie pe termen lung.

Este de subliniat că firmele care produc bunuri de lux au, de obicei, datorii mici, iar companiile mari cu syndicate puternice au, de obicei, datorii mari. Recomandabil ar fi să se aleagă și alte variabile asupra structurii capitalului în afară de preț și cantitate, cum ar fi advertisingul, remunerarea personalului, locația companiei.

În concluzie menționăm că problema alegerii optime a structurii capitalului este una de importanță majoră în managementul financiar al companiei. Ținând cont de faptul că în momentul de față în Republica Moldova avem o creștere a ofertelor doar pe piața monetară, ceea ce pune managerii locali în situația unei alegeri limitate, recomandabil ar fi de a eficientiza piața capitalurilor, de a stabili o transparență și o accesibilitate a companiilor și la alte surse de finanțare decât cele tradiționale, ceea ce ar permite dezvoltarea companiilor locale din punct de vedere concurențial, iar din punct de vedere financiar li s-ar mări portofoliul surselor de finanțare, care, respectiv, va duce la atingerea unui levier optim.

#### **Bibliografie:**

1. Stancu I. Finante. Ediția a 3-a. - București: Editura Economică, 2002.
2. Lynch Richard. Strategia corporativă. - Chișinău: ARC, 2002.
3. Block Stanley, Hirt Geoffrey. Foundations of Financial Management. Ediția a 12-a. McGraw-Hill, 2008.

*Prezentat la 27.10.2008*

## ROLUL MECANISMULUI BURSIER ÎN ECONOMIA DE PIAȚĂ

**Svetlana BÎRLEA**

*Academia de Administrare Publică*

The development of the capital market represents the essential component of the restructuring process of the economic system.

The stock exchange is one of the most important institutions of the market economy, a segment of the financial economy, an organized, transparent and supervised secondary market where transactions concerning capital issues are traded. The main role of the stock exchange is to facilitate the found accumulation necessary for the finance of economic regulation.

Importanța și necesitatea pieței valorilor mobiliare este de necontestat. Orice societate în tranziție își propune ca obiectiv crearea și dezvoltarea unei piețe de capital, reprezentând componenta esențială a procesului de restructurare a economiei naționale.

Considerăm că, pentru buna funcționare a mecanismului economiei de piață, piața valorilor mobiliare este componenta care contribuie la îndeplinirea următoarelor obiective: finanțarea activității economice, asigurarea mobilității capitalului și minimizarea riscului investițional.

Piața valorilor mobiliare apare ca unul dintre mecanismele-cheie de atragere a resurselor bănești în scopul investițiilor, modernizării economiei, stimulării creșterii economice. Cu toate acestea, piața mondială a valorilor mobiliare, după cum demonstrează practica ultimilor ani, poate fi sursa instabilității economice, a riscurilor macroeconomice și a „zguduiturilor” sociale. Cele mai problematice sunt piețele valorilor mobiliare în formare, printre care se numără și piața valorilor mobiliare națională.

Formarea și dezvoltarea pieței valorilor mobiliare în Republica Moldova și dezvoltarea bursei de valori reprezintă componentele esențiale ale procesului de restructurare a sistemului economic în țara noastră și de creare a mecanismului și instituțiilor specifice unei economii de piață.

În literatura de specialitate s-a specificat, pe bună dreptate, ideea că bursa de valori reprezintă un fidel barometru al activității economice dintr-o anumită țară sau regiune. Iar cel mai important indicator al dezvoltării pieței bursiere este volumul tranzacțiilor bursiere efectuate la bursa de valori pe o anumită perioadă de timp. Este cert faptul că bursa de valori reprezintă nu doar un instrument pasiv de măsurare a performanțelor unei economii, ci și un instrument activ de eficientizare a acesteia.

În general, se poate spune că apariția burselor, precum și evoluția lor ulterioară au fost determinate de necesitățile economice, existența și funcționarea acestora fiind necesară trebuinței de satisfacere a unor funcțiuni noi și din ce în ce mai complexe ale mecanismelor economiei de piață liberă.

Bursa este strâns legată de economia de piață, dar existența economiei de piață este doar una dintre condițiile necesare pentru dezvoltarea burselor. Pe lângă aceasta, mai este necesară o structură bancară bine dezvoltată, o mai puternică economie națională și un sistem modern de comunicații [1].

Tugan-Baranovschi scria că „pentru posibilitatea de distribuire a maselor enorme de capital, zilnic acumulate, în timpul sistemului economic capitalist, era nevoie de o ... instituție centrală, în care să se concentreze oferta de capital și, totodată, cererea de capital... Dacă astfel de instituție nu ar exista, plasarea de capital ar întâlni dificultăți indeterminabile... Bursa de valori îndeplinește... funcția, analogică băncilor în organizarea creditelor... Numai datorită burselor de valori a devenit posibilă fuziunea cantităților neînsemnate de capital...” [2].

În perspectivă, funcționarea bursei de valori prevede funcționarea unei piețe a valorilor mobiliare; deosebită atenție se va acorda problemelor privind pregătirea specialiștilor în domenii ce vizează piața de capital. În așa mod, bursa de valori va deveni un indicator al pieței locale și va atrage mai mulți investitori străini. De fapt, rolul bursei este acela de piață secundară. Asigurând accesul publicului la titlurile deja emise, ea asigură un suport atât pentru piața primară, cât și pentru funcționarea mecanismului de finanțare a economiei.

Este important faptul că bursa de valori este o parte componentă a infrastructurii pieței valorilor mobiliare. O premisă pentru funcționarea bursei de valori o prezintă experiența privind atragerea capitalului suplimentar, în calitate de emitent pe piața valorilor mobiliare a societăților pe acțiuni fondate în procesul privatizării, a

numărului necesar de companii specializate de brokeri, elaborarea legislației privind reglementarea activității pe piața valorilor mobiliare.

În linii generale, bursa de valori se caracterizează prin faptul că:

- este, întâi de toate, locul unde se găsesc reciproc vânzătorii și cumpărătorul valorilor mobiliare, unde prețurile la aceste valori sunt determinate de cerere și ofertă. Astfel, bursa asigură concentrarea cererii și ofertei, însă ea fizic nu este în stare să-i înglobeze pe toți acei care ar dori să cumpere, să vândă aceste valori. Această funcție și-o asumă intermediarii, care acționează atât la bursă, cât și în afara ei, întrucât nu toate valorile mobiliare se cotează la bursă. Deci, totodată, tranzacțiile bursiere se efectuează și prin firme specializate de tip brokeri/dealeri, și prin intermediul unui personal specializat în acest sens (agenții de bursă), care asigură stabilirea contactului între cererea și oferta ce se manifestă pe piață;

- este o piață organizată, în sensul că tranzacțiile se realizează conform unor principii, norme și reguli cunoscute și acceptate de toți participanții, ceea ce nu înseamnă o administrare a pieței, ci o reglementare a acesteia în scopul creării sau rezervării condițiilor pentru desfășurarea concurenței libere. Organizarea pieței bursiere se realizează atât prin cadrul legal stabilit, cât și prin regulamentele bursiere;

- este o piață reprezentativă, având drept reper pentru toate tranzacțiile care se efectuează acele valori pentru care se constituie piața organizată. Cercul de valori mobiliare cu care se efectuează tranzacțiile este limitat. Pentru a nimeri în numărul companiilor, ale căror valori au fost admise la comerțul de bursă (adică, pentru a fi primite spre cotare), compania (firma) trebuie să satisfacă cerințele înaintate de regulamentul bursei în privința volumului de vânzări, mărimilor profitului obținut, numărului de acționari, costului de piață al acțiunilor etc. Regulile de efectuare a operațiunilor la bursă sunt stabilite de membrii bursei și organul de stat. Bursa de valori își desfășoară activitatea în temeiul următoarelor principii: încrederea personală între brokeri și clienți; publicitatea; reglementarea strictă de către administrația bursei a activității firmelor de dealeri prin stabilirea regulilor comerțului și evidenței;

- constituie un mecanism eficient și puțin costisitor de transferare a dreptului de proprietate asupra valorilor mobiliare, precum și de stabilire a unui preț corect al lor.

Astfel, funcția de bază a bursei de valori este stabilirea de zi cu zi a nivelului prețurilor, adică punctul de echilibru al pieței, acel preț care asigură în condițiile date volumul maximal de tranzacții. Prin această funcție a sa bursa devine nu reper al întregii activități economice, ci sursă a informației pentru agenții economici.

R.Ghiliferdind afirmă că funcția esențială a bursei de valori constă în „crearea pieței pentru plasarea de capital financiar” și „mobilizarea capitalului” [3].

Rolul bursei de valori este foarte complex. Bursa are, întâi de toate, un rol de prim rang în finanțarea economiei, permițând întreprinderilor să găsească pe piață mijloace de care au nevoie pentru a se dezvolta. În acest scop, ea oferă tot felul de „produse” celor care doresc să-și plaseze cu folos banii din economiile proprii, produse, prin intermediul cărora aceștia pot pătrunde pe anumite piețe financiare, unde investesc în funcție de nevoile lor [4]. De asemenea, bursele de valori asigură circulația liberă și inversă a valorilor mobiliare.

Rolul și importanța bursei de valori au crescut în ultimul timp, datorită unui complex de factori, precum [5]:

- bursele oferă posibilitatea transformării imediate a valorilor mobiliare în lichidități;
- fondurile de investiții și capitalurile sunt orientate de către burse spre domeniile cu un grad înalt de eficiență;

- tranzacțiile din cadrul bursei sunt încheiate pe baza unor reglementări specifice și a unor reguli bine cunoscute, ceea ce duce la creșterea încrederii între vânzatori și cumpărători;

- alți factori.

În general, trăsăturile definitorii ale bursei sunt următoarele:

- existența unei piețe a valorilor mobiliare;
- localizarea tranzacțiilor într-un loc special amenajat pentru operarea lor și dotarea cu mijloace tehnice necesare;

- operarea tranzacțiilor pe principii concurențiale și asigurarea accesului tuturor celor interesați în informațiile de la Bursă etc.

Bursele de valori pot fi clasificate după mai multe criterii. Astfel, din punct de vedere juridic, ele pot fi organizate ca instituții publice sau ca entitate privată.

*Bursele publice* sunt instituții cu caracter nelucrative, organizate și administrate de stat. Actualmente, numărul acestora este foarte redus [6]. Modelul acestui tip de bursă de valori este reglementat și organizat în conformitate cu legi speciale.



*Bursele private* sunt sub formă de societăți pe acțiuni cu capital privat, cu caracter nelucrative (bursele din SUA – NYSE) sau cu caracter lucrativ (în diverse țări din Europa și de pe alte continente) [7]. Acest model este bazat pe asocierea persoanelor fizice și/sau juridice create conform legii pentru constituirea și organizarea pieței bursiere.

Din punctul de vedere al numărului de membri, se disting [8]:

- *burse închise* – limitate la numărul de membri fondatori;
- *burse deschise* – în care numărul membrilor fondatori poate fi suplimentat într-o anumită proporție.

În cazul bursei de tip închis, numărul de locuri este limitat și un terț nu poate obține calitatea de membru decât dacă obține un loc din partea unui titular. De exemplu, la bursa NYSE (SUA) cel care dorește să aibă acces la bursă trebuie să obțină locul prin moștenire, cumpărare, închiriere sau alt mod. În cazul bursei deschise, numărul de locuri nu este limitat prin actele constitutive, iar membrii se împart, de regulă, în membri fondatori (cei care au participat la crearea instituției) și membri asociați (cooptați ulterior). Un exemplu al acestui tip de bursă este cea din Budapesta.

Calitatea de membru al bursei poate reveni fie numai persoanelor fizice, fie numai persoanelor juridice, fie atât persoanelor fizice, cât și persoanelor juridice.

Deci, calitatea de membru al bursei o dobândesc acele persoane, care se asociază în vederea constituirii unei burse de valori, calitate din care derivă o serie de drepturi și obligații. Principalul avantaj de care aceștia dispun este posibilitatea de a efectua direct tranzacții cu titluri pe piața respectivă. Accesul exclusiv al membrilor la bursă este reglementat. Sunt și cazuri în care la bursă pot participa și membrii instituției, dar numai membrii bursei beneficiază de toate avantajele pe care le oferă piața respectivă. În sfârșit, la unele burse (de exemplu, la bursa din Toronto) pot acționa pentru încheierea de tranzacții și membri ai bursei, dar nu pentru titlurile închise la cota oficială (prima piață).

În Republica Moldova, conform legislației în vigoare, fondatori și membri ai bursei de valori pot fi numai brokerii și dealerii, care trebuie să dețină licență pentru activitatea de broker și/sau dealer și să corespundă cerințelor de calificare stabilite de bursă în ce privește solvabilitatea și organizarea activității lor. Putem deci concluziona că Bursa de Valori a Moldovei este de tip închis.

Unele burse de valori au ca obiect de activitate tranzacționarea sau negocierea valorilor mobiliare, care pot fi: acțiuni, obligațiuni, bunuri și bilete de tezaur sau a produselor bursiere derivate: contracte futures, opțiuni pe marfă, opțiuni pe titluri financiare, opțiuni pe indici de bursă etc., pe plan local. Acestea sunt burse locale, necaracteristice în comerțul bursier internațional, iar cele care au un obiect extins la un număr mare de valori mobiliare admise la cotare, indiferent de țara emitentă, sunt burse caracteristice, de reputație internațională, deținând un rol de frunte în tranzacțiile bursiere generale.

În prezent, având în vedere experiența acumulată în câteva secole de existență, putem spune că marile piețe bursiere se caracterizează printr-un grad înalt de organizare și fiabilitate, datorită reglementărilor mai stricte ale tranzacțiilor, garanțiilor mai mari din partea investitorilor și brokerilor, dar și controlului permanent al operațiunilor speculative.

Se remarcă următoarele tendințe la nivel mondial:

- instituționalizarea investitorilor, instituțiile fiind cele care dețin majoritatea în calitate de investitori;
- internaționalizarea tranzacțiilor ce rezultă din numărul ridicat de firme străine care cotează pe alte piețe;
- modernizarea, prin introducerea tehnicii electronice de calcul în mecanismul tranzacțiilor bursiere;
- alte tendințe.

Actualmente, în majoritatea țărilor lumii există burse, chiar dacă nu toate au aceeași importanță: unele au funcțiuni locale, altele au importanță națională, așa după cum există și burse de rezonanță internațională, cum ar fi cele de la Paris, Londra, Chicago, New York și Tokyo.

Așadar, deși în economia contemporană numărul bursei de valori este deosebit de mare, cele mai importante centre bursiere se găsesc în: SUA – New York Stock Exchange (NYSE), American Stock Exchange (AMEX), National Association of Securities Dealers Automated Quotations System (NASDAQ); Canada – Montreal și Toronto; Japonia – TSE (Tokyo Stock Exchange); Marea Britanie – LSE (Londondn Stock Exchange); UE – Euronext etc.

De-a lungul secolelor, bursele și-au dovedit viabilitatea și dinamismul. În centrele principale ale bursei de valori se practică așa-numita piață electronică care, la etapa actuală, îmbină reușit tehnicile tradiționale de comercializare cu mijloacele moderne de comunicație și informare și care tinde să concureze tot mai mult cu

bursa clasică, lucru frecvent mai ales în principalele centre financiare, îndeosebi în Statele Unite și Japonia. Aceste piețe permit accesul la tranzacții pentru un număr mare de titluri ce nu îndeplinesc condițiile pentru a fi cotate la bursele propriu-zise. În prezent, conexiunile dintre dealeri și clienții lor sunt realizate prin intermediul mijloacelor computerizate de transmitere și prelucrare a informației. Un exemplu de astfel de piață este NASDAQ din Statele Unite ale Americii.

În concluzie, piața bursieră, care se prezintă sub forma bursei de valori, este o parte componentă a pieței valorilor mobiliare. Menirea sa este să concentreze cererea și oferta privind valorile mobiliare și să asigure realizarea tranzacțiilor în mod operativ, în condiții de corectitudine și transparență. Bursa mai are și rolul de „releu” între surplusul de fonduri neutilizate și necesitățile economice, transformând economiile în capital. Însă, scopul esențial al bursei de valori este de a facilita acumularea fondurilor necesare finanțării activității economice și de a dirija fluxul fondurilor acumulate spre ramurile economice cele mai rentabile.

**Referințe:**

1. Badea G. Dumitru. Piața de capital, restructurarea economică. - București: Editura Economică, 2000, p.60.
2. Туган-Барановский М.И. Банковская энциклопедия. Том 2. - Киев: Издательство Банковой Энциклопедии, 1913, с.38-39.
3. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. - Москва: Государственное социально-экономическое издательство, 1931, с.152-153.
4. Gallois D. Liviu. Bursa / Traducere de L.Moldovan. - București: Teora, 1997, p.9.
5. Badea G. Dumitru. Op. cit., p.58.
6. Dragne E., Stoian I., Stoian M. Comerț internațional – tehnici și proceduri. Vol.II. - București: Caraiman, 1997, p.746.
7. Ibidem.
8. Ibidem.

*Prezentat la 24.12.2008*

## TENDINȚELE GLOBALIZĂRII PIETELOR DE CAPITAL NAȚIONALE

**Svetlana BÎRLEA**

*Academia de Administrare Publică*

One of the main components of the market economy is the capital market. The capital market represents the essential component of the restructuring process of the economic system. The further development of the national economy depends to a great extent on the expansion of the capital market.

Orice societate în tranziție își propune ca obiectiv crearea și dezvoltarea unei piețe a valorilor mobiliare eficiente, care să permită intermedierea transferului de fonduri de la investitori către emitenți. În acest context, scopul principal al creării și dezvoltării pieței valorilor mobiliare din Republica Moldova este considerat ca fiind acumularea fondurilor necesare finanțării activității economice și, totodată, dirijarea fluxului de fonduri acumulate spre ramurile economice cele mai rentabile.

Destinația și scopul principal al pieței valorilor mobiliare naționale este asigurarea funcționării tuturor ramurilor economiei prin finanțarea activității lor economice cu capital.

Locul pieței valorilor mobiliare în cadrul economiei contemporane este unul de prim rang, întrucât la nivelul acesteia se realizează finanțarea economiei prin transferul și mobilizarea resurselor bănești temporar disponibile și realocarea acestor insuficient valorificate. Putem afirma în acest sens că existența unei piețe de capital funcționale se constituie într-un fundament real pentru asigurarea unei creșteri durabile a economiei naționale.

Funcțiile pieței de capital sunt în aceeași măsură importante pentru toate economiile, indiferent de gradul lor de dezvoltare, fapt care a condus la conturarea unor tendințe comune de evoluție: instituționalizarea investitorilor, generalizarea informatizării și integrarea piețelor de capital naționale, respectiv globalizarea.

*Instituționalizarea investitorilor* se manifestă dominant începând cu anii '80, odată cu dezvoltarea unor noi forme de investiții colective. Investitorii instituționali sunt intermediari financiari care au drept obiect de activitate mobilizarea capitalurilor existente, prin vânzarea de titluri financiare și efectuarea de plasamente de aceeași natură.

Un pas important în dezvoltarea piețelor de capital l-a constituit *informatizarea burselor de valori*. Bursele de azi nu se mai aseamănă – în majoritatea cazurilor – cu cele de la începutul secolului trecut. Dezvoltarea informaticii și a telematicii a produs schimbări majore în domeniul bursier încă din anii '50. Bursa informatizată se caracterizează prin substituirea completă a sistemului de licitație pe bază de strigare, cu un sistem informatic. Negocierile se desfășoară pe o rețea de terminale (calculatoare) legate la un calculator principal central (server).

Electronizarea bursei reprezintă o realitate a zilelor noastre. Dezvoltarea tehnologică a dus, în fapt, la apariția unui nou tip de piață bursieră. Folosirea sistemelor computerizate pe piața bursieră a permis nu doar reducerea costurilor de negociere, dar și creșterea vitezei de execuție a ordinelor și mărirea orarului de funcționare și negociere, apropiindu-se de piața continuă.

Facilitățile aduse de folosirea tehnicii electronice în domeniul desfășurării tranzacțiilor au fost transferate și în zona supravegherii pieței, a monitorizării legalității tranzacțiilor bursiere.

Putem spune că utilizarea informaticii marchează profund dezvoltarea mediului bursier contemporan.

Comunicațiile și accesul instantaneu la informații au reprezentat un factor-cheie în dezvoltarea și integrarea piețelor financiare.

Direcția de evoluție cea mai clară o constituie, însă, globalizarea generată de liberalizarea piețelor bursiere naționale, deschiderea piețelor naționale investitorilor străini.

*Globalizarea* reprezintă, în fapt, integrarea piețelor de capital naționale într-o piață internațională și, în mod natural, accentuarea interdependențelor dintre piețele naționale. Tendința de globalizare este o continuare firească a proceselor de regionalizare.

În prezent, piețele de capital din țările dezvoltate sunt mai integrate și mai interdependente ca în urmă cu 10-20 de ani.

Majoritatea țărilor au luat diverse măsuri în scopul dezvoltării și eficientizării sistemelor financiare, ce au contribuit și la creșterea internaționalizării piețelor de capital. În acest sens, se pot enumera măsuri, cum ar fi:

- deschiderea piețelor de capital naționale investitorilor străini;
- încurajarea concurenței și liberalizarea piețelor bursiere naționale.

Acest proces a fost desăvârșit și prin dezvoltarea investitorilor instituționali și implicarea lor pe scară tot mai largă în investiții de portofoliu în străinătate, în dorința diversificării plasamentelor.

Revoluția tehnologică, noile tehnologii informatice și progresele în domeniul telecomunicațiilor au dus la o mondializare accelerată a piețelor financiare.

Pentru Republica Moldova cu o piață a valorilor mobiliare relativ nedevelopată, problemele privind ajustarea la standardele europene și mondiale sunt deosebit de actuale și țin de tendințele obiective ale globalizării.

În ultimii 50 de ani în majoritatea țărilor lumii s-au înregistrat îmbunătățiri semnificative în ceea ce privește o mai bună guvernare, și apar instituții și foruri care urmau să se confrunte cu noile provocări ale politicii mondiale. A doua jumătate a secolului XX, o perioadă de adâncire a integrării internaționale, a marcat o creștere de 6 ori a PIB-ului mondial.

Cercetările indică faptul că țările care aplică politici de deschidere către fluxurile internaționale de capital, permițând astfel achiziționarea noilor tehnologii, împreună cu respectarea dreptului de proprietate și a legilor naționale, au cele mai mari șanse de a se dezvolta mult mai rapid.

Globalizarea progresivă a piețelor și procesul de inovare financiară au impus comunicarea rapidă și mecanisme de reglare a disfuncționalităților. În acest context, în cadrul Băncii Reglementelor Internaționale (BRI) s-a instituit un comitet care a examinat și a urmărit evoluția piețelor financiare, impactul datoriilor internaționale și implicațiile macroeconomice ale instrumentelor derivate. Globalizarea stimulează dezvoltarea fluxurilor financiare internaționale, reducerea costului tranzacțiilor, conexiunea piețelor financiare, diversificarea riscurilor din relațiile economice internaționale.

Condițiile actuale ale economiei mondiale au creat posibilitatea pentru piețele de capital de a fi în contact continuu și de a realiza astfel o permanentă comunicare între piețele naționale de capital.

Generalizând cele expuse referitor la piața financiară internațională și la procesele de globalizare și integrare, putem spune că piața financiară internațională are un rol deosebit în dezvoltarea raporturilor economice dintre state. Starea ei se reflectă la nivelul și dinamica investițiilor internaționale de capital și, prin consecințele acestora, în însăși evoluția economiei mondiale. Gradul de dezvoltare a piețelor de capital din fiecare țară este strâns legat de gradul de dezvoltare a economiei, dar și de relațiile financiare internaționale.

În contextul aspirațiilor Republicii Moldova de integrare în structurile europene, Comisia Națională a Pieței Financiare a elaborat și a aprobat Planul de Măsuri pentru anii 2005-2007 privind realizarea Planului de Acțiuni Uniunea Europeană – Republica Moldova, care prevede măsurile ce urmează a fi efectuate în acest sens și termenele de realizare a acestora.

Un prim pas întru cooperarea cu autoritățile centrale de reglementare și supraveghere a pieței valorilor mobiliare din alte state constă în încheierea memorandumurilor de colaborare de către Comisia Națională a Pieței Financiare cu autoritățile similare din alte țări.

Astfel, Comisia Națională a Pieței Financiare a încheiat memorandumuri de colaborare cu Ucraina (1997), România (1997, reîncheiat în 2003) și Federația Rusă (2002), în așa mod asigurându-se schimbul permanent de informații referitoare la evoluția pieței valorilor mobiliare și legislația statelor respective.

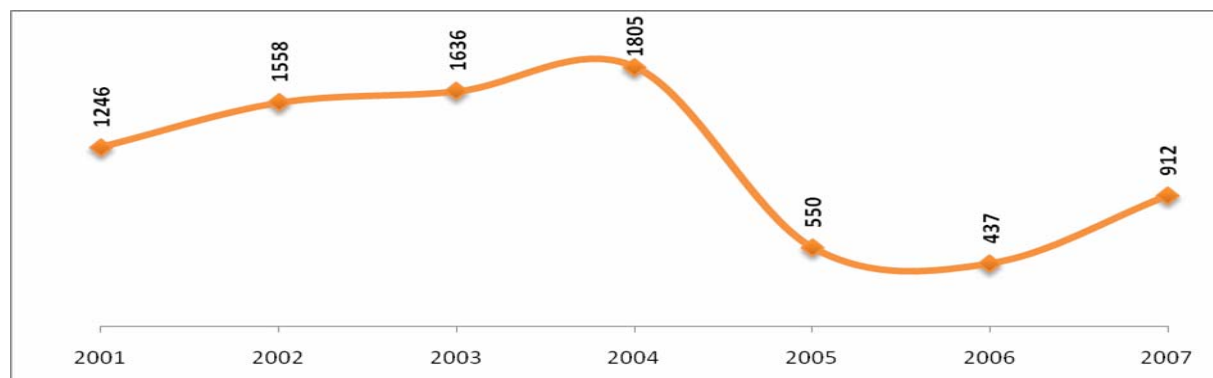
În domeniul cooperării cu organismele internaționale de profil sunt de remarcat relațiile cu: Banca Mondială și Agenția Statelor Unite pentru Dezvoltare (USAID).

Însă, unul dintre cei mai importanți pași ce trebuie efectuați în cadrul integrării europene a pieței autohtone a valorilor mobiliare este obținerea calității de membru al organizațiilor internaționale de profil și, în special, al Organizației Internaționale a Comisiilor Valorilor Mobiliare (IOSCO).

În condițiile globalizării pentru Republica Moldova, trebuie promovată politica de atragere masivă a capitalului străin sub formă de investiții directe în scopul redresării economiei naționale și creat mediul atractiv adecvat.

Politica de stat direcționată spre dezvoltarea pieței valorilor mobiliare, care presupune crearea climatului investițional favorabil pentru atragerea investițiilor, asigurarea protejării intereselor investitorilor, precum și stimularea fiscală a participanților la piața valorilor mobiliare, ar contribui esențial la modificarea tendințelor de dezvoltare a pieței de capital naționale și, ca rezultat, la creșterea economiei țării.

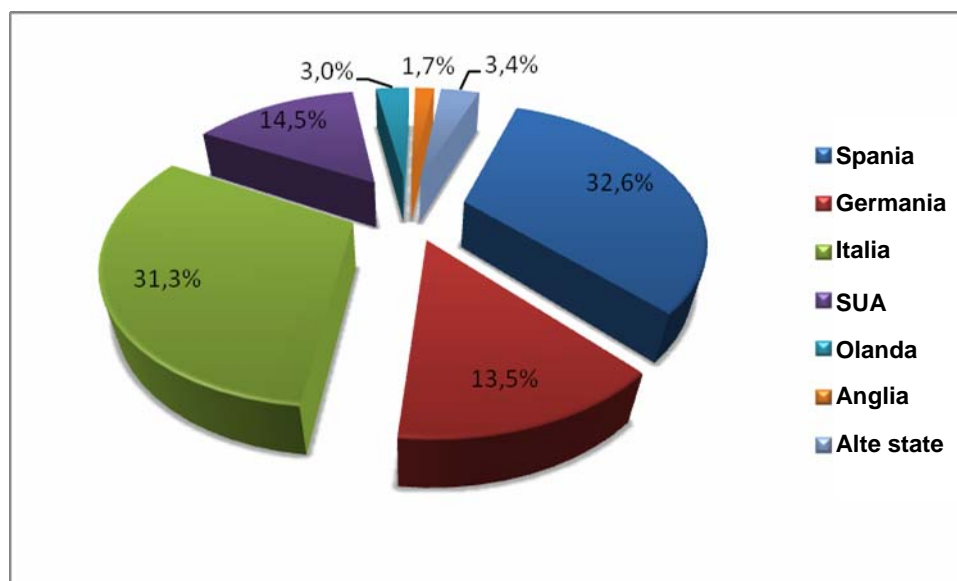
Numărul tranzacțiilor cu valori mobiliare efectuate cu implicarea investitorilor străini în perioada 2000-2007 este redată în Figura 1.



**Fig.1.** Numărul tranzacțiilor efectuate cu implicarea investitorilor străini.

Sursa: Elaborat de autor în baza rapoartelor anuale ale CNVM pentru anii 2001-2007

În comparație cu anul 2006, în anul 2007 piața valorilor mobiliare devine tot mai atractivă pentru investitorii străini. Volumul total al investițiilor atrase prin intermediul pieței primare în anul 2007 a constituit 799,1 mln. lei; comparativ cu anul 2006, valoarea acestui indicator a crescut cu 283,8 mln. lei. Participarea investitorilor străini, în anul 2007, la plasarea capitalului în emisiuni de valori mobiliare o putem urmări în Figura 2.



**Fig.2.** Structura investițiilor atrase de către societățile pe acțiuni după originea investitorilor străini, 2007.

Sursa: www.cnpf.md

În anul 2007, cele mai înalte valori ale tranzacțiilor cu participarea investitorilor străini au fost efectuate cu valorile mobiliare ale BC „Mobiasbancă” S.A. (313,9 mln. lei, cu participarea investitorilor din Franța) și BC „Unibank” S.A. (242,0 mln. lei).

Pentru crearea unui mediu favorabil dezvoltării pieței valorilor mobiliare naționale și pentru asigurarea creșterii economice durabile, trebuie realizate următoarele obiective prioritare:

- ✓ sporirea imaginii pieței valorilor mobiliare și promovarea produselor investiționale ale pieței valorilor mobiliare;
- ✓ transformarea pieței valorilor mobiliare într-un mecanism eficient de atragere a investițiilor în sectorul real al economiei;
- ✓ creșterea atractivității investiționale a țării noastre;
- ✓ diminuarea riscurilor pe piața valorilor mobiliare;

- ✓ ridicarea gradului de stabilitate și siguranță a pieței valorilor mobiliare naționale;
- ✓ ridicarea nivelului de responsabilitate a participanților la piața valorilor mobiliare;
- ✓ înăsprirea măsurilor de sancționare pentru încălcarea de către participanții la piața valorilor mobiliare a regulilor stabilite.

Republica Moldova trebuie să-și dezvolte piața valorilor mobiliare națională în conformitate cu regulile și standardele existente în țările cu economie de piață dezvoltată. Pentru evoluția pieței valorilor mobiliare naționale trebuie să se țină cont de practica internațională în acest domeniu. În același timp, această practică nu trebuie doar copiată, ci trebuie să fie și adaptată la particularitățile naționale. Trebuie creată o piață cu o eficacitate maximă, care să utilizeze standardele internaționale în scopul deciderii problemelor dezvoltării naționale.

Sporirea compatibilității în raport cu standardele europene, ca obiectiv indispensabil creșterii integrării financiare, presupune atât îmbunătățirea infrastructurii tehnice, cât și susținerea dezvoltării operatorilor de piață, care să ofere servicii financiare de calitate la standarde internaționale.

**Bibliografie:**

1. Buletinele informative ale Comisiei Naționale a Pieței Financiare pentru anii 2005-2008.
2. Абалкин Л.И. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Вопросы экономики. - 1997. - №6. - С.7.
3. Domenico N. Globalizarea și monopolizarea: o fază obligatorie pentru țara care vrea să facă parte dintr-o economie de piață liberă // *Economica*. - Nr.4(52). - P.118-122.
4. Stiglitz E.J. Globalizarea. Speranțe și deziluzii. - București: Editura Economică, 2003.
5. Stoica O. Problemele specifice piețelor bursiere în formare. - În: *Mecanismele și instituțiile economiei de piață*. - Iași: Editura Universității „Al. Ioan Cuza”, 1997.
6. Postelnicu C., Postelnicu G. Globalizarea economiei. - București: Editura Economică, 2000.
7. Anghelache G. Bursa și piața extrabursieră. - București: Editura Economică, 2003.
8. [www.cnpf.md](http://www.cnpf.md)
9. <http://capital.market.md>
10. [www.eco.md](http://www.eco.md)

*Prezentat la 24.12.2008*

## FLUXURILE FINANCIARE – COMPONENT DETERMINANT ÎN ESTIMAREA ACȚIUNILOR

**Aliona CHETRARU**

*Catedra Finanțe și Bănci*

In the article the author argues the role of financial flows in determining the estimated value of shares, determining their specifics through a series of methods. Depending on the types and size of the estimated shares financial flows can be calculated by different techniques, financial flows representing the size of revenue generated by their assets. An important aspect in determining the estimated value of the shares is discount cash flows.

În teoria economică sunt cunoscute trei abordări ale evaluării:

1) *evaluarea cash-flow-urilor actualizate* – presupune corelarea costului activului cu valoarea actualizată a fluxurilor bănești, aferente acestui activ, așteptate în viitor;

2) *evaluarea pe principii de comparație* – prețul activului este determinat în rezultatul analizei formării prețurilor pentru activele similare, totodată fiind stabilită o relație cu una sau câteva variabile (ex., venituri, cost bilanțier, fluxuri bănești);

3) *evaluarea patrimonială* – presupune calcularea valorii acțiunilor în baza mărimii cheltuielilor necesare reconstituirii societății pe acțiuni (înființării unei noi societăți pe acțiuni). Astfel, valoarea acțiunilor devine funcție a valorii societății în funcțiune sau a afacerii.

Ultimele două decenii o atenție deosebită se atrage evaluării prin intermediul condițiilor opționale, și anume:

4) *evaluarea condițiilor opționale* – presupune utilizarea modelelor de formare a prețurilor pentru opțiuni în scopul estimării prețului activului (a cărui esență economică corespunde caracteristicilor opționale): financiar – warranturi, real – proiecte, patente, resurse etc.

În determinarea valorii intrinseci a titlurilor investitorii preferă utilizarea principiilor teoriei fundamentale, conform căreia valoarea intrinsecă a titlului este determinată de totalitatea veniturilor actualizate aferente titlului într-o anumită perioadă de timp\*:

$$V_t = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{CF_i}{(1+r)^i}, \quad (1)$$

unde:

$V_t$  – valoarea intrinsecă;

$CF_i$  – fluxuri financiare;

$r$  – rata de actualizare sau nivelul cerut al profitabilității investiției;

$i$  – anul.

Esența economică a analizei acțiunilor revine determinării valorii intrinseci la momentul investirii sau evaluării, determinată de mulțimea fluxurilor financiare aferente titlului pentru anumite perioade de timp în funcție de influența diferiților factori în timp.

### ***Evaluarea prin intermediul metodei actualizării fluxurilor financiare***

Un loc aparte în cadrul analizei financiare a titlurilor revine analizei fluxurilor financiare (cash - flow) actualizate. În funcție de tipologia titlurilor și mărimea pachetului deținut, fluxurile financiare pot fi calculate după diferite tehnici. În linii generale, fluxurile financiare reprezintă mărimea veniturilor generate de activele ce le generează. Astfel, deținătorul de acțiuni în general este interesat de fluxul de dividende aferent titlurilor pentru perioada de timp interesată. Însă, dacă mărimea pachetului de acțiuni permite acționarului de a influența luarea anumitor decizii, ca urmare fiind posibile recompensări sau alte efecte pozitive, fluxul financiar nu se va reduce doar la dividende, ci se va calcula fluxul financiar al emitentului în funcție de intrările și ieșirile de capital.

\* Modelul a fost propus în 1938 de J. Williams în lucrarea sa „The Theory of Investment Value”. *Sursa*: В.В. Ковалев. Введение в финансовый менеджмент. - Москва: Финансы и статистика, 2004.

Formula (1) este considerată formula de bază în analiza fluxurilor financiare, însă în funcție de cerințele investitorului și necesitățile companiei de estimare acest model poate fi modificat. La ora actuală există mii de modele de analiză a fluxurilor financiare elaborate de diferite bănci de investiții, companii investiționale sau companii de estimare, care, în esență, reprezintă aceeași formulă cu unele mici detalii.

Modelul prezentat poate fi utilizat pentru orice companie, însă în anumite cazuri, și anume: când compania se confruntă cu probleme financiare, este pe cale de insolvabilitate, are activitate ciclică, dispune de active neutilizate la momentul evaluării etc., rezultatele analizei nu vor fi reprezentative, deoarece modelul este lucrativ doar în cazurile în care compania va înregistra fluxuri financiare pozitive.

Deși în viața de toate zilele valoarea diferitelor active este determinată, de regulă, prin metoda comparației (un nou produs pe piață poate fi cu ușurință evaluat dacă caracteristicile și capacitățile acestuia sunt similare altor active), metoda actualizării fluxurilor financiare viitoare constituie temelia procesului de evaluare.

Metoda actualizării fluxurilor financiare viitoare este importantă prin faptul că asigură calculul valorii prezente a activului (activelor).

$$PV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}, \quad (2)$$

unde:

- n – termenul de circulație (viață) a activului;
- $CF_t$  – fluxurile bănești viitoare pentru perioada t;
- r – rata de actualizare;
- t – anul.

Fluxurile financiare în funcție de tipul activului pot fi diferite, și anume:

- ✓ pentru acțiuni – dividende,
- ✓ pentru obligațiuni – cuponul (dobânda) și valoarea nominală;
- ✓ pentru proiecte – fluxurile bănești după achitarea impozitelor.

Actualizarea fluxurilor financiare viitoare poate fi calculată prin trei metode, având la bază următoarele obiective:

- estimarea capitalului propriu al companiei;
- estimarea activelor totale ale companiei;
- estimarea efectuată în trepte – începându-se de la operațiunile de bază, treptat fiind cumulate costul datoriilor și al altor obligațiuni (în afară de cele generate de deținerea de acțiuni).

Fiecare metodă nominalizată presupune aplicarea unor tehnici deosebite, atât în calculul fluxurilor, cât și al ratelor de actualizare.

Astfel, în calitate de cash-flow aferent capitalului propriu vor fi considerate fluxurile financiare înregistrate după acoperirea tuturor cheltuielilor, operațiunilor de reinvestire a mijloacelor temporar libere, achitarea impozitelor, dobânzilor și sumelor rambursate aferente împrumuturilor contractate. În acest caz, calculul valorii prezente a activelor analizate este efectuat în funcție de fluxurile nominalizate și rata de actualizare, echivalentă costului atragerii capitalului propriu (randamentul cerut de deținătorii cotelor de participare la capitalul propriu).

$$PV_{-CP} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_{cp_t}}{(1+k_e)^t}, \quad (3)$$

unde:

- n – termenul de circulație (viață) a activului;
- $CF_{cp_t}$  – fluxurile bănești viitoare aferente capitalului propriu pentru perioada t;
- $k_e$  – costul atragerii capitalului propriu (poate fi calculat prin modelele Build-Up, CAPM – Capital Asset Pricing Model);
- t – anul.

Costul companiei se determină cu ajutorul actualizării fluxurilor financiare viitoare (soldul fluxurilor financiare fără cheltuielile operaționale, de reinvestire, achitare a impozitelor, dar până la efectuarea plăților pe conturile deținătorilor de obligațiuni sau acțiuni) luându-se în calcul costul mediu ponderat al atragerii capitalului (considerat costul de atragere a componentelor de finanțare utilizate de companie, ponderate proporțional față de prețul de piață al acestora).



Determinarea valorii companiei utilizând tehnici de analiză separată a diferitelor categorii de datorii creditoriale se efectuează în trei etape:

- 1) determinarea valorii companiei ținându-se cont de finanțarea doar din surse proprii;
- 2) se adaugă valoarea actualizată a câștigurilor înregistrate din aplicarea diferitelor tehnici de plată a impozitelor;
- 3) se cumulează costul potențial al procedurii de insolvență.

*I. Unul dintre aspectele modelului de evaluare a cash-flow-urilor aferente capitalului propriu este modelul de evaluare a dividendelor actualizate, care, la rândul său, are câteva variante:*

#### **Modelul lui Gordon**

Acest model este aplicabil pentru companiile care sunt în fază de creștere stabilă, achită regulat dividende acționarilor lor și ritmurile de creștere a acestora pot fi planificate pentru perioade foarte îndelungate de timp. Se aplică următoarea formulă:

$$V_t = \sum_k \frac{C(1+g)^k}{(1+r)^k}, \quad (4)$$

unde:

- C – mărimea dividendului de bază de la care se începe calculul;
- g – ritmul de creștere a dividendului;
- r – rata de actualizare sau nivelul cerut al profitabilității investiției.

Calculul poate fi efectuat conform formulei simplificată [1]:

$$V_t = \frac{C(1+g)}{(r-g)}. \quad (4.1)$$

Din formulă devine evident faptul că ea nu poate fi utilizată în cazurile când  $r < g$ , dat fiind că s-ar obține o valoare estimativă negativă pentru acțiuni, ceea ce este imposibil.

#### **Modelul bifazic al actualizării dividendelor**

Modelul bifazic divizează perioadele de analiză în două intervale: 1) intervalul în care compania este caracterizată de ritmuri instabile de creștere și 2) interval în care ritmul se stabilizează la un anumit nivel și poate fi menținut pentru perioade îndelungate de timp.

Acest model poate fi utilizat chiar și pentru companiile care în anii de stabilizare pot înregistra fluxuri negative (pierderi), valoarea intrinsecă fiind determinată de valoarea actualizată a dividendelor înregistrate în faza de stabilizare și valoarea actualizată a prețului final după formula:

$$V_t = \sum_{j=1}^k \frac{C_j}{(1+r)^j} + \frac{C_{k+1}}{r-g} \left( \frac{1}{1+r} \right)^k. \quad (5)$$

Printre neajunsurile modelului putem menționa că deseori în practică este dificil a determina sfârșitul perioadei fluxurilor nestabile și începutul creșterii constante; pentru unele companii care distribuie la plata dividendelor sume mult mai mici ca profitul net realizat costul estimativ calculat poate fi nereprezentativ, deoarece nu se vor lua în calcul mijloacele de depozitare la contul companiei în rezerve, profitul nedistribuit etc. Varietăți ale modelului bifazic sunt modelul trifazic și modelele combinate.

Calcularea **fluxurilor financiare actualizate asupra capitalului propriu** al companiei lărgeste domeniul de influență a factorilor asupra valorii acțiunilor, acestea fiind unul dintre componentele de bază ale capitalului propriu. Literatura de specialitate propune calcularea fluxurilor financiare libere aferente acțiunilor (Free cash-flow to equity – FCFE) după următoarea formulă:

FCFE = Profit Net – (Cheltuieli capitale – Amortizarea) – (Modificarea capitalului circulant nemonetar) + (Obligațiuni noi de achitare – Achitarea datoriilor) = Profit Net – (Cheltuieli capitale – Amortizarea)(1-δ) – (Δ capitalului circulant)(1-δ).

Deși compania achită acționarilor săi dividende, valoarea mijloacelor aferente acționarilor companiei este mult mai mare. Astfel, se recomandă compararea a doi indicatori:

1. Coeficientul de achitare a dividendelor = Dividende / Profit net
2. Coeficientul „mijloace financiare pentru deținătorii de acțiuni/FCFE” = (Dividende + Achiziționarea acțiunilor ordinare) / FCFE [2].

Coeficientul „mijloace financiare pentru deținătorii de acțiuni/ FCFE” reflectă partea de mijloace bănești care poate fi achitată în realitate acționarilor de către companie sub forma dividendelor sau prin achiziționarea acțiunilor de la ei. Mărima acestui coeficient poate varia în intervalul (0;1).

Dacă mărirea coeficientului pe parcursul câtorva ani este foarte aproape de „1 - unitate”, aceasta semnifică faptul că compania emitentă achită acționarilor întregul surplus de capital creat de aceasta.

Dacă mărirea coeficientului este semnificativ mai mică decât unitatea, atunci compania utilizează mijloacele libere pentru a majora soldurile la dispoziția societății, pentru reinvestire sau investire în valori mobiliare, și nu pentru a remunera acționarii.

În cazul când coeficientul depășește „unitatea”, compania achită acționarilor săi mai mult decât ar fi în stare, ceea ce poate fi realizat fie în rezultatul noilor emisiuni, fie din contul soldurilor conturilor la dispoziția societății.

Practica internațională demonstrează că în majoritatea cazurilor companiile achită acționarilor fluxuri financiare mult mai mici comparativ cu potențialul de achitare, astfel valoarea coeficientului este mult mai mică ca unitatea [3].

Principiile de bază ale modelelor FCFE sunt asemănătoare modelelor de actualizare a dividendelor, diferența constând în aceea că modelele FCFE analizează un spectru mai larg al mijloacelor companiei aflate la dispoziția acționarilor la diferite perioade de timp, ceea ce determină ca modelele FCFE în majoritatea cazurilor să fie mai precise în rezultate și mai veridice să indice elementul problemă în cadrul gestiunii mijloacelor proprii ale companiei.

Totodată, în estimarea acțiunilor se utilizează și noțiunea de **fluxuri financiare ale companiei** (FCFF – Free cash-flow to firm). Aceste fluxuri financiare includ fluxurile financiare aferente capitalului propriu, fluxurile aferente creditorilor (datoriile creditoriale, datoriile la plata dobânzilor pentru creditele contractate sau titlurile de împrumut emise), fluxurile financiare aferente deținătorilor de acțiuni preferențiale (dividendele). Astfel, formula de calcul al FCFF este:

FCFF= Cash-flow la acțiuni+Cheltuieli pentru plata dobânzilor(1-Cota impozitului)+plăți de bază-Datorii creditare noi+Dividende aferente acțiunilor preferențiale.

O cale mai ușoară în determinarea FCFF este următoarea:

FCFF= Profit net(1-Cota impozitului)+Amortizarea-Cheltuieli capitale-ΔCapital circulant.

Diferența de bază dintre FCFF și FCFE este determinată de influența plăților dobânzilor și altor obligațiuni creditoriale asupra mărimii FCFF. Modelul de bază al analizei FCFF este următorul:

$$PV = \sum_{t=1}^n \frac{FCFF_t}{(1+WACC)^t}, \quad (6)$$

unde:

n – termenul de circulație (viață) a activului;

FCFF<sub>t</sub> – fluxurile bănești viitoare aferente capitalului propriu pentru perioada t;

WACC – costul mediu ponderat al atragerii capitalului (Weighted Average Cost of Capital).

$$WACC = CCP \frac{CP}{D+CP} + CCI \frac{D}{D+CP}, \quad (7)$$

unde:

CCP – costul capitalului propriu;

CP – capital propriu;

D – datorii;

CCI – costul capitalului împrumutat.

În situația când compania după un număr de ani n înregistrează ritmuri constante de creștere  $g_n$ , costul companiei poate fi determinat după formula:

$$PV = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{FCFF_t}{(1+WACC_{hg})^t} + \frac{[FCFF_t / (WACC_{st} - g_n)]}{(1+WACC_{hg})^n}, \quad (8)$$

unde:

hg – perioade de creștere rapidă;

st – perioade de creștere stabilă.

Utilizarea mărimii fluxurilor financiare aferente companiei este recomandabilă în situațiile când activitatea companiei este caracterizată de indicatori instabili și nu pot fi determinate perioade delimitate ale creșterii și stabilizării ritmurilor de dezvoltare a companiei.

### Modelele de estimare a FCFE (Free cash-flow to equity)

#### Cerințele de bază ale modelelor în condițiile de plată a FCFE:

1. După achitarea tuturor datoriilor, efectuarea operațiunilor necesare de reinvestire, compania va îndrepta la plata dividendelor toate mijloacele bănești rămase la soldul companiei;
2. Potențiala creștere a FCFE va fi condiționată inclusiv de majorarea veniturilor de la activele circulante, cu excepția venitului înregistrat în urma creșterii cotațiilor valorilor mobiliare cu grad înalt de lichiditate.

#### Analiza potențialului de creștere a FCFE:

Similar modelului de analiză a ritmurilor de creștere a dividendelor pentru acțiuni, poate fi formulată următoarea relație:

$$\text{Nivelul așteptat de creștere FCFE} = K_r \times E_c,$$

unde:

$K_r$  – coeficientul de reinvestire a capitalului propriu;

$E_c$  – venitul nemonetar aferent capitalului propriu.

La rândul său, coeficientul de reinvestire a capitalului propriu poate fi calculat după formula:

$$K_r = 1 - (\text{Cheltuieli capitale nete} + \text{Modificarea capitalului circulant} - \text{Datorii creditare nete}) / \text{Profit net}$$

Venitul nemonetar aferent capitalului propriu (ROE nemonetar) se va calcula după formula:

$$E_c = (\text{Profit net} - \text{Profit net rezultat din mijloace bănești și deținerea de valori mobiliare}) /$$

(Costul bilanțier al capitalului propriu – mijloace bănești și valori mobiliare lichide)

Tabel

Varietatea Modelelor FCFE pentru acțiuni

Indicatorii	FCFE pentru acțiuni cu creștere constantă	Modelul bifazic al FCFE	Modelul „E” – trifazic
Domeniul de aplicare	Companii cu dezvoltare stabilă și tempouri de creștere constante	Companii care inițial vor spori potențialul lor mult mai rapid comparativ cu cele cu dezvoltare stabilă, pentru ca ulterior ritmurile să se stabilizeze	Companii ce vor trece prin trei faze: inițial vor avea ritmuri înalte de creștere, faza intermediară – scădere și faza de stabilitate – creșterea este constantă
Definirea modelului	Costul capitalului propriu este funcție a FCFE, ritmul stabil de creștere și randament	Valoarea acțiunilor este determinată de valoarea actualizată a FCFE și valoarea actualizată a prețului de lichidare la finele perioadei	Valoarea acțiunilor este funcție de FCFE din perioada de creștere rapidă, FCFE din perioada de stabilizare și valoarea actualizată a prețului de lichidare la finele perioadei de analiză
Formula de calcul	$V_e = \frac{FCFE_1}{k_e - g_n},$ unde: $k_e$ – costul atragerii capitalului propriu; $g_n$ – ritmul de creștere a FCFE	$V_e = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{FCFE_t}{(1+k_{e,hg})^t} + \frac{P_n}{(1+k_{e,hg})^n},$ unde: $k_e$ – costul atragerii capitalului propriu în perioada ritmurilor înalte (hg) și stabile (st); $P_n$ – prețul de lichidare la finele perioadei: $P_n = FCFE_{n+1} / (k_{e,st} - g_n)$ $g_n$ – ritmul nelimitat de creștere a FCFE după ultimul an analizat	$V_e = \sum_{t=1}^{t=n1} \frac{FCFE_t}{(1+k_e)^t} + \sum_{t=n1+1}^{t=n2} \frac{FCFE_t}{(1+k_e)^t} + \frac{P_{n2}}{(1+k_e)^{n2}},$ unde: $k_e$ – costul atragerii capitalului propriu; $P_{n2}$ – prețul de lichidare la finele perioadei: $P_{n2} = FCFE_{n2+1} / (k_e - g_n)$ $n1$ – sfârșitul perioadei inițiale a ritmurilor înalte de creștere; $n2$ – sfârșitul perioadei intermediare

Atenție:	Ritmurile de creștere a FCFE trebuie corelate cu ritmurile nominale de creștere a economiei în ansamblu (astfel, ritmul de creștere a FCFE nu poate depăși cel pe economie)	Este necesar de calculat nivelul mediu al cheltuielilor capitale pe ramură, coeficientul de reinvestire a capitalului propriu	Trecerea companiei prin mai multe faze de dezvoltare presupune corelarea diferitelor variabile cu presupunerile privind sporul relativ-relația dintre cheltuielile capitale și amortizare
Riscul companiei	Mediu și mai mic – coeficientul beta este aproximativ egal cu „1”	Mediu și mai mic – coeficientul beta este aproximativ egal cu „1”	Risc variabil în funcție de faza de dezvoltare, condiția de bază fiind că compania către faza a treia va avea un risc mediu pe piață – coeficientul beta va tinde spre unitate
Presupuneri		Compania mai întâi va avea ritmuri foarte înalte, după o perioadă însă ele vor scădea până la un nivel constant	Modelul se va utiliza pentru companii care au ritmuri de creștere înalte la momentul estimării și pot fi încadrate în modelul „E”

**Referințe:**

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ. - Москва: Финансы и статистика, 2004, с.391.
2. Damodaran A. Investment Valuation (Инвестиционная оценка). - Москва: Альпина Бизнес-Букс, 2005, с.470.
3. Baza de date Compustat pentru anul 1998.

*Prezentat la 13.10.2008*

## PROCESUL DECIZIONAL ÎN ACTIVITATEA BĂNCII COMERCIALE

**Igor ENICOV, Gheorghe BUNESCU, Oxana RADOMSCAIA**

*Catedra Finanțe și Bănci*

Le processus décisionnel d'une entreprise représente l'ensemble des décisions adoptées et implémentées dans son activité et structurées selon les objectifs et l'hierarchie manageriale. Dans le cadre de ce processus chaque étape de la prise d'une décision constitue elle-même un processus décisionnel compliqué. L'activité de prise de décision dans la banque commerciale est basée sur un algorithme rationnel de sélection qui implique quelques étapes. Lors de l'apparition d'une tâche nouvelle s'impose la nécessité de parcourir toutes les étapes du processus décisionnel. La totalité des documents normatifs et réglementaires internes crée le système de documentation interne. Les lacunes dans ce système de documentation soumettent la banque au risque opérationnel excessif, c'est pourquoi sa gestion et sa structuration correcte constituent des priorités décisives pour la banque commerciale.

Considerând procesul decizional unul dintre punctele-cheie în dezvoltarea unei organizații, am utilizat principiile analizei tip cascada, care ar permite identificarea conceptului de decizie, precum și cercetarea procesului decizional, fiind urmată de analiza prin detaliere a modelelor de luare a deciziilor specifice sectorului bancar, un rol aparte revenind, în special, sistemului de luare a deciziilor în băncile comerciale moderne.

### 1. Conceptul procesului decizional

Obiectivele unei organizații pot fi realizate doar prin acțiuni susținute, adaptate la context și la condițiile mediului, la resursele disponibile. Acest proces include, fără îndoială, luarea de decizii.

**Decizia** poate fi definită ca *un proces rațional de alegere a unei soluții, a unei linii de acțiune dintr-un număr oarecare de posibilități, în scopul de a ajunge la un anumit rezultat.*

Din delimitarea conceptului de decizie vom reține cel puțin următoarele elemente:

- este privită ca un proces de alegere rațională specific umană;
- se regăsește în toate funcțiile managementului;
- reprezintă actul final în stabilirea obiectivului sau obiectivelor asumate de manager;
- integrarea unității economice în mediul ambiant depinde de calitatea deciziilor;
- acțiunea poartă denumirea de decizie numai în măsura în care corespunde unei situații de alegere;
- este un act de atragere, combinare și alocare a diverselor resurse în procesul de producție;
- este un act de îmbinare a intereselor componentelor unității economice ș.a.

Așadar, decizia reprezintă elementul central al activității manageriale, fiind instrumentul specific de exprimare a acesteia. În fond, decizia este expresia cea mai activă și dinamică prin care managementul își realizează funcțiile.

În unitățile economice într-o situație decizională același obiectiv poate fi realizat pe mai multe căi; or, existența lor impune managerilor un set de competențe în elaborarea variantelor decizionale, precum și în evaluarea aplicării acestora.

Variantele prin care se poate realiza același obiectiv determină anumite consecințe cuantificabile prin nivelul indicatorilor economici considerați și prezintă fiecare anumite deosebiri referitoare la:

- nivelul și structura factorilor de producție alocați;
- nivelul productivității muncii;
- randamentele obținute ș.a.

Există câteva elemente esențiale în configurarea și soluționarea oricărei situații decizionale: decidentul, obiectivele, performanțele curente, factorii de influență a performanțelor, problema identificată, criteriile de decizie, soluțiile alternative posibile, consecințele așteptate ale soluțiilor alternative și soluția aleasă sau decizia propriu-zisă.

Cunoașterea acestor elemente este indispensabilă pentru identificarea diferitelor tipuri de decizii manageriale și pentru înțelegerea proceselor decizionale din organizații.

Pentru a asigura elaborarea de variante decizionale viabile și evaluarea corectă a fiecăreia, decidenții trebuie să dovedească un înalt grad de competență, astfel încât rezultatele obținute în urma aplicării unei variante în practică, consecințele ei reale, să nu difere de cele prognozate decât în proporții acceptate. Cu cât mai mare

este diferența dintre rezultatele reale și cele prognozate, cu atât mai mult se impune inițierea deciziei de corecție într-un termen cât mai scurt.

Cele mai importante cerințe ce necesită a fi îndeplinite pentru ca o decizie să fie congruentă scopului urmărit sunt:

- Cunoașterea strictă a realității din unitatea economică;
- Oportunitatea deciziilor, adică adoptarea acestora în timp util;
- Adoptarea deciziilor să se realizeze numai de către organismele și persoanele investite cu acest drept și numai în sfera lor de activitate;
- Formularea clară a deciziei;
- Coordonarea deciziilor asigură înlăturarea unor contradicții care pot apărea între diferitele decizii referitoare la același obiectiv;
- Eficiența economică a deciziilor, adică consecințele fiecărei decizii în practică trebuie să asigure un efect economic sporit;

- Este necesar să se elaboreze mai multe variante care reflectă posibilitățile de realizare a obiectivului propus.

Deci, deciziile trebuie privite ca mijloace de a atinge niște scopuri, de realizare a unor obiective, ele fiind rezultatul unui proces secvențial de informare, analiză și deliberare, denumit **proces decizional**. În esență, prin procesul decizional al unei organizații desemnăm ansamblul deciziilor adoptate și aplicate în cadrul său, structurate corespunzător sistemului de obiective urmărite și configurației ierarhiei manageriale. Adică, luarea deciziei nu se limitează la actul în sine de alegere dintre mai multe alternative posibile, ci presupune acest proces de examinare și reflexie asupra condițiilor situației decizionale și a posibilităților de soluționare.

În cadrul procesului decizional, baza informațională își are sursa în perioadele trecute, în timp ce procesul propriu-zis de evaluare și comparare a variantelor vizează consecințele viitoare ce vor fi obținute într-un viitor definit, denumit **orizont decizional**.

Încercând să determinăm **originile termenului** de proces decizional, putem aminti că pe la mijlocul secolului XX, Chester Barnard, directorul unei companii de telefonie, a importat termenul „proces de luare a deciziilor” din administrația publică în lumea afacerilor. Apoi a început să înlocuiască termenii apropiați, precum „alocarea resurselor” și „construirea politicilor”, transformând modalitatea în care managerii gândesc rolul lor ca pe un proces continuu spre o serie mai „fragmentată” de acțiuni întreprinse și obiective atinse.

Importanța oferită procesului decizional relevă **funcții** ale acestuia:

- direcționarea spre dezvoltarea de ansamblu a organizației și componentelor sale;
- armonizarea activității personalului;
- declanșarea acțiunii personalului la nivelul organizației și al componentelor acesteia.

Structura procesului decizional, respectiv numărul, conținutul și legăturile dintre activitățile procesului, rămâne o problemă contradictorie. Herbert Simon, într-o succesiune de articole și lucrări din anii '60-'70, a propus o schemă a procesului decizional, suficient de generală pentru a putea fi considerată totuși un veritabil model canonic al luării deciziilor. Această schemă cuprinde patru faze: *investigare*, *concepție*, *selecție* și *evaluare*.

Prima fază presupune investigarea mediului pentru a releva condițiile care determină luarea unei decizii. A doua fază, concepția, include inventarea, dezvoltarea și analiza diferitelor moduri de acțiune posibile. Cea de-a treia fază, selecția, constă în alegerea unuia dintre aceste moduri de acțiune. Ultima fază, evaluarea, privește supravegherea executării deciziei.

Simon subliniază faptul că „fiecare fază a luării unei decizii date este ea însăși un proces decizional complicat”. Consimțim aici că, de fapt, succesiunea fazelor parcurse în luarea unei decizii nu este strict secvențială, procesul fiind adesea iterativ.

Studiile întreprinse în organizații economice au condus la formularea unor concepții sau module diferite cu privire la maniera în care managerii se comportă în timpul luării deciziilor, iau decizii. Respectiv, au putut fi evidențiate următoarele două modele:

**a) Modelul rațional** al deciziei de afaceri își are rădăcinile în științele economice. Dezvoltând diferite teorii cu privire la comportamentul companiilor în economia de piață, specialiștii pornesc adesea de la o premisă simplificatoare: managerii iau întotdeauna cele mai bune decizii din punctul de vedere al interesului economic al entităților administrate, adică decid și acționează doar în conformitate cu principiul raționalității utilizării resurselor pentru atingerea obiectivelor economice ale firmelor. Aceasta înseamnă că o decizie este conside-

rată rațională doar atunci când utilizarea preconizată a resurselor conduce la obținerea unui efect economic optim în condițiile date.

Pentru a sprijini luarea rațională a deciziilor au fost dezvoltate numeroase modele de cercetare operațională și calcul economic. Bazele teoretice ale acestor modele pot fi găsite în teoria grafurilor, analiza matematică a convexității, programarea matematică, teoria probabilităților ș.a.

**b) Modelul raționalității limitate**, al cărui creator este H.Simon, susține că raționalitatea deciziilor luate în organizații este afectată de doi factori mai importanți: capacitățile cognitive limitate ale decidenților și constrângerile impuse de contextul organizațional.

Ca urmare a influenței acestor factori, managerii renunță adesea la inventarierea tuturor alternativelor posibile pentru a o găsi pe cea mai bună și se mulțumesc să examineze un număr restrâns de alternative, reținând-o pe prima care li se pare a fi satisfăcătoare.

Ca urmare, orice proces decizional prevede realizarea unui algoritm, care poate fi elaborat dinainte sau în procesul efectuării procesului decizional (rezolvării unei probleme), poate fi descris formal sau nu, poate fi detaliat exhaustiv sau general, poate fi just sau flexibil, actual pe termen lung sau scurt.

Orice organizație va decide în mod independent sistemul de algoritmi aplicați.

Arhitectura procesului de luare a deciziilor depinde în mare măsură de următorii factori care reflectă specificul organizației:

- numărul de sarcini care necesită rezolvare;
- omogenitatea sarcinilor;
- complexitatea sarcinilor;
- volatilitatea mediului care determină parametrii sarcinilor.

Responsabilitatea adoptării deciziilor revine în mod exclusiv managerilor. Ei pot adopta aceste decizii în mod individual, în cadrul unor grupuri formale (consiliu, comitet, comisie) sau informale.

În condițiile creșterii permanente a complexității problemelor decizionale deciziile în grup ocupă un loc important. În mare măsură ele permit utilizarea cunoștințelor și experiențelor mai multor specialiști, contribuind la conturarea unei decizii din mai multe puncte de vedere.

Luarea în grup a deciziilor are avantaje evidente (un volum mai mare de cunoștințe și experiență poate genera mai multe idei și crește calitatea ideii promovate; deciziile sunt mai bine înțelese de oamenii care participă la procesul de fundamentare). În anumite condiții, luarea de decizii în grup poate prezenta și inconveniente demne de luat în considerație (subordonații au tendința de a se ralia la opiniile șefilor; presiunea pentru consens manifestată în cadrul grupului poate descuraja susținerea unor puncte de vedere divergente; consumul de timp este mai mare, de aceea aceste decizii sunt mai costisitoare ș.a.).

Procesele decizionale efective din organizații, prin numărul și conținutul etapelor ce le compun, pot fi mai mult sau mai puțin raționale, în funcție de gradul de structurare a situațiilor decizionale abordate, de personalitatea indivizilor care participă la luarea deciziilor și de personalitatea organizațiilor în care sunt luate deciziile.

Activitatea oricărei organizații este caracterizată de un sistem mai bun sau mai rău de luare a deciziilor. Diversitatea sarcinilor, respectiv necesitatea luării unei decizii depinde de **mărimea organizației** și de **gradul de omogenitate a problemelor** apărute.

Într-o organizație mică, gradul de diversificare a problemelor cognitive poate să fie mare, iar numărul lor mic, complexitatea problemelor scăzută, iar selectarea modului de rezolvare a problemei poate să fie episodică și să nu influențeze semnificativ eficiența organizației. În cazul dat, problemele pot fi rezolvate ad-hoc, la momentul apariției lor. În practică aceasta se realizează prin emiterea documentelor reglatorii interne – ordine, dispoziții etc.

**Banca comercială** reprezintă un sistem complex, cu probleme de business care, în pofida diversității sarcinilor, pot fi divizate în grupe omogene repetabile.

Ca urmare, activitatea bancară poate fi examinată ca un sistem de procese legate reciproc care pot fi grupate în patru categorii:

- operațiuni pasive;
- operațiuni active;
- servicii bancare;
- operațiuni proprii ale băncii.

Fiecare din aceste procese poate fi considerat ca decizional, deoarece este bazat pe prelucrarea informației în scopul rezolvării anumitor probleme.

Reieșind din obiectivul de bază al sistemului bancar – asigurarea stabilității sistemului financiar – banca trebuie să lucreze stabil, previzibil și cu excluderea situațiilor excepționale. În practică acest obiectiv se atinge prin implementarea mecanismului de luare a deciziilor bine axat, cu elemente clar definite și sarcini bine înțelese. Aceasta presupune crearea procedurilor detaliate de realizare a anumitor activități și de luare a deciziilor aferente.

### 1. Procesul de luare a deciziilor în banca comercială contemporană

Majoritatea deciziilor în activitatea bancară sunt bazate pe alegeri raționale, care prevăd parcurgerea etapelor enumerate mai sus. Algoritmii aferenți proceselor decizionale se divizează în permanenți (cu termenul de valabilitate nedeterminat) sau temporari (de o singură dată).

În scopul implementării algoritmilor permanenți se aplică documente normative interne (norme, regulamente, instrucțiuni), iar a celor temporari – documente reglatorii interne (ordine, dispoziții etc.).

La momentul apariției unei sarcini noi (sau modificării esențiale a celor existente) apare necesitatea parcurgerii tuturor etapelor ale procesului decizional. În final apare o soluție – fie temporară, fie permanentă.

Totalitatea documentelor normative și reglatorii interne creează sistemul de documentație internă, care diferă de la o bancă la alta și determină în mare măsură nivelul de competitivitate a instituțiilor financiare.

Specificul sistemului de documentație internă a băncilor din Republica Moldova este determinat de articolul 17 al Legii instituțiilor financiare, precum și de articolul 2.1. al Recomandărilor BNM cu privire la sistemele de control intern în băncile din Republica Moldova.

#### Articolul 17. Statutul și regulamentele

(1) Banca trebuie să aibă un **statut** în care se specifică denumirea, adresa, obiectul activității, funcțiile consiliului băncii, cuantumul capitalului, tipul, numărul, valoarea nominală a acțiunilor și drepturile de vot legate de ele. Statutul băncii poate fi modificat doar cu aprobarea Băncii Naționale dată în scris.

(2) Banca se conduce de **regulamente interne**, aprobate de consiliul său, care, în conformitate cu statutul băncii, stabilesc:

a) structura organizatorică și funcțiile băncii, modul de formare și competența organelor de administrare și de control;

b) funcțiile unităților din structura băncii, ale administratorilor lor și ale funcționarilor băncii;

c) limitele competenței administratorilor și ale funcționarilor băncii de a se angaja în activități financiare în numele și în favoarea băncii;

d) funcțiile comisiei de cenzori și ale altor comisii permanente.

(3) Băncile prezintă Băncii Naționale copia autorizată de pe statut și de pe regulamentele băncii, lista persoanelor oficiale autorizate să acționeze în numele ei, documentul care stabilește limitele competenței acestora și speciile semnăturilor lor.

#### Articolul 2.1.

Consiliul instituției financiare este responsabil pentru aprobarea și revizuirea periodică, cel puțin o dată pe an, a unor sisteme adecvate de control intern, de care depinde funcționarea instituției în conformitate cu legislația în vigoare, inclusiv exigențele Băncii Naționale față de raportare, precum și cu **documentele normative interne**. Consiliul instituției financiare este responsabil pentru aprobarea **reglementărilor interne** în toate domeniile de activitate a instituției financiare

Drept rezultat, în vederea conformării la cerințele legislației autohtone, băncile din Republica Moldova au elaborat un sistem de Regulamente interne, care acoperă toate domeniile activității lor. Experiența demonstrează că asemenea documente deseori:

- sunt destul de voluminoase și dificile în utilizare;
- în mare măsură se limitează la repetarea prevederilor actelor normative ale BNM;
- conțin detalii excesive privind unele aspecte, atunci când celelalte rămân nedescrise;
- sunt expuse într-un limbaj sofisticat și necesită o pregătire specială și eforturi din partea personalului băncii pentru a le înțelege;
- permit diferite interpretări ale prevederilor documentelor;
- conțin contradicții între prevederile diferitelor documente normative interne;
- dificile din punctul de vedere al gestionării (elaborării/actualizării) cadrului normativ.



La momentul actual se observă slaba eficiență în aplicarea practică a Regulamentelor. Lacunele în sistemul de documente normative expune banca la riscul operațional excesiv.

Totodată, la momentul actual crește gradul de conștientizare a importanței sistemului de documentație internă nu doar în cadrul relațiilor cu organe de supraveghere, dar și în organizații, pentru a eficientiza activitatea instituțiilor financiare și a spori competitivitatea lor. Astfel, apare necesitatea de a transforma un număr impunător de documente interne într-un instrument eficient de management.

În acest scop, propunem implementarea următorului concept al DNI care corespunde cerințelor legislației și facilitează atât sporirea eficienței activității băncii, cât și diminuarea riscurilor operaționale la care ea este expusă.

## 2. Conceptul sistemului de documentație normativă internă

Conceptul sistemului de DNI prevede următoarele:

- a) Divizarea cadrului normativ intern în trei categorii: regulamente, proceduri, instrucțiuni.
  - b) Delegarea responsabilităților pentru elaborarea și aprobarea diferitelor tipuri de DNI.
  - c) Stabilirea responsabilităților pentru coordonarea diferitelor tipuri de DNI (implicarea diferitelor subdiviziuni care asigură conformarea DNI atât normelor interne, cât și celor externe, precum și cerințelor managementului riscurilor).
  - d) Implementarea sistemului de hărți tehnologice – prezentarea grafică a algoritmului de rezolvare a anumitor sarcini (procesului decizional).
  - e) Crearea soluțiilor automatizate pentru asigurarea gestionării eficiente a cadrului normativ intern.
- Avantajele noului sistem sunt:
- ✓ Structura cadrului normativ devine mai deplină, echilibrată, laconică, clară;
  - ✓ Se asigură aprobarea aspectelor conceptuale la nivelul Consiliului băncii, iar a celor executorii – la nivelul organului executiv;
  - ✓ Documentele devin mai structurate, standardizate, simple în utilizare și reflectă specificul și performanțele băncii;
  - ✓ Banca devine ușor gestionabilă, iar deciziile se iau în mod operativ;
  - ✓ Apare instrumentul pentru gestionarea riscurilor operaționale.

## Concluzii

Cercetarea procesului decizional în băncile comerciale este extrem de importantă pentru activitatea reușită și stabilă a băncii. Realizarea obiectivelor ei se face într-un mod foarte complex, fiind necesară desfășurarea unei activități decizionale bine axate. Bineînțeles, mediul în care funcționează banca se modifică permanent, ceea ce necesită o permanentă ajustare și eficientizare a procesului decizional al băncii. El trebuie să fie sub controlul permanent al conducerii băncii, deoarece asigură competitivitatea ei. În scopul perfecționării procesului decizional poate fi aplicat conceptul DNI descris în acest articol, deoarece anume de crearea și menținerea lui depinde crearea /actualizarea arhitecturii proceselor decizionale ale băncii.

## Bibliografie:

1. Nicolescu O., Verboncu I. Management. - Bucuresti, 1996.
2. Panaite N. Managementul firmei. - Chișinău, 1994.
3. Maracine V. Decizii manageriale. - București, 1998.
4. Burduș E., Căprărescu Gh. Fundamentele managementului organizației. - București, 1999.

*Prezentat la 13.10.2008*

## DATORIA PUBLICĂ ȘI DEFICITUL BUGETAR LA ETAPA ACTUALĂ: UNIUNEA EUROPEANĂ *VERSUS* REPUBLICA MOLDOVA

Igor ENICOV, Andrei PETROIA, Igor CIBOTARU

Catedra Finanțe și Bănci

L'article présente une analyse complexe des notions de dette publique et de déficit budgétaire conformément aux conditions stipulées par le Traité de Maastricht sur la constitution de l'Union Européenne. Les programmes d'adhésion de la RM à l'Union Européenne soulignent l'importance de la correspondance des indicateurs en RM aux exigences imposées aux membres de l'Union Européenne. L'étude présentée a permis l'élaboration des recommandations pour perfectionner les politiques budgétaires, fiscales et monétaires autochtones.

Economia unei țări, datorită dimensiunii și complexității sale, nu-și poate desfășura activitatea fără să-și elaboreze un program economic pe durată determinată, care să se reflecte într-un program financiar. Acest program financiar cuprinde veniturile și cheltuielile unei anumite perioade.

„Economia publică, nefiind însă un scop în sine, ci numai un mijloc pentru satisfacerea nevoilor colective, nu poate să lase nevoi nesatisfăcute, prin lipsa de prevederi suficiente, dar nici nu poate să prevadă mai multe venituri decât sunt necesare pentru satisfacerea nevoilor colective, pentru că nu acumularea de bunuri este scopul său primordial” [1].

Statul a apărut pe o anumită treaptă de dezvoltare a societății, când s-a făcut simțită tot mai mult diferențierea socială și materială. Odată cu apariția statului au apărut și primele elemente de finanțe: dările, tributurile, birurile, impozitele, cheltuielile statului și altele [2].

Deficitul guvernamental și datoria publică sunt indicatori-cheie ce țin de situația financiară a sectorului guvernamental. Aceștia se raportează Comisiei Europene în cadrul *Procedurilor de Deficit Excesiv*. De asemenea, ei formează două criterii de convergență pentru Uniunea monetară europeană [3].

Procedura de deficit excesiv ce reiese din *Tratatul de la Maastricht* definește deficitul excesiv ca fiind exprimat prin raportul deficit guvernamental/PIB (mai mare de 3%) și datoria publică / PIB (mai mare de 60% în anul curent).

Deci, în Europa, Tratatul de la Maastricht a introdus regulile fiscale pentru țările membre ale UE prin procedurile de deficit excesiv (PDE) [4].

Regula bugetar-fiscală a Tratatului de la Maastricht a avut un impact semnificativ asupra ciclurilor bugetare în cadrul UE, însă a creat puține constrângeri pentru politica bugetar-fiscală în țările membre mari. Din momentul creării Uniunii Monetare Europene efectul disciplinar al regulii fiscale în UE a dispărut.

Pentru a deveni membru al UME, țările trebuie să fie sub limitele stabilite de PDE pentru deficitul bugetar și datoria publică. Amenințarea de ne-calificare pentru UME după regulile bugetar-fiscale s-a pronunțat mai sensibil în perioada anilor 1992-1998. Către anul 1994 ECOFIN a declarat practic toate țările membre ale UE (cu excepția Luxemburgului) ca fiind cu deficite excesive. Aceste declarații au fost revocate doar către 1997. Decizia referitoare la țările care erau calificate pentru UME a fost luată în anul 1998 în baza datelor bugetare din 1997 [5].

*Tratatul de la Maastricht (1992)* privind constituirea Uniunii Europene, care în plan monetar a consfințit constituirea unei Bănci Centrale la nivelul Uniunii, a stabilit criteriile pe care statele membre trebuie să le îndeplinească pentru a deveni membru al spațiului monetar european.

Vorbind despre criteriile de convergență, putem menționa că Tratatul de la Maastricht condiționează participarea în cadrul Uniunii economice și monetare de îndeplinirea unor astfel de criterii ca un fel de ținte cantitative de referință, cunoscute și sub numele de *Criteriile de la Maastricht* (în opinia unor analiști, criteriile de convergență au fost inventate mai degrabă din considerente de natură politică decât economică, pentru a conferi statutul de uniune monetară clubului select care este Uniunea Europeană.) Acestea sunt [6]:

- ✓ rată scăzută a inflației, care să nu depășească cu mai mult de 1,5% cele mai bune performanțe ale statelor membre participante în anul dinaintea examinării;
- ✓ dobânzi scăzute pentru creditele pe termen lung, care să nu depășească cu mai mult de 2% dobânzile din cele mai performante state membre participante în anul dinaintea examinării;

- ✓ un deficit bugetar care să nu depășească 3% din PIB;
- ✓ datorie publică cumulată care să nu depășească 60% din PIB;
- ✓ stabilitatea cursului de schimb, în sensul menținerii cursului național în limitele marjelor normale de fluctuație ale MRS<sup>1</sup> pentru cel puțin doi ani înaintea intrării în zona euro (art.121 din Tratat).

Către sfârșitul anului 2007, cel mai mic nivel al raportului între **datoria publică** și **PIB** au înregistrat Estonia (3,4%), Luxemburgul (6,8%), Letonia (9,7%) și România (13,0%). Opt țări membre au avut în 2007 un nivel de acest indicator, care a depășit limita de 60% din PIB: Italia (104,0%), Grecia (94,5%), Belgia (84,9%), Ungaria (66,0%), Germania (65,0%), Franța (64,2%), Portugalia (63,6%) și Malta (62,6%) [7].

Putem menționa că în diferite țări premisele evoluției acestor indicatori au fost diferite.

În ceea ce privește datoria publică, putem menționa cazul Republicii Cehe, unde descreșterea datoriei publice în 2005 și 2006 a fost cauzată de actualizarea informațiilor privind datoria publică exprimată în valută străină. În Letonia, majorarea datoriei publice în anul 2004 este datorată datelor actualizate privind circulația monetară și depozitele.

Lărgirea recentă a Uniunii Europene (în mare parte cu țările Europei Centrale și de Est (ECE), precum și Cipru, Malta) vestește o lărgire a Uniunii Monetare Europene (UME). Prin adoptarea Tratatului UE noile țări membre au devenit deja și membre ale UME – deși până ce cu derogare. În contrast cu Danemarca și Regatul Unit, care au posibilitatea de a opta împotriva apartenenței la UME, noile țări membre, așa cum a fost menționat mai sus, sunt obligate să se atașeze la UME pe măsura conformării la criteriile de la Maastricht ce țin de convergența monetară, fiscală și de rata de schimb.

În afară de aceasta, cu toate că noile țări membre pot amâna obținerea deplină a calității de membru al UME prin nesatisfacerea criteriilor de la Maastricht (cum în prezent face Suedia), totuși se pare că ele au intenția fermă de a adera cât mai repede la UME [8].

Statele aflate în faza de aderare, precum și cele care au intrat în Uniune după intrarea în vigoare a Tratatului de la Maastricht, nu au posibilitatea de opțiune cu privire la participarea în cadrul zonei Euro și, implicit, cu privire la adoptarea monedei unice.

Ca atare, Conform Tratatului CE și excluzând statutul de „opt-out”<sup>2</sup>, un stat membru poate să adopte moneda Euro dacă dovedește că îndeplinește condițiile de convergență nominală și pe cele de convergență reală, după ce face parte pentru o perioadă de cel puțin doi ani din Mecanismul Ratei de Schimb 2, sau poate să rămână stat membru cu statut de derogare.

Un stat membru căruia i se aplica o derogare este, conform art.122 al Tratatului, exclus de la drepturile și obligațiile aferente Sistemului European al Băncilor Centrale.

Deși aderarea presupune acceptarea obiectivelor UEM, îndeplinirea criteriilor de convergență nu reprezintă o condiție pentru aderare. Cu toate acestea, întrucât aceste criterii reprezintă indicatori ai unei politici macroeconomice generatoare de stabilitate, toate statele membre din afara zonei euro și cele aflate în curs de aderare aplică politici macroeconomice care conduc spre apropierea de atingerea acestor criterii.

După cum a fost menționat mai sus, criteriile cerute sunt:

- *criteriul economic*, identificat prin existența unei economii de piață funcționale;
- *implementarea unor prevederi specifice ale acquis-ului privind Uniunea economică și monetară.*

Acquis-ul din acest domeniu cuprinde:

1) elemente care trebuie transpuse în legislație înainte de data aderării, incluzând:

- interzicerea finanțării directe a sectorului public: aceasta se referă la interzicerea depășirii de cont și a oricărui alt tip de facilități de creditare acordate instituțiilor publice, precum și la interzicerea procurării directe de instrumente de datorie publică de către BCE sau de către Băncile Centrale Naționale. Motivul este asigurarea disciplinei fiscale și faptul că aceasta reprezintă un element de bază al independenței Băncii Centrale;

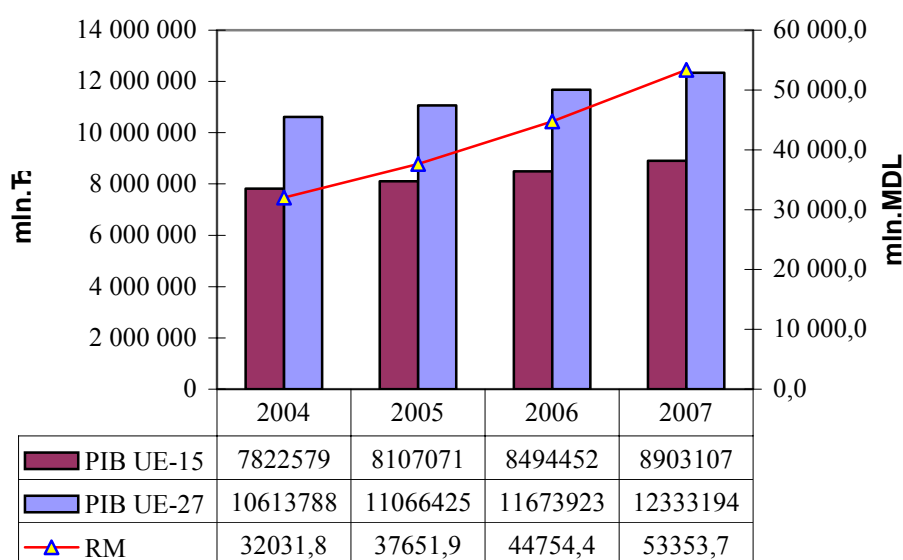
<sup>1</sup> În 1999, când s-a adoptat moneda unică, a fost lansat un al doilea mecanism al ratei de schimb, numit Mecanismul ratei de schimb 2 (MRS 2), în cadrul căruia sistemul multilateral a fost înlocuit cu unul bilateral, prin care fiecare monedă participantă are definită o paritate centrală comparativ cu euro. Acest mecanism permite intervenția de către Banca Centrală Europeană și de către băncile centrale ale statelor membre, atunci când cursul de schimb depășește marja de +/- 15% față de cursul central. Din MRS 2 fac parte statele membre din zona euro și Danemarca (aceasta din urmă optând pentru un culoar de fluctuație de +/- 2,25%), precum și un număr de șase state membre nou intrate în spațiul comunitar în 2004.

<sup>2</sup> Opțiune de neparticipare.

- interzicerea accesului privilegiat al sectorului public la instituțiile financiare: aceasta se referă la interzicerea oricărei măsuri care nu este bazată pe considerentele prudențiale ce stabilesc accesul privilegiat al organismelor publice la instituțiile financiare. Acest lucru este motivat de faptul că astfel se completează interdicția finanțării directe, se consolidează libera circulație a capitalului și se previne distorsionarea principiilor economiei de piață;
  - independența Băncii Centrale: Banca Centrală Națională trebuie să își fixeze ca obiectiv explicit stabilitatea prețurilor și nu trebuie să existe nici o instituție sau organism extern care să poată să dea dispoziții, să aprobe, cenzureze, să fie consultat sau să participe la luarea deciziilor acesteia;
  - pentru transpunerea legislației comunitare legate de participarea la Sistemul Băncilor Centrale Europene, Republica Moldova urmează să finalizeze ajustarea cadrului legal corespunzător.
- 2) elemente cu care statul respectiv trebuie să se conformeze numai după data aderării. Acestea includ:
- politica ratei de schimb și politica economică;
  - coordonarea politicilor economice cu celelalte state membre prin participarea la procedurile UE;
  - aderarea la prevederile Pactului de Stabilitate și Creștere și ale Statutului Sistemului European al Băncilor Centrale.

Diagrama 1

Evoluția Produsului Intern Brut al UE și al Republicii Moldova



Sursa: [7].

În cadrul principalelor politici economice ale țărilor în curs de tranziție, inclusiv ale celor cu intenții de aderare la Uniunea Europeană, în vederea asigurării stabilizării și creșterii economice, o importanță primordială îi revine politicii bugetar-fiscale. În ultimul timp, în Republica Moldova se observă, în general, o influență pozitivă a politicilor socio-economice asupra activității economice a societății. Aceasta are, ca rezultat, o dinamică relativ bună în evoluția Produsului Intern Brut, mai ales dacă o comparăm cu situația pentru același indicator macroeconomic înregistrată în țările membre ale Uniunii Europene (Diagrama 1).

Prin intermediul bugetului se acumulează și se repartizează resursele financiare ale statului, iar instrumentele politicii bugetar-fiscale permit realizarea gestiunii macroeconomice eficiente și asigurarea echilibrului economic și financiar.

În situația actuală a structurii sistemului bugetar al Republicii Moldova, ca parte integrantă a sistemului de finanțe publice, verigile de gestiune a resurselor financiare publice, la care se mobilizează veniturile, sunt: bugetul de stat, bugetele locale (ale unităților administrativ-teritoriale), bugetul asigurărilor sociale de stat, fondurile extrabugetare, fondul asigurărilor obligatorii de asistență medicală. Acest sistem unitar și corelat de fonduri evidențiază fluxurile financiare publice de formare a veniturilor fiscale și nefiscale și de repartizare a acestora pe destinații, în conformitate cu nevoile sociale și cu obiectivele de politică financiară la nivel macroeconomic.

În structura cheltuielilor bugetului consolidat un loc important îl ocupă cheltuielile privind deservirea datoriei de stat. Angajarea împrumuturilor interne și externe pentru acoperirea deficitului bugetar, precum și pentru rambursarea la scadență a împrumuturilor și efectuarea altor finanțări din buget, destinate în special consumului, au condus la creșterea îndatorării guvernului. Povara datoriei publice, îmbrăcând forma dobânzilor, comisioanelor și a altor cheltuieli finanțate de la buget, a cunoscut o evoluție accelerată.

În perioadă analizată, datoria publică efectivă a provenit, în proporție covârșitoare, din împrumuturile externe și, într-o măsură mai mică, de la cele interne (*a se vedea* Tabelul).

Tabel

Dinamica datoriei publice a Republicii Moldova administrate de guvern și ponderea în PIB

Indicatorii	2003	2004	2005	2006	2007
Mărimea datoriei de stat interne, mln. lei	2920,4	3714,1	3787,1	3790,18	3748,66
- ponderea în PIB,%	10,6	11,6	10,1	8,5	7,0
Mărimea datoriei de stat externe, mln. USD	808,93	699,42	657,6	718,23	765,8
- ponderea în PIB, %	38,7	27,2	22,4	20,7	16,2
Ponderea datoriei publice totale în PIB, %	49,3	38,8	32,5	29,2	23,3

Sursa: [9-11]

Astfel, în perioada analizată asistăm la o creștere constantă a *datoriei de stat interne* în valori absolute de la 2920,4 mln. lei în 2003 la 3790,2 mln. lei în 2006 (în continuare fiind puțin micșorată în anul 2007), în timp ce ponderea sa în PIB scade pe parcursul aceleiași perioade de la 10,6 la 7,0%. Ponderea *datoriei de stat externe* a constituit 49,3% în PIB în 2003 și 16,2% în 2007. În 2007 asistăm la o bruscă scădere a ponderii datoriei de stat în PIB, în special a celei externe, până la 16%, condiționată, în principal, de deprecierea cursului dolarului american și de creșterea Produsului Intern Brut.

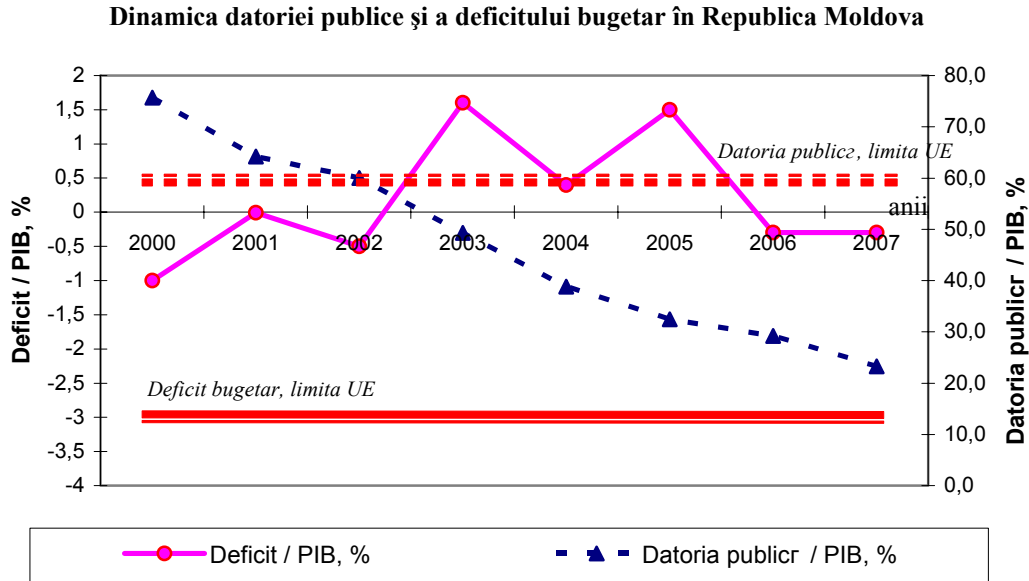
O asemenea structură a ponderii datoriei de stat este specifică țărilor în curs de dezvoltare, care nu dispun de o piață proprie de capital, capabilă să finanțeze atât nevoile sectorului privat, cât pe cele ale sectorului public.

Unele repere ale politicii bugetar-fiscale a Republicii Moldova se reflectă și în Memorandumul actualizat cu privire la politicile economice și financiare pentru 2008 [12]. Încheiat de către Guvernul Republicii Moldova și Fondul Monetar European la 30 iunie 2008. Anume în acest document se arată „cauza” reușitelor actuale ale sistemului bugetar din Moldova. Unul dintre punctele de realizare cu succes a Programului de Activitate a Guvernului, conform Memorandumului, ține de asigurarea promovării unei politici bugetar-fiscale care să asigure o susținere puternică a tendinței de reducere a inflației, păstrând neschimbate, în același timp, obiectivele de dezvoltare generale stabilite în Bugetul de Stat.

De asemenea, Memorandumul prevede că *politica fiscală* va rămâne *austeră* pentru a susține tendința de reducere a inflației și a spori încrederea în program. Bugetul a fost rectificat pentru asigurarea unei poziții fiscale mai austere prin acumularea veniturilor suplimentare la buget *cu scopul atingerii unui buget echilibrat*, pe când cheltuielile au fost majorate pentru a permite implementarea noului sistem de asistență socială și asigurarea condițiilor pentru un nivel mai înalt de investiții.

Astfel, datorită unei politici bugetar-fiscale austere promovate în Republica Moldova în ultimii ani s-a ajuns la o reducere a poverii de îndatorare, precum și la menținerea deficitului bugetar la un nivel mult mai agreabil (Diagrama 2) decât cel înregistrat în țările din cadrul Uniunii Europene. În Uniunea Europeană, în întregime, în pofida creșterii PIB-ului și reducerii nivelurilor absolute de datorie publică și deficit bugetar (Diagrama 3), ponderea ultimelor în PIB are, totuși, după cum a fost menționat mai sus, tendințe mai slabe față de ceea ce observăm în Republica Moldova.

Diagrama 2



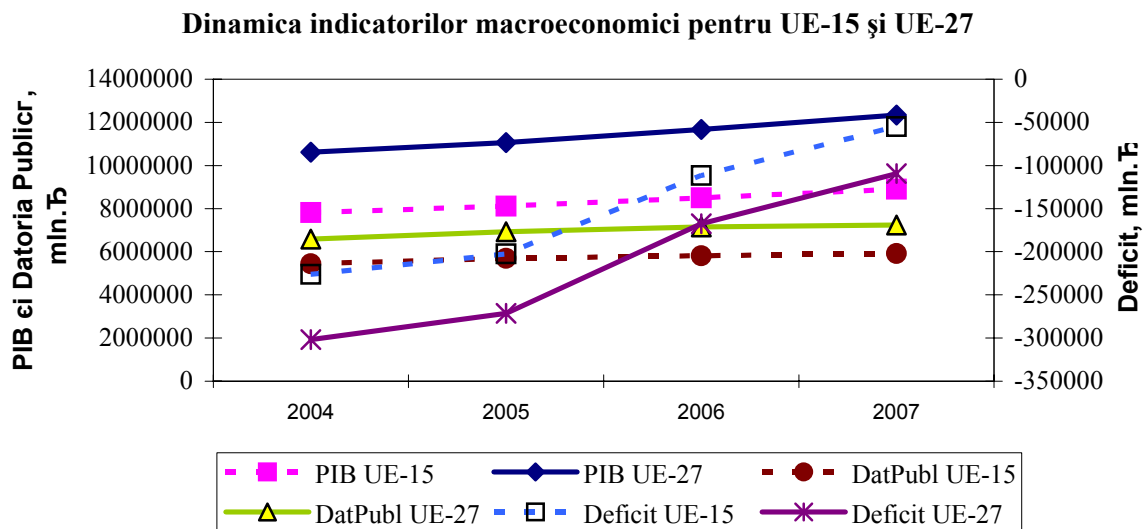
Sursa: [7]

Așadar, sistemul bugetar al Republicii Moldova la momentul actual pe deplin se încadrează în limitele stabilite pentru țările membre ale Uniunii Europene la capitolul vizând acești doi indicatori, care creează ținta criteriilor de convergență de la Maastricht, examinate mai sus. Însă, cum și a fost menționat *supra*, aceasta este produsul activității statului prin aplicarea instrumentelor de politică bugetar-fiscală austeră.

De aceea, pentru a da importanță unui proces firesc de dezvoltare a economiei naționale și, deci, pentru ranforsarea eforturilor (și efectelor) statului, este necesar să fie întreprinse unele măsuri concrete.

În promovarea strategiei de dezvoltare a Republicii Moldova trebuie să se țină cont că potențialul bugetar-fiscal este determinat de potențialul ei economic. Însă, deseori, sistemului bugetar i se atribuie rolul definitiv în problema ameliorării substanțiale a situației economice, fiind neglijat faptul că combaterea crizei e un fenomen mult mai complex, care necesită o combinație de măsuri fiscale, monetare, politice, sociale, ecologice. Redresarea situației economice, apelându-se cu prioritate la politica bugetar-fiscală, are anumite limite funcționale și urmărește dezvoltarea, în termene reduse, a agenților economici.

Diagrama 3



Sursa: [7]

Politicile implementate pentru realizarea unei strategii macroeconomice trebuie să se situeze într-o perspectivă de lungă durată, evitându-se modificările frecvente. Fluctuațiile brutale constituie șocuri pe ansamblul economiei, crescând incertitudinea, neîncrederea, încetinirea proceselor investiționale etc. De aceea, în utilizarea combinată a diferitelor modalități de intervenție este esențială luarea în considerație a factorului timp. În prezent, politica de creștere economică se bazează pe asanarea bugetară pe termen mediu, precum și pe coordonarea permanentă între politica bugetară și politica monetară, în condițiile compatibilității tuturor politicilor economice. În acest context, rolul politicii bugetar-fiscale constă în acceptarea sau respingerea dezechilibrelor bugetare. Astfel, este necesară evaluarea și aprecierea resurselor financiare potențiale prin realizarea analizei veniturilor bugetare, a presiunii fiscale, determinarea factorilor de influență și a efectelor acestora [13].

Măsurile promovate în domeniul bugetar-fiscal trebuie să asigure accelerarea tendinței de sporire a încasărilor bugetare și apropierea volumului deficitului bugetar de mărimea normativ admisibilă, cu eliminarea procesului inflaționist.

#### Referințe:

1. Matei Gh. Finanțe generale. -Craiova: MONDO-EC, 1994, p.299.
2. Manole T. Finanțe publice. - Chișinău: AAP, 1998, p.264.
3. EU excessive deficit procedure. Eurostat Metadata in SDDS format: Summary Methodology. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_SDDS/EN/gov\\_dd\\_sm1.htm#concepts](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/EN/gov_dd_sm1.htm#concepts)
4. Excessive Deficit Procedure, EDP, care mai târziu au fost fortificate și completate prin Pactul de Stabilitate și Creștere (PSC) Stability and Growth Pact, SGP.
5. Jurgen von Hagen. Fiscal Rules and Fiscal Performance in the EU and Japan. IMES Discussion Paper Series 2005-E-5. July 2005. Bank of Japan. <http://www.imes.boj.or.jp>
6. Uniunea economică și monetară. Institutul European din România. Proiectul Phare RO-2002/000-586.03.01.04.02 – „Formare inițială în afaceri europene pentru funcționarii publici din administrația publică centrală”, 2005.
7. Euro area and EU27 government deficit at 0.6% and 0.9% of GDP respectively. Provision of deficit and debt data for 2007. Euro-indicators. News Release. Eurostat. 54/2008 - 18 April 2008. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/pls/portal/url/page/PGP\\_DS\\_GFS/PGE\\_DS\\_GFS\\_0](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/pls/portal/url/page/PGP_DS_GFS/PGE_DS_GFS_0)
8. Paul De Grauwe and Gunther Schnabl. EMU Entry Strategies for the New Member States.
9. „Datoria externă brută a Republicii Moldova la sfârșit de perioadă, 2000 – tr.II 2008”. Informația operativă a BNM la 25 septembrie 2008.
10. Informațiile Ministerului Finanțelor privind executarea bugetului pe anii 2003-2007.
11. Rapoartele anuale ale BNM pe anii 2003-2007.
12. Memorandumul actualizat cu privire la politicile economice și financiare pentru 2008, încheiat de către Guvernul Republicii Moldova și Fondul Monetar European la 30 iunie 2008.
13. Onofrei M. Impactul politicilor financiare asupra societății . - București: Editura Economică, 2000, p.34.

*Prezentat la 14.05.2009*

## EVOLUȚIA FINANTELOR PUBLICE PÂNĂ LA EPOCA MODERNĂ

Olesi GRINCU

Catedra Finanțe și Bănci

The public finance is an economic and history category, whose content evolves during general changes of reproduction. In pre modern periods (slave system and feudalism), elements of public finance depended on ware-money relationship.

The natural character of economy determines the low development of finances, but some advancement had taxes, loans. In state's activity public finances had more particular, private character, not public, and was much unregulated.

In the period of advanced feudalism, ware-money relationship advanced more intensively, especially in towns, that became manufacture and profession centers. The economic role of state had been enforced and raised up the financial part of taxes, loans, public credit. At this step public finance had an important role in the creation of conditions for the path to modern period.

Etimologic, cuvântul **finanțe** își are originea în limba latină<sup>1</sup>. În secolele XIII-XIV se foloseau expresiile *finantio*, *financias* și *financia pecuniaria*, în sensul de „plată în bani”. Se presupune că aceste expresii derivă de la cuvântul *finis* care înseamnă adesea „termin de plată”. În Franța în sec. al XV-lea se foloseau expresiile *homes de finances* și *financiers* pentru denumirea arendașilor de impozite și a persoanelor care încasau impozitele regale; *finance* însemna o sumă de bani și, mai ales, un venit al statului, iar *les finances* – întregul patrimoniu al statului. În limba germană în sec. XV-XVIII se întâlnește noțiunea de *Finantz* în sensul de plată în bani și *Finantzer*, în sensul de cămătar [8, p.5; 11, p.7,14]. Cu timpul, cuvântul „finanțe” a căpătat un sens foarte larg, incluzând bugetul de stat, creditul, operațiile bancare și de bursă, relațiile cambiale etc., adică resursele, relațiile și operațiunile bănești.<sup>2</sup> Menționam și astfel de particularități ale acestei categorii, precum: conexiunea organică cu statul, caracterul valoric evident pronunțat al relațiilor exprimate în categoria finanțe, înaintarea relațiilor exprimate în ea ca necesități primordiale etc.

Deci, categoria finanțe include mai multe componente, printre care și finanțele publice – sistemă a relațiilor bănești, istoric legate de existența statului, care asigură baza materială pentru funcționarea puterii de stat. De la apariția primelor elemente de finanțe, finanțele publice au fost parte componentă a sistemului relațiilor economice. Faptul că finanțele publice au apărut pe o anumită treaptă de dezvoltare a societății, când s-au manifestat anumite condiții și au evoluat odată cu evoluția condițiilor care au stat la baza apariției lor, demonstrează caracterul istoric al acestora.

Cadrul social-economic a făcut ca orânduirea comunei primitive<sup>3</sup> (4-5 mln. ani î.e.n. – mileniul IV î.e.n.) să fie unica orânduire în care nu s-au manifestat relații financiare. Economia în această perioadă avea un caracter natural pronunțat. Munca se desfășura în comun, iar rezultatele ei se repartizau în mod egal între membrii societății. Problemele privind conviețuirea în comun, treburile obștești, inclusiv cele de apărare împotriva atacurilor din afară ș.a. se rezolvau cu participarea tuturor membrilor comunității sau prin oameni aleși, fără a exista un aparat special constituit în acest scop. Organele autorității publice nu dispuneau de mijloace de constrângere speciale. Această perioadă corespunde epocii vechi și celei mijlocii a pietrei – paleoliticului și mezoliticului. Trecerea la agricultură și creșterea animalelor, specializarea lor, dezvoltarea meșteșugurilor primitive și a comerțului, războaiele neîntrerupte, ca mijloc regulat de îmbogățire, au condus la supraproducere, a cărei sporire și realizare a fost urmată de descompunerea relațiilor gentilico-tribale. Munca în colectiv, distribuirea și consumul colectiv au fost treptat înlocuite cu cele de familie și individuale, relațiile sociale schimbându-se astfel în mod esențial. Evoluția progresivă a relațiilor de familie și gentilece a avut ca urmare apariția familiei patriarhale, a patronimelor unite în comunități gentilece și gentilico-tribale, iar mai apoi în

<sup>1</sup> Unii savanți economiști afirmă că denumirea din limba latină nu și-a găsit confirmare științifică [5, p.20].

<sup>2</sup> Concepțiile savanților și specialiștilor despre esența finanțelor nu sunt în convergență. În interpretări accentul cade pe cea latură a finanțelor pe care autorul (autorii) o consideră mai semnificativă, mai concludentă, mai importantă pentru caracterizarea acestora [5, p.454-474;9, p.30-32; 10, p.4-10; 11, p.16-18; 12, p.35-39].

<sup>3</sup> La baza periodizării am preluat teoria formațională și tratarea civilizată a istoriei mondiale. Partea considerabilă a istoriei primitive revine epocii pietrei, care se divizează în paleolit (din greacă *pelaios* – antic, *lito* – piatră) 4-5 mln. î.e.n.- mileniul XII î.e.n., mezolitic (din greacă *mezos* – mijlociu) mil. XII-VIII î.e.n. și neolit (din greacă *neos* – nou) mil. VII-IV î.e.n. Meritul acestei epoci constă în formarea societății omenești, apariția gospodăriei de însușire pe baza străngerii plantelor și a vânătorii, crearea gospodăriei productive, apariția agriculturii și creșterii vitelor, fabricarea ceramicii, începutul metalurgiei.



uniuni în frunte cu căpetenii<sup>4</sup> de triburi și ginți. Apare în masă și așa fenomen ca inegalitatea de avere, punându-se și aprofundându-se bazele proprietății private. Societatea s-a împărțit în clase. La finele perioadei neolitice (mil. VIII-VII î.e.n.) apar și primele formațiuni protostatale în Mesopotamia și Egipt [8, p.6; 13, p.3-28].

Astfel, la intersecția comunei primitive cu orânduirea sclavagistă se maturizează condițiile care au făcut necesară și posibilă apariția și dezvoltarea finanțelor publice. Ele constau în:

- apariția și dezvoltarea relațiilor marfă-bani, în măsură să permită formarea și utilizarea resurselor statului în formă bănească;
- apariția și dezvoltarea statului, care pentru îndeplinirea funcțiilor și sarcinilor sale avea nevoie de resurse ce nu puteau fi procurate în cadrul relațiilor existente anterior. Separarea statului de societate în orânduirea sclavagistă<sup>5</sup>; în sfera relațiilor economice ea se concretizează în aceea că statul își are veniturile, cheltuielile și datoriile sale proprii.

Deci, forme embrionare de finanțe publice apar odată cu formarea statelor. Bogățiile comunităților gentile și ale triburilor (ce existau din epoca străveche și se păstrau în temple în calitate de tezaur) au fost însușite de organele statului apărut și, în primul rând, de șeful acestuia. În statele Orientului antic<sup>6</sup>, pe lângă formarea tezaurului regesc, pe baza jafurilor militare și tributurilor de la popoarele cucerite, apare și sistemul impunerilor, dăjdiilor funciare și a impozitelor indirecte, încasate pentru folosirea apei sau efectuării unor operații comerciale.

Inițial impozitele se încasau în natură (vite, grâne) apoi în bani. Așa, de exemplu, în regatul Babilon (format în 1892 î.e.n.) de acum în sec. XX î.e.n. au început să fie folosiți banii metalici sub forma lingourilor de argint – *shekeli*, a căror greutate constituia aproximativ 8 grame. Operațiile imobiliare, comerțul intern și, în special, extern au necesitat formarea băncilor care au apărut în mil. II î.e.n. Băncile dădeau credite. Dacă situația materială a creditorului era stabilă, el primea împrumut până la 20-30% anual. Dacă situația era nesigură, atunci banca lua sub controlul său imobilul creditorului. În Babilon în sec. VI î.e.n. erau cunoscute așa dinastia bancare ca „*Egibi și feciorii*”, în Nippur – dinastia Murashu. De acum în acele timpuri băncile regatului Babilon depășeau după bogăție nu doar templele, dar în unele cazuri și statul, concentrând în posesia lor pământ, case, vite [6, p.63]. În Egipt, în Regatul Vechi, apar banii – monedele metalice, sub formă de lingouri. În perioada noului regat larg era folosită unitatea monetară *deben*, egală cu 91 grame, care se diviza în 10 părți egale [6, p.88].

În China banii metalici apar în epoca *Shang* (Win), sec. XVIII î.e.n. În epoca Han (206 î.e.n.-220 e.n.) împăratul Wudi (140-87 î.e.n.) a început să emită bani din piele de reni albi sub formă de pătrățele cu desene. Fiecare pătrățel era egal cu 400 monede de aramă [6, p.95]. În anul 800 e.n. în China această idee a fost renăscută, când au început să tipărească banii de hârtie.<sup>7</sup> Date despre sistemul finanțelor publice în statele Orientului Antic conțin operele lui Herodot (490-480, - 425 î.e.n.) despre reforma financiară, efectuată de Darius I cel Mare (522- 486 î.e.n.), apogeul imperiului Ahemenid. Cheltuielile vistieriei țarului erau formate din cheltuielile pentru necesitățile militare și întreținerea aparatului de stat, care, de obicei, se asigurau cu distribuiri financiare și donații în natură. Sprijin pentru vistieria țarului serveau și tezaururile templelor.

În Grecia Antică<sup>8</sup> în epoca bronzului (mil. III-II î.e.n.), practic toată populația și, în primul rând, comunele teritoriale erau supuse impozitelor. Unele grupe sociale erau eliberate de la plata impozitelor, în principiu cele ce au jucat un rol deosebit în existența statului (fierarii, militarii, vâslașii).

<sup>4</sup> În această perioadă se formează un tip de lideri deosebiți, care în literatura istorico-economică sunt numiți *bigmen*, persoane care se evidențiază din masa totală prin talent personal, cunoștințe, bogăție și mărinimie. Anume din această pătură, fie casele sau uniunile bărbaților, partea bărbătească a comunei gentile alegea conducători (femeile la aceste adunări nu li se permitea accesul) [6, p.52].

<sup>5</sup> Epoca antică (sf. mil. IV î.e.n. – sec. V e.n.) în cadrul căreia are loc formarea societăților divizate în clase și a primelor state cu un aparat birocratic de dirijare și impunere, cu un sistem impozitar dezvoltat; accelerarea ritmurilor inegale de dezvoltare istorică a diferitelor regiuni ale planetei (mil. IV-III î.e.n.), crearea imperiilor teritoriale „mondiale”; apariția civilizației antice, apariția primelor sisteme filosofice dezvoltate și a religiilor mondiale (mil. II î.e.n. – sec. III e.n.), pieirea civilizației antice, răspândirea religiilor mondiale (sec. IV- V e.n.).

<sup>6</sup> Istoria statelor din Orientul Antic apărute în mil. IV î.e.n. în Mesopotamia, Egipt, China, sub forma despoției orientale (toată puterea supremă aparține țarului), permite studierea unei etape importante în dezvoltarea omenirii – descompunerea comunităților gentilico-tribale, apariția claselor, formarea statelor, începutul civilizației și economiei, ca sferă de activitate organizată a omului.

<sup>7</sup> În Europa primii bani de hârtie au apărut în 1601 în Elveția.

<sup>8</sup> Economia Greciei Antice și a Romei Antice bazată pe robia clasică, spre deosebire de robia patriarhală, din statele Orientului Antic o mai numesc sistem antic de gospodărie, pentru că el s-a format nu în granițele enorme ale statelor extra-centralizate chemate la viață de necesitatea irigației, ci în dimensiunile unor state-orașe relativ mici (gr. *polis* – oraș, stat), tip deosebit de stat apărut, precum colectiv al cetățenilor funciari și prezenta oraș cu teritoriile sătești alăturate lui.

Domina gospodăria naturală și slaba dezvoltare a comerțului, banii ca atare nu existau. Funcțiile lor le îndeplineau în special bovinele. În perioada arhaică (sec. VIII-VI î.e.n.), în cadrul mării colonizării, în calitate de bani erau folosite lingourile, stinghiile din metal. La intersecția sec. VII-VI î.e.n. se începe emiterea monedelor. Către sec. VI î.e.n. în Grecia existau două sisteme monetare principale: elgin și eubeean.<sup>9</sup> Baza fiecărui sistem o prezintă Talantul – unitate de greutate care la Eubeea constituia 26,2 kg, iar la Elgina 37 kg. Dintr-un talant se băteau 6000 drahme – monede de argint. Standardul Elginei era răspândit pe marea parte a teritoriului Greciei și în insulele Mării Egee, cel eubeean – doar pe insula Eubeea, în multe colonii apusene și, de asemenea, pe teritoriul a două polisuri mari, Corinf și Atena. În perioada reformelor lui Solon (635, 640-559 î.e.n.) sistemul monetar elgin dominant este înlocuit cu cel eubeean. Despre înaltul grad de dezvoltare a relațiilor marfă-bani în Atena în sec. VII-VI î.e.n. ne vorbesc și importante schimbări efectuate de Solon prin introducerea libertății testamentelor și schimbarea privilegiilor gentilice cu cele patrimoniale. În Sparta se presupune că Licurg (sec IX-VIII î.e.n.) interzice folosirea monedelor din aur și argint și permite circulația numai a celor din fier, incomode și grele [6, p109,122]. La etapa clasică (sec. V-IV) î.e.n. cu emiterea monedelor este cuprinsă întreaga metropolă.<sup>10</sup> În această perioadă începe a fi emisă și moneda măruntă din bronz. Dreptul de a emite monede particulare aveau toate polisurile grecești independente. Dezvoltarea comerțului în sec.V î.e.n. a adus la apariția profesiei specifice – zaraf (trapezit).<sup>11</sup> Treptat (sf. sec V î.e.n.) ei încep a îndeplini și unele funcții caracteristice băncilor: păstrarea banilor, transferul banilor de pe contul unui client pe contul altui client, acordarea creditelor bănești. De obicei, dobânda pentru gajarea pământului constituia 15%, cele maritime depășeau 30%.

Deci, în polisurile Greciei Antice finanțele statului se constituiau din impozite directe și indirecte, taxe comerciale și judiciare, venituri de pe averea statului, plățile cetățenilor bogați. În Arha ateniană existau dajdiile bănești – *foros*, ce se distribuiau între polisuri. Cu impozite directe erau impuse în principiu popoarele cucerite și străinii. Privitor la cetățeni, aceste impozite (de exemplu, *eisfora*) purtau un caracter extraordinar. De exemplu, în perioada războaielor greco-persane 484 î.e.n. Themistocle a propus ca pe baza veniturilor de la minele de argint *Lavrion* să fie construite corăbii militare. Sistemul financiar era organic îmbinat cu caracterul regimului de *polis*, cu organizația sa militară (armata neregulată din voluntari) și organizarea administrativă (prin magistraturile eligibile, deseori neplătite), cu sistemul lui de liturgie etc., ce micșorau cheltuielile de stat. Concomitent în polisurile democratice exista și așa articol bugetar specific al cheltuielilor de stat ca distribuirile bănești (deseori și naturale) populației nevoiașe.

În polisurile grecești existau variate magistraturi colegiale pentru încasarea și cheltuirea mijloacelor statului, însă vistieria statului ca atare nu exista, nu exista și păstrarea centralizată a vistieriei statului și dirijarea ei (abia la sf. sec IV-III î.e.n. în Atena apare funcția de controlor eczetast al finanțelor statului).

O dezvoltare considerabilă a atins sistemul fiscal-financiar public în statele elenistice din Est, în special în Egiptul ptolemian. Aici a fost introdus un sistem complex de impozite directe și indirecte (impozit pe pământ, încasat în natură, pentru vii și livezi, încasat în bani, pentru producerea țesăturilor, uleiului, pentru toate tipurile de operațiuni comerciale etc.). Articol important al veniturilor îl prezentau veniturile de pe pământurile țarului și ateliere. În majoritatea statelor eleniste a fost păstrat sistemul bănesc, a cărui unificare a început încă pe timpul lui Alexandru Macedon (356-323 î.e.n.). Ca bază a fost luat standardul de greutate primit în Atena. De rând cu monedele de argint au început să fie emise și monede din aur.

Organizarea finanțelor în perioada timpurie a Republicii Romane<sup>12</sup> cu regimuri de polisuri avea mult în comun cu finanțele polisurilor grecești. Însă, războaiele imense de cucerire din sec. III-II î.e.n., transformarea Romei în stat imens, criza sistemului de polisuri au adus la schimbări esențiale în sistemul finanțelor publice. Veniturile statului roman în majoritatea lor au crescut pe baza capturilor militare, contribuțiilor, încasărilor din provincii. În 167 î.e.n., în legătură cu prada militară colosală și capturarea a 150000 robi în al treilea război în Macedonia, cetățenii romani au fost eliberați de impozitul direct anterior încasat și de la ei. Acest impozit-tribut a devenit principalul impozit direct, încasat de la provincii. Strângerea impozitelor de la provincii de obicei se dădea în *otcup publicanam*. Plata pentru procentul creditului deseori atingea 48% (abuzurile, jafurile

<sup>9</sup> De la denumirea insulelor Elgina și Eubeea.

<sup>10</sup> În greacă „mama orașelor” – principalul oraș fără de colonii.

<sup>11</sup> De la cuvântul grecesc – masă de schimb.

<sup>12</sup> Istoria Romei Antice se divizează în 3 perioade imense: perioada țaristă (sec. VIII- VI î.e.n), perioada republicii, (510-31 î.e.n), perioada imperiului (31 î.e.n.- 476 e.n.).

directe ale provinciilor au impus în perioada imperiului de a transmite încasarea impozitelor *procuratorilor*). Articol important al veniturilor romane constituiau așa-numitele *vectigalia* – variate taxe de pe averea statului (arenda *ager publicus*, mine de sare etc.), impozitele indirecte, încasările vamale etc. Vistieria financiară a Romei republicane (*ararii*) se afla în competența Senatului, nemijlocit *qvestorilor*. În perioada imperiului, cu divizarea provinciilor în senatoriale și imperiale (27 î.e.n.) veniturile de la ultimele au început să fie încasate în vistieria personală a imperatorului-*fisc*. Treptat fisc devine unicul centru financiar al imperiului. Perioada imperiului târziu se caracterizează cu o creștere a aparatului birocratic, armatei și consolidarea bruscă a povarei impozitare. Criza financiară a imperiului, ca parte integrantă a crizei din sec. III, naturalizarea economiei l-au impus pe împăratul Diocletianus (243-313-316), după recensământul total al populației din 289-290, să facă reforma financiară. Majoritatea impozitelor indirecte au fost înlocuite cu impozitul financiar capital, care se încasa de la toată populația sătească (în formă naturală). La baza impunerii a fost pusă o unitate fiscală specială, *jurum*, în cadrul determinării căreia se ținea cont atât de suprafața terenului agricol, cât și de numărul lucrătorilor, adică combinația birului funciar cu cel pe cap de lucrător – *jugatio capitatio*. Peste fiecare 5 ani se efectua recensământul total impozitar al întregii populației și averii; peste fiecare 15 ani – revizuirea generală a dimensiunilor fiscale și se crea un nou cadastru – *cenz*. Pentru cota dăjdiilor de la coloni răspundeau proprietarii funciari, de impozitele de la teritoriile orașenești – *curială-decurionii*, obligați de a efectua cheltuieli și pentru necesitățile sociale.

Stoarcerea colosală a birurilor de stat, abuzul în cadrul încasărilor lor au servit izvor al revoltelor permanente (138-132 î.e.n., 104-100 î.e.n., 73-71 î.e.n., răscoala de sub conducerea lui Spartacus), iar la începutul anului 80 î.e.n. în Roma a început războiul civil.

La secolele mijlocii istoric se referă sec V-XVII. Această perioadă, a cărei limite cronologice sunt mai restrânse decât istoria străveche, a fost mai progresivă. Prognozele vizează, în primul rând, o mai înaltă dezvoltare a productivității sociale a muncii și, principalul, crearea premiselor pentru dezvoltarea continuă a economiei societății umane. În secolele mijlocii s-au creat statele europene contemporane și s-au determinat granițele lor. Au luat naștere și s-au dezvoltat orașele contemporane, s-au format limbile naționale, Europa contemporană. Europa secolelor mijlocii, datorită dezvoltării forțelor de producție, a depășit imperiile orientale din Est, a căror istorie este mai veche. În rezultatul marilor descoperiri geografice s-a format piața mondială și sistemul colonial; în sfârșit, în sânul societății medievale a luat naștere o nouă formație social-economică – capitalismul. Evidențind totalitatea schimbărilor, menționăm, de asemenea, că epoca feudalismului se divizează în trei perioade:

- Evul Mediu Timpuriu – sec. V-X;
- Evul Mediu Clasic – sec. XI-XV;
- Evul Mediu Târziu – sf. sec. XV- mijl. sec. XVII.

În perioada feudalismului timpuriu și, parțial, clasic dominația gospodăriei naturale a determinat, în principiu, și caracterul natural al finanțelor publice, veniturilor și cheltuielilor statului.

Curtea regală și armata se întrețineau din contul încasărilor din domeniile regești și prestațiile populației, amenzile administrative, tributuri și impozite, taxe vamale și comerciale. Practic, vistieria regelui, (în latină – *scrinium*) consta din emiterea monedelor și a obiectelor prețioase care se păstrau în dormitorul regesc și constituiau tezaurul familial al regelui. Aparatul de stat local se întreținea pe contul exploatării populației, amenzilor administrative, dărilor funciare regale. Din bugetul regelui parțial erau omise cheltuielile pentru armată, pentru că partea ei principală o constituiau formațiunile militare neregulate de voluntari, țărani liberi, care se echipau în companii din cont propriu. La război armata se întreținea pe contul capturilor militare și jafurilor. Cheltuielile pentru necesitățile sociale (drumuri, poduri, fortificații) erau puse pe seama populației care îndeplinea prestațiile de muncă.

La etapa fărâmițării feudale veniturile regale au început să fie mărginite aproape complet cu încasări din domeniu. Impozitele de la populație și încasările legate de jurisprudența regală brusc s-au micșorat, iar în unele țări, de exemplu în Franța, complet au dispărut în mersul atragerii țăranilor în dependență de feudă și cu practica largă de distribuire a imunitetelor, în rezultatul cărora fostele venituri regești treceau în mâinile unor feudali separați – proprietarii drepturilor imunitare. Atribuțiile, în particular monetare, dădeau monarhului nu mai mult venit decât oricărui proprietar, care se bucura de aceste drepturi. Ca suzeran suprem, regele primea plata directă de la vasali în cadrul înmânării investiției la feudă, relief, însă și aceasta nu întotdeauna avea loc. Limitarea părții de venit a bugetului monarhului se balansa cu cheltuieli neînsemnate, care se măr-

gineau cu întreținerea curții (demnarii aveau, în plus, și proprietăți particulare), aparatul de dirijare a domeniului și a armatei regale din vasalii domeniilor. Armata statului se constituia dina armata neregulată din vasali. În schimbul serviciului militar regele putea să ceară de la viitorii militari o parte din venituri. Cu lichidarea treptată a fărâmițării feudale și crearea statelor centralizate, însemnătatea finanțelor publice creștea. Puterea regească ducea luptă pentru lărgirea domeniului (corespunzător, și încasările de la el în vistierie), pentru răspândirea jurisprudenței regale asupra tuturor păturilor populației (ceea ce, de asemenea, mărea veniturile regale), pentru transformarea vărsămintelor și taxelor, sosite de la vasalii regelui, în reale. Însă, treptat, baza finanțelor publice devin nu birurile feudale tradiționale, ci impozitele de stat, iar, pe deasupra, monarhia se străduia să inventeze, să „sesizeze” noi impozite – de la relațiile marfa-bani, meserii, comerț, trece la sistemul general de impunere a întregii proprietăți mobiliare și imobiliare; o tot mai multă însemnătate căpătau impozitele indirecte (asupra obiectelor de consum), taxele comerciale etc. Necesitatea financiară este urmată de creșterea cheltuielilor pentru aparatul de stat și militare (în special cu trecerea de la armata feudală, neregulată de voluntari, la sistemul armatei de mercenari). Cheltuielile pentru necesitățile conducerii au impus monarhia să inventeze noi mijloace de completare a vistieriei. Concomitent cu creșterea neîntreruptă a impozitelor se practicau împrumuturile forțate, emiterea monedelor depreciate (valoare redusă) etc. Impunerea fiscală și a păturilor de vârf ale societății (inclusiv a celor orășânești) a fost una dintre cauzele apariției și funcționării păturilor reprezentative, a căror funcție principală a devenit autorizația noilor impozite. Cu triumful absolutismului, monarhia a dobândit complet independență financiară. Aceasta se referă în special la Franța (în Anglia s-a păstrat forma parlamentară de impunere). Vistieria se socotea proprietatea monarhului, bugetul era strict confidențial. Sistemul financiar al absolutismului includea diferite forme de fiscalitate: impozite directe (pe cap de locuitor, mobiliare, uneori pe gospodării), taxe (pentru importul și exportul mărfurilor, pentru vinderea sau comercializarea și transportul mărfurilor prin puncte vamale interne, accize la sare, vin și alte produse). O tot mai mare însemnătate capătă impunerea veniturilor de la meșteșugărit și comerț, în special exterior. Conform teoriei mercantiliste, majorarea cantității de bani în țară depindea de balanța activă a comerțului exterior, de care erau legate măsurile protecționiste mercantiliste ale statelor absolutiste: interzicerea exportului materiei prime și stimularea exportului produselor finisate (în consecință, și stimularea dezvoltării manufacturilor), sistemul taxelor interzise, stimularea comerțului colonial, ce asigura beneficiu înalt, războaiele comerciale. Consumul enorm al curții regale, cheltuielile pentru curte, cele militare, în condițiile deficitului permanent al vistieriei, îl obligă pe monarh să se adreseze după împrumut către bănci care prezentau mijloace bănești pentru un procent înalt (deseori erau bancrote financiare: de exemplu, Spania în timpul lui Filip al II-lea (1556-1598) de trei ori a retrăit falimentul). Guvernul primea mari venituri de la distribuirea monopolurilor și patentelor de la comercializarea funcțiilor de stat care se practicau pe larg în unele țări (Franța, Spania). S-a majorat sistemul concesional. În Franța, în arendă, sub formă de licitație, se dădeau toate impozitele indirecte, se practica emisia banilor, emisia bancotelor bancare fără asigurare monetară, care de obicei se termina cu bancruta (falimentul sistemului financiar al lui Dj.Lou în Franța în 1720).

Direcția financiară în aparatul de stat ocupa un loc foarte important, supunând necesităților sale toate verigile acestuia. În Franța ea era condusă de primul-ministru (pe timpul lui Ludovic al XIV-lea (1715-1774), intendantul general al finanțelor în a cărui supunere erau intentații finanțelor, justiția și poliția din provincie). Un sistem financiar ramificat aveau companiile și arendașii lor. În monarhia Habsburgilor direcția supremă financiară se concentra în camera curții imperiale și în camera imperială de conturi, în Prusia – în directoratul general al finanțelor, afacerilor militare și domeniilor.

În țările Orientului, unde în veacurile mijlocii domina proprietatea de stat asupra pământului, izvorul principal al încasărilor era impozitul funciar ce coincidea cu renta feudală – renta-impozit. Administrația financiară era una dintre principalele departamente de stat. Impozitul funciar deseori era natural (compus din cota roadei sau combinat natural-bănesc). Caracter financiar acesta căpăta în regiunile unde domina producția marfară. Dreptul încasării impozitelor statului, de regulă, se ceda unor proprietari funciari pentru servicii, însă o parte din impozitul direct nemijlocit era încasată în vistierie. Statul despotoc oriental dispunea și alte tipuri de impozite, de exemplu de la atelierele de stat, de la drepturile de monopol etc. Impozitele erau foarte variate. Așa, în țările musulmane existau 5 tipuri de impozite, recunoscute de dreptul musulman: *zacam*, *asar*, *haradj* – încasările financiare de bază; *djizia* și *hums* – a cincia parte din captura militară. Unele erau încasate numai de la popoarele nemusulmane, iar altele de la musulmani. Existau și multe altele dăjdii, dări și biruri. Însă, ele juridic se refereau la categoria de dări ce nu se bazau pe dreptul musulman.

În așa fel, pot fi formulate următoarele legități de dezvoltare a relațiilor financiare în epocile sclavagistă și feudală – sfera acestor relații depindea nemijlocit de dezvoltarea și importanța relațiilor marfă-bani, de legăturile economice ale societății. Relațiile financiare erau cu atât mai largi cu cât mai vaste erau relațiile marfă-bani, și invers. Finanțele publice formau partea componentă a relațiilor marfă-bani și erau derivatele lor; din această cauză, relațiile financiare în aceste formații au căpătat o dezvoltare relativ slabă. Din totalitatea relațiilor exprimate de finanțele publice o oarecare dezvoltare au primit, în principiu, impozitele, taxele, împrumuturile.

Finanțele publice sunt legate organic cu veniturile și cheltuielile statului, ocupând un loc co-subordonat față de aceste categorii. Finanțele publice sunt strâns legate și cu activitatea juridică, reglementară a statului, care e supusă economic și politic intereselor claselor dominante. Finanțele publice exprimau principiul juridic particular, dar nu public în activitatea statului. Impozitele, taxele, împrumuturile și, de asemenea, cheltuielile statului purtau un caracter extrem de nereglementat. Ele, de obicei, nu se aflau sub controlul organelor reprezentative ale puterii. Cheltuielile aveau, în principiu, caracter neproductiv.

Relațiile financiare, de rând cu dajdiile naturale, cu prestațiile de muncă, au jucat un rol important în descompunerea modurilor de producție sclavagist și feudal. Prezenta legităților comune în relațiile financiare în ambele formații social-economice reflecta procesul natural de stabilire, dezvoltare a acestor relații, tot așa cum și relațiile economice exprimate în așa categorii ca valoare, marfă, bani etc. Totodată, gradul de maturitate, însemnătatea relațiilor financiare în relațiile generale de reproducție se prezintă ca o perioadă specifică „copilărească” în dezvoltarea lor. E și firesc acest fapt, pentru că în ambele formații relațiile marfă-bani erau relativ slab dezvoltate, domina, după cum se știe, gospodăria naturală. Însă, robia și feudalismul sunt două trepte diferite de dezvoltare a omenirii; pe deasupra, ultima se află la o treaptă matură, mai dezvoltată, a relațiilor și forțelor de producție și suprastructurii ce nu putea să nu se răsfrângă și asupra legităților evoluției relațiilor financiare, și anume: aceste relații în feudalism exprimau în principiu relații economice, între feudali și țărani, în sclavagism – între robi și stăpâni de robi; în perioada feudalismului dezvoltat, relațiile marfă-bani (în special în orașe-centre manufacturiere și de meserii) s-au dezvoltat mai intensiv decât în sclavagism, ceea ce nu putea să nu se răsfrângă și asupra relațiilor financiare. S-a consolidat rolul economic al statului, în special cu necesitățile militare, fapt ce a determinat lărgirea relațiilor de redistribuire, efectuate în particular și cu metode financiare. În legătura cu aceasta s-a ridicat rolul financiar al impozitelor, împrumuturilor, creditului de stat. A crescut gradul regulator al activității statului în relațiile financiare (în particular, sub influența cerințelor burgheziei tinere) și s-a consolidat rolul păturilor reprezentative în viața politică. Aceasta se referă la buget, fondurile centralizate, cu destinație specială, impozite, unele tipuri de cheltuieli ale statului. În perioada acumulării capitalului, finanțele publice, creditul, impozitele, împrumuturile au jucat un rol colosal în crearea condițiilor de trecere la epoca modernă, favorizând redistribuirea proprietății, dezvoltarea pieței naționale și a industriei naționale.

#### Referințe:

1. Bertoni P. Finances Publiques. - Paris, Vuibert, 2001.
2. Dictionar de economie / Coordonator Nita Dobrota. - București: Editura Economică, 1999.
3. Devaux E., Finances Publiques. 1-er cycle. - Paris: Breal, 2002.
4. European Union: public finance. Luxemburg, office for official publications of the European Communities, 2002.
5. Никитина Л., Бугацкая В., Кикю Х., Бачой Л. Государственные финансы: Учебник. - Chișinău: ASEM, 2004.
6. История мировой экономики: Учебник // Ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Маркова. - Москва: Юнити, 1999.
7. Manole I. Finanțe publice: teorie și aplicații. - Chișinău, 1998.
8. Matei G. Finanțe generale. - Craiova: Mondo, 1994.
9. Secrieru A. Finanțe publice. - Chișinău: Epigraf, 2004.
10. Stratulat O. Sistemul resurselor financiare publice. Ediție științifică și didactică. - Chișinău: INEI, 2003.
11. Ulian G., Doga-Mirzac M., Rotaru L. Finanțe publice: Note de curs. - Chișinău: CEP USM, 2007.
12. Vacarel Iu. (coordonator). Finanțe publice. Ediția a IV-a. - București: Editura Didactică și Pedagogică, 2003.
13. William H. McNeil. Ascensiune occidentală: o istorie a comunității umane și un eseu retrospectiv / Traducere Diana Stanciu. - Chișinău: ARC, 2000.

Prezentat la 23.04.2009

**ROMANIA INVESTMENTS GRADE**

**Florin Alexandru LUCA, Mihai P. IRIMIA**

*„Gh.Asachi” Technical University, Iasi (Romania)*

Asistăm la o perioadă de răscruce în economia mondială. Lucruri care până în august 2008 erau interzise de facto astăzi se prezintă ca o realitate simplă. Fuziuni între bănci care nu respectă în nici un fel regulile privind concurența, naționalizări ale unor bănci, ajutoare masive de stat pentru marile firme private, injecții de capital uriașe în sectorul financiar bancar, anularea impozitelor pe tranzacțiile bursiere, creșterea plafonului maxim de garantare a depozitelor persoanelor fizice la nivelul general al Uniunii Europene, sau chiar garantarea integrală a depozitelor populației, așa cum au făcut unele state membre ale EU (Irlanda, Italia, Marea Britanie, Austria).

Autorul abordează aspecte ale investițiilor și ale acoperirii riscului în perioada actuală de recesiune pentru persoanele din clasa medie de venituri.

At present we witness a crucial period of world economy. Things that appeared to belong, in August 2008, to the field of science fiction, have become real. Mergers among banks that do not comply with any rules regarding competition, the nationalization of some banks, the huge state subventions for great private companies, the huge capital injections in the financial and banking sector, the cancelation of taxes for stock transactions, the increase of the maximum threshold for the guarantee of the deposits of natural persons from 20 000 EUR to 50 000 EUR at the general level of the EU, and even the full guarantee of the deposits of the population, as it happened in some member states, such as Ireland, Italy, Great Britain and Austria.

The rescue plans of the economies, made by the American Federal Reserve, conjugated with the plans of the greatest powers of world economy, the Central European Bank, the Central Bank of England, the Central Bank of Japan.

We are in a period of crisis. What shall we do with the money? Where will we invest it? The banks are reluctant. Credits are difficult to obtain. The increase of the salaries casts a burden on the budget. And in this maze of problems, people no longer understand anything.

**Bank deposits**

Banks have interests which vary between 9 and 12%. It seems a lot, but if we correlate it to the 8% inflation, we get a net profit of 4%. The theoretical gain is also modified by the 16% tax on interest. To these costs we must also add a 0.5% for withdrawals. We can, of course, choose to withdraw the money from the ATM machines, where the fee is generally 0.2% of the amount. But in this case banks have withdrawal limits, and in case the customer needs the entire amount, this limitation will interfere with his plans.

The liquidity crisis has created huge problems for banks. These problems may have two causes. It is a real, tangible one and another one due to the confidence crisis. The first refers to the exposure of the European banks in comparison with their American counterparts. If the exposure percentage is smaller, the risk will also be smaller. For example, the fact that a couple of strong Austrian banks operate in Romania is a good thing. This is good for us because these banks have not worked with the American ones, and consequently they have a low degree of exposure to risks. The confidence crisis, although subjective, has a huge impact at the level of the depositors, who prefer to redirect their money from banks to other financial instruments.

In the same order of ideas, the arbiter of the Austrian financial market forbade, beginning with October 27 2008, for a month, the short selling of the shares of two great banks, Erste and Raiffeisen International (the banks have a big market share in Romania, being situated on the first, respectively on the third position in the Romanian banking system – 25.6% BCR-Erste and 7.9% Raiffeisen Romania) and of two important insurance companies, Uniqa and VIG, in order to help them resist the market pressures. Short selling represents the sale of shares borrowed by investors from brokers, in order for them to be subsequently purchased at a smaller price. This action is meant to defend the above mentioned institutions from financial speculators.

**The Stock** is another institution where many persons have tried to invest. Unfortunately, this instrument is not very current either for the persons who deposit their savings and need short term liquidities. For now,

stock shares have registered stagnation or a decrease, which has determined many natural persons to look for other investment modalities.

**Life insurances** with fixed capital or study scholarships for children represent a third saving mechanism. Nevertheless, at present, this financial means is not recommended due to the low profit rate. This sector has also registered asset decreases, and thus, many of the persons who deposited money, saw their investment portfolio decrease.

**Currency exchange.** Euro, dollars, Swiss francs. This is a solution, although not a very profitable one. In a crisis situation, the above mentioned currencies do not depreciate as much as the currencies of the emerging countries. Consequently, the depreciation risk of the euro is much smaller than the depreciation risk of the RON. Nevertheless, the profit rate is not very high, 5% at most, from which we deduct, of course, the withdrawal fee and the tax owed to the state. These percentages apply for the euro. For the dollar, the interests are at half that value. It would still be an intelligent move for the National Romanian Bank to withdraw the *leu* from the market, thus preventing a too significant depreciation. We must also take into account the fact that winter is coming, and the elections too... The elections are a pain for the economy. Not due to the costs borne by the budget, but to the electoral free gifts offered on this occasion. Thus, the increase of the salaries of public employees, of pensions, or the increase of the level of the minimum wage are damaging practices which tend to affect the profitability of small and medium companies either directly (by increases the minimum wages) or indirectly (by increasing taxes, this measure being necessary in order to cover the increase of the wages of public employees). Or, if we pressure companies, they will go bankrupt and will reduce their activity by dismissing a high number of employees, who will become unemployed. This vicious circle continues with the budget money necessary for the unemployment benefit and ends with the increase of taxes, necessary in order to cover additional expenses. This leads to other limitations, other unemployed persons and so on.

**Investment in gold** has been and will always be profitable. Gold can be a saving solution. True, for those who have lots of money.

**Purchase of public securities.** These securities are 100% guaranteed. Their disadvantage consists in the fact that their maturity term is remote.

**Money under the mattress.** Another option for people with money is a private money chest. It is not recommended, although many persons prefer it.

**Rental of money deposits.** It is justified in case one does not want to keep one's money at home (due to the involved risks), but, at the same time, refuses to let it at the disposal of banks which use it for giving loans. The rental of such deposits is justifiable only if the amount a person has at its disposal exceeds the minimum limit guaranteed by the state for all the existing banks.

**Purchase of real estate.** First of all, we must make a distinction between land and buildings. The purchase of land will always be profitable due to an extremely simple reason. The population is growing, whereas the land surface remains the same. This is the simple law of offer and demand. As far as flats and houses are concerned, there are several aspects worth mentioning. In the case of new buildings, prices can be sustainable if the real estate developers reduce their profit rate to a reasonable limit of 10-15%. This is harder because they have grown accustomed to profits of 100-300%. Old flats will depreciate, and this is due to two reasons. The first would be that the average life duration of a block of flats is of 50-60 years after its erection. Otherwise, they will be classified as blocks with high earthquake risks and the value of the flats will consequently decrease. The second reason is that people have become fed up of staying in “match boxes” and want spacious flats. The old ones remain for a social class with low revenues, and their prices will decrease accordingly.

We can take as example the real estate market in Iasi. A dynamic market, with powerful players and the participation of many business persons from Republic of Moldavia. The prices increased at an astonishing rate until the beginning of 2008. This was followed by the decline. The data provided by the Land Register and by Advertising certifies it: there is a real blockage of the real estate market in Iasi. In September 2008, there were registered 15% less real estate transactions in comparison with the same period of the previous year.

In the current situation, it seems that we are rotating in a vicious circle: real estate agencies say that the transactions level diminished due to the draconic terms imposed by banks. In their turn, the managers of the banks state that the National Romanian Bank should be blamed, since it tries to moderate consumption. All this takes place in the context of the world crisis. It did not take long for the first effect to become visible: the prices of old flats have started to decrease.

The descending trend of real estate transactions can be observed in August 2008. A number of 2 086 transactions were registered with the Land Register, in comparison with the 2 149 transactions registered last August. And this was only the beginning. In September 2008, BNR announced the enforcement of draconic terms for people who want to obtain loans from banks. It did not take long for the effect to appear. Many banking institutions blocked the loaning process until the issuing of new norms, in October. The consequence? „In September there were 1 718 transactions (lands and flats) compared to 1 994 transactions registered in the same month of 2007. The decrease, expressed in percentages, is of almost 15 per cents.

The causes are simple: the new lending terms imposed by banks, due to the new BNR crediting norms, and the high price requested for the sale of flats. In addition, the financial crisis also affected Romania, and the banks increased over night the interests for the already granted loans. The tension was further transmitted to the customers who wanted to take loans, but are now waiting, in order to see the way this phenomenon will evolve.

In the statistics of the specialists of the Land Register, there is an extremely interesting detail. The transactions on the market of agricultural lands go very smoothly. The proof is given by the reports sent by the OCPI in Pascani, Harlau, Raducaneni, where there was registered a number of 4 100 transactions in August and September 2008, in comparison to 3 800 during the same months of last year. The explanation: massive investments are made in agricultural exploitations and zootechnical farms.

**Increase of the degree of energetic independence.** This is an option used primarily by those who do not have much money to invest or to save. The thermal rehabilitation of the flat, for example, reduces the utility expenses of a flat by approximately 40%. In the context of the constant increase of the giga-calory, the diminution of these expenses can add comfort and financial safety for the future (for retired persons, for example). The purchase of electric household devices with reduced energetic consumption (A+ class), the use of economic light balls, and so on, are already widely used by the citizens of the European Union, for the same reasons.

#### **Bibliography:**

1. Burda M., Wiplosz C. *Macroeconomie – Perspectivă europeană*. - București: C.H. Beck, 2002.
2. Craciun L. *Macroeconomie*. - București: Cartea Universitară, 2006.
3. Rapoartele lunare ale Băncii Naționale a României din perioada august 2008 - octombrie 2008.
4. Rapoartele periodice ale Institutului Național de Statistică al României, august 2008 - octombrie 2008.
5. Raportul pe luna octombrie al Oficiului de Cadastru și Publicitate Imobiliară Iași.

*Prezentat la 03.11.2008*



## EVOLUȚIA ȘI ESENȚA CRIZELOR ÎN DOMENIUL ECONOMIC AL ADMINISTRAȚIEI PUBLICE

*Nelu MOCANU*

*Universitatea Liberă Internațională din Moldova*

Les facteurs importants pour la solution des problèmes qui tiennent du processus de gestion des crises sont la période d'activité, la grandeur du processus, les risques des organiserions, etc. La réalité démontre que les crises reflètent les rythmes propres de développement de chaque entreprise, qui ne correspondent pas avec le rythme de développement social des autres organisations.

Organizația publică este un segment structural relativ separat în sistemul economic general. Criteriile unei asemenea separări sunt: independența economică, activitatea organizatorică (existența mediului intern și exterior), disponibilitatea de infrastructură specializată, posibilitatea de evidențiere a rezultatului total al gestiunii organelor publice.

Drept organizație publică poate fi considerată firma aparte, întreprinderea, societatea comercială, banca, compania (de asigurare, turistică etc.), precum și unitățile structurale din sistemul administrării publice.

Foarte importante pentru soluționarea problemelor ce țin de gestiune sunt următoarele aspecte: în ce perioade de activitate poate să apară și să se dezvolte criza; în ce măsură pericolul de apariție a crizei este determinat de modificările riscante din cadrul organizației însăși și dacă aceasta are legătură cu evoluția mediului economic, în care funcționează organizația dată.

Realitatea demonstrează că crizele reflectă ritmurile proprii de dezvoltare a fiecărei organizații în parte, care uneori nu coincid cu ritmurile dezvoltării sociale sau cu dezvoltarea altor organizații. Fiecare organizație își are potențialul său de dezvoltare și propriile condiții de realizare a acestuia și concomitent se supune legiților de dezvoltare ciclică a întregului sistem social-economic. De aceea, asupra organizației publice acționează în permanență atât factorii externi, determinați de impactul ciclurilor economice generale, cât și cei interni, care depind de ciclurile proprii și de evoluția crizei.

Factorii externi caracterizează situația economică în care funcționează organizația și de care ea nu poate să nu depindă. Dacă sistemul economic se află în stare de criză, aceasta se răsfrânge și asupra unei organizații publice aparte, asupra fiecărei în mod diferit. Totul depinde de tipul de proprietate al organizației, genurile ei de activitate și de potențialul ei economic și profesional. De aceea, trebuie să se aibă în vedere că fiecare organizație reacționează diferit la coraportul factorilor externi și interni, care acționează asupra ei. Astfel, în caz de apariție a crizei în sistem o serie de organizații momentan dispar, altele se opun din toate puterile fenomenului de criză, iar altele găsesc diverse posibilități să întoarcă acțiunea factorilor externi în folosul lor, poate provizoriu, în haosul fenomenelor de criză generală.

Aceasta se poate explica prin multe cauze, printre care figurează și potențialul anticriză, gestiunea profesională, gradul de intensitate a activității economice. Totodată, nu trebuie să fie neglijate circumstanțele și consecințele pozitive de pe urma unor decizii riscante.

Însă, e posibilă și o asemenea situație, în care, chiar și existând un anturaj economic favorabil, organizația poate intra într-o criză profundă. În acest caz, cauzele vor fi mai degrabă factorii interni de dezvoltare, cum sunt, bunăoară, tehnologia învechită, organizarea ineficientă a muncii, lacunele în strategia economică, erorile la adoptarea deciziilor economice în administrarea publică, conflictele de afaceri și social-psihologice, profesionalismul scăzut al cadrelor, funcționarilor publici, marketingul nereușit și mulți alți factori.

Pentru a avea posibilitate să se declanșeze programele de gestiune anticriză, managementul administrării publice locale trebuie să cunoască factorii, simptomele și cauzele crizei.

Simptomele se manifestă în indicatori și, ceea ce nu este mai puțin important, în tendințele și modificările ce reflectă funcționarea și dezvoltarea organizației publice. Astfel, managementul administrării publice, analizând indicatorii privind productivitatea muncii, eficiența activității, randamentul fondurilor, energointensivitatea producției, starea financiară sau asemenea factori ca fluctuația personalului, disciplina, satisfacția de muncă, starea conflictuală etc. a agenților economici din domeniul economic al administrării publice poate caracteriza starea organizației de producție în raport cu apropierea crizei.

Concomitent, mărimea și dinamica indicatorilor pot fi evaluate de managementul administrării publice în comparație și cu mărimea recomandată stabilită (admiterile respective) și cu valorile din anumite intervale consecutive de timp.

Drept simptom al situației de criză poate fi, spre exemplu, necorespunderea indicatorilor cu coraportul normal sau scăderea bruscă a indicilor în anumite intervale de timp. Însă, nu totdeauna simptomele de înrăutățire a stării organizației conduc la criză. Simptomul este doar manifestarea exterioară a începerii „îmbolnăvirii” organizației, dar la „boala” însăși conduc cauzele apariției ei. Anume cauzele stau la baza apariției simptomelor și, ulterior, a factorilor care atestă intervenirea crizei.

Astfel, etapele de apariție a crizei pot fi redată în următoarea consecutivitate:

**cauzele → simptomele → factorii.**

Estimarea crizei de managementul administrării publice poate fi efectuată nu doar după simptomele ei, ci și după cauzele și factorii ei reali.

Cauza crizei o constituie evenimentele sau starea obiectului, sau tendințele negative stabile în dezvoltarea lui ce denotă apropierea crizei.

Spre exemplu, în cadrul organizației drept cauze pot fi erorile de ordin economico-financiar, starea generală a economiei, calificația insuficientă a personalului, neajunsurile din sistemul de motivație. Simptomele crizei sunt manifestarea primelor semne ale tendințelor negative, stabilitatea acestor tendințe, conflictele de afaceri, acumularea problemelor financiare etc. Și atunci factorii crizei vor fi: reducerea calității producției, încălcarea disciplinei tehnologice, creșterea datoriilor la credite etc.

Din punctul de vedere al acțiunii asupra organizației cauzele de apariție a crizei în cadrul ei pot fi clasificate în interne și externe. Cele externe sunt determinate de starea economiei, activitatea statului, starea ramurii din care face parte organizația dată, precum și de impactul unor stihii.

Problema apariției crizei în organizația publică trebuie abordată de pe poziții sistemice. Orice organizație constituie un sistem integru format din elemente, părți, componente etc. interdependente. Concomitent, dezvoltarea organizației, chiar și în cazul creșterii cantitative, nu modifică caracteristicile generale ale integrității ei, dacă, bineînțeles, nu are loc distrugerea organizației.

Sistemul în procesul ciclului său de viață se poate afla fie în stare stabilă, fie în stare instabilă.

Se delimitează stabilitatea statică și stabilitatea dinamică.

Factorii care acționează asupra stabilității sistemului pot fi externi și interni. Dacă stabilitatea în temei este dictată de factori externi, ea se numește *externă*, dacă de factori interni – *internă*.

În condițiile de gestiune centralizată a economiei stabilitatea structurilor economice de producție se atinge, de regulă, din contul acțiunii factorilor externi de gestiune, adică procesele destabilizatoare erau stinse din exterior. Totodată, mecanismele de aducere a sistemului în stare stabilă sau cvasistabilă puteau fi dintre cele mai diferite: susținerea economică suplimentară de către administrația publică, înlocuirea directorului, corectarea planurilor, reorganizarea administrativă a producției etc. În acest caz, stabilitatea activității organizației se obține prin intervenția managementului administrării publice.

Aceasta nu înseamnă că problema stabilității nu există. Ea pur și simplu se permută la nivelul administrării publice locale și întotdeauna se soluționează de către organele de stat.

Toate reformele efectuate anterior priveau în primul rând nivelurile ierarhic superioare, adică cele de stat, regionale și ramurale. E destul să ne amintim de comasarea și decomasarea ministerelor, introducerea schemelor generale de gestiune etc. În prezent, în condițiile de concurență problema stabilității preocupă fiecare organizație.

Astfel, pentru a recunoaște criza, trebuie depistate la timp simptomele, determinați factorii ce vorbesc despre posibila intervenție a situației de criză și clarificate cauzele ei. Drept mijloace de descoperire a posibilităților de intervenție a crizei în organizație se consideră intuiția și experiența, analiza și diagnosticul stării de lucruri. Aceste mijloace trebuie aplicate la toate etapele de existență a organizației publice de către managementul organizației publice, pentru că agentul economic poate intra în criză profundă la stadiul de înflorire sau în cazul unei situații economice externe destul de favorabile.

Astăzi, prin noțiunea de criză se subînțelege o acutizare a contradicțiilor sistemului social-economic ce-i amenință stabilitatea. Atitudinea vizavi de fenomenele anticriză suferea schimbări radicale pe parcursul ultimilor trei secole. Putem delimita, cu aproximație, trei perioade. Prima perioadă debutează cu începutul

secolului XVIII și continuă până la mijlocul anilor '30 ai secolului al XX-lea. În această perioadă se considera că crizele economice nu sunt posibile în capitalism (J.S. Michell, G.-B. Say, D.Ricardo), dar dacă ele totuși sunt, poartă un caracter întâmplător ( G.-Ș. Simondi, R.Robertus).

Crizele activității întreprinderilor reprezintă o realitate obiectivă. Ele oglindesc o neconcordanță între ritmul de dezvoltare a unei întreprinderi concrete și ritmurile de dezvoltare a microsistemelor, indicând necesitatea schimbării traiectoriei dezvoltării întreprinderii sub influența ciclurilor macroeconomice.

Mai mult ca atât, regularitatea apariției fenomenelor de criză în activitatea întreprinderii pornește de la faptul că ea este supusă ciclității. În Figura 1 este reprezentată curba ciclului de viață a întreprinderii în formă de curbă a veniturilor-pierderilor întreprinderii pe o perioadă de timp.

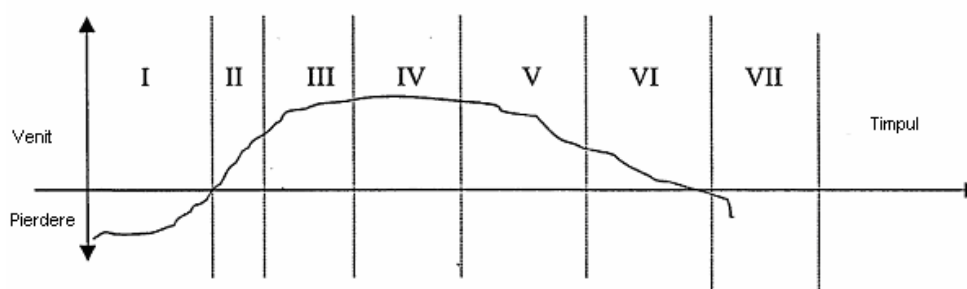


Fig.1. Ciclul de viață a întreprinderii.

Coordonatele respective oferă posibilitatea de a construi o curbă a ciclului de viață a întreprinderii nu doar ipotetic, dar pe baza unor date reale și de a utiliza această curbă în calitate de instrument de gestionare strategică. Pe curba ciclului de viață a întreprinderii pot fi delimitate următoarele faze:

- I – faza de organizare a concepției întreprinderii;
- II – faza de formare;
- III – faza de creștere activă;
- IV – faza de încetinire a creșterii;
- V – faza de statornicie (maturizare),
- VI – faza de cădere;
- VII – faza de încetare a activității.

Caracteristicile enumerate ale simptomelor de aprofundare a procesului de criză la întreprindere denotă că el derulează neuniform, adâncindu-se tot mai mult cu fiecare etapă; cu cât este mai adâncit procesul cu atât mai greu va fi de a restabili businessul. Dacă la timp nu vor fi întreprinse măsuri, atunci întreprinderea va falimenta. Astăzi nu mai sunt dubii în privința faptului că activitatea întreprinderii depinde atât de forțe externe, cât și de cele interne. Care sunt cauzele ce dau naștere acestor forțe?

Cu alte cuvinte, care este cauza dezvoltării ciclice a întreprinderii și a economiei în general? După părerea noastră, cauzele ciclității sunt generate de faptele, acțiunile, deciziile persoanelor care influențează, într-o măsură sau alta, macroeconomia, accentuând unele și diminuând alte forțe externe. Adică, principala cauză a dezvoltării ciclice a întreprinderii o formează deciziile, acțiunile sau inacțiunile oamenilor cu influență sau cu dreptul la influență de conducere; altfel spus, cauzele ciclității sunt conflictele organizaționale. Astăzi conflictele organizaționale au devenit o parte componentă a lumii interdependente.

#### Bibliografie:

1. Toffler A. Previzuni și premise. - București: Antet, 1999, p.42.
2. Rumelt R.P., Shendel D.E. Teece D.J. Fundamental issues in strategy. - HBS, Press, 1994, p.148

Prezentat la 02.03.2009

## **DESCENTRALIZAREA FISCALĂ ȘI AUTONOMIA FINANCIARĂ – CALE SIGURĂ DE EGALIZARE A VENITURILOR PUBLICE LOCALE**

**Lilia ROTARU**

*Catedra Finanțe și Bănci*

La décentralisation de l'administration publique constitue un système juridique dans lequel la solution des problèmes locaux ne se réalise pas par les fonctionnaires nommés par l'autorité centrale, mais par des fonctionnaires élus par l'électorat. Dans ce système, l'état accorde le droit d'exécution du pouvoir public aux autorités publiques locales. La base de ce système juridique est constituée par le patrimoine propre des unités administratives territoriales, ce qui assure les moyens nécessaires pour satisfaire les besoins du pouvoir local.

Problema centralizării și descentralizării în administrația publică s-a pus și se pune în orice stat, indiferent de structura sa, de forma de guvernământ și de regimul politic. Orice stat are rolul nu numai de a reprezenta poporul de pe acest teritoriu, ci și de a-i rezolva interesele atât de diferite de la o persoană la alta sau de la un grup de indivizi la altul. Pentru a-și îndeplini acest rol, statul își împarte teritoriul și populația aflată pe acesta în anumite zone de interese, pe baza diferitelor criterii: geografice, religioase, culturale etc. Aceste zone, mai mici sau mai mari, sunt unitățile administrativ-teritoriale care de-a lungul istoriei au purtat diverse denumiri: județ, ținut, regiune, oraș, comună etc.

În toate aceste unități administrativ-teritoriale (UAT) statul a creat autorități publice, care să-l reprezinte și să acționeze în acestea pentru realizarea intereselor sale, dar și ale locuitorilor respectivi. În același scop, statul a creat autorități și la nivel central, care să-l reprezinte și să asigure realizarea intereselor ce se impun ca prioritare la acest nivel și care se dovedesc a fi generale, comune tuturor zonelor de interese.

În orice țară sunt două categorii de interese: unele care au un caracter cu totul general privind totalitatea cetățenilor, întreaga colectivitate și altele care sunt speciale unei anumite localități. Pentru armonizarea acestor categorii de interese statul a creat regimuri juridice sau instituții speciale, fiecare dintre ele asigurând o rezolvare mai mult sau mai puțin corespunzătoare situațiilor concrete.

Centralizarea în administrația publică înseamnă, în plan organizatoric, subordonarea ierarhică a autorităților locale față de cele centrale și numirea funcționarilor publici din conducerea autorităților locale de către cele centrale, iar în plan funcțional – emiterea actului de decizie de către autoritățile centrale și executarea lui de către cele locale.

Centralizarea asigură o funcționare coordonată, promptă și eficientă a serviciilor publice. Funcționarea pe principiul subordonării ierarhice a serviciilor publice are drept consecință înlăturarea suprapunerilor de același nivel, precum și a paralelismelor. Conducerea centralizată, potrivit principiului subordonării ierarhice, asigură pe planul exercitării dreptului de control mai multe trepte de efectuare a acestuia și de luare a măsurilor legale corespunzătoare, fapt ce se constituie în garanții suplimentare pentru apărarea intereselor celor administrați.

Pe lângă avantajele prezentate mai sus, centralizarea în administrația publică are și unele dezavantaje. În regimul organizării și funcționării centralizate a administrației publice interesele locale nu-și pot găsi o rezolvare optimă, deoarece autoritățile centrale nu pot cunoaște în specificitatea lor aceste interese care diferă de la o localitate la alta.

Concentrarea, la nivel central, a modului de conducere a unor servicii publice de interes local are ca urmare supraaglomerarea autorităților centrale, ceea ce duce la rezolvarea cu întârziere și superficialitate a problemelor care s-ar rezolva mai operativ și mai bine de către autoritățile locale.

Descentralizarea este menită să permită autorităților locale să se autoconducă, acestea fiind, totodată, controlate de organele centrale în limitele și conform procedurilor stipulate prin lege. Principalele tipuri de descentralizare sunt: descentralizarea politică; descentralizarea administrativă; descentralizarea fiscală; descentralizarea economică.

Descentralizarea în administrația publică este un regim juridic în care rezolvarea problemelor locale nu se mai face de funcționari numiți de la centru, ci de către cei aleși de corpul electoral. În acest regim administrativ, statul conferă unor autorități publice și dreptul de exercitare a puterii publice în unele probleme. Acest

regim juridic se fundamentează în plan material pe un patrimoniu propriu al unităților administrativ-teritoriale, distinct de cel al statului, care asigură mijloacele necesare pentru satisfacerea intereselor locale.

Descentralizarea administrativă constă în recunoașterea personalității juridice unităților administrativ-teritoriale, existența autorităților publice care le reprezintă și care nu fac parte dintr-un sistem ierarhic subordonat centrului, precum și în transferarea unor servicii publice din competența autorităților centrale către cele locale.

Gradul descentralizării administrative depinde de numărul serviciilor publice date în competența autorităților locale. Cu cât numărul acestora este mai mare cu atât va fi mai mare descentralizarea. Descentralizarea în administrația publică depinde și de modul cum sunt organizate autoritățile publice locale și raporturile lor cu cele centrale. Gradul descentralizării administrative depinde și de forma în care se exercită tutela administrativă (controlul special efectuat de autoritatea centrală).

Într-o descentralizare administrativă se pot rezolva în condiții mai bune interesele locale, serviciile publice locale putând fi conduse mai bine de către autoritățile locale într-un regim în care acestea nu au obligația de a se conforma ordinelor și instrucțiunilor de la centru. Măsurile și deciziile pot fi luate mai operativ de către autoritățile locale, iar resursele materiale și financiare și chiar forța de muncă pot fi folosite cu mai mare eficiență și să răspundă unor nevoi prioritare pe care autoritățile locale le cunosc mai bine decât autoritățile centrale.

Evoluția guvernării pe plan european și mondial în ultima jumătate de secol a conturat o tendință certă – descentralizarea administrației publice și consolidarea autonomiei locale. Tradițiile de guvernare în țările dezvoltate au creat ideea, potrivit căreia „Comunitățile puternice fac o națiune puternică, și nu invers”, iar experiența seculară a confirmat eficiența funcționării administrației publice locale în condițiile autonomiei. În prezent autonomia locală este văzută ca un factor de menținere a păcii și stabilității politice, element indispensabil în definitivarea viitoarei organizări politice și economice a continentului european [1].

În majoritatea țărilor din Europa Centrală și de Est (ECE) transferul de putere și resurse reflectă tendința de descentralizare, inițiată în anii '70 ai secolului trecut, care asigură independența administrativă și financiară a autorităților locale. Descentralizarea fiscală reprezintă componenta de bază a fenomenului descentralizării. Descentralizarea fiscală conține mai multe elemente de guvernare, inclusiv distribuirea echitabilă a surselor de venituri și prestarea serviciilor publice în mod transparent, eficient și responsabil.

Elementele de bază ale descentralizării fiscale sunt:

- transmiterea responsabilităților de prestare a serviciilor publice de la administrația centrală către autoritățile publice locale;
- împuternicirea autorităților publice locale de a colecta veniturile din sursele proprii pentru finanțarea acestor servicii.

Principiile descentralizării și autonomiei locale, datorită importanței lor și ratificării în anul 1996 de către Republica Moldova a Cartei europene a exercițiului autonom al puterii locale, au fost acceptate ca valoare universală a guvernării locale. În Republica Moldova, de la obținerea independenței și până în prezent, au fost întreprinse mai multe acțiuni de reformare a administrației publice. Însă, caracterul lor controversat, absența continuității și incertitudinea obiectivelor aspirate nu au permis avansarea spre autonomia locală reală. Până în prezent, efectul legilor adoptate în vederea redistribuirii funcțiilor s-a axat preponderent pe transferul de sarcini și responsabilități și, mai puțin, pe alocarea corespunzătoare a resurselor necesare executării lor. În același timp, perspectiva europeană încurajează reforma administrației publice din Republica Moldova. Una dintre prioritățile ei ține de aria financiară, care poate fi realizată prin descentralizarea fiscală. Carta Europeană a Autonomiei Locale, ratificată de Parlamentul Republicii Moldova, subliniază că o veritabilă autonomie locală este esențială pentru democrație, iar autonomia locală adevărată este posibilă numai în condițiile independenței și autonomiei financiare.

Consolidarea autonomiei locale poate avea loc doar în cadrul unui proces de colaborare dintre autoritățile publice centrale și autoritățile publice locale, comunitățile locale, societatea civilă și sectorul privat, organizațiile naționale și internaționale [2].

Autonomia locală este forma modernă de exprimare a distribuirii împuternicirilor între Guvernul central și guvernele locale. Opțiunea generală pentru descentralizarea răspunderilor, pentru asigurarea serviciilor publice locale către autoritățile locale și pentru transferul competențelor decizionale privind realizarea resurselor necesare în acest scop are la bază serioase rațiuni de eficiență economică și de echitate socială.

Descentralizarea se bazează pe următoarele principii: administrarea locală autonomă; finanțe publice locale stabile; un mecanism clar și echitabil al transferurilor; competențe și atribuții; asigurarea și certitudinea referitor la mărimea bugetului și a capacității financiare.

Aceste principii necesită existența unui cadru legislativ, pe care Moldova în prezent și-l creează. Astfel, Constituția Republicii Moldova, adoptată în 1994, a stabilit autonomia administrativă locală ca pe un principiu de bază al guvernării (art.109). Dar, târăgănarea reformei administrative, a cadrului ei legislativ a împiedicat autoritățile locale să înainteze spre progres; s-a simțit o stagnare, o incapacitate de a rezolva problemele acute cu caracter economico-social la nivel local, dar de aici și la nivel republican. Această stare de stagnare, ba chiar și de regres în unele privințe, nu poate să nu trezească nemulțumire în rândurile populației. Sfârșitul anilor '90 ai secolului al XX-lea a înregistrat un progres pentru reforma administrativă locală. În mai 1996 este adoptată Legea privind sistemul bugetar și procesul bugetar (nr.847-XIII), la 6 noiembrie 1998 Parlamentul Republicii Moldova adoptă Legea privind administrația publică locală (nr.186-XIV), care mai apoi se remaniază prin Legea pentru modificarea și completarea Legii nr.186-XIV din 6 noiembrie 1998 privind administrația publică locală (nr.781-XV, din 28 decembrie 2001), în 1999, la 9 iulie, este adoptată Legea privind Finanțele publice locale (nr.491-XIV), iar la 16 iulie 1999 Parlamentul Republicii Moldova adoptă Legea cu privire la proprietatea publică a unităților administrativ-teritoriale (nr.523-XIV). În ansamblul lor, aceste legi determină funcțiile și împuternicirile autorităților centrale și locale și în domeniul finanțelor publice. În temeiul acestor legi, putem vorbi despre o descentralizare reală. Republica Moldova, ca și celelalte țări din Europa de Est și cea Centrală, vine dintr-un regim totalitar, de la un sistem hipercentralizat și superetatizat, croindu-și calea spre un sistem democratic de guvernare, de la centralizare la descentralizare [3].

Un sistem politic democratic se bazează pe conceptul de democrație locală. Condiția necesară și obligatorie a democrației este autoadministrarea (la nivelul satelor /comunelor/orașelor/municipiilor).

Elementele de bază ale noțiunii de autoadministrare sunt: autonomia locală; extinderea corespunzătoare a administrării locale; democrația locală [4].

Sfârșitul ultimului deceniu al secolului XX a fost martorul unor încercări, diferite după gradele de succes, de implementare a programelor de descentralizare fiscală și evoluție a puterii fiscale spre niveluri inferioare ale guvernării publice, atât în țările membre ale OCDE (Organizația de Cooperare Economică și Dezvoltare), cât și în alte țări.

În diverse țări, descentralizarea fiscală este motivată de diferite raționamente, diferite fiind și consecințele derivate din punctul de vedere al stabilității macroeconomice și creșterii economice. În cazul țărilor-membre ale OCDE, descentralizarea fiscală este susținută de argumentul că guvernele centrale nu sunt în măsură să răspundă adecvat la cererea crescândă pentru bunurile și serviciile publice. Argumentul este bazat pe principiul subsidiarității (teorema descentralizării a lui Oates: *fiecare serviciu public trebuie furnizat de jurisdicția ce controlează aria geografică minimă care ar internaliza beneficiile și costurile unei astfel de furnizări*), recunoscându-se că performanța sectorului public poate fi consolidată prin considerarea diferențelor locale în ceea ce privește cultura, mediul înconjurător, asigurarea cu resurse naturale, factorii economici și sociali. Adicional, preferințele și necesitățile locale sunt considerate a fi mai reușit satisfăcute de administrațiile publice locale decât cele centrale. Atât responsabilitatea, cât și eficiența alocativă pot fi îmbunătățite prin transferarea repartizării cheltuielilor mai aproape de sursele de venituri și, prin urmare, mai aproape de alegătorul median [5].

Reformarea sistemului fiscal, inclusiv a relațiilor fiscale interbugetare, în țările în dezvoltare au devenit o problemă foarte importantă la etapa actuală. Prin urmare, este necesar de a proiecta și dezvolta un sistem corespunzător de finanțe publice pentru a furniza eficient și efectiv servicii publice locale, menținând în același timp stabilitatea macroeconomică. Încercarea constă în investirea cu drepturi și responsabilități fiscale noi administrațiile publice locale și, simultan, în promovarea clarității și transparenței instituționale în activitatea de bugetare, astfel încât cheltuielile să fie conforme cu resursele nivelului local.

Problema principală care merită o atenție deosebită sunt relațiile dintre descentralizarea fiscală și dezvoltarea macroeconomică. Descentralizarea fiscală reușită depinde, de asemenea, de măsura disponibilității experienței la nivel local și de abilitatea autorităților locale de a gestiona un volum sporit de resurse și de a asigura un management eficient al cheltuielilor. În plus, reorientarea surselor de venit trebuie să fie în corespundere cu redistribuirea proporțională a funcțiilor legate de cheltuieli spre autoritățile publice locale și cu eforturile de încurajare a mobilizării veniturilor la nivelurile inferioare ale guvernării [6].

Pentru proiectarea acțiunilor de descentralizare fiscală în primul rând trebuie estimate obiectivele situației din domeniu. Deci, sarcina constă în evaluarea justă a gradului de autonomie financiară locală.

Pentru măsurarea gradului de descentralizare și a autonomiei financiare locale se vor utiliza următorii indicatori: ponderea cheltuielilor publice locale în totalul cheltuielilor publice; ponderea cheltuielilor publice locale în PIB; ponderea veniturilor bugetelor locale în PIB; ponderea veniturilor fiscale ale bugetelor locale în PIB; ponderea veniturilor nefiscale ale bugetelor locale în PIB.

În Republica Moldova, evoluția ponderii indicatorilor menționați mai sus pentru perioada 2003-2007 este prezentată în următorul Tabel.

Tabel

**Structura indicatorilor în PIB pe anii 2003-2007, în %**

<b>Anii</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Ponderea cheltuielilor publice locale în totalul cheltuielilor publice în RM, %	38,78	34,67	36,02	35,20	31,56
Ponderea cheltuielilor publice locale în PIB, %	10,21	8,97	10,03	11,31	10,51
Ponderea veniturilor bugetelor locale în PIB, %	7,54	6,30	9,18	10,10	9,97
Ponderea veniturilor fiscale ale bugetelor locale în PIB, %	6,12	5,01	4,60	4,84	4,77
Ponderea veniturilor nefiscale ale bugetelor locale în PIB, %	1,29	0,81	0,69	0,55	0,56

*Sursa:* Elaborată de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică

Din datele expuse în Tabel poate fi observată tendința de reducere a autonomiei publice locale pentru perioada 2003-2007.

Ponderea cheltuielilor locale în totalul cheltuielilor publice este indicatorul direct al descentralizării fiscale și reprezintă un indicator imperfect de măsurare a autonomiei financiare locale. Ponderile relative pun în evidență, în primul rând, structura cheltuielilor publice totale și abia apoi autonomia nivelurilor inferioare ale administrației în elaborarea politicii lor fiscale curente.

Prin urmare, datele din Tabel reflectă centralismul fiscal, care poate fi caracterizat prin îmbinarea unei autonomii financiare locale reduse și a unei dependențe a administrației publice locale de transferurile de la bugetul de stat. În acest caz, resursele transferate de la centru administrațiilor publice locale sunt destul de însemnate și puține surse locale de venituri sunt transmise jurisdicțiilor locale. Elaborarea politicilor locale poate fi limitată, guvernele locale devenind agenții funcției de cheltuieli ale centrului, iar centrul este responsabil de mobilizarea veniturilor atât la nivel local, cât și central.

Este necesar a menționa că pentru extinderea descentralizării trebuie respectat criteriul eficienței economice, al obținerii economiilor de scară în furnizarea serviciilor publice și al ariei geografice a beneficiarilor serviciului public respectiv. În acest sens, de o importanță critică este capacitatea administrativă a UAT, prin care se înțelege ansamblul resurselor materiale, instituționale și umane de care dispune o unitate administrativ-teritorială, precum și acțiunile pe care le desfășoară aceasta pentru exercitarea competențelor.

Există legături strânse între bugetul administrației centrale și bugetele administrațiilor locale. Politicile financiare ale administrației publice centrale au influențe destul de mari asupra administrațiilor publice locale. Și invers, politicile financiare ale autorităților locale au implicații importante asupra performanței economice și financiare generale a unei țări. În cele din urmă, elaborarea și implementarea politicilor financiare trebuie să răspundă obiectivelor și priorităților economice generale, fiind, în primul rând, favorabile creșterii economice.

Eficiențizarea relațiilor interbugetare în Republica Moldova, inclusiv prin extinderea descentralizării fiscale, trebuie să aibă ca punct de plecare optimizarea structurii veniturilor și a cheltuielilor publice, pentru ca acestea să consolideze creșterea economică.

Procesul descentralizării reprezintă o cale importantă de eficientizare a performanțelor la nivelul administrației publice, asigurând, de asemenea, o mai bună transparență a activităților și a rezultatelor.

Până în prezent există unele elemente care afectează autonomia locală, cum ar fi: menținerea implicațiilor la formarea, administrarea și gestionarea finanțelor publice locale; dependența bugetelor locale de bugetul de stat; lipsa consultărilor APL (Administrației Publice Locale) la modificarea legislației ce ține de interesul lor.

Pentru a obține unele rezultate reale ale descentralizării, cadrul legislativ al țării va fi supus modificării nu o singură dată, evoluând concomitent cu dezvoltarea social-economică a țării, al cărei nivel, la etapa actuală, nu ar permite trecerea unităților administrativ-teritoriale la autofinanțare deplină.

Realizarea unei autonomii financiare efective în plan local presupune reducerea rolului autorităților centrale în stabilirea cuantumului și categoriilor de venituri fiscale și nefiscale la nivel local, în utilizarea veniturilor locale, deci în stabilirea priorităților privind orientarea și efectuarea cheltuielilor și în ceea ce privește exercitarea coordonării administrative asupra aparatului fiscal pe plan local. Rolul statului, ca autoritate centrală, apare în cadrul determinării politicii generale de dezvoltare a autorităților și instituțiilor administrației publice locale, în generarea de experiență și sprijin pentru consolidarea instituțională a aparatului fiscal subordonat autorităților locale.

Pentru asigurarea consolidării autonomiei locale, implicit a autonomiei financiare a unităților administrativ-teritoriale, este necesară elaborarea unor politici publice care prin consolidarea descentralizării fiscale ar oferi posibilități reale pentru asigurarea dezvoltării economice a unităților administrativ-teritoriale. La promovarea politicii de descentralizare se vor lua în considerație următoarele priorități:

- schimbarea rolului autorităților administrației publice locale în vederea eficientizării procesului de administrare, prestării serviciilor, reglementării și distribuirii echitabile a bunurilor create în procesul dezvoltării economice;
- formarea unor mecanisme eficiente de administrare, care vor fi flexibile, transparente și accesibile pentru public;
- armonizarea standardelor administrării publice locale cu cele ale Uniunii Europene în contextul abordării unice a elementelor reformei funcționale, structurale și organizatorice a administrației publice în general;
- perfecționarea procesului de luare a deciziilor utilizând abordările strategice pentru comunitățile locale etc.

Este necesară promovarea unor politici manageriale pentru autoritățile publice locale, în vederea asigurării acestora cu personal calificat și competent în ceea ce privește administrația publică locală.

Delimitarea competențelor autorităților publice de diferite niveluri să fie asigurată în așa fel, încât acestea să se suplinească și să nu se dubleze sau să se repete.

Cadrul legislativ ce reglementează activitatea autorităților publice locale, precum și cadrul legislativ conex să fie coroborat astfel încât să asigure o implementare corectă și uniformă a legislației pe întreg teritoriul țării.

#### **Referințe:**

1. Descentralizarea fiscală. Provocări pentru Republica Moldova. - Chișinău: Epigraf, 2006, p.9.
2. Ibidem.
3. Manole T. Finanțele publice locale: rolul lor în consolidarea autonomiei financiare la nivelul unităților administrativ-teritoriale. - Chișinău, 2003, p.53.
4. Manolescu Gh. Buget: abordare economică și financiară. - București: Editura Economică, 1997, p.36
5. Descentralizarea fiscală. Provocări pentru Republica Moldova, p.18.
6. Ibidem.

*Prezentat la 12.09.2008*



## CONSECINȚELE ECONOMICE ȘI SOCIALE ALE DATORIEI PUBLICE

Igor ENICOV, Lina TELEUCĂ\*

Catedra Finanțe și Bănci

\* Catedra Teoria Economică și Metodologia Cercetării

Loans of the state shall collect and turn in state debt. This will be paid in the future with related interest. No coincidence is said that the current debts of state taxes are the future.

În practica mondială există anumite perspective în rezolvarea crizei datoriei publice, care s-a intensificat între anii 1985-1990, 1998-2008. Presiunea asupra țărilor datornice de a achita sume mari anual, pentru deservirea datoriei, a condiționat prăbușirea multor țări datornice. Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială, cu condiția asumării obligațiilor și promovării reformelor, sub egida lor, oferă ajutor financiar suplimentar. Politică propusă a primit denumirea „Planul Beiker”, după numele ministrului de finanțe al SUA. În pofida măsurilor propuse, criza datoriei externe continuă. Astfel, analiștii au ajuns la concluzia că este necesar a respecta trei principii:

- 1) să se ceară ca țărilor datornice să scadă continuu povara datoriei;
- 2) dimensiunile scăderii datoriei să fie determinate pentru fiecare caz aparte;
- 3) condițiile achitării pot fi atenuate numai pentru acele țări care sunt gata să urmeze calea reformelor radicale sub tutela observatorilor internaționali.

Până la urmă, a fost adoptat așa-numitul Planul Brădi, care era orientat spre rezolvarea problemei datoriilor față de băncile comerciale. Astfel, se prevedea o dublă rezolvare a problemei prin tratative directe ale țărilor datornice cu băncile comerciale sub tutela și anumită ocrotire a Fondului Monetar Internațional, a Băncii Mondiale și a altor moderatori.

S-a demonstrat că în cea mai mare măsură responsabilitatea pentru datoria acumulată de țară o poartă politica economică internă promovată de instituțiile de stat. Utilizarea creditelor oferite este orientată, de regulă, la finanțarea proiectelor investiționale, care ar aduce venit pentru rambursarea datoriilor. O așa orientare a resurselor creditare nu determină mari acumulări interne, ci doar un venit de rambursare a datoriei debitoriale, însă care este benefică pentru economia națională. Astfel, țara atrage tehnologie performantă, preia experiența necesară pentru stabilizarea economică ulterioară. Apelul la credite străine pentru a fi utilizate în consum nu duce la altceva decât la sărăcirea accelerată a populației și la acumularea datoriei de stat fără perspective de a fi achitată.

În totalul cheltuielilor publice ponderea principală revine cheltuielilor bugetului de stat, care în anii 2003-2007 au constituit între 46,5% și 51,5%, urmând o creștere semnificativă până la 63,6% în 2007. Însă, transferurile către alte verigi bugetare sunt semnificative, oscilând între 10,0-26,8% din cheltuielile bugetului de stat. Ponderea cheltuielilor bugetelor locale reflectă o evoluție descrescătoare de la 30,2% anul 2003 până la 25,1% în 2007. Cheltuielile bugetului asigurărilor sociale de stat dețin aceeași pondere pe întreaga perioadă analizată, fără oscilații, în jurul valorilor de 24%, iar pentru fondurile extrabugetare se observă o descreștere de la 7,8% până la 6,1% în totalul cheltuielilor bugetare.

Caracterul social al politicii financiare în domeniul cheltuielilor bugetare în Republica Moldova a fost proclamat de fiecare guvern. Orientarea resurselor financiare ale statului spre principalele obiective se poate observa urmărind în dinamică structura principalelor categorii de cheltuieli ale bugetului public național, după destinația funcțională, prezentate în Tabelul 1.

Analiza situației în Republica Moldova denotă că perioada 2003-2007 este marcată de acțiuni continue de elaborare a strategiilor naționale, al căror element inițial (și chiar esențial) este Strategia preliminară de Reducere a Sărăciei, aprobată de către Guvern la 29.12.2000. O versiune actualizată a acestui document este aprobată prin Hotărârea Guvernului nr.524 din 24.04.2002, ale cărei prevederi principale au fost integrate într-un document nou – Strategia de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei pentru anii 2004-2006, aprobată prin Hotărârea nr.398-IV din 02.12.2004, în care un compartiment separat este destinat reformelor prevăzute în domeniul politicii bugetar-fiscale, miza făcându-se pe prevederile altui document cu caracter strategic pentru domeniul respectiv – Cadru de Cheltuieli pe Termen Mediu, a cărui elaborare sub egida experților din Marea Britanie a început în 2002, realizându-se revizuirea lui anuală.

Tabelul 1

## Structura cheltuielilor BPN al Republicii Moldova, %

Indicatorii	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Cheltuieli total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Cheltuieli cu destinație specială	6,6	6,6	6,6	5,8	5,6
Activitatea externă	1,9	1,4	1,8	1,3	1,2
Justiția	0,8	0,8	0,9	1,0	1,0
Organele de drept, apărarea și securitatea națională	8,1	7,0	6,6	6,7	6,8
Acțiuni social-culturale, dintre care:	<b>62,4</b>	<b>62,5</b>	<b>63,3</b>	<b>63,2</b>	<b>62,6</b>
a) învățământ	20,1	19,2	19,3	20,1	19,0
b) cultură, artă	2,2	2,4	2,3	2,7	2,5
c) ocrotirea sănătății	11,9	11,9	11,3	11,7	11,7
d) asistență socială	28,0	29,0	30,4	28,7	29,4
Acțiuni economice	10,9	12,0	14,1	15,1	17,1
Cheltuieli cu deservirea datoriei de stat, în total	6,3	6,9	3,4	2,4	2,7
Alte cheltuieli	3,0	2,8	3,3	4,5	3,0

Sursa: Rapoarte anuale ale Ministerului Finanțelor și ale Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova pe anii 2003-2007.

Deci, din 2002 Guvernul Republicii Moldova a început să planifice bugetul anual într-o perspectivă pe termen mediu. Acest instrument de planificare bugetară de perspectivă a obținut denumirea de Cadrul de cheltuieli pe termen mediu (CCTM).<sup>1</sup>

CCTM tinde să sporească eficiența cheltuielilor publice, fapt ce implică și perfecționarea a celorlalte elemente ale sistemului de Management al Finanțelor Publice. Conform prevederilor specialiștilor din domeniu, introducerea CCTM în procesul de planificare a bugetului reprezintă una dintre „bunele practici” ale sistemului de Management al Finanțelor Publice.

După cum observăm, baza metodologică a reformelor abundă în strategii elaborate, cu toate că realizarea lor (în special a SCERS, a Planului de Acțiuni Republica Moldova – Uniunea Europeană) este dur criticată atât de mass-media, cât și de economiști. Guvernul Republicii Moldova a depus eforturi susținute la elaborarea Strategiei Naționale de Dezvoltare pentru anii 2008-2011, aprobată prin Legea nr.295-XVI din 21.12.2007.

În ansamblul strategiilor, politicilor, planurilor CCTM deține un rol vădit separat cu o strictă specializare și utilitate. Fiind elaborat ca rezultat al implementării Strategiei de consolidare a gestiunii finanțelor publice ce constituia o parte componentă a strategiei sectoriale de reformă a sectorului public în cadrul Strategiei de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei, în varianta 2008-2010 are ca obiective:

- ✓ în domeniul politicii fiscale și a veniturilor publice:
  - asigurarea echității, stabilității și transparenței fiscale;
  - optimizarea presiunii fiscale și extinderea bazei fiscale;
  - sistematizarea și simplificarea legislației fiscale;
  - armonizarea legislației fiscale naționale cu cea comunitară.

Cu toate că descentralizării fiscale în CCTM i se acordă un compartiment separat, din analiza efectuată putem concludiona că politica fiscală promovată este realizată în detrimentul lărgirii bazei fiscale a teritoriilor, fapt ce mărește dependența UAT de administrația centrală.

<sup>1</sup> Conceptul CCTM a apărut în contextul reformei managementului finanțelor publice (MFP), desfășurate în țările Uniunii Europene și în alte țări democratice din Europa de Vest pe parcursul anilor '80 și '90. Printre primele țări care au aplicat CCTM în procesul bugetar sunt Noua Zeelandă, Marea Britanie și Australia.

✓ în domeniul cheltuielilor publice:

- stoparea creșterii sectorului public în PIB;
- majorarea treptată a alocațiilor pentru investițiile capitale în infrastructura economică;
- modernizarea guvernării și sporirea transparenței cheltuielilor publice;
- îmbunătățirea managementului finanțelor publice.

Strategiile și programele în Republica Moldova au tendința de a se transforma din una în alta, de a căpăta noi forme și conținut, ce implică un efort considerabil în evaluarea rezultatelor acestora și propunerea de căi de perfecționare a realizării lor.

În structura cheltuielilor bugetului consolidat un loc important îl ocupă cheltuielile privind deservirea datoriei de stat. Angajarea împrumuturilor interne și externe pentru acoperirea deficitului bugetar, precum și pentru rambursarea la scadență a împrumuturilor și pentru efectuarea altor finanțări din buget, destinate în special consumului, au condus la creșterea îndatorării guvernului. Povara datoriei publice, îmbrăcând forma dobânzilor, comisioanelor și a altor cheltuieli finanțate de la buget, a cunoscut o evoluție accelerată.

În perioadă analizată, datoria publică efectivă a provenit, în proporție covârșitoare, din împrumuturile externe și într-o măsură mai mică de la cele interne (Tab.2).

Tabelul 2

### Dinamica datoriei publice administrate de guvern și ponderea în PIB

Indicatorii	2003	2004	2005	2006	2007
Mărimea datoriei de stat interne, mln lei	2920,4	3714,1	3787,1	3790,18	3748,66
- ponderea în PIB, %	10,6	11,6	10,1	8,5	7,0
Mărimea datoriei de stat externe, mln USD	808,93	699,42	657,6	718,23	765,8
- ponderea în PIB, %	38,7	27,2	22,4	20,7	16,2
Ponderea datoriei publice totale în PIB, %	49,3	38,8	32,5	29,2	23,3

Astfel, în perioada analizată asistăm la o creștere constantă a *datoriei de stat interne* în valori absolute de la 2920,4 mln lei în 2003 la 3790,2 mln lei în 2006 (în continuare fiind puțin micșorată în anul 2007), în timp ce ponderea sa în PIB scade pe parcursul aceleiași perioade de la 10,6% la 7,0%. Ponderea *datoriei de stat externe* a constituit 49,3% în PIB în 2003 și 16,2% în 2007. În 2007 asistăm la o bruscă scădere a ponderii datoriei de stat în PIB, în special a celei externe (până la 16%), care se datorează în principal deprecierei cursului dolarului american și creșterii Produsului Intern Brut.

O asemenea structură a ponderii datoriei de stat este specifică țărilor în curs de dezvoltare, care nu dispun de o piață proprie de capital, capabilă să finanțeze atât nevoile sectorului privat, cât și pe cele ale sectorului public.

Analizând evoluția situației în perioada 2003-2007 (Tab.3), constatăm o stabilitate relativă a soldului bugetului public național. Astfel, solduri pozitive nesemnificative se înregistrează până în anul 2006. În ultimii doi ani asistăm la înregistrarea unor deficite în mărime de aproximativ 0,3% în PIB.

Tabelul 3

### Dinamica veniturilor, cheltuielilor și a excedentului (deficitului) public național

Indicatorii	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Veniturile bugetului, mln lei</b>	<b>9430,1</b>	<b>11321,8</b>	<b>14527,3</b>	<b>17847,8</b>	<b>22219,6</b>
Ponderea în PIB, %	34,1	35,3	38,6	40,5	41,6
<b>Cheltuielile bugetului, mln lei</b>	<b>9147,3</b>	<b>11252,3</b>	<b>13949,3</b>	<b>17973,9</b>	<b>22353,3</b>
Ponderea în PIB, %	33,1	35,1	37	40,8	41,8
<b>Excedentul (deficitul) bugetului, mln lei</b>	<b>282,8</b>	<b>69,5</b>	<b>578</b>	<b>-126,1</b>	<b>-133,7</b>
Ponderea în PIB, %	1	0,2	1,5	-0,3	-0,25

Sursa: Rapoarte anuale ale Ministerului Finanțelor pe anii 2003-2007.

În anii 2005-2007 ponderea veniturilor și a cheltuielilor bugetului consolidat a cunoscut o creștere, care se justifică, în special, prin noua abordare a sistemului bugetar și consolidarea indicatorilor bugetari în cadrul bugetului public național. Astfel, veniturile au constituit 38,6% în 2005 și 41,6% în PIB în anul 2007, iar cheltuielile, respectiv, 37% și 41,8%.

În perioada analizată, dinamica soldului global reflectă prezența unor elemente destabilizatoare, ceea ce lasă amprentă asupra întregului mecanism de bugetare. Deficitul Bugetului Public Național în PIB a fost nesemnificativ și s-a înregistrat în anii 2006 și 2007. Totodată, în prevederile CCTM 2006-2008 existența excedentului bugetar în Republica Moldova se explică prin faptul că este condiționată nu de surplusul veniturilor publice, dar de lipsa surselor de finanțare în afara veniturilor bugetului și de necesitatea onorării angajamentelor la datoria externă și internă din contul veniturilor fiscale.

Tabelul 4

## Evoluția Bugetului Public Național, 2004-2010, % din PIB

INDICATORI	Executat				Estimat		
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>A. Venitul Global</b>	<b>35,3</b>	<b>38,6</b>	<b>40,5</b>	<b>41,8</b>	<b>41,0</b>	<b>40,4</b>	<b>39,8</b>
<b>I. Veniturile curente</b>	<b>35,0</b>	<b>37,4</b>	<b>39,5</b>	<b>40,0</b>	<b>39,6</b>	<b>39,8</b>	<b>39,4</b>
1.1. Venituri fiscale	29,4	31,2	33,4	34,5	35,1	35,7	35,4
1.1.1. Impozite directe	14,3	14,0	15,0	15,1	16,2	16,8	16,8
- Impozitul pe venit din activitatea de întreprinzător	2,4	2,1	2,4	2,6	2,2	2,2	2,3
- Impozitul pe venit de la persoanele fizice	2,5	2,3	2,6	2,5	2,4	2,3	2,2
- Impozitul funciar	0,6	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
- Impozitul pe bunurile imobiliare	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
- Primele de asigurări FAOAM	1,0	1,1	1,2	1,5	2,0	2,4	2,5
- Contribuțiile BASS	7,7	7,8	8,3	8,1	9,2	9,4	9,4
1.1.2. Impozite indirecte	15,1	17,2	18,4	18,5	19,0	18,9	18,6
- TVA	10,7	12,3	14,0	14,2	15,2	15,2	15,1
- Accize	2,8	3,1	2,4	2,6	2,4	2,3	2,2
- Impozitele asupra comerțului exterior	1,5	1,8	1,9	1,7	1,4	1,4	1,4
1.2. Venituri nefiscale	2,3	2,8	3,0	3,0	2,3	2,1	2,1
1.2.1 Venitul net al BNM	0,0	0,5	0,4	0,6	0,3	0,3	0,3
1.2.2. Alte venituri în bugetul de stat și în bugetele UAT	2,2	2,2	2,5	2,2	2,0	1,7	1,8
1.2.3. Alte venituri BASS	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
1.2.4. Alte venituri FAOAM	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
1.3. Fonduri și mijloace speciale	3,2	3,3	3,3	2,9	2,1	2,0	1,8
1.3.1. Fonduri speciale	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3
1.3.2. Mijloace speciale	2,9	2,9	2,9	2,5	1,8	1,7	1,6
<b>2. Granturi</b>	<b>0,4</b>	<b>1,2</b>	<b>0,7</b>	<b>1,8</b>	<b>1,4</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>
2.1. Granturi pentru susținerea bugetului	0,1	0,8	0,1	1,1	0,7	0,2	0,2
2.2. Granturi pentru proiecte finanțate din surse externe	0,3	0,5	0,6	0,7	0,7	0,4	0,3
<b>B. Cheltuielile</b>	<b>35,1</b>	<b>37,0</b>	<b>40,8</b>	<b>42,0</b>	<b>41,5</b>	<b>40,9</b>	<b>40,3</b>
<b>C. Excedentul (deficitul) bugetului</b>	<b>0,2</b>	<b>1,5</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,25</b>	<b>-0,5</b>	<b>-0,5</b>	<b>-0,5</b>

Sursa: pe baza datelor Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova.

Astfel, după cum observăm din datele prezentate în Tabelul 4, în Republica Moldova se preconizează o menținere a deficitului public la nivelul de 0,5% din PIB în perioada 2004-2010. Încasările nefiscale care rezultă din vânzarea de bunuri și servicii de stat au o pondere scăzută în totalul resurselor publice. Participarea sectorului public la formarea resurselor financiare publice, într-o economie de piață, are la origine principiul echivalenței. Suma cheltuielilor publice, raportată la PIB, reflectă împărțirea sarcinilor între sectorul public și sectorul privat.

Guvernele unor țări au mers pe calea expansiunii fiscale pentru a rezolva problemele deficitului bugetar. Conform datelor oficiale, în Republica Moldova ponderea plăților de natură fiscală tinde spre scădere.

Prezentat la 22.05.2009

**IMPACTUL POLITICILOR ECONOMICE ASUPRA DATORIEI PUBLICE****Igor ENICOV, Lina TELEUCĂ\****Catedra Finanțe și Bănci**\*Catedra Teoria Economică și Metodologia Cercetării*

When a lot of specialists left the traditional idea according to which the public budget should be balanced each year..., the first idea that occurred to the specialists in finance was the budget balance should be performed within the economic cycle.

Una dintre problemele-cheie ale dezvoltării social-economice a țării este reducerea justificată a datoriei publice de stat. Datoriile publice apar, de regulă, după anumite situații extreme: războaie, inundații, ani secetoși, prăbușirea sistemelor economice etc. Datoriile de stat pot fi justificate în anumite condiții, însă ele pot apărea și ca o consecință a unor decizii economice neadecvate situațiilor create. Datoria de stat este un medicament cu care societatea se poate trata sau se poate intoxica. Republica Moldova, fiind o țară fără experiența necesară în acest domeniu, pe parcursul anilor 1990-2008 a acceptat datorii publice în situația când trebuia să le respingă, și invers, a respins astfel de datorii când trebuia să le accepte.

În acest concept, pentru Republica Moldova abordările științifico-practice ale datoriei publice sunt mai mult decât stringente. Reducerea datoriei publice a Republicii Moldova va contribui la creșterea economică, la majorarea salariilor, la creșterea achizițiilor guvernamentale. În consecință, salariile majore și achizițiile guvernamentale contribuie exponențial la creșterea PIB. Problema va rămâne actuală și după ce Republica Moldova va reuși să se elibereze de datoria de stat. Autoritățile trebuie să fie dotate cu politici economice orientate spre acceptarea sau respingerea datoriei publice. Pornind de la cele expuse, concluzionăm că tema propusă pentru investigații este actuală.

Introducerea monedei naționale în noiembrie 1993 a semnat o nouă perioadă în evoluția sistemului financiar-bancar al Republicii Moldova. Datoriile externe ale Republicii Moldova erau nule, însă și rezervele valutare erau nule. Țara trebuia să-și desfășoare comerțul exterior pentru a crea propriile rezerve valutare și propriul sistem financiar-bancar.

Stabilitatea monedei naționale depinde, în cele din urmă, de „sănătatea” economiei naționale. Pentru a nu avea probleme cu datoriile publice (interne și externe), puterea valutei naționale poate crește concomitent cu prosperarea economică, adică cu sporul continuu al Produsului Național. Cu declinul economic, cel mai substanțial în cadrul ex-URSS, stabilitatea relativă a cursului de schimb pe parcursul primilor 5 ani (de la 3,85 la 4,5 lei pentru un dolar) a fost menținută de BNM pe împrumuturile de la Fondul Monetar Internațional și emisie. O așa politică monetară a creat impresia „stabilității” economice ce se califică drept mare „succes” al tranziției.

Menținerea forțată și nejustificată a stabilității monetare („monetarism moldovenesc”) și a ratei de schimb s-a soldat cu pierderi mari fără careva efecte reale pentru economie. Mai mult ca atât, o așa politică monetară încuraja importul masiv și descuraja exportul. Indundarea pieței naționale cu produse ieftine și de calitate îndoielnică (termen depășit de păstrare, tipuri învechite etc.), creșterea fabuloasă a economiei tenebre au creat o situație favorabilă de scoatere a valorilor din țară. Cu deprecierea rublei rusești în mari proporții, a monedei Ucrainei între ani 1992-1996, a leului românesc s-au produs pagube substanțiale și în Republica Moldova.

Stabilitatea monetară a fost, deci, posibilă în condițiile economiei naționale prin susținere financiară din partea instituțiilor internaționale și a guvernelor unor țări. De rând cu aceasta, controlul masei monetare de către BNM asigură un echilibru economic al economiei naționale prin excedentul extern datorită intrărilor financiare masive în formă de împrumuturi.

Masa monetară în lei moldovenești avea acoperire prin rezerve valutare în moneda străină (preponderent dolari), precum și prin bunuri procurate din credite străine. Astfel, se pune baza unei economii falimentare, unde creditele se utilizau pentru consum și nu pentru investiții. În temei, creditele au fost destinate finanțării importului de gaze, benzină, cereale, medicamente, utilaje pentru agricultură și industrie. Beneficiari de credite au fost: sistemul energetic – 32% , bugetul – 30% , agricultura – 19% , medicina – 3% , alte domenii – 16%.

Pentru promovarea reformelor practic nu se făcea nimic, deoarece creditele oferite relansării economiei nu erau utilizate ca investiții în sectorul de producție. Din suma totală a creditelor primite pentru re tehnologizarea și modernizarea întreprinderilor numai 9% au fost utilizate pentru investiții, în rest – pentru consum.

În baza fluxurilor financiare externe anual se efectua emisia monedei naționale în proporții mari. Acope rirea prin valută străină permitea BNM să preîntâmpine efectele inflaționiste. Emisia monedei naționale era utilizată pentru creditarea curentă a băncilor comerciale. Băncile comerciale utilizau aceste resurse în mod speculativ în sfera comercială, deoarece creditele erau inaccesibile pentru agenții economici din sectorul real.

Irosirea creditelor externe spre consum nu a pus baza creșterii economice ca posibilitate de rambursare a datoriilor și de acumulare a resurselor proprii pentru dezvoltare. Apogeul deservirii datoriei externe enorme a devenit devalorizarea leului după perioada de stabilitate monetară menținută artificial de BNM. Plățile pentru deservirea datoriei externe au atins ponderea de circa 80% din bugetul de stat. În 1998 această cotă era de 43,8%.

În situația când sectorul real al economiei nu mai reprezenta nici un sprijin pentru stabilitatea monetară, când statul are o insuficiență de active valutare, posibilitățile pentru o politică monetară de ocrotire a valutei naționale și de nepermițere a deprecierei ei bruște (prăbușirii) sunt destul de limitate.

Devalorizarea valutei naționale în condițiile declinului economic a declanșat o serie de fenomene negative în plan economic, politic, ecologic, social. Răspândirea rapidă a afacerilor ilicite ce compun economia subte rană, corupția, amplificarea enormă a tot felul de intermediari în vânzări și revânzări ale produselor contra făcute, epuizarea resurselor de producție și scumpirea lor au lovit, prin majorarea prețurilor, asupra securității umane și a statului.

Impactul economic al acestor fenomene se manifestă în creșterea costurilor tranzacționale, îndeosebi în micul antreprenariat, ce duce la scăderea competitivității produselor și serviciilor. Această povară de costuri determină, direct sau indirect, creșterea rapidă a prețurilor de consum și reducerea la zero a tuturor majorărilor de venituri ale populației.

De rând cu inflația ofertei (creșterea coșului minim de cumpărări ale producătorului), are loc inflația cererii. Creșterea prețurilor la produsele alimentare și îmbrăcăminte, a tarifelor pentru serviciile comunale, energia electrică și termică a impus populația să reducă consumul individual.

Liberalizarea prețurilor a declanșat o diferențiere enormă a populației după venit, când s-a făcut o redistribuire masivă a averii între diferite grupuri sociale ale populației: de la cei ce au o dobândă fixă nominală (conturi de economii, hârtii de valoare, imobile etc.) către cei ce au factorii pe dobânzi, fixate nominal (debitori). S-au activizat speculanții, excrocii, mituitorii și alți afaceriști, care se folosesc de situația dificilă pentru a se pricopsi cu venituri ilicite.

Laureatul Premiului Nobel Ronald H. Coase, prin concluziile sale, demonstrează că cele mai eficiente sunt acele instituții care cer mai puține surse din buget, iar „regulile de joc” în sistemul economic contemporan sunt determinate de dreptul de proprietate. Chiar și teoria costurilor tranzacționale, cunoscută ca teorema lui Coase, a pornit de la ideile lui Pigou despre „eșecurile pieței”, chemând statul la „corectarea ” eșecurilor pieței prin metode de dirijare și reglare economică directă.

J. Stigler, reformulând „teorema lui Coase”, a afirmat că costurile private se vor egala cu cele publice numai în cazul concurenței perfecte, iar într-o economie de piață ideală se va obține un efect maxim din resursele disponibile fără amestecul statului. Însă, în lumea reală cel mai perfect sistem economic nu corespunde calculelor teoretice.

De rând cu problemele producerii bunurilor publice, asigurării echității sociale, prin distribuția și redistribuția veniturilor, menținerea stabilității și creșterii economice, statul are ca funcție majoră minimizarea costurilor tranzacționale. Anume asumându-și întreținerea bunurilor sociale statul rezolvă sarcina minimizării costurilor tranzacționale, deoarece ele prezintă principalul factor de presiune asupra bugetului național și de acumulare a datoriei interne în țară.

Problema primordială în Republica Moldova, care afectează deviza de cheltuieli bugetare și provoacă creșterea datoriei interne de stat, se răsfrânge inevitabil și asupra stării datoriei externe a țării și asupra onorării obligațiilor de deservire a ei, reprezentând povara economică. Deoarece partea covârșitoare a resurselor de stat se acumulează din impozite de la populație și agenți economici, povara datoriei de stat o duce populația țării.

Astfel, datoria publică reprezintă totalitatea obligațiilor bănești, sub formă de obligațiuni și rente existente la un moment dat, ce revine statului, administrației locale, financiare și de credit, în urma lansării unor împru-

muturi interne sau externe. Deci, datoria publică constă, de regulă, din emisia titlurilor de credit ale statului, iar datoria publică externă reprezintă suma împrumuturilor contractate de stat cu alte state sau institute financiare internaționale și nerambusate, exprimate în valută liberă.

Intensificarea proceselor internaționalizării vieții economice este urmată de extinderea creditului internațional. Multe țări, recurgând la mobilizarea resurselor financiare prin atragerea capitalurilor monetare libere de peste hotare, provoacă apariția datoriei externe, cu toate că creditul internațional permite a lărgi substanțial posibilitățile investiționale de creștere economică și acoperirea deficitului bugetar de stat.

Sporul datoriei externe duce la creșterea dependenței țării de factorii externi, care nu pot fi controlați prin pârghii naționale. Dacă datoria internă este destinată de distanțele dintre veniturile și cheltuielile de stat, prelevarea cheltuielilor bugetare asupra veniturilor este urmată de creșterea rolului statului în economie. Când poliția macroeconomică a Guvernului este ambițioasă și deformată, creșterea cheltuielilor bugetare nu se compensează prin mărirea încasărilor impozitare. Ca rezultat, urmează sporul rapid al deficitului bugetar, iar acesta, la rândul său, reprezintă deformările finanțelor publice ce cauzează dereglări în sfera circuitului monetar. Reglarea deficitului bugetar devine una dintre cele mai acute probleme ale funcționalității statului în sfera economiei. În condițiile unor deficite bugetare mari și creșterii plăților pentru obligațiile asumate de către stat privind îndatoririle interne se recurge la amânarea termenelor de achitare a datoriilor față de populație și agenți economici; în acest scop se practică conversiunea îndatoririlor de stat.

De rând cu tendința de a balanța bugetul, politica financiară trebuie orientată și spre soluționarea problemelor privind oscilațiile ciclice ale conjuncturii economice, ocuparea în câmpul muncii, nivelul solvabilității populației și activității antreprenoriale în ansamblu. Scăderea impozitelor poate stimula investiții îndeosebi în antreprenoriatul mic și mediu, însă aceasta duce la creșterea deficitului bugetar și creează premise pentru procese inflaționiste. Deficitul bugetar, la rândul său, cere măsuri antiinflaționiste prin reducerea cheltuielilor de stat, scumpirea creditelor, restrângerea masei monetare. Aceasta duce la scăderea activismului antreprenorial și la creșterea șomajului. Problema datoriei publice tangențiază direct cu un set de probleme privind circuitul monetar, politica bugetară și eficiența politicii macroeconomice, care influențează asupra activității antreprenoriale și asupra proceselor din sfera socială.

O deosebită atenție necesită a fi acordată datoriei externe în curs de dezvoltare, deoarece dificultățile sunt strâns legate atât de datoria externă, cât și de cea internă. Mai mult, datoria internă este un factor de majorare a celei externe, și invers, cea externă contribuie la creșterea datoriei interne.

Practica mondială a demonstrat că ieșirea din acest cerc vicios este în promovarea unei politici economice maleabile; în interior – manevrarea între măsuri de ocrotire minim posibilă a păturilor vulnerabile a populației și argumentarea necesității unor sacrificii de susținere din partea populației pentru câștig în timp.

*Prezentat la 21.05.2009*

## ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ, МЕТОДЫ И ЛОГИКА ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА КАК ИНСТРУМЕНТА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Галина УЛЬЯН, Андрей МУЛИК*

*Кафедра «Финансы и банки»*

În articol este descrisă posibilitatea utilizării analizei financiare ca instrument de amplificare a calității gestiunii finanțelor întreprinderii. Sunt indicate metode evidențiale și modurile analizei financiare, precum și particularitățile utilizării analizei financiare interne și externe în condițiile economiei Republicii Moldova. De asemenea, este descrisă analiza comparativă a modelelor analizei financiare cu indicarea celor mai importante pentru întreprinderile naționale.

In the given article the possibility of the application of financial analysis as a tool of improvement of quality of management is described by enterprise finance. In particular possible techniques and ways of financial analysis, and feature of carrying out of internal and external financial analysis in conditions of the economy of Republic Moldova are specified. A comparative analysis of techniques of the financial analysis with instructions of the most comprehensible and significant for the national enterprises is carried out.

Учитывая, что эффективность решений по управлению финансами предприятия во многом зависит от своевременной и достоверной информации, позволяющей отслеживать текущее финансовое состояние предприятия, контролировать выполнение намеченных управленческих решений и их эффективность, вносить своевременно коррективы в ранее принятые решения, именно финансовый анализ предлагается в качестве инструментария концепции управления финансами предприятия.

*Финансовый анализ* является существенным элементом финансового менеджмента и аудита. Практически все пользователи финансовых отчетов предприятий используют методы финансового анализа для принятия решений по оптимизации своих интересов.

Финансовый анализ в системе управления финансами предприятия в наиболее общем виде представляет собой способ накопления, трансформации и использования информации финансового характера, имеющий целью:

- оценить текущее и перспективное имущественное и финансовое состояние предприятия;
- оценить возможные и целесообразные темпы развития предприятия с позиции финансового их обеспечения;
- выявить доступные источники средств и оценить возможность и целесообразность их мобилизации;
- спрогнозировать положение предприятия на рынке капитала;

Субъектами финансового анализа выступают как непосредственно, так и опосредованно заинтересованные в деятельности предприятия пользователи информации. К первой группе пользователей относятся собственники средств, предприятия, кредиторы (банки и др.), поставщики, клиенты (покупатели), налоговые органы, персонал предприятия и руководство. Каждый субъект анализа изучает информацию исходя из своих интересов. Так, собственникам необходимо определить увеличение или уменьшение доли собственного капитала и оценить эффективность использования ресурсов администрацией предприятия; кредиторам и поставщикам – целесообразность продления кредита, условия кредитования, гарантии возврата кредита; потенциальным собственникам и кредиторам – выгодность помещения в предприятие своих капиталов и т.д. Следует отметить, что только руководство (администрация) предприятия может углубить анализ отчетности, используя данные производственного учета в рамках управленческого анализа, проводимого для целей управления.

Вторая группа пользователей финансовой отчетности – это субъекты анализа, которые хотя непосредственно и не заинтересованы в деятельности предприятия, но должны по договору защищать интересы первой группы пользователей отчетности. Это аудиторские фирмы, консультанты, биржи, юристы, пресса, ассоциации, профсоюзы.



Методика финансового анализа включает три взаимосвязанных блока:

- анализ финансовых результатов деятельности предприятия;
- анализ финансового состояния;
- анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, отражающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибыли и убытки, изменения в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом и аналитика, и управляющего (менеджера) может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Не только временные границы определяют альтернативность целей финансового анализа. Они зависят также от целей субъектов финансового анализа, т.е. конкретных пользователей финансовой информации.

Цели анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. *Аналитическая задача* представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения анализа. Основным фактором, в конечном счете, является объем и качество исходной информации.

Анализ финансового состояния предприятия производится, главным образом, с помощью относительных показателей, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции сложно привести к сопоставимому виду. Относительные показатели финансового состояния анализируемого предприятия можно сравнить:

- с общепринятыми "нормами" для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;
- с аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;
- с аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденции улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия.

Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям следует вести эту работу, дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии предприятия.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации в зависимости от цели анализа, имеющейся информации, программного, технического и кадрового обеспечения. Наиболее целесообразным является выделение процедур экспресс-анализа и углубленного анализа финансового состояния. Финансовый анализ дает возможность оценить:

- имущественное состояние предприятия;
- степень предпринимательского риска;
- достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
- потребность в дополнительных источниках финансирования;
- способность к наращиванию капитала;
- рациональность привлечения заемных средств;
- обоснованность политики распределения и использования прибыли.

Результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания, и разработать мероприятия по их ликвидации.

Финансовый анализ деятельности предприятия включает:

- анализ финансового состояния;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ финансовых коэффициентов:
- анализ ликвидности баланса;
- анализ финансовых результатов, коэффициентов рентабельности и деловой активности.

В научной и учебно-методологической литературе принято выделять два вида финансового анализа: *внутренний* и *внешний*. С определенной долей условности можно сформулировать основные различия между ними (таблица 1), хотя на практике эти два вида аналитической работы нередко пересекаются.

Таблица 1

Классификационный признак	Вид анализа	
	внешний	внутренний
Назначение	Общая оценка имущественного и финансового состояния	Поиск резервов увеличения прибыли и эффективности деятельности
Исполнители и пользователи	Собственники, участники рынка ценных бумаг, налоговые службы, кредиторы, инвесторы	Управленческий персонал предприятия (руководители и специалисты)
Базовое информационное обеспечение	Бухгалтерская отчетность	Регламентированные и нерегламентированные источники информации
Характер предоставляемой информации	Общедоступная аналитическая информация	Детализированная аналитическая информация конфиденциального характера
Степень унификации методики анализа	Достаточно высокая возможность унификации процедур и алгоритмов	Индивидуализированные разработки
Доминирующий временной аспект анализа	Ретроспективный и перспективный	Оперативный

Из представленных в таблице 1 различий следует выделить два: во-первых, широту и доступность привлекаемого информационного обеспечения и, во-вторых, степень формализуемости аналитических процедур и алгоритмов. Если в рамках внешнего анализа опираются, прежде всего, на бухгалтерскую отчетность, которую, в принципе, можно получить, обратившись в органы статистики, то информационное обеспечение внутреннего анализа гораздо шире, поскольку возможно привлечение практически любой необходимой информации, в том числе и не являющейся общедоступной, в частности – для внешних аналитиков.

Что касается второго различия, то оно в значительной степени также предопределяется составом и структурой исходных данных, имеющихся в наличии у аналитика. Поскольку для внутреннего анализа могут быть доступны различные внутренние отчеты и формы, не являющиеся унифицированными и обязательными к составлению во всех компаниях и с заданной периодичностью, многие аналитические процедуры заранее не предопределены, и анализ в этом случае носит более творческий, в определенной степени импровизационный характер.

Успешность финансового анализа определяется различными факторами. С известной долей условности можно рекомендовать пять основных принципов, которые целесообразно иметь в виду, приступая к анализу.

Во-первых, прежде чем начать выполнение каких-либо аналитических процедур, необходимо составить достаточно четкую программу анализа, включая проработку макетов аналитических таблиц, алгоритмов расчета основных показателей и требуемых для их расчета и сравнительной оценки источников информационного и нормативного обеспечения.

Во-вторых, схема анализа должна быть построена по принципу «от общего к частному». Смысл его совершенно очевиден. Сначала дается описание наиболее общих, ключевых характеристик анализируемого объекта или явления, и лишь затем приступают к анализу отдельных частей.

В-третьих, любые всплески, т.е. отклонения от нормативных или плановых значений показателей, даже если они имеют позитивный характер, должны тщательно анализироваться. Смысл такого анализа состоит в том, чтобы выявить основные факторы, вызывающие зафиксированные отклонения от заданных ориентиров, а также еще раз проверить обоснованность принятой системы планирования и управления и, если необходимо, внести в неё изменения. Следует подчеркнуть, что последний аспект имеет особо важное значение – только путем такого постоянного финансового анализа можно наладить достаточно стройную систему планирования и управления и поддерживать ее в актуальном состоянии.

В-четвертых, завершенность и цельность любого финансового анализа, имеющего экономическую направленность, в значительной степени определяются обоснованностью используемой совокупности критериев. Как правило, эта совокупность включает качественные и количественные оценки, однако

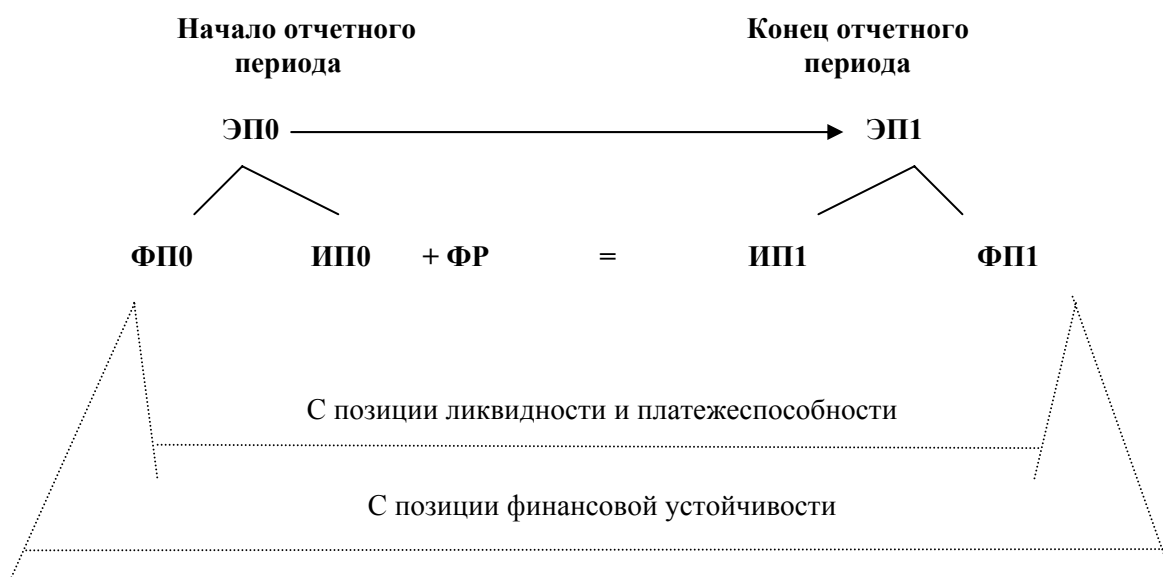
ее основу обычно составляют исчисляемые финансовые показатели, имеющие понятную интерпретацию и, по возможности, некоторые ориентиры (пределы, нормативы, тенденции). Отбирая финансовые показатели, необходимо формулировать логику их объединения в данную совокупность, для того чтобы была видна роль каждого из них и не создавалось впечатления, что какой-то аспект остался неохваченным или, напротив, не вписывается в рассматриваемую схему.

В-пятых, выполняя финансовый анализ, не нужно без нужды гнаться за точностью оценок; как правило, наибольшую ценность представляет выявление тенденций и закономерностей.

Особо следует отметить важность проработки и однозначной идентификации аналитических алгоритмов. В настоящее время в учебно-методической литературе описана масса финансовых показателей, многие из которых либо носят достаточно тяжеловесные и даже экзотические названия, в том смысле, что, ориентируясь только на эти названия, нельзя понять экономический смысл показателей, либо один и тот же финансовый показатель может иметь различные названия в зависимости от пристрастий автора описываемой методики. Более того, даже вполне привычные и широко распространенные в экономической среде показатели могут иметь неодинаковую трактовку в силу множества обстоятельств.

Эта проблема, естественно, является важной не только в Республике Молдова. Понимая ее значимость, специалисты, готовящие годовые финансовые отчеты крупных западных компаний, нередко вводят в них специальный раздел, в котором приводят алгоритмы расчета ключевых или неоднозначно трактуемых показателей

Различия между описанными в литературе методиками финансового анализа не носят критического характера, и их логика может быть описана, в частности, представленной ниже схемой:



где ЭП – экономический потенциал предприятия (форма №1),  
 ИП – имущественный потенциал предприятия (форма №1),  
 ФП – финансовое состояние предприятия (форма №1,2),  
 ФР – финансовые результаты за отчетный период (форма №2).

В основу данной схемы заложено понятие экономического потенциала предприятия и его перманентные изменения с течением времени. В научной литературе известны различные подходы к определению этого понятия. В данной публикации мы будем понимать под экономическим потенциалом способность предприятия достигать поставленные перед ним цели, используя имеющиеся у него материальные, трудовые и финансовые ресурсы. Для формализованного описания экономического потенциала можно основываться на бухгалтерской отчетности, представляющей собой некоторую модель организации. В этом случае выделяются две стороны экономического потенциала и два направления финансового анализа: *имущественное положение* предприятия и его *финансовое положение*.

Основываясь на представленной схеме, можно с той или иной степенью детализации выделить направления финансового анализа и отобрать конкретные финансовые показатели для количественной оценки; в этом случае обеспечиваются логическая взаимосвязь этих показателей и полнота финансового анализа.

*Под методом финансового анализа понимается способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии.*

К характерным особенностям метода относятся: использование системы показателей, выявление и изменение взаимосвязи между ними. В процессе финансового анализа применяется ряд специальных способов и приемов. Способы применения финансового анализа можно условно подразделить на две группы: **традиционные** и **математические**.

К первой группе относятся: использование абсолютных, относительных и средних величин; прием сравнения, сводки и группировки и т.д.

**Прием сравнения** заключается в составлении финансовых показателей отчетного периода с их плановыми значениями и с показателями предшествующего периода.

**Прием сводки и группировки** заключается в объединении информационных материалов в аналитические таблицы.

На практике используются следующие основные методы анализа финансовой отчетности: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый, метод финансовых коэффициентов, сравнительный анализ, факторный анализ.

**Горизонтальный (временной) анализ** – сравнение каждой позиции с предыдущим периодом.

**Вертикальный (структурный) анализ** – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

**Трендовый анализ** – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а следовательно, осуществляется перспективный анализ.

**Анализ относительных показателей (коэффициентов)** – расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязи показателей.

**Сравнительный анализ** – это и внутрихозяйственный анализ сводных показателей подразделений, цехов, дочерних фирм и т. п., и межхозяйственный анализ предприятия в сравнении с данными конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

**Факторный анализ** - анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных и стохастических приёмов исследования. Факторный анализ может быть как прямым, так и обратным, т. е. синтез – соединение отдельных элементов в общий результативный показатель.

Многие математические методы: корреляционный анализ, регрессивный анализ и др., вошли в круг аналитических разработок значительно позже. Методы экономической кибернетики и оптимального программирования, методы исследования операций и теории принятия решения, безусловно, могут найти непосредственное применение в рамках финансового анализа.

Все вышеперечисленные методы анализа относятся к формализованным методам анализа. Однако существуют и неформализованные методы: экспертных оценок, сценариев, психологические, морфологические и т.п., они основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне.

При исследовании применяются также и основные статистические методы: группировок, средних и относительных величин, графический, индексный, а также метод сопоставления.

Главной целью анализа финансового состояния является проследить динамику и структуру изменений финансового состояния предприятия посредством оценки изменения основных финансовых показателей.

При этом используются следующие методы статистического исследования:

- построение динамических рядов как фактических показателей, так и сопоставимых (относительных) показателей;
- расчет показателей динамических рядов;
- построение трендовых и регрессионных моделей;
- расчет индексов.

Главенствующее место при анализе финансового состояния занимает:

- 1) изучение структуры того или иного показателя;
- 2) характеристика динамики показателя;
- 3) оценка и исследование факторов, влияющих на изменения основных показателей, их состав и динамику изменения.

Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период и за ряд лет. В качестве базисных величин используются усредненные по временному ряду значения показателей данного предприятия, относящиеся к прошлым благоприятным с точки зрения финансового состояния периодам, среднеотраслевые значения показателей, значения показателей, рассчитанных по данным отчетности наиболее удачливого конкурента. Кроме того, в качестве базы сравнения могут служить теоретически обоснованные или полученные в результате экспертных опросов величины, характеризующие оптимальные или критические с точки зрения устойчивости финансового состояния значения относительных показателей.

**Литература:**

1. Абрютин М.С. Финансовый анализ коммерческой деятельности. - Москва: Финпресс, 2002.
2. Баканов М.И., Шермет А.Д. Теория экономического анализа. - Москва: Финансы и статистика, 2002.
3. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебник. - Москва: Финансы и статистика, 2002. - 224 с.
4. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: Учебное пособие. - Москва: ИНФРА-М, 2001.
5. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. Изд. 2-е, перераб. и доп. - Москва: Финансы и статистика, - 2002.

*Prezentat la 08.11.2008*

## ROLUL PIETEI VALORILOR MOBILIARE ÎN PROCESUL ATRAGERII INVESTIȚIILOR ÎN ECONOMIA NAȚIONALĂ

**Angela ȘESTACOVSCAIA, Svetlana BÎRLEA**

*Catedra Finanțe și Bănci*

The development of the capital market represents the essential component of the restructuring process of the economic system. The main role of the stock exchange is to facilitate the found accumulation necessary for the finance of are economic regulation.

The paper reveals the investment activity on the securities market of Republic of Moldova.

Investițiile reprezintă elementul de bază în dezvoltarea unei economii durabile. Importanța investițiilor în asigurarea dezvoltării durabile a economiei naționale și avantajele acestora sunt evidente, ele asigurând dinamizarea ascendentă a indicatorilor macro- și microeconomici.

Piața valorilor mobiliare obține un loc din ce în ce mai important în sistemul economic național datorită funcțiilor sale macroeconomice principale: acumularea și distribuirea investițiilor.

Astfel, una dintre funcțiile principale ale pieței valorilor mobiliare este acumularea mijloacelor bănești și transformarea acestora în investiții.

Importanța bursei rezidă și din posibilitatea pe care aceasta o oferă nu doar în mobilizarea capitalului autohton, ci și în atragerea, pe scară mai largă, a investițiilor străine de portofoliu.

O caracteristică a piețelor valorilor mobiliare în formare, printre care se numără și piața valorilor mobiliare din Republica Moldova, este slaba prezență a investitorilor pe piață. Constatăm că piața autohtonă a valorilor mobiliare este insuficient utilizată ca sursă de finanțare, funcția de acumulare a investițiilor fiind realizată în mare parte de piața bancară. Deci, una dintre problemele acute ale pieței valorilor mobiliare naționale este numărul limitat de investitori. Atragerea investițiilor în economia națională ține de preocupările autorităților Comisiei Naționale a Pieței Financiare (CNPF), care au datoria de a asigura „fundamentele” economice solide și de a stimula plasamentele investitorilor în valori mobiliare, ceea ce ar contribui la dezvoltarea ulterioară a pieței valorilor mobiliare.

Drept urmare, constatăm că unul dintre aspectele cele mai importante ale activității CNPF la momentul actual este atragerea investițiilor pe piața valorilor mobiliare. Creșterea interesului față de piața autohtonă a valorilor mobiliare și față de produsele pieței ar trebui să fie una dintre prioritățile esențiale ale Comisiei Naționale a Pieței Financiare.

Pentru crearea unui cadru favorabil pieței valorilor mobiliare privind atragerea investițiilor trebuie realizate următoarele obiective:

- ✓ elaborarea cadrului legislativ ce va permite apariția unor noi instrumente financiare;
- ✓ modificarea și completarea bazei normative în vederea simplificării procedurii de emisiune și circulație a valorilor mobiliare;
- ✓ dezvoltarea sectorului privat;
- ✓ accesul la informație, pentru luarea unei decizii corecte în domeniul investiției în valori mobiliare;
- ✓ stabilitatea economică și politică;
- ✓ creșterea veniturilor populației etc.

Realizarea acestor funcții trebuie să constituie obiectivul principal al activității CNPF în următorii ani în scopul promovării imaginii pieței valorilor mobiliare naționale.

Numărul tranzacțiilor cu valori mobiliare efectuate cu implicarea investitorilor străini în perioada 2001-2007 este redată în Figura 1.

În comparație cu anul 2006, în anul 2007 piața valorilor mobiliare devine tot mai atractivă pentru investitorii străini. Volumul total al investițiilor atrase prin intermediul pieței primare în anul 2007 a constituit 799,1 mln. lei; comparativ cu anul 2006, valoarea acestui indicator a crescut cu 283,8 mln. lei. Participarea investitorilor străini, în anul 2007, la plasarea capitalului în emisiuni de valori mobiliare o putem urmări în Figura 2.

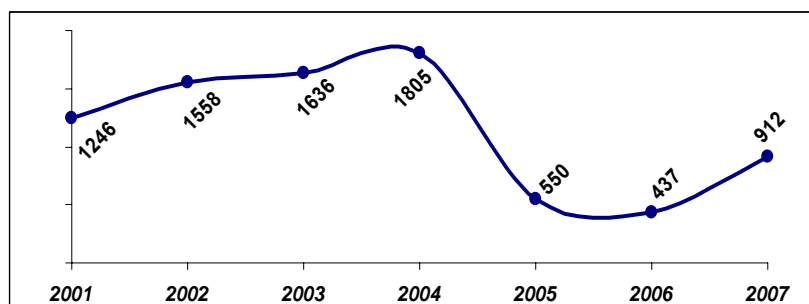


Fig.1. Numărul tranzacțiilor efectuate cu implicarea investitorilor străini.

Sursa: Elaborată de autor în baza rapoartelor anuale ale CNVM pentru anii 2001-2007

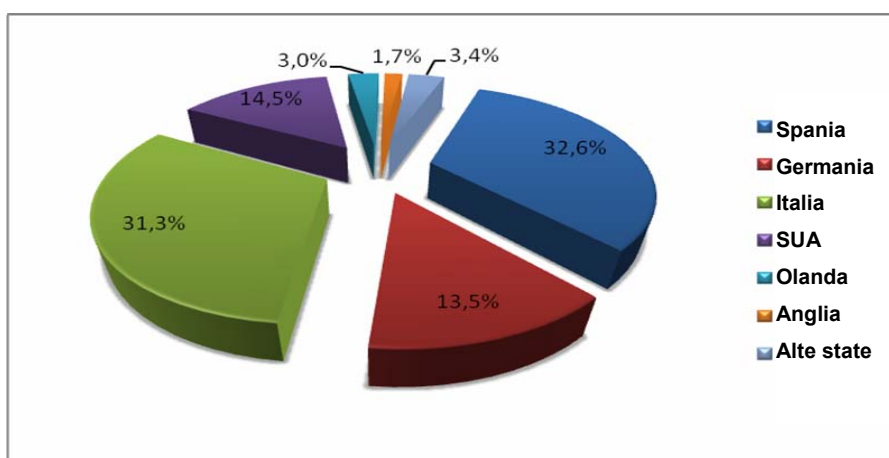


Fig.2. Structura investițiilor atrase de către societățile pe acțiuni după originea investitorilor străini, 2007.

Sursa: www.cnpf.md

În anul 2007, cele mai înalte valori ale tranzacțiilor cu participarea investitorilor străini au fost efectuate cu valorile mobiliare ale BC „Mobiasbancă” S.A. (313,9 mln. lei, cu participarea investitorilor din Franța) și BC „Unibank” S.A. (242,0 mln. lei). Structura tranzacțiilor de cumpărare cu participarea investitorilor străini după țara de origine a investitorilor, efectuate în anul 2007, este reflectată în Figura 3.

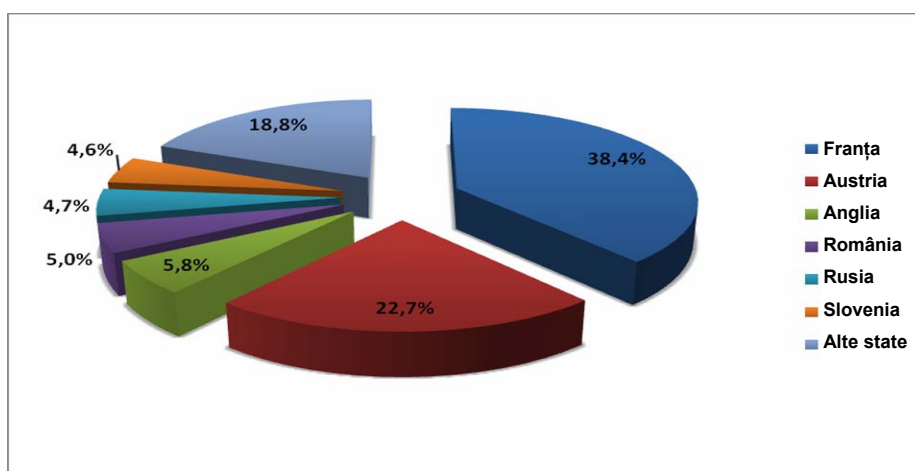
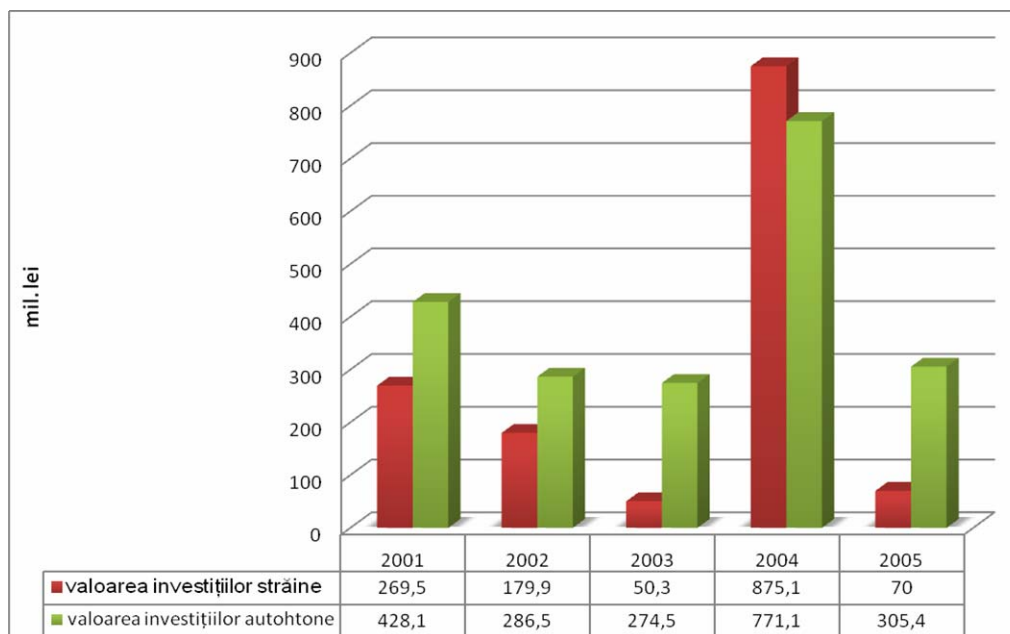


Fig.3. Structura tranzacțiilor de cumpărare cu participarea investitorilor străini după țara de origine a investitorilor, efectuate în anul 2007.

Sursa: www.cnpf.md

Investițiile companiilor străine, de la începutul anului 2008, au depășit 440 mln. lei, datorită forurilor economice.

În afară de tranzacții realizate prin intermediul investitorilor străini, pe piața de capital națională se efectuează tranzacții și cu implicarea investitorilor autohtoni. Valoarea investițiilor străine și autohtone pe piața de capital din Republica Moldova, în perioada anilor 2001-2005, este reflectată în Figura 4.



**Fig.4.** Valoarea investițiilor străine și autohtone pe piața de capital din Republica Moldova în perioada anilor 2001-2005, mln. lei.

Sursa: Raportul anual al CNPF pentru anul 2005

Politica de stat direcționată spre dezvoltarea pieței valorilor mobiliare, care presupune crearea climatului investițional favorabil pentru atragerea investițiilor, asigurarea protejării intereselor investitorilor, precum și stimularea fiscală a participanților la piața valorilor mobiliare, ar contribui esențial la modificarea tendințelor de dezvoltare a pieței valorilor mobiliare naționale și, ca rezultat, la creșterea economiei țării.

Buna funcționare a pieței financiare este un fundament solid pentru asigurarea unei creșteri durabile, pe termen lung, a economiei naționale. Piața financiară și, în primul rând piața ,valorilor mobiliare reprezintă în multe țări cu economia de piață dezvoltată (și ar putea reprezenta și în Republica Moldova) motorul dezvoltării economice.

La momentul actual, constatăm că piața valorilor mobiliare din Republica Moldova încă nu a îndeplinit rolul important de finanțator al economiei reale. O problemă majoră care a stat în calea evoluției pieței valorilor mobiliare autohtone a reprezentat-o și o reprezintă, în continuare, cultura insuficientă a populației în domeniul investițiilor. Fapt condiționat, în primul rând, de insuficienta preocupare a instituțiilor specifice de ridicarea acestei culturi.

#### Bibliografie:

1. Badea G. Dumitru. Piața de capital în restructurarea economică. - București: Editura Economică, 2000.
2. Dalton J. Piața acțiunilor. Ed. a II-a. - București: Hrema, 2000.
3. Dragne E., Stoian I., Stoian M. Comerț Internațional – tehnici și proceduri. Vol.II. - București: Caraiman, 1997.
4. Fredman J.A., Russ W. Fondurile de investiții. - București: Hrema, 2002.
5. Nicolae A. Piețe de capital și eficiența investițiilor. - Craiova: Dova, 1996.
6. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. - Москва: Государственное социально-экономическое издательство, 1931.
7. Туган-Барановский М.И. Банковская энциклопедия. Том 2. - Киев: Издательство Банковой Энциклопедии, 1913.
8. [www.eco.md/article/5861/](http://www.eco.md/article/5861/)
9. [www.cnpf.md](http://www.cnpf.md)

Prezentat la 07.05.2009



## МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ МОЛДОВЫ

**Ольга ШТЕФАНЮК**

*Кафедра «Финансы и банки»*

În prezent, băncile comerciale ale Republicii Moldova își dezvoltă foarte activ serviciile pe piața retail. Însă, succesul pe piața aleasă depinde de organizarea corectă a procesului de creditare a persoanelor fizice.

Nowadays commercial banks of Moldova develop actively their services on the retail market. However, success in the given market depends on the correct organization of the process of crediting physical persons.

Наиболее перспективным сегментом банковского рынка является в настоящее время *розничный бизнес*, а именно – потребительское кредитование, и подобная тенденция будет сохраняться еще, как минимум, 2-3 года. По данным пресс-центра Национального банка Молдовы на 31.12.2007 г., остаток выданных потребительских кредитов с 700 тыс. леев вырос на 96,1%, до 2281,3 млн. леев, что отражает удельный вес в размере 11% общего кредитного портфеля.

Существует две основных причины активного развития рынка потребительского кредитования: 1) высокая конкуренция заставляет банки создавать для заёмщиков более комфортные условия; 2) кредитоспособность населения за последние годы заметно возросла, что сделало потребительские кредиты доступнее.

При покупке товаров в кредит клиенты выбирают не банк и программу кредитования, а магазин, в котором планируют приобрести товар. Исключение составляют покупатели недвижимости, которые оформляют кредит в банке, и, соответственно, сравнивают различные программы по ипотечному кредитованию. У физических лиц нет обязательства пользоваться банковскими услугами. Большинство населения приобретает их в разных банках, так как приверженность розничного клиента к конкретному банку не столь велика, как у корпоративного клиента. Поэтому наиболее актуальной на сегодняшний день для банков становится проблема формирования выигрышного имиджа кредитного предложения, где были бы отражены определенные социально-психологические ценности, позволяющие потребителям осознанно или неосознанно идентифицировать свое положение на социальной лестнице. Розничные клиенты стали более требовательны и разборчивы, обращают внимание не только на процентную ставку, но и на банковские комиссии и другие платежи, сопутствующие кредиту. Кроме того, искушенному клиенту стали важны и качественные показатели: Как быстро обслужат? Какие документы потребуют? Долго ли будет приниматься кредитное решение? Какие предложат способы погашения? В последнее время наблюдается тенденция переориентации потребительских предпочтений, обусловленная трансформацией жизненного стиля и ценностей и меняющая портрет банковского клиента. Кроме того, чем выше уровень дохода, тем важнее для пользователей потребительских кредитов становятся требования, связанные с качеством обслуживания и сокращением времени оформления кредита, поэтому необходимы технологии управления спросом, базирующиеся на сегментации целевых потребителей и улучшении качества обслуживания.

Среди параметров банка, определяющих его конкурентоспособность, безусловно, – и интересные маркетинговые решения, и профессиональный менеджмент, и специалисты, и сбалансированное управление финансами. Однако для успешной продажи розничных банковских продуктов необходим комплексный подход, включающий разнообразные стратегические и тактические мероприятия. Комплекс стратегических задач определяет конечную цель и отвечает на вопрос: «Зачем банк решил заняться потребительским кредитованием?» Ответ на данный вопрос определит особенности и последовательность шагов по реализации комплекса тактических мероприятий.

В первую очередь необходимо определить организационную структуру розничного подразделения и правильно позиционировать его внутри банка. Как правило, данное подразделение включает фронт-, миддл- и бэк-офисы. Фронт-офис – это место, где происходит непосредственное общение клиента

банка. Это может быть и банкомат, и интернет, но в большинстве случаев – это различные отделения банка, где обслуживание ведётся лицом к лицу. Сотрудники миддл-офиса принимают решения по оперативному управлению, в частности – по управлению кредитными рисками с использованием скоринговых систем, возвратами кредитов, по планированию финансовых потоков и т.д. Бэк-офис – это сосредоточение учётных функций, таких как ведение договоров, расчёт процентов, проводок и др.

Естественно, что первостепенное значение имеет фронт-офис, так как на этапе продажи услуг необходимо личное общение клиента с сотрудником банка. Поэтому для эффективного развития потребительского кредита банк должен проводить политику постоянной территориальной экспансии. Даже банки, привлекающие розничного клиента в месте своей постоянной дислокации, сталкиваются с необходимостью дойти до клиента и, соответственно, расширить зону своего присутствия. При этом потребность в массовом открытии новых точек присутствия при финансовых ограничениях формирует целый ряд мини-отделений банка, функциями которых являются фронт-офисные продажи розничных услуг и обслуживание клиентов. Наиболее распространенными являются точки продаж потребительских кредитов, где присутствие банка минимально, так как бóльшая часть потребительских кредитов продается не в учреждениях банка, а в торговых организациях – магазинах бытовой техники, мебельных, автосалонах и др. Именно такие точки могут открываться быстро с минимальными затратами, так как затрат на аренду помещения не требуется, а работу по продаже кредитов могут осуществлять сотрудники компании-партнера. Безусловно, проблема территориального охвата и приближения банка к клиенту сложилась не сегодня. Несколько лет назад большинство банков усматривали возможности снижения затрат при массовой работе с частными клиентами в электронном банкинге – в развитии электронных каналов доступа для физических лиц. Этот вариант выглядел весьма привлекательно как с позиции снижения затрат, так и с точки зрения минимизации кадровых задач. Однако лишь 5-10% клиентов из разряда физических лиц пользуются услугами электронного банкинга. При этом, даже если физическое лицо для текущих операций готово пользоваться электронным банкингом, на этапе продажи потребительских кредитов необходимо личное общение клиента с сотрудником банка. Поэтому для привлечения розничных клиентов необходима система обслуживания через операционистов. Это вовсе не означает, что банку нет смысла вкладывать средства в развитие электронных продаж и обслуживания, – вопрос в оптимальном обслуживании, один из вариантов которого можно представить следующим образом (схема 1).

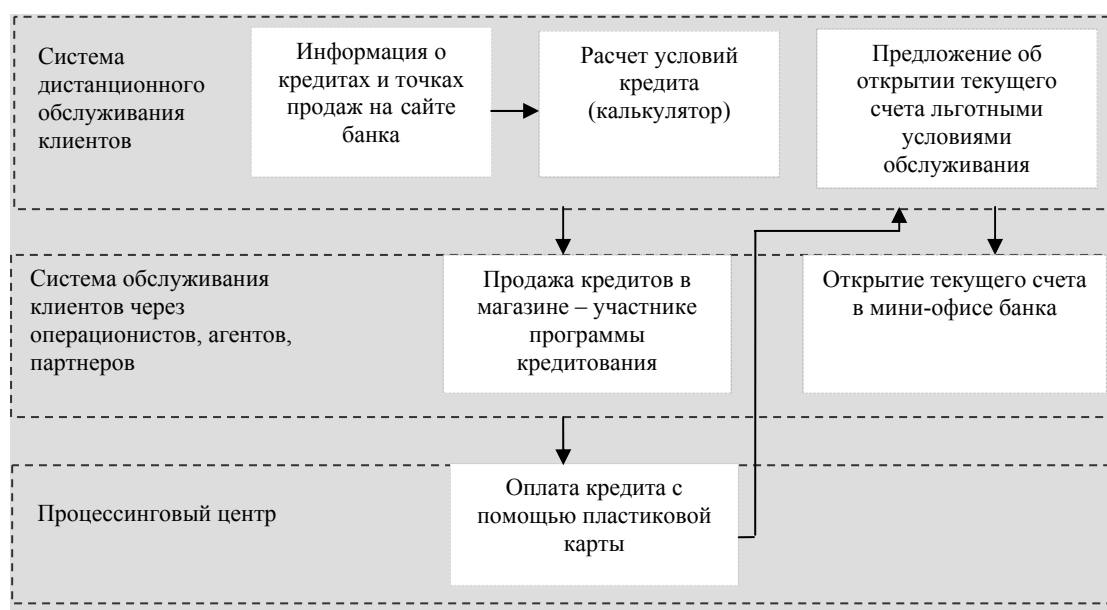


Схема 1. Вариант последовательной работы банка с физическими лицами с использованием различных каналов фронт-офиса.

На схеме представлен процесс организации потребительского кредита, в котором сочетаются традиционные каналы банка, включая его отделения и организации-партнеры, электронные каналы, такие как интернет, GSM-банкинг, и использование автоматических устройств: банкоматов и др. Можно выделить несколько общих принципов сочетания различных каналов продаж услуг и текущего обслуживания физических лиц.

1. Для привлечения клиентов и продажи потребительского кредита оптимальной является работа с привлечением операционистов.
2. Различные каналы оптимальны для разных продуктов и разных стадий сотрудничества с клиентами.
3. Для снижения расходов на текущее обслуживание клиентов необходимо постепенно наращивать долю электронных каналов и автоматических устройств.
4. Наиболее удобны и естественны электронные каналы для информационного обслуживания, кроме того, клиент не против перевести в электронный режим наиболее рутинные и привычные процедуры.
5. Единое информационное пространство и максимально близкий интерфейс способствуют наиболее естественному переходу клиента на режим самообслуживания.

При таком подходе все каналы доставки розничных услуг рассматриваются как интерфейсы единого фронт-офиса, с единой базой данных, объединенные в три основных блока: систему обслуживания через операционистов, систему самообслуживания и систему обслуживания через автоматические устройства. Более того, привлекая клиентов, банк может рекомендовать определенный спектр каналов обслуживания. При этом, традиционные каналы обслуживания через операционистов являются необходимым условием успешного развития розничного бизнеса, поскольку иначе продажу услуги осуществить вряд ли удастся.

Далее необходимо организовать технологическую платформу для принятия кредитных решений и накопления данных в клиентской системе в режиме он-лайн. Общая технологическая платформа принятия кредитных решений позволит создать единую дистрибуторскую сеть, сократить время принятия кредитного решения, уменьшить риск ошибок непосредственных исполнителей и тем самым снизить требования к персоналу, что придаст деятельности подразделения большую эффективность.

Когда задача «дойти до клиента» решена, а до клиента дошел, как правило, не один банк, очень важно разработать и внедрить высококачественные продукты. Если для разовых услуг, таких как оплата коммунальных платежей и др., физическое лицо может воспользоваться первым подходящим предложением, то для продуктов длительного срока действия, таких как кредит и др., существенным фактором является продуктивное предложение. Для каждого кредитного предложения важно предусмотреть такой вариант конфигурации, который будет привлекать внимание клиентов. Для формирования положительного имиджа банка следует предельно честно и четко информировать клиентов обо всех характеристиках продукта, включая разнообразные комиссии и прочие платежи, связанные с кредитом. Например, если банк начал работу с новым видом автокредитов, необходимо четко определить:

- условия продукта – на какие автомобили выдаются кредиты, на каких условиях, включая все виды процентов и комиссий;
- пункты продаж – автосалоны или офисы банков, другие каналы продаж;
- организация документооборота по кредитам, которая определяет, насколько быстро обрабатывается заявка и к кому на каких этапах должен обращаться заёмщик;
- принятие решения о кредите – шаблон анкеты, которую должен заполнить заёмщик, документы, которые он должен представить;
- текст документов, которые подписываются при выдаче кредита;
- виды дополнительных услуг в процессе выдачи кредита и на каких условиях, какие из них обязательны;
- технологии погашения кредита;
- влияние покупки данной услуги на условия приобретения данным клиентом каких-либо других услуг.

Кроме того, продажа услуги должна быть организована таким образом, чтобы в момент продажи операционисту было выгодно предлагать дополнительные услуги, а также активизировать процесс продажи услуг в дальнейшем. Только так можно повысить клиентскую лояльность и, соответственно, увеличить объемы продаж, в том числе повторных и перекрёстных.

Следующий качественный этап совершенствования рынка потребительского кредитования заключается в развитии бюро кредитных историй. Каждый клиент банка, который воспользовался услугами потребительского кредитования, формирует свою кредитную историю взаимоотношений с банком. Для ускорения процесса принятия кредитного решения банк может использовать скоринговую систему, в которой формируется его индивидуальная скоринговая карта. Бюро кредитных историй, где будут накапливаться данные о заемщиках разных банков, позволят более оперативно оценить качества заемщика. Создание подобного бюро является важным этапом в становлении рынка потребительского кредитования, так как позволит значительно сократить время принятия кредитного решения, а также повысить качество кредитного портфеля. Добросовестные клиенты также будут заинтересованы в предоставлении информации о себе, если будут уверены в том, что создание положительного имиджа позволит им рассчитывать на использование кредитных продуктов на льготных условиях. Вместе с правильным формированием отношения к кредитному бюро как со стороны банков, так и со стороны клиентов, необходимо создание в банке централизованной службы управления проблемной задолженностью, что позволит обеспечить хорошее качество розничного портфеля.

Проведение маркетинговых мероприятий и рекламных акций является следующим этапом разработки тактических задач для успешной продажи розничных банковских продуктов. Для стимулирования розничных продаж и выравнивания сезонности колебаний банк проводит различные рекламные акции. Однако практика показывает, что основными помощниками банков в формировании знаний о финансовых инструментах на данном рынке являются средства массовой информации. Можно назвать такие источники как «Экономическое обозрение Логос-Пресс», журнал «Банки и финансы» и другие подобные издания. Однако данные источники ориентированы на аудиторию, представляющую собой уже состоявшихся пользователей различных финансовых услуг. Основная же часть населения остается слабо охваченной средствами массовой информации. Для привлечения новых клиентов, пока не пользующихся услугами банков и не имеющих четкого представления о них, широко используется реклама. Но сама по себе реклама не выполняет просветительских функций, а направлена скорее на продвижение конкретного банка и его продукции. Поэтому банку необходимо использовать весь комплекс элементов стимулирования сбыта, который помимо рекламы включает и пропаганду, и личную продажу, и мероприятия по стимулированию сбыта: это демонстрации, конкурсы, лотереи, предоставление ценовых скидок и т.д. Кроме того, необходимо учитывать и роль так называемого «сарафанного радио»: люди, воспользовавшиеся услугой банка и удовлетворенные ее качеством, дают положительные отзывы своим друзьям и знакомым, которые с легкой душой обратятся к услугам уже проверенного банка.

Таким образом, для формирования успешной политики в условиях конкурентной среды банку необходим комплексный подход к реализации розничной политики, предполагающий:

- повышение эффективности продуктовых каналов;
- формирование конкурентоспособного ассортимента кредитных продуктов;
- увеличение кредитного портфеля и его доходности;
- создание систем мотивации продавцов и клиентской лояльности.

Следствием этого явится повышение эффективности кредитной деятельности банка.

#### **Литература:**

1. Пономаренко Т.В. Портрет потребителя банковских кредитов // Банковское кредитование. - 2007. - № 1. - С.109-119.
2. Сведенцов В.Л. Методология продаж розничных банковских продуктов // Банковское кредитование. - 2007. - № 3. - С.84-89.
3. Смирнов Е.Е. В интересах повышения эффективности бизнес-процессов кредитования // Банковское кредитование. - 2007. - №6. - С.35-46.
4. Смирнов Е.Е. На первом плане – работа с клиентом // Банковское кредитование. - 2008. - №2. - С.108-120.
5. Стягугин Р.Е., Чернобыльская А.Б. Розничное кредитование: что даст фронт-офис? // Банковское кредитование. - 2008. - № 1. - С.58-67.
6. Телеш Н.А., Спицкий А.В. Современные методы продвижения банковских кредитных продуктов // Банковское кредитование. - 2007. - № 6. - С.58-66.

*Prezentat la 21.10.2008*

## СТРАХОВАНИЕ ТУРИСТОВ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Кристина ДОЛГИЙ**

*Кафедра бухгалтерского учета и экономической информатики*

Polița de asigurare este una dintre componentele serviciului de turism ce garantează turiștilor și călătorilor siguranță și confort.

Garantarea siguranței turismului (asigurarea cu personal de deservire, păstrarea bunurilor turiștilor, necauzarea de prejudicii mediului ambiant) și desfășurării activității de turism are loc cu ajutorul asigurării. La dorința turistului sau obligatoriu, conform legislației în vigoare, organizațiile de turism contribuie la acordarea serviciilor de asigurare în caz de boală și de accidente, precum și la asigurarea altor riscuri ce țin de călătorii și deplasări legate de serviciu, în caz de răspundere față de persoane terțe și altele.

Insurance policy is a necessary constituent part of tourist service guaranteeing the tourists and travelers safety and comfort.

Ensuring tourism safety (personal, safety of tourists' property, non-prejudice of the environment) and performance of tourist activity takes place by means of insurance. Furthermore a travel agency offers assistance at customer's option or obligatory in accordance with the current legislation rendering insurance services in case of illness and accidents as well as insuring other risks connected with traveling and business trips, third-party liability insurance, etc.

Страховой полис – обязательная составляющая туристского сервиса, гарантирующая туристам и путешественникам безопасность и комфорт.

С ростом общего количества выездов граждан нашей страны из мест постоянного проживания в целях путешествия растет и число жалоб, разногласий, конфликтов между туристами и турфирмами. Общий их поток подразделяется на следующие категории:

- неисполнение или ненадлежащее исполнение услуг, обещанных турфирмой;
- несвоевременное информирование туриста об изменениях в программе тура;
- недостоверная или неточная информация о туре;
- ограничение ответственности турфирмы за изменения условий тура;
- нарушение права потребителя туристской услуги на ее безопасность.

Один из наиболее простых, доступных и быстрых способов защиты имущественных интересов не только туристов, но и турфирм, является *страхование*.

Обеспечение безопасности туризма (личная, сохранность имущества туристов, нанесение ущерба окружающей природной среде) и туристской деятельности (туроператорской и турагентской, а также по организации путешествий) достигается с помощью страхования. При этом по желанию туриста или в обязательном порядке, в соответствии с действующим законодательством, туристическая организация оказывает содействие в предоставлении страховых услуг на случай заболевания и при несчастных случаях, а также по страхованию иных рисков, связанных с совершением путешествия и со служебными поездками, и ответственности перед третьими лицами и др.

**Личное страхование туристов.** Объектами страхования являются имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем и трудоспособностью застрахованного, а также с непредвиденными расходами застрахованного в результате внезапного заболевания и (или) несчастного случая.

Данный вид страхования туристов относится к рисковому видам страхования, наиболее характерной чертой которых является их кратковременность, а также большая степень неопределенности возможного ущерба при наступлении страхового случая.

Договор страхования заключается в письменной форме. Факт заключения договора страхования удостоверяется передаваемым страховщиком страхователю полисом с приложением правил страхования.

Договор страхования распространяет свое действие на события (риски), которые произошли во время пребывания застрахованного за рубежом в туристической поездке, служебной командировке или по частным делам на территории, указанной в договоре страхования.

Договор страхования может заключаться на любой срок от 1 до 365 дней и вступает в силу после уплаты страхователем страховой премии, но не ранее срока страхования, указанного в полисе.

Страховщиком не осуществляется продление договора страхования, если застрахованный находился за рубежом дольше указанного в полисе срока страхования.

Страховая ответственность страховщика наступает с момента пересечения застрахованным границы Республики Молдова при выезде и заканчивается моментом пересечения границы при въезде в Республику Молдова, но не позднее указанного в полисе срока страхования.

**Страховой суммой** является определенная договором страхования денежная сумма, исходя из которой устанавливаются размер страховой премии и страховой выплаты.

Размер страховой суммы устанавливается в договоре страхования по соглашению сторон для каждого выбранного риска отдельно и не может быть ниже минимального уровня, установленного международными нормами.

Страховая премия рассчитывается исходя из выбранных страхователем рисков, страховой суммы, сроков страхования, страны пребывания, возраста застрахованного, а также иных факторов, влияющих на степень страхового риска, в соответствии с принятыми у страховщика размерами страховых тарифов.

Действие договора страхования не распространяется на граждан, выехавших за пределы Республики Молдова для постоянного проживания и на территории страны постоянного проживания.

Страной постоянного проживания застрахованного считается Республика Молдова, если в договоре страхования не указано иное.

Страной пребывания считается государство, гражданином которого застрахованный не является и на территории которого он не проживает постоянно.

Личное страхование туристов покрывает следующие риски:

- **страхование медицинских расходов;**
- **страхование непредвиденных расходов;**
- **страхование от несчастного случая.**

Страхователь вправе заключить договор страхования как от всех рисков, так и от отдельных рисков, с обязательным включением риска «страхование медицинских расходов».

**При страховании медицинских расходов** страховым случаем является обращение застрахованного вне страны постоянного проживания за медицинской помощью при внезапном заболевании и (или) несчастном случае, а также смерть застрахованного вне страны постоянного проживания, имевшие место в период действия договора страхования.

Страховщик в пределах страховой суммы оплачивает:

- 1) медицинские расходы застрахованного, связанные со страховым случаем – это расходы на амбулаторное и (или) стационарное лечение застрахованного;
- 2) расходы, связанные с репатриацией застрахованного;
- 3) расходы, связанные с репатриацией тела застрахованного (в случае его смерти).

**При страховании непредвиденных расходов** страховым случаем являются непредвиденные расходы застрахованного вне страны постоянного проживания, связанные с внезапным заболеванием и (или) несчастным случаем, а также с досрочным возвращением застрахованного в страну постоянного проживания в связи со смертью его близкого родственника, имевшие место в период действия договора страхования.

Страховщик в пределах страховой суммы возмещает расходы по:

- возвращению детей домой в случае госпитализации застрахованного;
- оплате прямого и обратного билета близкому родственнику застрахованного, если застрахованный находится в больнице и при нем нет никого из членов семьи;
- досрочному возвращению застрахованного в страну постоянного проживания в случае внезапной смерти там близкого родственника (супруга, родителей, детей).
- оплате срочных сообщений, связанных со страховым случаем.

**При страховании от несчастных случаев** страховыми случаями признаются следующие события:

- временная утрата застрахованным общей трудоспособности;
- постоянная утрата застрахованным общей трудоспособности (получение застрахованным инвалидности I, II или III группы);
- смерть застрахованного, явившаяся следствием травмы, острого отравления и иных несчастных случаев.

Перечисленные события признаются страховыми случаями, если они явились следствием несчастного случая, произошедшего в период действия договора страхования вне страны постоянного проживания, и подтверждены документами, выданными компетентными органами в установленном законом порядке (медицинскими учреждениями, судом и т.д.).

Некоторые страховые организации начали работу по расширению диапазона своей деятельности по страхованию туристов, и при выезде за рубеж туристам предлагаются и другие виды страхования, такие как:

- 1) техническое обслуживание, ремонт или охрана сломавшегося автомобиля туриста;
- 2) юридическая поддержка и защита по гражданским делам, так как непредвиденные ситуации имеют место в ряде стран, где существуют законы, традиции и обычаи, не всегда известные и понятные выезжающим за рубеж туристам;
- 3) страхование багажа туристов на случай его утери или хищения в гостиницах и при пользовании услугами авиакомпаний и т.д.

Турист как клиент страховой организации заинтересован в том, чтобы в случае необходимости ему как можно быстрее и на должном уровне была оказана помощь.

Отечественные страховые организации не имеют возможностей своими силами обеспечить предоставление туристам услуг за рубежом и поэтому, как правило, с иностранными партнерами заключаются договоры по оказанию этих услуг. Иностранные партнеры представлены компаниями, являющимися либо страховыми, либо сервисными, страховыми и перестраховочными одновременно.

В настоящее время многие отечественные страховые организации, оказывающие услуги по страхованию выезжающих за рубеж, прибегают к помощи систем **assistance** (комплекс страховых услуг), перечень которых очень разнообразен. К примеру, в случае угона автомобиля, а также аварии, при которой транспортное средство становится непригодным для дальнейшего движения, фирма обязуется оплатить возвращение пассажиров и водителя в страну постоянного проживания. Можно обеспечить предоставление клиенту юридической помощи и передачу сообщения родственникам, организовать возвращение и отправку багажа по другому адресу или оказать помощь в случае потери документов, а также обеспечить возвращение детей застрахованного лица (в случае необходимости – с сопровождением).

По договоренности с партнером страховая организация определяет объем услуг, предоставляемых по полису. Вся ответственность за обеспечение заявленных услуг ложится на компании-assistance, а расчеты между партнерами – аванс или плата за услугу «по факту» производится по соглашению.

Каждая компания-assistance располагает сетью, которая состоит из дежурных центров и бюро, расположенных в регионах, на которые распространяется действие полиса. При наступлении страхового случая клиент, в сроки, предусмотренные условиями страхования, должен позвонить в один из дежурных центров, телефоны которых указаны в полисе. Дежурный центр передает вызов в ближайшее к клиенту бюро, которое занимается непосредственной организацией услуги и подтверждает, что все расходы будут оплачены.

Существуют и другие схемы страхования, когда страховая организация продает страховые полисы, дающие право на обслуживание в сети больниц, перечень которых указан на обратной стороне полиса. По сравнению со схемой assistance, данное страхование имеет одно преимущество – желающий воспользоваться медицинской помощью может без предварительной договоренности с дежурным центром отправиться в одну из больниц указанных в перечне. Такое страхование менее удобно для туриста, так как при наступлении страхового случая в городе или стране, где в списке больницы не окажется, застрахованному придется обратиться в другую больницу и самому оплатить стоимость оказанных ему услуг. Данные расходы возмещаются страховщиком только по возвращении застрахованного в страну постоянного проживания и при документальном подтверждении данных услуг.

Иностранные туристы из большинства стран дальнего зарубежья, прибывающие в нашу страну, как правило, имеют обязательную по законодательству страны проживания медицинскую страховку или специально приобретенный по случаю поездки полис.

При возникновении непредвиденных обстоятельств или несчастного случая с иностранными туристами следует вызвать врача, немедленно сообщить в консульство или посольство страны принадлежности туриста и дать оперативное сообщение направляющей турфирме. При наличии страхового полиса следует информировать о случившемся аварийного комиссара страховой фирмы по телефону, указанному в страховом полисе, сообщив номер полиса.

При личном страховании туристов к страховым событиям не относятся болезни хронического характера.

Поскольку личное страхование туристов в нашей стране является факультативным (добровольным), турист, приобретая полис, должен обязательно поинтересоваться условиями страхования, где подробно изложено, по каким страховым событиям производится страхование. Необходимо также ознакомиться с перечнем санкций, на которые не распространяется страховая ответственность страховщика.

При наступлении у выезжающих за рубеж страхового случая по полису страхования медицинских расходов и непредвиденных расходов, страховщик обязан произвести страховую выплату в соответствии с условиями договора страхования.

Страховая выплата производится по одному из следующих вариантов:

- 1) путём оплаты страховщиком счетов, предъявленных ему сервисной компанией по возмещению расходов, понесенных по конкретному страховому случаю, в порядке и на условиях заключенного между ними договора.
- 2) путём возмещения понесенных застрахованным расходов по конкретному страховому случаю, если застрахованный при условии предварительного согласования с сервисной компанией (страховщиком) лично оплатил расходы.

Для получения страховой выплаты, застрахованный после возвращения в страну постоянного проживания представляет страховщику письменное заявление на выплату по установленной у страховщика форме, к которому прилагаются страховой полис и следующие документы:

- подтверждающие факт, дату, место и обстоятельства страхового случая с указанием диагноза заболевания и всех видов медицинских и иных услуг;
- оригинал справки-счета медицинского учреждения (на фирменном бланке и с соответствующей печатью или штампом) о полученном лечении и оплате медицинских услуг с указанием в ней фамилии пациента, диагноза, даты обращения за медицинской помощью, срока лечения, перечня оказанных услуг и их стоимости с разбивкой по датам;
- рецепты на лекарства, в которых должны быть четко указаны фамилия и имя пациента и врача, название лекарственного препарата; к рецептам на лекарства должны быть приложены соответствующие чеки, имеющие штамп аптеки и отметку об оплате;
- расходы по репатриации застрахованного в страну постоянного проживания для продолжения лечения должны быть подтверждены представлением счёта о расходах, проездные документы, а также медицинское заключение о заболевании и возможности транспортировки застрахованного;
- расходы по репатриации тела застрахованного должны быть подтверждены счётом о расходах с указанием перечня услуг, а также официальным свидетельством о смерти и медицинским заключением о причинах смерти;
- счета за телефонные переговоры, связанные с сообщением о страховом случае.

Страховщик в пределах страховой суммы по риску **страхования медицинских расходов и непредвиденных расходов лиц, выезжающих за рубеж**, указанной в договоре страхования, оплачивает стоимость медицинских услуг, оказанных застрахованному с момента начала лечения до момента, когда на основании медицинского заключения лечение в стране пребывания прекращается.

При наступлении страхового случая по риску **страхования от несчастных случаев**, выплата страхового обеспечения производится страховщиком в пределах страховой суммы, указанной в договоре страхования по этому риску.

Для получения страхового обеспечения, застрахованный после возвращения в страну постоянного проживания представляет страховщику следующие документы:

- полис, заявление на выплату по установленной у страховщика форме;
- документы, подтверждающие факт, дату, место и обстоятельства страхового случая;
- медицинское заключение о несчастном случае.

Для получения страхового обеспечения в случае смерти застрахованного, выгодоприобретателем предоставляются дополнительно следующие документы:

- свидетельство о смерти и медицинское заключение о причинах смерти;
- документ, удостоверяющий личность выгодоприобретателя;



Наследником (наследниками) застрахованного предоставляется дополнительно свидетельство о смерти и медицинское заключение о причинах смерти; документы, удостоверяющие вступление в права наследования.

Размер страхового обеспечения определяется согласно условиям договора.

В случае временной утраты общей трудоспособности размер страхового обеспечения, выплачиваемого застрахованному, определяется по *Таблицам выплат страховых обеспечений*, которые являются обязательным приложением к договору страхования.

В случае постоянной утраты общей трудоспособности (получения группы инвалидности) размер страхового обеспечения, выплачиваемого застрахованному, предусматривается договором страхования для каждой группы инвалидности отдельно.

Страховое обеспечение в зависимости от группы инвалидности следующее:

I группа - 100% страховой суммы;

II группа - 80% страховой суммы;

III группа - 60% страховой суммы.

В случае смерти застрахованного, наступившей в результате несчастного случая, выгодоприобретателю либо наследникам по закону выплачивается страховое обеспечение в размере 100% страховой суммы.

После получения страховщиком всех необходимых документов, подтверждающих факт страхового случая, страховщик проводит расследование и составляет страховой акт на основании которого производится страховая выплата.

Общая сумма страховых выплат отдельно по каждому риску, выплаченная за один или несколько страховых случаев, произошедших в период срока страхования, не может превышать страховой суммы, определённой договором по каждому риску.

Страховая выплата может быть произведена представителю застрахованного по доверенности, оформленной в установленном законом порядке.

В случае, если застрахованным является несовершеннолетний, то причитающаяся ему страховая выплата выплачивается родителям или опекунам застрахованного.

#### **Имущественное страхование туристов**

Страхование имущества, как перевозимого туристами вместе с собой, так и используемого в процессе путешествий, обеспечивает им безопасность и комфорт.

Объектом страхования являются имущественные интересы юридических и физических лиц, связанные с владением и использованием имущества.

Страхование имущества туристов включает страхование как предметов личного пользования (кинокамеры, фотоаппараты, магнитофоны, одежда и т. п.), которые страхователь и члены его семьи (застрахованные) имеют при себе или перевозят на средствах транспорта, так и туристского имущества (спортивное, горно-лыжное, водно-прогулочное и др.).

В настоящее время страховая деятельность становится популярной как в нашей стране, так и в других странах. Создано большое количество страховых организаций, но лишь немногие из них могут предоставить действенное страхование при поездках в зарубежные страны. В то же время с любым человеком, выезжающим за рубеж в деловую или туристскую поездку, может произойти несчастный случай. Наиболее частые несчастные случаи – потеря и кража имущества, ограбления, поломка и разрушение имущества в результате аварий автотранспорта, различного рода противоправных действий третьих лиц и страхователей (владельцев спортивных зрелищ, отелей и т. п.).

Правоотношения турфирм и туристов (страхователей и застрахованных) со страховыми организациями (страховщиками) подробно оговариваются в договоре имущественного страхования и условиями конкретного вида страхового события, которые разрабатываются каждой страховой организацией самостоятельно в рамках общих правил страхования, в соответствии с законодательством и нормативными актами органа надзора Республики Молдова.

При страховании имущества страховыми случаями считаются:

- 1) пожар, удар молнии, взрыв;
- 2) аварии сетей электро-, водо-, теплоснабжения, канализации и противопожарных устройств;
- 3) стихийные бедствия (землетрясение, ураган, буря, вихрь, наводнение, оползень, град или ливень);
- 4) противоправные действия третьих лиц (поджог, кража, разбой и т.п.);

- 5) бой стекол, зеркал и витрин;
- 6) падение пилотируемого летательного аппарата, его частей или груза.

К страхованию принимается имущество как принадлежащее страхователю, так и полученное им по договору имущественного найма и т.п.

К страхованию не принимаются взрывчатые вещества; наличные деньги в молдавской и иностранной валюте; акции, облигации и другие ценные бумаги; рукописи, планы, чертежи и иные документы, бухгалтерские и деловые книги; модели, макеты, образцы, формы и т.д.; драгоценные металлы в слитках и драгоценные камни без оправ; технические носители информации компьютерных и аналоговых систем, в частности, магнитные пленки и кассеты, магнитные диски, блоки памяти и т.д.; марки, монеты, денежные знаки и боны, рисунки, картины, скульптуры или иные коллекции и произведения искусств. Страхование данного имущества может осуществляться по особому соглашению сторон, что оформляется отдельным договором страхования.

При наступлении страхового случая страхователь (его уполномоченный представитель) обязан:

- 1) немедленно принять меры к спасению застрахованного имущества, предотвращению его дальнейшего повреждения, и устранению причин, которые могут вызвать дополнительный ущерб;
- 2) в случае пожара, взрыва, аварии, похищения или попытки похищения имущества, а также противоправных действий третьих лиц, незамедлительно заявить об этом в соответствующие органы и потребовать составления актов о причинах и обстоятельствах происшествия, причиненном ущербе;
- 3) в срок, установленный договором страхования, заявить страховщику об имевшем место событии (лично, факсовым сообщением, телефонным звонком, сообщением по электронной почте);
- 4) предъявить страховщику все необходимые документы и доказательства для установления причин и обстоятельств происшествия и размера причиненного ущерба;
- 5) сохранить пострадавшее имущество в том виде, в каком оно оказалось после происшествия, до прибытия представителя страховщика;
- 6) при убытке, вызванном гибелью или повреждением имущества, страхователь обязан представить страховщику подробную опись имущества, находившегося в момент происшествия в помещении, в котором произошло это происшествие.

В описи должно быть подробно перечислено имущество уцелевшее, полностью погибшее, утраченное и поврежденное, с указанием его стоимости на день происшествия, причем по поврежденным предметам должна быть указана также степень их повреждения или стоимость остатков.

Все уведомления и заявления страхователя должны подаваться в письменной форме и направляться в места, обозначенные в страховом полисе.

Определение размера ущерба и установление суммы страхового возмещения производится страховщиком на основании акта осмотра поврежденного имущества и документов, представленных страхователем.

При полной гибели имущества размер ущерба равен размеру страховой суммы за вычетом стоимости имеющихся остатков, а при частичном повреждении имущества – равен затратам на восстановление поврежденной или погибшей части имущества.

При оценке затрат на восстановление учитываются расходы на приобретение материалов и запасных частей для ремонта; расходы на оплату работ по производству ремонта и расходы по доставке материалов к месту ремонта.

Из суммы восстановительных расходов производятся вычеты на износ элементов, заменяемых в процессе ремонта имущества.

Во всех случаях размер страхового возмещения не может превышать страховую сумму.

Если при заключении договора страхования страховая сумма была установлена ниже действительной стоимости имущества, то убыток и расходы оплачиваются пропорционально отношению страховой суммы к действительной стоимости.

При требовании страхового возмещения страхователь должен представить страховщику оригинал страхового полиса и заявление на выплату страхового возмещения, а при возбуждении в связи со страховым случаем уголовного дела – дополнительно и решение суда.

Сумма страхового возмещения уменьшается на франшизу, которая исчисляется в виде определенной суммы (или в %) от страховой суммы имущества. Размер франшизы и порядок ее применения определяется условиями конкретного договора страхования.

**Обязательное страхование гражданской ответственности за ущерб, причиненный автотранспортными средствами за пределами территории Республики Молдова – «Зеленая Карта»**

Данный вид страхования осуществляется в соответствии с Законом Республики Молдова №414 от 22.12.2006 г. «Об обязательном страховании гражданской ответственности за ущерб, причиненный автотранспортными средствами».

«Зеленая Карта» – это программа страхования гражданской ответственности автомобилистов, выезжающих на собственном автомобиле за пределы страны постоянного проживания. Международные договоры об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств заключаются на основании соглашения о «Зеленой Карте», получившей такое свое название по цвету и форме страхового полиса. Международный договор о «Зеленой Карте» был подписан между 13 странами-участницами в 1949 г. Сегодня в организацию «Зеленая Карта» входят 44 страны Европы, Северной Африки, а также страны СНГ (включая Республику Молдова) и страны Прибалтики. Возглавляет организацию Совет Бюро, отвечающий за управление и текущую деятельность международной страховой системы «Зеленая Карта», в которую входят все национальные страховые бюро стран-участниц.

Для страхователей, в планы которых не входит посещение всех стран-участниц соглашения «Зеленая Карта», предусмотрена возможность приобретения полиса «Зеленая карта» I зоны с ограниченным территориальным покрытием стран Украины и Белоруссии. Полис II зоны покрывает территорию остальных стран-участниц соглашения «Зеленая Карта».

Объектом страхования по «Зеленой Карте» являются имущественные интересы страхователя-владельца транспортного средства возместить ущерб, причиненный им третьим лицам в порядке, установленном законодательством страны посещения.

Основой страхования ответственности владельцев автотранспортных средств является установленная гражданским законодательством обязанность владельца транспортного средства возместить вред, причиненный третьим лицам, при его эксплуатации. Так, в соответствии с Гражданским кодексом Республики Молдова и Законом «Об обязательном страховании гражданской ответственности за ущерб, причиненный автотранспортными средствами», обязанность возмещения такого вреда возлагается на юридическое лицо или гражданина, владеющих транспортным средством на праве собственности, праве аренды, по доверенности на право управления транспортным средством либо на ином законном основании. По договору страхования ответственности владельцев средств автотранспорта страховщики принимают на себя обязанность возместить в пределах оговоренных лимитов ответственности ущерб, нанесенный страхователем (застрахованным лицом) третьим лицам при эксплуатации автотранспортного средства.

Страхователями в данном виде страхования могут выступать как юридические, так и физические лица. Застрахована может быть как ответственность самого страхователя, так и других лиц, являющихся владельцами указанного в договоре транспортного средства.

Рисками, покрываемыми полисом «Зеленая Карта», являются:

- 1) нанесение водителем ущерба лично третьему лицу (смерть, нанесение телесных повреждений) во время пользования застрахованным автотранспортным средством;
- 2) нанесение водителем ущерба имуществу третьего лица (гибель, частичная гибель) во время пользования застрахованным автотранспортным средством.

Вред, причиненный транспортным средством, возмещается следующим образом. При наступлении страхового события «Зеленая Карта» гарантирует выплату страхового возмещения пострадавшей стороне в соответствии с действующим законом страны пребывания через Национальное бюро, подписавшее соглашение об обязательном страховании гражданской ответственности «Зеленая Карта», в соответствии с которым:

- выдаваемая страховщиками – членами Национального бюро «Зеленая Карта» признается Национальным бюро другой страны в случае временного прибытия страхователя на территорию другого государства;
- убытки, нанесенные на территории страны третьим лицам иностранным владельцем «Зеленой Карты», регулируются и оплачиваются Национальным бюро той страны, где произошел страховой случай, исходя из норм законодательства об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств данной страны;

- после оплаты убытков Национальное бюро выставляет счета бюро той страны, регистрационный номер которой имеет автотранспортное средство;
- выставленные Национальным бюро счета подлежат оплате страховщиками страхователей, нанесших вред, а если страховщики не оплачивают их по каким-либо причинам, то самими бюро, для чего последние создают гарантийные фонды.

Размеры лимитов ответственности по обязательному страхованию автогражданской ответственности установлены законодательством каждого из государств – участников соглашения «Зеленая Карта».

#### **Страхование ответственности туристических организаций**

Страхование ответственности риска турфирм включает в себя страхование имущества, транспорта, финансового риска туристической фирмы и ответственности по искам туристов, их родственников, третьих лиц или контрагентов. Отметим, что, направляя туристов за рубеж, турфирма или агентство (страховая организация) всегда рискуют встретиться со сложностями в разрешении вопросов вывоза заболевшего туриста или тела погибшего. Такие расходы по репатриации больного или транспортировке тела могут составить суммы, превышающие бюджет направляющей турфирмы.

Солидные турфирмы, заботящиеся о своем имидже, всегда предпринимают интенсивные действия по разрешению всех проблем, могущих возникнуть в отношении их туристов.

Ряд стран (например, Франция, Германия и другие) требуют обязательного страхования туристов от несчастного случая с покрытием медицинских расходов.

Профессиональные интурфирмы считают туристов застрахованными и отрицают необходимость каких-либо забот по поводу медицинского и имущественного обеспечения принимаемых туристов. Но всегда требуется страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств перед третьими лицами.

Сущностью и назначением страховой общей и гражданской ответственности является ответственность страхователя перед третьими лицами (юридическими или физическими), которым может быть причинен ущерб (вред) вследствие какого-либо его действия или бездействия.

В отличие от личного страхования граждан в случае наступления определенных событий, связанных с жизнью и трудоспособностью застрахованных, а также имущественного страхования, при котором страхованию подлежит конкретная собственность граждан или юридических лиц, целью **страхования ответственности** является *страховая защита имущественных интересов физических и юридических лиц* от потенциальных причинителей вреда, что в каждом конкретном страховом случае имеет своё конкретное денежное выражение.

Страховая ответственность предусматривает возможность причинения вреда (ущерба) имущественным интересам третьих лиц, которым в силу закона или по решению суда производятся соответствующие выплаты, компенсирующие причиненный вред или ущерб.

Характерным для этого вида страхования является то, что наряду со страховщиком и страхователем здесь третьей стороной отношений могут выступать любые, не определенные заранее (третьи) лица, а при уплате страхователем причитающегося с него страхового платежа не предусматривается установление страховых сумм и застрахованного (физического или юридического) лица, которому должно выплачиваться возмещение. Например, при поездке автотуриста за рубеж мы не можем заранее сказать, будет ли им совершен наезд на пешехода, другую машину и на какую сумму будет нанесен материальный ущерб физическому или юридическому лицу. И то и другое выявляется только при конкретном наступлении страхового случая – при причинении вреда третьим лицам.

До последнего времени в Молдове страховая ответственность ограничивалась добровольным страхованием страховыми организациями гражданской ответственности иностранных владельцев средств транспорта (в том числе туристов) на время их пребывания на территории республики, а также граждан Молдовы, выезжающих за границу.

В последнее время, в связи со всё увеличивающимся потоком туристов из Молдовы за рубеж и пропорционально этому увеличивающимся числом жалоб туристов на невыполнение контрактов и договорных обязательств со стороны турагентств, турфирм и туроператоров, особую популярность приобретают иные виды страховой ответственности, включающие страхование определенных юридических лиц (туристских организаций; турагентств, турбюро, туроператоров и др.) в пользу третьих

лиц (туристов, турорганizations), которым может быть причинен вред (ущерб) ввиду бедствия или непрофессионализма юридического лица (страхователя).

Страхование **гражданской ответственности по иным видам** призвано обеспечить страховую защиту туристов при невыполнении контрактных или договорных обязательств со стороны юридических лиц (туристских организаций) в части возмещения материальных потерь, взысканных по гражданскому иску со страхователя в пользу потерпевшего (застрахованного).

Множество хлопот посольствам и консульствам Молдовы доставляют шоп-туры из-за нарушения таможенных правил; отказов в пропуске на пересечение границы; задержания в супер- и минимаркетах и прочее. Поэтому помимо традиционных страховых событий отечественные страховые компании все чаще прибегают к помощи компаний систем assistance, которые, кроме обычных страховых услуг, предлагают ряд новых, вплоть до обмена виз и билетов, оказания административной и юридической помощи.

Непредвиденные обстоятельства могут вызвать необходимость срочного возвращения туриста домой (его самого или оставшихся без присмотра детей) или визита к нему близкого родственника, или передачи срочного сообщения. Кроме того, следует учитывать и вероятность потери или кражи документов, обратных билетов, отправки багажа по ошибочному адресу и т.п. Существует возможность непреднамеренного нарушения застрахованным законодательства страны, в которой он находится. Особого внимания заслуживают ситуации, которые могут возникнуть у автотуристов в случае поломки личного автотранспорта.

Ответственность страхователей, юридических лиц (турфирм, туристских отелей, гостиниц, ресторанов, пансионатов, спортивных комплексов и других) может наступить при случайных страховых событиях – пожарах, взрывах, авариях, разрушениях, нанесших ущерб имущественным интересам туристов.

Туристы могут остаться в стране пребывания не по своей воле, а по принуждению, будучи привлеченными к ответственности за нарушение местных порядков. Все эти и возможные другие непредвиденные проблемы и ситуации являются предметом страховой ответственности туристских организаций перед своими клиентами (туристами).

К специфическим видам страхования ответственности турорганizations (страхователей) перед туристами относится также страхование на случай плохой погоды, нарушения таможенных правил, конфискации товара при шоп-туре, недополучения планируемой прибыли и прочее.

Так, при страховании туристов *на случай плохой погоды*, страховщик берет на себя ответственность по возмещению затрат, если во время нахождения туристов в аэропорту им не обеспечен вылет (прилет) в связи с плохой погодой; если в течение оговоренного в договоре времени не обеспечено проведение запланированных программ данного тура услуг (катание на водных лыжах, прогулки на катерах и др.) ввиду длительного шторма; не обеспечен переход через горный перевал или катание на горных лыжах из-за лавиноопасного схода снега и т. п.

Все эти договорные обязательства обеспечиваются страховыми организациями за счет проведения так называемых предупредительных мероприятий, входящих в состав тарифной ставки.

Договор страхования туристско-экскурсионных поездок, походов, круизов оформляется, как правило, одновременно с оформлением (продажей) турпутевок в пунктах их реализации работниками страховой компании или туристских организаций на основании договоров или соглашений о совместной деятельности.

#### Литература:

1. Codul civil al Republicii Moldova // Monitorul Oficial al RM. - 2002. - Nr.82-86. - Art.XXVI. P.231-235.
2. Cu privire la asigurări: Legea nr. 407-XVI din 21 decembrie 2006 // Monitorul Oficial al RM. - 2007. - Nr.47-49.
3. Cu privire la asigurarea obligatorie de răspundere civilă pentru pagube produse de autovehicule: Legea nr. 414-XVI din 22 decembrie 2006 // Monitorul Oficial al RM. - 2007. - Nr.32-35.
4. Гвозденко А.А. Страхование. - Москва: Проспект, 2006.
5. Cistelecan L., Cistelecan R. Asigurări comerciale. - Tg.Mureș, 1997.
6. Сплетунов Ю.А., Дужиков Е.Ф. Страхование. - Москва: ИНФРА-М, 2006.

Prezentat la 17.10.2008

## EVOLUȚIA CONTABILITĂȚII MANAGERIALE

**Maia BAJAN**

*Academia de Studii Economice din Moldova*

La connaissance des coûts est, depuis le début de la révolution industrielle, un impératif de base de toute prise de décision. La notion de comptabilité industrielle manifesta très tôt cette nécessité et se traduisit par la mise en place par les comptables, mais aussi par les ingénieurs et les techniciens, de systèmes de calcul aptes à les aider dans leur gestion. Les historiens recensent ainsi des systèmes précurseurs de comptabilité industrielle dès la fin du XVII<sup>e</sup> siècle en Grande Bretagne. En France une doctrine apparaît à partir des années 1860 et on situe en 1885 l'apparition du premier manuel.

Contabilitatea managerială într-un mediu de afaceri global are specificul, ce prezintă interes, de a combina două științe. Prima, contabilitatea, abordează partea tehnică a comunicării și prelucrării informațiilor. Cea de a doua, managementul, furnizează o perspectivă asupra problemelor comportamentale specifice controlului asupra unei entități.

Comunicarea informațiilor prin limbajul contabil pornește de la ideea alocării resurselor în vederea atingerii unui scop sau obiectiv, în sfera largă a resurselor utilizându-se atât mijloace financiare, tehnice, cât și resurse umane. Resursele sunt administrate de către un gestionar care decide atât alocarea, cât și utilizarea lor și care are nevoie de informații privind consecințele alocării resurselor în vederea optimizării raportului *resurse consumate – rezultate obținute*. Informațiile vizează și nevoia de comparare a alocării reale cu cea prevăzută, a consecințelor reale cu cele previzionate [2, p.20].

Contabilitatea managerială este un concept mai larg implicând cunoștințe și pricepere profesională în pregătirea și, mai ales, în prezentarea informațiilor necesare conducerii pe diferite niveluri ierarhice. Sursa unor astfel de informații o reprezintă contabilitatea financiară și contabilitatea costurilor.

La nivel internațional au avut loc diverse cercetări bazate atât pe popularizările teoretice ale diverselor metodologii de calcul al costurilor, cât și pe informații stocate în arhivele unor întreprinderi. În lucrările de specialitate s-a remarcat că marile exploatații agricole au anticipat, prin metodele de gestiune specifice, fenomenele industriale. Se estimează, de asemenea, că exista o contabilitate a costurilor din Egiptul Antic, anul 3000 î.Hr., pentru a determina impozite echitabile aplicate recoltelor [2, p.10].

P.Garner (1947) este de părere că primul pas semnificativ în domeniul contabilității costurilor a fost făcut în Anglia, în timpul domniei lui Henry al VII-lea (1485-1509), atunci când un număr mare de producători de stofe, refractari la restricțiile impuse de breasla din care făceau parte, s-au mutat de la orașe la sate, formând comunități industriale și încercând să-și distribuie produsele pe alte canale decât cele impuse de breasla respectivă. Dacă inițial problema costurilor nu era un aspect foarte important, noua situație a generat creșterea concurenței atât față de breasla respectivă, cât și între producători [2, p.11].

Contabilitatea managerială apare începând cu a doua jumătate a anilor '70, fiind determinată de o concurență globală și de inovațiile tehnologice. Acestea, la rândul lor, au condus la furnizarea și utilizarea informațiilor necesare pentru conducerea unei activități economice. La baza conducerii unei entități o importanță deosebită se acordă costului produselor și/sau serviciilor prestate.

Sistemul de cost poate fi utilizat pentru:

- proiectarea produselor și serviciilor care să răspundă cererii consumatorilor și să genereze profit;
- îmbunătățirea calității și promovarea produselor pe piață;
- negocierea prețului, caracteristicile produsului, condițiile de livrare etc. [4, p.341].

În *Statele Unite ale Americii*, contabilitatea managerială s-a dezvoltat începând cu revoluția industrială din secolul al XIX-lea. Mai multe decenii contabilii aveau ca scop obținerea unor rapoarte financiare fidele și la timp, ceea ce caracterizează contabilitatea financiară. Însă, odată cu creșterea numărului de produse noi și a proceselor de producție (companii ca Du Pont, General Motors, General Electric etc.) s-a simțit nevoia de a prezenta rapoarte orientate spre necesitățile solicitate de managementul entității. Noile schimbări economice au condus la diferite teorii, ca: Just In Time, Balanced Scorecard, Teoria constrângerilor etc. [4, p.342].

Un impact puternic asupra cercetărilor publicate în domeniul contabilității manageriale în SUA l-au avut eforturile școlii de afaceri a Fundației Ford din anii '50. La început se observă o cercetare asupra metodelor cantitative, iar în prezent – asupra metodelor economice.

Creșterea numărului de articole referitoare la contabilitatea managerială poate fi atribuită creșterii numărului facultăților de profil existente între anii 1950-1980.

Eforturile reformatoare în SUA au avut trei efecte asupra cercetării:

- 1) importarea de idei din alte discipline externe;
- 2) utilizarea unor metode tipice altor discipline;
- 3) folosirea abordărilor experimentale, empirice sau de modelare [4, p.356].

În *Marea Britanie*, nevoia de control al costurilor cu scopul de a crește productivitatea, de a îmbunătăți eficiența în industrie a oferit contabilității de gestiune un loc important în managementul științific. Până în anii '30, un grup de specialiști economiști au abordat proceduri contabile în afaceri, cu accent pe contabilitatea costurilor. Aceste teorii au fost aplicate în practică și au fost actualizate în contabilitatea tradițională.

În literatura de specialitate din *Marea Britanie* apare contabilitatea managerială, care produce schimbări în practica contabilă. Aceste schimbări au condus la soluții noi în vederea conducerii moderne a societății. În 1887 apare prima lucrare britanică în domeniul costurilor (autori E.Garcke și J. Fells), unde se subliniază interesul față de costurile alocate produsului. La începutul secolului XX, cercetările pornesc de la realitatea că managerii utilizau informațiile din registrele contabile pentru a analiza situația anterioară a societății, dar aveau nevoie și de informații despre consecințele deciziilor luate. Astfel, specialiștii urmăresc înlocuirea metodelor tradiționale de calcul al costurilor bazate pe colectarea și alocarea costurilor istorice cu abordări ale costurilor orientate mai mult spre economie [4, p.360].

Contabilitatea managerială din *Franța* se bazează pe două abordări contradictorii, dar, totodată, și complementare: o analiză a costurilor pentru evaluare și o abordare folosită în scopul luării deciziilor, denumită *Tabloul de bord*.

Spre deosebire de situația din SUA, unde doar industriile au legătură cu Guvernul și trebuie să urmeze anumite reguli în calculația costurilor, abordarea franceză impune aplicarea în toate ramurile industriale, chiar dacă acestea au relație cu statul sau nu [4, p.344].

După al doilea război mondial, accentul în contabilitatea managerială a fost pus pe determinarea unui cost complet (costul de producție și cheltuielile de vânzare) al produsului pe care se baza negocierea prețului de vânzare. O asemenea procedură a fost utilizată până în anii '60, deoarece în acea perioadă cererea depășea oferta și capacitatea de producție era folosită la maximum. După anii '60, când oferta depășea cererea, costurile complete au fost delimitate în costuri directe și costuri variabile.

În *Franța* au apărut, în 1885, primele cărți de contabilitate managerială, elaborate de M.Nikitin.

Contabilitatea managerială a fost permanent adoptată la necesitățile managementului:

- reprezintă o abordare coerentă și generează nevoi diferite;
- se concentrează asupra nevoilor managerilor;
- folosește informații orientate spre viitor.

Evoluția costurilor în *Suedia* este consecința dezvoltării industriei după primul război mondial. Dezvoltarea societăților mari, care își desfășoară activitatea în domenii industriale cu căutare pe plan internațional, corelată cu dimensiunea mică a pieței interne, a generat externalizarea activităților industriale. Acest aspect a impus companiile suedeze să depindă de strategiile de nișă pentru activarea pe piețele industriale internaționale și să fie flexibile față de alte culturi.

Primul pas în promovarea calculației costurilor a fost elaborat de Nils Fredriksson în anul 1927.

Calculația și managementul costului complet în *Suedia* se descrie în trei etape:

- 1) determinarea elementelor costului;
- 2) alocarea pe centre de cost;
- 3) alocarea pe purtători de cost [4, p.348].

În *Suedia*, un studiu de cercetare asupra contabilității și managementului costurilor vizează clasificarea unor probleme:

- prioritățile în metodele de calculație;
- modalitățile de alocare a costurilor indirecte;
- evoluția sistemelor de calculație și a managementului costurilor.

În literatura de specialitate este reprezentată dilema: trebuie utilizat costul complet sau costul variabil pentru luarea deciziilor? La care Ask și Ax răspund că nu e o problemă de alegere, ci ambele variante sunt utilizate [4, p.364].

În *Germania*, dezvoltarea contabilității manageriale se poate structura în patru etape:

- 1) circumscrie calculația profitului net, tratamentul ratei dobânzii, venitul antreprenorial;
- 2) vizează controlul eficienței prin controlul cantităților intrate utilizând prețuri flexibile de transfer;
- 3) se caracterizează prin calculația prețurilor de producție, unde se promovează prețul complet;
- 4) promovează conceptul de cost relevant și principiile alocării costurilor (potrivit căruia produselor le sunt atribuite doar costurile proporționale) [4, p.358].

După cel de-al doilea război mondial un cercetător german, H.G. Plaut, a dezvoltat o nouă metodă de contabilizare a costurilor, numită Grenzplankostenrechnung (GPK) – Contabilitatea și planificarea costurilor analitice în mod flexibil [2, p.14].

Lucrările de referință ale cercetării academice în *Germania* sunt cele ale profesorului Schmalenbach. Încă din anul 1889 a studiat costul total prin prisma modificărilor volumului de producție.

În teoria costurilor elaborate de Schmalenbach costul total este clasificat în patru categorii, în funcție de comportamentul lor relativ la volumul producției:

- 1) costurile fixe, care nu se modifică în raport cu volumul producției;
- 2) costurile degresive, care cresc mai încet decât producția;
- 3) costurile proporționale, care cresc în aceeași proporție cu producția;
- 4) costurile progresive, care cresc mai rapid decât producția.

În *Italia*, contabilitatea managerială are mai multe etape de dezvoltare:

✓ etapa preindustrială, se caracterizează printr-un număr mic de societăți orientate spre agricultură. În această perioadă costul total cuprinde cheltuielile direct legate de costul produsului, calculate în funcție de cantitățile utilizate pentru diferite produse, iar cheltuielile de regie sunt clasificate în *variabile* și *fixe* și sunt repartizate conform procedurii cu bază unică de repartizare. Această etapă se caracterizează prin teoria contabilă a lui Besta;

✓ etapa industrială începe după cel de-al doilea război mondial. Dezvoltarea investițiilor a condus la extinderea societăților și asupra dezvoltării rolului managerilor în luarea deciziilor pe termen lung. Această etapă conturează teoria lui Zappa, care sublinia că evidența financiară și cea managerială trebuie să se țină aparte, deoarece aceste contabilități urmăresc scopuri diferite;

✓ epoca actuală se ține de ideea „costuri diferite pentru scopuri diferite”. Aici o atenție deosebită se acordă bugetării, controlului stocurilor firmei, precum și alocării corecte a capitalului, care sunt foarte importante pentru profitul firmei, servind și ca un instrument de bază pentru controlul resurselor [4, p.351].

Cercetarea științifică a contabilității manageriale din *Italia* s-a dezvoltat inițial pe plan academic, iar rezultatele teoriilor susținute și explicate în literatura de specialitate au fost integrate mai apoi în practica societăților.

Dezvoltarea economică din anii '80 și criza economică de la începutul anilor '90 au adus în discuție o serie de probleme manageriale. Abordările tradiționale ale contabilității de gestiune au fost tot mai criticate pentru incapacitatea lor de a susține acțiunile managerilor, fiind susținută ideea utilizării de costuri diferite pentru analiza unor situații particulare.

Contabilitatea costurilor în *Finlanda* a apărut ca o necesitate în timpul crizei economice din anii '40. În această perioadă costul complet devine obligatoriu pentru întreprinderile industriale. Aici se promovează costul variabil și analiza cost-volum-profit, fiind considerată un instrument puternic, care permite managerilor de a stabili limita prețului de vânzare a bunurilor [4, p.353].

În *Finlanda*, primele scrieri în domeniul contabilității manageriale au apărut în secolul XIX, când s-au înființat primele școli de afaceri. În 1862, Lilius a scris prima carte de contabilitate în limba finlandeză, iar Kaitila, în 1928 – prima carte de contabilitate a costurilor [4, p.373].

Contabilitatea managerială în *România* apare înainte de anul 1950 cu termenul de „contabilitatea costurilor” și este orientată spre determinarea costului de producție. După anul 1985 se aplică metoda „Activity Based Costing” (ABC), metoda de calcul de cost complet și de secționare pe echipe de gestiune.

Evoluția contabilității manageriale o constituie trecerea de la „oferirea informației” – adică, metoda calculului costului istoric și oferirea de informații la „gestionarea resurselor” – adică, managementul resurselor spre atingerea „costurilor țintă” [2, p.19].

Prima operă științifică asupra costurilor, în *România*, este prezentată în lucrarea lui I.Tarția, doctorand al lui I.N. Evian, care a redat aspecte legate de calculul costurilor în „Contabilitatea industrială”, apărută în 1947 [2, p.14].



În *Republica Moldova* contabilitatea managerială a fost recunoscută oficial prin intermediul Concepției reformei contabilității nr.1187 din 24.12.1997. Dezvoltarea contabilității manageriale în Republica Moldova se efectuează în două direcții principale:

- 1) adaptarea tehnicilor și metodelor atestate și aplicate de alte țări;
- 2) studierea și cercetarea tehnicilor și metodelor nou-apărute.

La momentul actual, Republica Moldova traversează a treia treaptă de dezvoltare a contabilității manageriale, adică tinde spre pregătirea informațiilor necesare pentru luarea unor decizii gestionare adecvate și exercitarea controlului pe centre de responsabilitate.

Odată cu apariția noțiunii de „contabilitate managerială” apar și primele lucrări în acest domeniu: „Ghid practico-didactic la contabilitatea managerială” elaborat de un colectiv de autori (coordonator A.Nederița); „Contabilitatea consumurilor” de V.Țurcanu.

Contabilitatea costurilor este un suport pentru decizii atât în ceea ce privește previziunea alocării resurselor, cât și a utilizării lor. În acest sens, informația se descompune în subansambluri care corespund unor micro-întreprinderi create în cadrul general al întreprinderii. Din punct de vedere organizatoric, aceste structuri corespund unor centre de responsabilitate corelate între ele. Fiecare centru furnizează o prestație unuia sau mai multor centre în vederea atingerii obiectivului propus, obținerea unor produse sau prestarea de servicii destinate terților. Informațiile de detaliu provin din aceste centre, se grupează și permit calculul costului și al rezultatului.

Conducerea unei activități economice prin coordonare, control, reglare vizează realizarea parametrilor stabiliți pentru atingerea scopurilor. Luarea deciziilor este o acțiune care se petrece la toate nivelurile activității economice, proiectând perspectivele pe termen scurt (decizii operative) și perspectivele pe termen lung (decizii investiționale) ale entității.

#### **Referințe:**

1. Contabilitatea managerială: Ghid practico-didactic / Colectiv de autori. (coordonator A.Nederița).
2. Contabilitatea de gestiune și control de gestiune / Colectiv de autori (coordonatori C. Caraiani, M. Dumitrana). Ediția a II-a. - București: InfoMega, 2005.
3. Contabilitate de gestiune / Colectiv de autori (coordonator O.Călin). - București: Tribuna Economică, 2000.
4. Sisteme contabile comparate / Colectiv de autori (coordonatori M.Ristea, L.Olimp, D.Calu). - București: CECCAR, 2006.

*Prezentat la 10.12.2008*

## ASPECTE TEORETICE ALE FORMĂRII STRATEGIEI DE DEZVOLTARE A INDUSTRIEI HOTELIERE ÎN ROMÂNIA

*Nicoleta Roxana ASOFTEI*

*Universitatea Liberă Internațională din Moldova*

Les modifications dans l'économie des pays ont été accompagnées de différentes transformations dans l'appareil administratif. D'ici la nécessité de la planification stratégique, et ce problème a pris ampleur actuellement dans le contexte de la formation d'une stratégie de développement de l'industrie hôtelière.

Transformările din sfera economică a țării au fost însoțite de modificări esențiale în sistemul administrativ. S-a constatat necesitatea planificării strategice. A devenit actuală studierea problemei privind formarea strategiei de dezvoltare a industriei hoteliere.

Diversele aspecte teoretice și metodice privind formarea strategiei întreprinderii și gestiunea strategică în mediu de concurență au fost examinate de mai mulți savanți și specialiști în domeniu. Precum se știe, promotorii ai strategiei de dezvoltare a întreprinderii au fost cercetătorii străini: I.Ansoff, A.Chandler, P.Drucker. În continuare, problema formării strategiei economice în condițiile economiei de piață și-a găsit reflectare în studiile unor autori, ca: R.Ackoff, B.Karloff, T.Kono, M.Porter, J.Thompson.

Cu toate că numărul de cercetători, în special străini, ai problemelor ce țin de gestiunea strategică este destul de mare, elaborarea lor științifică în ansamblu încă nu poate fi considerată încheiată. În afară de aceasta, dezvoltarea relațiilor de piață, dinamica progresului tehnico-științific condiționează în permanență apariția unor noi probleme de acest gen, necesitând studiere în profunzime, mai ales în ce privește industria hotelieră. Un nou aspect îl constituie aici specificul dezvoltării organizațiilor din industria hotelieră ca agenți economici cu orientare socială în condițiile economiei de piață. În practica națională conceptul strategic de gestiune a organizațiilor din sfera hotelieră se folosește în arie restrânsă sau nu se aplică în genere. Cauza principală a acestei situații este elaborarea teoretică, metodică și practică insuficientă pentru activitatea în condițiile de piață a unor asemenea aspecte ale gestiunii strategice, cum sunt construirea modelului de formare a strategiei de dezvoltare a organizațiilor din complexul hotelier, logistica economică a mediului exterior și intern al funcționării lor, atitudinea față de selectarea și fundamentarea alternativelor strategice, precum și elaborarea complexului de obiective strategice.

Noțiunile „strategie” și „gestiune strategică” trebuie delimitate. În opinia noastră, **gestiunea strategică** este gestiunea ce condiționează crearea condițiilor optime pentru dezvoltarea complexului hotelier din punctul de vedere al particularităților sale regionale și avantajelor competitive în mediul dat. Strategia, însă, este direcția activității ce asigură atingerea scopului preconizat.

Procesul gestiunii strategice constă din patru elemente de bază: studierea mediului ambiant, formularea strategiei, realizarea strategiei, evaluarea și controlul. Nivelul administrativ superior studiază mediul exterior pentru a depista posibilitățile și riscurile, precum și mediul intern – pentru a cunoaște partea slabă și cea puternică, existentă și potențială, a organizației. Primul pas în formarea strategiei este aprobarea misiunii ce conduce la determinarea obiectivelor, strategiilor și politicilor necesare. Strategiile și politicile elaborate se realizează prin intermediul pronosticurilor, programelor, bugetelor și procedurilor. În încheiere se face evaluarea executării strategiei, iar prin circuitul legăturii inverse informația se întoarce în sistem, astfel încât controlul adecvat al acțiunilor organizatorice să asigure efectuarea la timp a măsurilor corective. În Figura 1 este redată schema structurală a modelului de gestiune strategică.

Reușita procesului strategic depinde direct de interacțiunea dintre nivelurile ierarhiei organizatorice și pașii ulterior întreprinși.

Industria hotelieră constituie un sistem economic, ai cărei parametri se reglementează și se optimizează.

Sistemul de dezvoltare e mai stabil în raport cu sistemul permanent de funcționare, deoarece are o rețea foarte complexă de relații ce corespund principiului de divergență. Chiar și în cazul de sistare a unui anumit segment al rețelei complexe, sistemul de dezvoltare continuă să funcționeze, fără a-și pierde stabilitatea. Dar, un asemenea sistem totdeauna este costisitor – aceasta e principala lui condiție de funcționare. Sistemul per-

manent de funcționare (SPF) are o structură ce se compune din segmente cosubordonate. El funcționează în regim optim de cheltuieli, eficiența lui este principala condiție de existență. Dacă SPF dintr-un anumit motiv devine ineficient, el devine regresiv și în scurt timp se distruge. Eficiența îi este determinată de consumul optim și cosubordonarea segmentelor sale; dacă echilibrul consumului optim se încalcă, se dezechilibrează constanta.

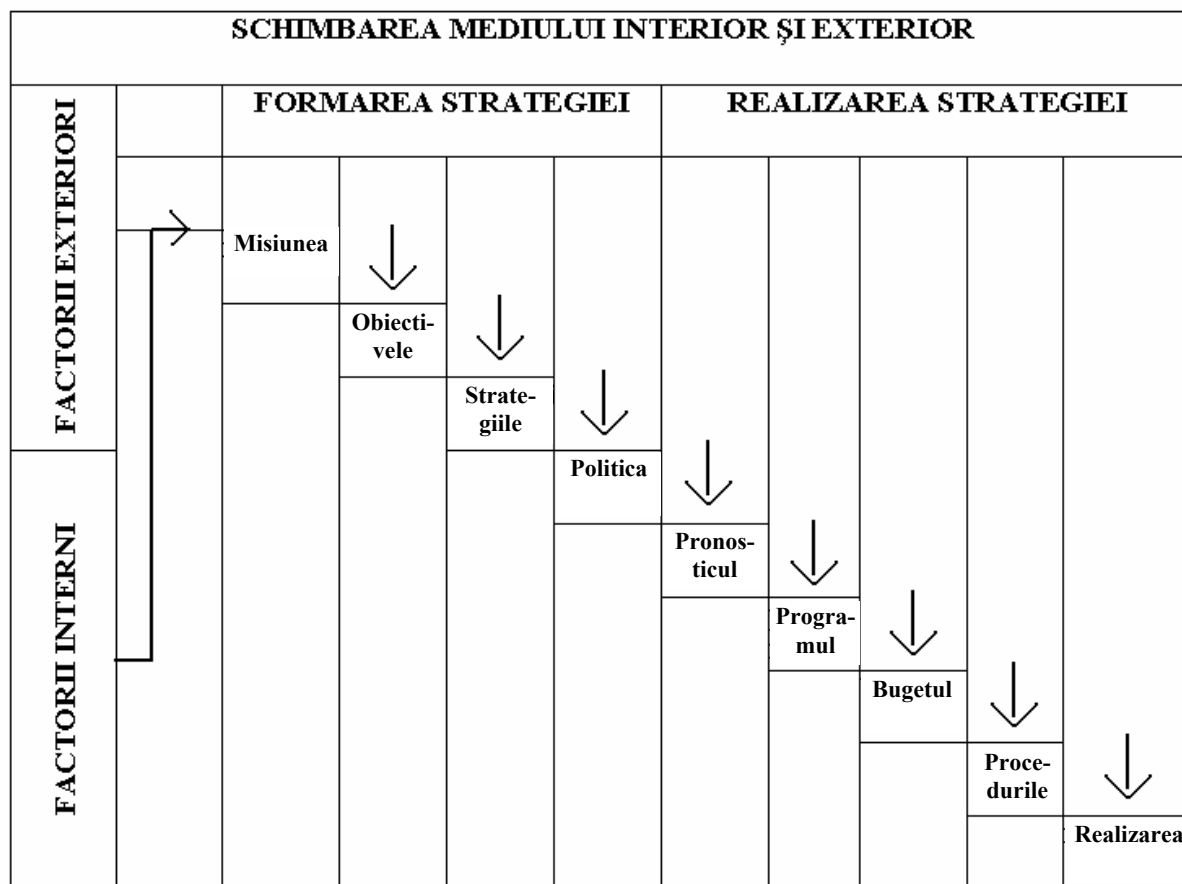


Fig.1. Schema structurală a modelului de gestiune strategică.

În industria hotelieră la etapa actuală se desfășoară procesul de divergență, adică se formează un sistem stabil sau totalitatea diferitelor segmente corespunzătoare. Cel mai des noi copiem experiența acumulată în Occident, dar trebuie să ținem cont și de specificul, caracterul spațiului național.

Posibilitățile de dezvoltare sunt multiple. Este necesar ca pe baza cercetărilor să fie analizate mai multe variante de dezvoltare, elaborate cerințele față de principalii parametri ai sistemului și intuită modificarea lor sau care vor fi rezultatele după atingerea obiectivelor scontate. Pentru a obține o soluție adecvată celor mai bune rezultate finale, trebuie delimitat un set minim strict necesar de factori gestionabili, indicatori și relații, ce se pot modifica, care influențează esențial obținerea rezultatelor concrete preconizate. Aceasta corespunde construcției modelului conceptual al procesului de dezvoltare, adică imaginii, fie simplificată, dar completă despre sistem.

Studiul economic al industriei hoteliere se confruntă cu o serie de probleme ce țin de terminologie. Din cauza divergențelor existente în formularea definițiilor la principalele noțiuni se observă o imperfecțiune și incoerență a metodelor de colectare a informației statistice, aplicate în diferite țări.

În actele normative nu există o concepție univocă referitor la noțiunile „hotel”, „industrie hotelieră”, „complex hotelier”. Mulți cercetători o includ în sistemul „industria ospitalității”. Problema dată face dificilă soluționarea sarcinilor atât științifice, cât și practice, privind gestiunea industriei hoteliere. În ce ne privește, propunem următoarele definiții:

**Complexul hotelier** este o întreprindere hotelieră cu un anumit set de servicii principale, suplimentare și conexe.

**Industria hotelieră este totalitatea întreprinderilor hoteliere interdependente prin interesele lor economice.**

În noțiunea „procesul de dezvoltare a industriei hoteliere” se includ: proiectarea, construcția unor noi hoteluri, reconstrucția și modernizarea hotelurilor existente, studiul marketing a serviciilor hoteliere, perfecționarea sistemului de gestiune a industriei hoteliere, dezvoltarea formelor de proprietate, ridicarea nivelului calitativ al deservirii; instruirea, reciclarea și perfecționarea calificăției personalului, ridicarea gradului de eficiență în funcționarea hotelurilor, crearea circuitelor hoteliere internaționale și naționale.

Hotelurile sunt tipul clasic de întreprinderi pentru amplasament. Conform definiției Organizației Mondiale a Turismului, „**hotelurile sunt mijloace colective de amplasament, constând dintr-un anumit număr de camere, cu conducere unitară, care acordă anumite servicii (minimum – așternutul paturilor, dereticarea odărilor și curățenia în camerele de baie) și sunt grupate în clase și categorii, conform serviciilor acordate și utilajului disponibil**”.

Rețeaua largă de hoteluri, precum și creșterea cererii pentru serviciile lor, se datorează impactului factorilor ce determină creșterea indicilor calitativi și care predetermină sporirea calității serviciilor hoteliere.

Factorii privind dezvoltarea industriei hoteliere sunt: atractivitatea investițională a regiunii, orașului, intensitatea telecomunicațiilor internaționale, interramurale coordonate, dezvoltarea turismului și frecvența călătoriilor, reglementarea de stat, dezvoltarea transporturilor, telecomunicațiilor și a altor elemente ale infrastructurii, starea balanței de plăți etc.

Creșterea nivelului de trai în țările dezvoltate a condus la majorarea cererii pentru serviciile din sfera hotelieră. Astfel, posibila orientare spre extinderea fluxului de intrare a cetățenilor străini (din țări dezvoltate) în România a condiționat creșterea cererii pentru servicii hoteliere.

Factorii principali, care au contribuit la dezvoltarea industriei hoteliere, sunt, în opinia noastră, anume dezvoltarea economică și socială a regiunii, atractivitatea ei pentru investitori, relațiile de producție și de afaceri în continuă creștere cu firmele străine, procesele de aprofundare a specializării, combinării ramurilor și întreprinderilor. După estimările unor specialiști, numărul de deplasări peste hotare în ultimii ani a crescut de 2,3 ori. Factorul al doilea, ca importanță, este dezvoltarea turismului și a călătoriilor, deoarece anume în cadrul turismului se formează fluxurile de călători ce constituie componenta principală a consumatorilor de servicii hoteliere. Desfășurarea activității hoteliere are loc în condiții de concurență rigidă între regiuni, dezvoltare neuniformă a pieței financiare, de instabilitate economică și socială – probleme ce au condus la redistribuirea fluxurilor de turiști. Europa deține întâietatea în ce privește numărul de turiști străini și încasări de la turism; pe locul al doilea se află continentul american.

Extinderea fluxurilor turistice înseamnă creșterea permanentă a numărului consumatorilor de servicii hoteliere. Astfel, după părerea noastră, la momentul actual extinderea relațiilor de producție și de afaceri și a relațiilor internaționale, precum și dezvoltarea turismului și a industriei hoteliere în România, ca una dintre țările unde recent s-a produs tranziția la economia de piață, sunt de mare importanță și cu performanțe în perspectivă. Factorii examinați vor exercita un impact pozitiv asupra extinderii sferei serviciilor hoteliere din contul creșterii numărului celor sosiți în deplasări de afaceri și al fluxurilor de turiști, ceea ce se va solda cu dezvoltarea în continuare a industriei hoteliere.

Extinderea fluxului celor ce pleacă în călătorii peste hotarele țării conduce la creșterea deficitului în balanța de plăți, dar constituie, de asemenea, un factor de dezvoltare a industriei hoteliere. De menționat că, deocamdată, România deține o cotă nu prea mare în turismul mondial. Devierea spre turismul internațional înseamnă că industria hotelieră a țării suportă pierderi materiale colosale și că problema atragerii turiștilor și călătoriilor din străinătate continuă să fie destul de acută.

Un rol important în dezvoltarea hotelurilor îl are un asemenea factor ca reglementarea de către stat a industriei hoteliere, care se efectuează prin intermediul organelor de gestiune hotelieră, reprezentate de diverse organizații naționale, ministere, administrații, centre și agenții informaționale, organe regionale de gestiune a industriei hoteliere.

#### **Bibliografie:**

1. Bolton A. Quality Management Systems for the Food Industry. A guide to ISO 9001/2. - New York: Blackie Academic & Professional, 1997.
2. Holloway J. Christopher. Business of Tourism. - London: Longman, 1994.
3. Nistoreanu P. Managementul în turism. - București: ASE, 2002.

Prezentat la 02.03.2009

## CONCEPTE MANAGERIALE ÎN ACTIVITATEA TELEVIZIUNII PUBLICE

**Boris PARFENTIEV, Ala PARFENTIEV\***

*Catedra Jurnalism*

*\*Academia de Studii Economice din Moldova*

The Authors make an attempt to link general principles of the management to the objectives of the public TV and radio institution. The basic functions of management—planning, organizing, administering, controlling and evaluating are implemented to the daily practices of the public TV. The standard organizational chart of TV and radio institutions in Europe is also presented. The other managerial concepts are analyzed, such as the strategy of TV and Radio, organizational culture, stimulation and especially motivation of the employees, being exposed the main requirements to this important aspect – motivation of the personnel.

Acum două decenii, noțiunea de management în spațiul nostru era una exotică. Însă, mutațiile politice, sociale și economice de la începutul anilor '90, secolul trecut, au grăbit încadrarea acestui termen lingvistic străin în lexicul nostru. Evident, în acea perioadă de ruptură cu modalitățile totalitariste de conducere, cu economia centralizată și planificată, era necesar un nou tip de administrare, fundamentat pe sistemul de valori specifice unei societăți libere și economiei de piață, care prin concepte, instrumentar și mod de aplicare să determine remodelarea și funcționarea competitivă atât a asociațiilor de producere, comerciale, cât și a tuturor instituțiilor administrative, publice etc. Dar, deși managementul ca termen este vehiculat în literatura de specialitate de mai bine de o sută de ani, ca știință s-a cristalizat relativ recent, acum câteva decenii, prin eforturile depuse de specialiști de pe întreg mapamondul, ca răspuns la necesitățile practicii sociale.

În lucrările de management ale autorilor nord-americani cele mai răspândite sunt definițiile de ordin pragmatic ale managementului, de pe poziția managerului. Spre exemplu, Reece și O'Grady definesc managementul ca fiind „procesul de coordonare a resurselor umane, informaționale, fizice și financiare în vederea realizării scopurilor organizației”, iar Longenecker și Pringle îl desemnează ca fiind „procesul de obținere și combinare a resurselor umane, financiare, fizice în vederea îndeplinirii scopului primar al organizației – obținerea de produse și servicii dorite de un anumit segment al societății” [1]. Alte abordări, însă, tratează managementul și ca o știință. Astfel, cercetătorul francez Francis Balle, în cunoscuta publicație Larousse, definește managementul ca știința tehnicilor de conducere a întreprinderii.

Procesele de muncă, în ansamblu, ce se desfășoară în orice sistem uman, inclusiv întreprindere, organizație, instituție, se pot diviza în două categorii principale: procese de execuție și procese de management.

*Procesele de execuție* din întreprindere se caracterizează prin faptul că forța de muncă, prin intermediul mijloacelor de producere, asigură un ansamblu de produse și servicii corespunzător naturii proceselor de muncă implicate și obiectivelor prevăzute.

*Procesele de management*, spre deosebire de procesele de execuție, se caracterizează, în principal, prin aceea că o parte din forța de muncă acționează asupra celeilalte părți, a majorității resurselor umane, în vederea realizării unei eficiențe cât mai ridicate.

În cadrul proceselor de management se profilează mai multe componente principale, cărora le corespund funcțiile sau atribuțiile conducerii – în unele surse analitice ele sunt cinci la număr, în altele – patru. Referindu-se la managementul în organizația din media electronică, Mădălina Bălășescu aduce predilecții celor patru funcții de bază, definite și de autorul deja citat, Pringle: „Managerul general, care este responsabil de coordonarea resurselor umane și materiale, astfel încât organizația să-și atingă obiectivele, pentru a putea realiza aceste obiective, trebuie să exercite patru funcții de bază:

- planificare (previziune);
- organizare (și motivare);
- conducere (și antrenare a personalului în procesele de execuție);
- control-evaluare” [2].

Acestea alcătuiesc conținutul procesului tipic de management, care, de altfel, se exercită în toate sistemele social-economice, indiferent de caracteristicile lor.

Să trecem la o detalizare mai amplă a funcțiilor (atribuțiilor) managementului, menționate mai sus, cu referințe la mass-media electronică.

**Planificarea.** Această prima funcție a managementului răspunde la întrebările: ce trebuie și ce poate fi realizat în cadrul întreprinderii, organizației, concomitent fiind indicate și resursele material-financiare necesare. Astăzi nici o organizație, nici un manager nu ar trebui să-și permită luxul acțiunii fără un plan elaborat, datorită costului ridicat al fiecărui profesionist, al timpului și al resurselor ce pot fi irosite. Planificarea ne ajută să evităm erorile, pierderile și întârzierile și, totodată, face ca eforturile să devină eficiente.

O expunere a funcției de planificare poate fi divizată, în dependență de gradul de detaliere și de obligativitate, în trei categorii principale:

1. *Prognozele*, ce acoperă un orizont, o perioadă de până la 5 ani în societatea noastră de tranziție și minimum 10 ani în societățile dezvoltate. Ele au un caracter aproximativ, nefiind obligatorii. De regulă, prognozele fie că sunt normative (adică, de îndrumare, de recomandare, de instrucțiune), sau exploratorii (adică, de analiză, de investigare, de studiere) și se rezumă la principalele aspecte și obiective ale organizației.

2. *Planurile*, în care se finalizează cea mai mare parte a proceselor prognozate, se referă, de regulă, în instituțiile audiovizuale la perioade de timp cuprinse între 1-2 ani și un trimestru sau o lună de zile. Gradul lor de detaliere variază invers proporțional cu perioada de timp. În mod firesc, planurile curente sunt detaliate, iar planul organizației pe 1-2 ani se rezumă doar la obiectivele fundamentale (în cazul nostru – tematica generală a emisiiei, rubricile și ciclurile mai importante și obligatorii în cadrul unui canal public de televiziune) și la principalele resurse aferente ce sunt necesare pentru realizarea obiectivelor propuse.

Planurile întreprinderii, organizației, inclusiv în țările dezvoltate, au un caracter obligatoriu, fiind baza desfășurării activităților necesare.

3. *Programele* reprezintă a treia modalitate principală de concretizare a funcției planificare. Specific lor este orizontul redus, cel mai adesea o decadă, o săptămână, o zi, un schimb – în unitățile de producție, iar în cazul audiovizualului – o săptămână, o zi. Firește, programele sunt foarte detaliate, elementele cuprinse fiind obligatorii și prezintă un grad ridicat de certitudine și responsabilitate.

Funcția planificării în audiovizual presupune identificarea obiectivelor și a tacticilor și strategiilor care duc la îndeplinirea acestora și care rezultă din politicile editoriale promovate. De regulă, obiectivele sunt legate de următoarele aspecte: de calitatea de a fi serviciu public (programarea trebuie să răspundă în mare parte nevoilor și intereselor audienței și ale comunității din care face parte); de personal, de resursele umane (progresul, motivarea etc.); de asemenea, obiectivele sunt legate de economie (venituri, cheltuieli, profituri).

Planificarea poate fi efectuată în mai multe niveluri organizaționale: pe instituție, pe departamente... Indiferent de calitatea lor (individuale, departamentale sau organizaționale), obiectivele stabilite trebuie să fie realiste, ușor de controlat, cu termeni concreți de executare. Planificarea oferă direcții și orientare în viitorul organizației. „Dacă ne vom referi la practica canalelor de televiziune nord-americane, planurile majore de dezvoltare sunt conținute în manualul organizațional (policy book) și se referă la filosofia stației, la atribuțiile corespunzătoare fiecărui tip de activitate, la modul de funcționare a instituției (rolul și responsabilitatea fiecărui departament, precum și relațiile care se stabilesc între departamente), regulile administrative și sociale (program de lucru, mod de vestimentație, lungimea pauzelor etc.)” [3]. Referindu-ne la Compania „Teleradio-Moldova”, aspectele planificării, anunțate mai sus, își găsesc reflectare parțială în Codul Audiovizualului al Republicii Moldova la capitolul Radiodifuzorii publici, în Statutul Companiei și în Caietul de Sarcini la punctul ce ține de Declarația politicii de programe. În aceste acte sunt stipulate principii valoroase de activitate a instituției publice audiovizuale, cum ar fi pluralismul conținuturilor, egalitatea de acces al tuturor subiecților politici, forum pentru dezbateri publice, informație independentă și echidistantă. Însă, în majoritate ele rămân doar simple deziderate, doleanțe ce-și așteaptă întruchiparea în practicile cotidiene.

Planificarea este una dintre funcțiile principale, de bază, în organizațiile din media electronice de pe mapamond și nu un rudiment al sistemului vechi, totalitar, cum cred unii.

**Funcția de organizare** are ca scop constituirea asamblului proceselor de management, prin intermediul carora se stabilește și se delimitează procesele de muncă fizică și intelectuală și componentele lor (operații, lucrări, sarcini, timp etc.), precum și gruparea acestora pe posturi, formații de muncă, compartimente în vederea realizării în cât mai bune condiții a obiectivelor preconizate.

Funcția de organizare răspunde la întrebările: cine și cum contribuie la realizarea obiectivelor organizației? Răspunsul îl constituie combinarea nemijlocită a resurselor umane și materiale, informaționale și financiare, la nivelul locurilor de muncă, compartimentelor și organizației în ansamblul său.

Și în organismele audiovizuale organizarea este, înainte de toate, procesul prin care resursele umane, de producție și financiare sunt aranjate într-o structură bine decisă. Organizarea este, de asemenea, procesul, în interiorul căruia se stabilesc responsabilități pentru departamente, se fixează poziții în ierarhia profesională și se determină specializările în interiorul activităților principale.

În cadrul organizării sunt delimitate două subdiviziuni principale. Mai întâi, *organizarea în ansamblu a întreprinderii* care semnifică, reprezintă structura organizatorică (adică, structura subdiviziunilor organizației și stative de personal, organigrama) și sistemul informațional, care poate fi definit ca ansamblul datelor, informațiilor, procedurilor și mijloacelor de tratare a informațiilor menite să contribuie la îndeplinirea obiectivelor atât manageriale, cât și de execuție din cadrul organizației. Prin intermediul acestor două componente de bază ale sistemului de management se asigură structurarea organizației, subordonată realizării obiectivelor sale fundamentale. Această parte a funcției de organizare este exercitată de managementul superior al întreprinderii și condiționează sensibil eficiența procesului de management în ansamblul său.

A doua subdiviziune majoră a funcției de organizare o reprezintă *organizarea principalelor componente ale întreprinderii*: analiza eficienței proceselor, gestionarea economică a întreprinderii, producția, personalul etc. Ceea ce e specific acestei componente a funcției de organizare, predominantă cantitativ, este că ea se realizează la nivelul managementului mediu și inferior.

Trecerea la economia de piață impune o organizare cu un pronunțat caracter creativ, flexibil și dinamic, astfel încât să faciliteze la maximum desfășurarea unor activități eficiente.

Într-o organizație din media electronice, organizarea presupune diviziunea muncii pe specialități și gruparea personalului cu o anumită zonă de specializare (tehnică, administrativă, redacțională etc.) în departamente, redacții, direcții (unități, în cadrul cărora se grupează un număr de specialiști pentru o anumită arie de competență). În mod obișnuit, o instituție publică de televiziune este alcătuită din următoarele unități (la care ne vom referi în continuare), iar pentru exemplificare vom lua ca bază organigrama Societății Române de Televiziune, care este tipică pentru instituțiile publice ale audiovizualului din țările Europei Centrale și de Est:

*Departamentul Programe* – are ca principale atribuții: elaborarea strategiei editoriale a postului de televiziune; întocmirea grilelor de programe (de vară și de toamnă-iarnă-primăvară); conceperea și realizarea programelor prin intermediul Redacțiilor. Departamentul Programe funcționează, de regulă, sub coordonarea unui director – manager de programe, care trebuie să planifice, să selecteze, să organizeze programele în calendarul instituției sau, după cum a fost menționat mai sus, să producă aceste programe cu ajutorul membrilor din structurile implicate efectiv în producție. Apropo, la TVR, sub aspect organizatoric, periodic se procedează la o reconfigurare a Redacțiilor în scopul sporirii eficienței lor. Ele sunt specializate în funcție de programele produse și de modul de abordare a diferitelor subiecte tratate.

În ultimii ani, la Societatea Română de Televiziune au fost înfăptuite o serie de transformări importante și la nivelul modului de administrare a activității Redacțiilor. Următoarele obiective stabilite ar prezenta interes și pentru practica TV Moldova 1:

✓ elaborarea unor politici editoriale pentru fiecare compartiment de producție pentru perioade de timp bine determinate;

✓ reducerea numărului de colaboratori și preluarea activităților îndeplinite de aceștia de către angajații fiecărei redacții, prin asigurarea unui volum optim de încărcare a personalului concomitent cu stimularea activității în echipă;

✓ administrarea eficientă a resurselor de producție;

✓ responsabilizarea și stimularea creativității, simultan cu tendința de salarizare în funcție de rezultatele obținute (rezultate definite de indicatorii cuantificabili, cum sunt costurile pentru minutul de emisie și indicatorii de audiență);

✓ atragerea unor resurse externe pentru realizarea emisiunilor și dezvoltarea coproducțiilor acolo unde s-a dovedit oportun și eficient; în viitor, coproducțiile vor reprezenta un procent din ce în ce mai mare din totalul emisiunilor Televiziunii Publice [4]. Ultimul obiectiv, ce ține de sporirea volumului de coproducții, este stipulat și în Codul Audiovizualului al Republicii Moldova, adoptat în anul 2006, însă care și pînă astăzi este punctul vulnerabil al activității instituției publice audiovizuale TV Moldova 1 [5].

*Departamentul Știri* – îndeplinește, în primul rând, funcția de informare a canalului respectiv și este separat de departamentele care produc divertisment și programe cultural-educative. Are în fruntea sa un director de știri. Obiectivul Departamentului Știri al instituției publice audiovizuale este calitatea, independența și obiectivitatea știrilor.

*Departamentul Tehnic* – este condus de un manager tehnic; are rolul de a executa operații tehnice, de a asigura întreținerea studiourilor, a regiei de emisie și a sistemelor de transmisie, de a selecta echipamentele necesare etc. În general, Departamentul Tehnic reunește personalul cu competențe și abilități tehnice.

*Departamentul Economic* – se ocupă de toate aspectele financiare și administrative, care fac ca instituția să funcționeze eficient.

*Redacția Social-Economic* – se ocupă de analiza situației economice și sociale a comunității. Din practica TVR – responsabilitatea echipelor care realizează programele din cadrul acestei redacții este bine definită; au fost adoptați indicatorii care au în vedere cuantificarea activității, ceea ce permite evaluarea eficienței fiecărui angajat. Nivelul calității emisiunilor se reflectă în audiențele obținute de-a lungul anului.

*Redacția Literatură – Arte* – transmisiuni directe sau înregistrări ale celor mai importante evenimente culturale; agende zilnice, filme, interviuri cu mari personalități, știri și reportaje de la manifestări, precum: Festivalul Internațional de Muzică George Enescu, Târgul de Carte Bookarest, Festivalul de Film Transilvania ș.a.; cicluri despre tradițiile și obiceiurile culturii populare; talk-show-uri culturale etc.

*Redacția Istorie – Religie* – emisiuni pe teme istorice și religioase.

*Redacția Educație – Știință* – emisiuni cu caracter instructiv-educativ cu frecvență săptămânală.

*Redacția Teatru – Film* – producția artistică a acestei redacții de la TVR reprezintă foarte bine menirea educativă și culturală a unei televiziuni publice. Produce seriale TV, serii de documentare, dar și filme artistice de lung metraj, realizează emisiuni umoristice ș.a.

*Redacția Muzică – Divertisment* – programe muzicale curente aparținând tuturor genurilor: muzică populară, pop, rock, folk, jazz; programe de divertisment: emisiuni de umor, talk-show-uri de divertisment, magazine de divertisment, spectacole de varietăți.

*Redacția Tineret – Copii* – emisiuni de informare, cognitive, jocuri și concursuri pentru copii și tineret.

*Redacția Emisiuni pentru Strainătate și Minorități* – informează, educă, perpetuează aspecte culturale ale comunităților minoritare în scopul păstrării identității etnice a acestora. Astfel, sunt prezentate aspectele vieții sociale, culturale și politice, accentul fiind pus pe modele de organizare, conviețuire și modele economice.

*Departamentul Evenimente Speciale* – a contribuit esențial la reușita marilor evenimente ale anului – Concursul Eurovizion, Festivalul „Cerbul de Aur”, Festivalul de folclor de la Mamaia, Festivalul Callatis, dar și a programului de Revelion.

*Redacția Sport* – emisiuni tematice, știri în cadrul edițiilor de actualități, transmisiuni din țară, retransmisiuni de la campionatele europene și mondiale, de la Jocurile Olimpice ș.a.

Practica canalelor publice TV europene arată că redacțiile și departamentele rămân structurile principale de organizare a activității sale.

La TV Moldova 1, începînd cu anul 2004, când a fost anunțată trecerea la cadrul instituției publice, majoritatea redacțiilor și departamentelor au fost desființate. Și-au încetat lucrul Departamentul Relații Externe și Schimb de Programe, Redacția Cultură, Redacția Muzică, Redacția Tineret, Direcția Teatru ș.a., ceea ce a adus la o reducere a varietății tematice a programelor puse pe post.

**Funcția de conducere** – constă în ansamblul proceselor de muncă prin care se armonizează deciziile și acțiunile personalului organizației, stabilite anterior în cadrul planificării și al sistemului organizatoric.

Pentru asigurarea unei conduceri eficiente, este esențială existența unei comunicări adecvate la toate nivelurile managementului, prin comunicare înțelegându-se transmiterea de informații și perceperea integrală a mesajelor conținute. Asigurarea unei comunicări eficiente depinde de mai mulți factori ce reflectă atât calitatea managementului – realismul obiectivelor, nivelul de pregătire a managerilor, stilul de management etc., cât și a executanților – nivelul lor de pregătire generală și în domeniul respectiv, interesul față de soluționarea problemelor implicate, receptivitatea la nou etc.

Funcția de conducere, și în organizația din media electronică, este centrată pe stimularea angajaților și motivarea lor, astfel încât să-și realizeze eficient sarcinile. Procesele implicate în realizarea acestei funcții sunt: motivarea, comunicarea, educarea, influența personală. Motivarea poate fi un element crucial în bunul mers al organizației și este legată de gradul în care angajații își îndeplinesc dorințele sau necesitățile psihologice, intelectuale, materiale etc. Un manager de succes trebuie să știe care sunt așteptările cele mai importante ale angajaților săi, pentru a le oferi recompense pe măsură. Necesitățile de bază sunt legate de recompensarea muncii și asigurarea unui mediu sigur și sănătos din punctul de vedere al condițiilor de muncă. În plus, o atmosferă colegială, un mediu competent, o antrenare corectă pot contribui la o motivare mai bună. Însă, dacă aceste așteptări sunt satisfăcute din start (dacă organizația poate îndeplini aceste așteptări), ele nu mai constituie un factor foarte bun de motivare – de aceea, trebuie luați în vedere și alți factori, precum: crearea unor responsabilități mai mari, recunoașterea profesională clară, explicită, crearea de oportunități pentru promovare, crearea unui mediu provocator din punct de vedere profesional. Deci, dacă necesitățile de bază sunt satisfăcute (condiții de muncă, climat colegial etc.), cele care aduc progres în activitatea angajaților mai sunt necesitățile superioare (intelectuale, legate de recunoașterea profesională etc.).



Conducerea este funcția managementului mai puțin formalizată, ce depinde într-o măsură decisivă de latura umană a potențialului managerilor, ale cărei efecte sunt puternic condiționate de conținutul celorlalte funcții ale managementului. Realizarea conducerii la un nivel calitativ superior conferă activităților organizației o pronunțată suplețe, flexibilitate, adaptabilitate și creativitate, caracteristici esențiale în condițiile activității pe câmp concurențial și sporirii dependenței managementului de resursele umane.

Caracteristic științei managementului organizației este situarea în centrul investigațiilor sale a omului în toată complexitatea sa, ca subiect și ca obiect al managementului, prin prisma sarcinilor ce-i revin, în strânsă interdependență cu obiectivele, resursele și mijloacele sistemelor în care este integrat.

Cel mai valoros angajat este cel care dorește de bunăvoie să știe cât mai multe despre mersul lucrurilor în interiorul organizației, astfel încât poate fi oricând utilizat pe un alt nivel de competență sau administrativ, datorită gradului mare de curiozitate profesională și de adaptare la arii de competențe diferite. Lărgirea ariei de competență se poate realiza, teoretic, prin participarea la seminare, ateliere, conferințe, cursuri de specialitate sau prin întâlniri și schimburi de experiență de specialitate. Influența personală a liderului este cea care dă rezultate uimitoare atunci când reușește să obțină respectul celorlalți, fidelitate, colaborare. Pentru a avea aceste rezultate, liderul trebuie să creeze un climat de competiție, competență, comunicare, onestitate, integritate etc. În mod efectiv, carisma liderului poate avea un impact covârșitor asupra comportamentelor și atitudinilor profesionale ale angajaților.

Cea de-a patra funcție de bază a managementului – **control-evaluare**. Funcția de evaluare-control poate fi definită ca ansamblul proceselor prin care performanțele organizației și ale componentelor acesteia sunt măsurate și comparate cu obiectivele și standardele stabilite inițial, în vederea eliminării deficiențelor constatate și integrării elementelor pozitive.

Această funcție răspunde la întrebarea „cu ce rezultate s-a finalizat munca depusă?”.

Controlul-evaluarea încheie ciclul procesului de management, precedând planificarea de noi obiective, efectuarea de reorganizări etc.

Procesele de evaluare-control, în calitate de funcție a managementului, implică patru faze:

- măsurarea realizărilor;
- compararea realizărilor cu obiectivele stabilite inițial, evidențiind abaterile produse;
- determinarea cauzelor care au generat abaterile constatate;
- efectuarea corecturilor care se impun, inclusiv acționarea, pe măsura posibilităților, asupra cauzelor ce au generat abaterile negative.

Pentru a fi eficient, este necesar ca procesul de evaluare-control să fie continuu, nelimitându-se la perioadele de încheiere a planului sau programului – an, trimestru, lună etc. O evaluare eficientă se realizează de-a lungul perioadelor de îndeplinire a obiectivelor planificate, cu intensitate sporită asupra punctelor strategice și în perioadele critice, decisive pentru competitivitatea rezultatelor.

De asemenea, funcția de evaluare-control trebuie să aibă într-o măsură cât mai mare un caracter preventiv, deci de preîntâmpinare a deficiențelor și, dacă acestea s-au produs – un caracter corectiv. În organizația modernă control-evaluarea de tip constatativ a dispărut, fiind înlocuită cu o evaluare axată pe analiza relațiilor cauză-efect, cu un control activ, concretizat în decizii și acțiuni manageriale eficiente.

Deci, controlul este un proces prin intermediul căruia se monitorizează modul în care indivizii, departamentele și organizația în ansamblu își realizează obiectivele. Evaluarea periodică, cuantificarea performanțelor (mărirea și tipul de audiență prin datele de audiență, veniturile din vânzări), identificarea problemelor, căutarea soluțiilor, schimbarea strategiilor pot fi rezultatul exercitării sistematice a controlului. În acest sens, factorii cei mai importanți, care influențează managementul organizației din media electronice, conform lui Peter Pringle, autor deja citat, sunt următorii:

**Competiția:** deciziile se iau în funcție de organizațiile similare concurente cu care se duce bătălia pentru audiență.

**Contextul legislativ:** trebuie să se supună reglementărilor în vigoare și organismelor de control (Consiliul Coordonator al Audiovizualului).

**Piața forței de muncă:** din ce zone ar putea fi selectați cei mai buni oameni, care să influențeze fericit mersul afacerii sau al noului proiect.

**Asociațiile sindicale:** în strategiile manageriale trebuie să se țină cont de cerințele sindicale.

**Publicul:** pentru a atrage bani din publicitate, programele create trebuie să aibă audiențe cât mai mari, de aceea publicul este o forță majoră în deciziile de dezvoltare a unor programe noi. În general, în elaborarea programelor trebuie să se țină seama de crearea de nișe pentru minorități, de eliminarea conținutului violent și sexual, de promovarea programelor pentru copii.

**Clienții:** pentru a-i atrage și a-i convinge, aceștia trebuie câștigați prin două lucruri simple: 1) audiențe cât mai mari; 2) costuri acceptabile sau, cel puțin, justificate.

**Contextul economic global:** starea generală a economiei (nivel de trai, venit pe cap de locuitor, mentalități economice etc.) influențează în mod clar și direct starea financiară a unei televiziuni; cu cât oamenii sunt mai orientați către consum, cu atât mai mult va crește investiția agenților economici în publicitate, deci cererea de spații de emisie va fi mai mare.

**Industria electronică în ansamblu:** standardele profesionale de performanță și de conținut, la nivelul culturii organizaționale și al culturii profesionale în ansamblu, poate determina într-o anumită măsură deciziile manageriale.

**Contextul social:** dimensiunea socială este absolut esențială în crearea de programe noi, odată definită responsabilitatea față de comunitatea media electronice. De aceea, stațiile TV trebuie să analizeze, să interpreteze și să reacționeze adecvat la compoziția sociodemografică a populației, la tendințele sociale generale (practici de angajare, nivel al venitului familial și individual, obiceiuri economice, mentalități, obișnuințe etc.).

**Tehnologia** joacă un rol major în eficientizarea activităților, avându-se în vedere dimensiunea tehnică majoră din structura unei televiziuni; de aceea, deciziile manageriale de amploare trebuie să aibă în vedere impactul noilor tehnologii asupra modurilor de lucru, astfel încât să se obțină scurtarea timpului de lucru, dinamizarea activităților etc. [6].

**Caracterul universal al managementului.** Asupra acestui fapt a atras atenția unul din părinții care a definit managementul – F.W. Taylor în depoziția sa făcută încă în anul 1912 în fața Comisiei Speciale a Camerei Reprezentanților a Congresului SUA, în care afirma că „...aceleași principii pot fi aplicate cu același succes hotărât în toate felurile de activități sociale... la conducerea fermelor noastre, la derularea operațiilor comerciale de către negustorii mici și mari, în organizarea bisericilor noastre, în instituțiile filantropice, în universități, organe de stat” [7]. Iar Peter Drucker – unul dintre cei mai cunoscuți economiști americani, susține că „în secolul al XXI-lea, pozițiile țărilor pe piața mondială vor depinde, în primul rând, nu de resursele lor naturale sau de numărul de populație, ci de calitatea managementului” [8]. Drucker mai afirmă că „managementul va rămâne instituția fundamentală și dominantă atâta timp cât va exista însăși civilizația” [9].

În ultimii ani au cunoscut o intensă dezvoltare unele elemente importante ale managementului, cum ar fi managementul strategic, cultura organizațională, motivarea, la care de asemenea dorim să ne referim în acest studiu.

În conceperea și fundamentarea activităților organizației un rol esențial îl au planurile editoriale strategice și politicile elaborate de către organismele manageriale.

„Planul strategic cuprinde în sine fixarea obiectivelor de dezvoltare a organizației și a activităților interdependente, prevăzute în planurile de perspectivă și programele cu destinație specială, în stare să contribuie la atingerea unor priorități concrete pe termen lung de activitate pe piață” [10].

O altă definiție a sintagmei *plan strategic* – „noțiunea de strategie este constituită din ansamblul obiectivelor majore ale organizației pe termen lung, principalele modalități de realizare, împreună cu resursele alocate, în vederea deținerii avantajului competitiv potrivit misiunii organizației” [11].

Din această definiție a strategiei rezultă trăsăturile sale definitorii, obligatorii de îndeplinit și pentru o strategie a organizației audiovizualului:

- întotdeauna strategia are în vedere, în mod explicit și implicit, realizarea unor scopuri bine precizate, specificate sub formă de misiune și obiective. Obiectivele reprezintă fundamentul motivațional și acțional al strategiei, calitatea lor fiind determinată pentru performanțele viitoare ale organizației;
- strategia vizează perioade viitoare din viața organizației, cel mai adesea 3-5 ani, de aici și gradul ridicat de risc și incertitudine ce-i este asociat, cu toată gama consecințelor în procesul operaționalizării;
- sfera de cuprindere a strategiei este organizația în ansamblul său – cel mai adesea – sau părți importante ale acesteia. Ea are la bază, de regulă, luarea în considerație a problemelor de ansamblu ale organizației;
- prin modul cum este concepută strategia, e necesar să se aibă în vedere și să se favorizeze desfășurarea unui intens proces de învățare organizațională. Prin aceasta se desemnează nu doar însușirea de noi cunoștințe de către salariații unei organizații, dar și transformarea lor în noi abilități care se reflectă în comportamentele și acțiunile lor;
- obținerea avantajului competitiv, referitor esențialmente la calitatea produsului, constituie scopul principal al elaborării strategiei și criteriul cel mai important de evaluare a calității sale. O strategie care nu vizează și nu asigură obținerea avantajului competitiv nu prezintă, de fapt, utilitate pentru organizația respectivă.

Un alt element al managementului – cultura organizațională. E un element relativ nou – a apărut în deceniul șapte, secolul trecut, în special sub influența performanțelor firmelor nipone, datorită culturii lor specifice.

Cultura organizațională desemnează un ansamblu de valori, credințe și sensuri majore, împărtășite de componenții unei organizații, și condiționează direct și indirect funcționalitatea și performanțele ei.

Perceperea culturii organizaționale în toată complexitatea sa reprezintă premisa implementării managementului resurselor umane la nivelul organizațiilor, indiferent de natura și dimensiunea sa.

Motivarea reprezintă și ea o componentă majoră a planificării strategice de activitate a instituției audio-vizualului.

Prin motivații sunt desemnate acele elemente de natură economică sau moral-spirituală pe care managerii le administrează salariaților organizației satisfăcându-le anumite necesități individuale și de grup, pentru a-i determina ca prin atitudinile, eforturile, deciziile, acțiunile și comportamentele lor să contribuie la desfășurarea activităților și la îndeplinirea obiectivelor organizației.

Realizarea de către manageri a unei motivări eficiente implică, așa cum demonstrează experiența și performanțele a numeroase firme din țările dezvoltate, respectarea unui ansamblu de cerințe:

1. Determinarea elementelor pe care oamenii și le doresc (le așteaptă) și oferirea lor ca recompense.
2. Asigurarea salariaților în permanență cu sarcini interesante ce le provoacă posibilitățile, incitând la autodepășire, la creativitate, utilizând metode, cum ar fi: rotația pe posturi, lărgirea conținutului funcțiilor etc.
3. Individualizarea motivațiilor ca fel, mărime și mod de acordare în funcție de caracteristicile salariaților, ajungându-se până la personalizarea lor.
4. Comunicarea salariaților, foarte explicit, a sarcinilor, nivelului realizărilor și performanțelor planificate (pronozate).
5. Încadrarea salariaților pe posturile care li se potrivesc, astfel ca acestora să le placă ceea ce fac, obținându-se în acest mod autorecompensarea lor.
6. Utilizarea combinată a recompenselor economice și moral-spirituale.
7. Informarea salariaților cu privire la recompensele și sancțiunile prevăzute de rezultatele obținute.
8. Acordarea de recompense economice și moral-spirituale la diferite perioade, pe măsura necesităților.
9. Aplicarea motivațiilor economice și moral-spirituale imediat după finalizarea proceselor de muncă programate.
10. Minimizarea sancționării personalului.
11. Oferirea în permanență a acelor recompense salariaților pe care ei și le doresc și le așteaptă în continuare.
12. Motivațiile acordate salariaților să fie percepute de aceștia ca fiind corespunzătoare [12].

În fine, managementul este arta și știința de a-i face pe alții să acționeze în așa fel, încât să se atingă obiectivele organizației; este procesul de îndeplinire a obiectivelor prin realizarea unor funcții de bază, specifice, în dirijarea și utilizarea resurselor umane, materiale și financiare ale organizației [13]. Principiile managementului performant, utilizate iscusit în practicile instituțiilor mass-media publice, vor spori audiențele și importanța canalelor TV în opera de informare a cetățeanului, de educare civică și culturală, de socializare și de integrare în viața socială a comunității.

#### **Referințe:**

1. Nicolescu O., Verboncu J. Management. - Iași: Editura economică, 1999, p.37.
2. Bălășescu M. Manual de producție de televiziune. - Iași: Polirom, 2003, p.20.
3. Ibidem, p.21 ORG.TVR.RO Raport de activitate al TVR în 2006.
4. ORG.TVR.RO Raport de activitate al TVR în 2006.
5. Codul Audiovizualului al Republicii Moldova // Monitorul Oficial al Republicii Moldova. - 2006. - Nr.131.
6. Bălășescu M. Op. cit., p.23.
7. Vagu P., Stegăroiu I. Management general. - Tîrgoviște: Macarie, 1998, p.20.
8. Hriscev E. Managementul firmei. - Chișinău: Complexul editorial-poligrafic al ASEM, 1998, p.42.
9. Vagu P., Stegăroiu I. Op. cit., p.21.
10. Hriscev E. Op. cit., p.74.
11. Nicolescu O., Verboncu J. Op. cit., p.131.
12. Ibidem, p.133.
13. Ursachi I. Management. Ed. a 2-a. - București: ASE, 2005, p.11.

*Prezentat la 22.12.2008*

## ASPECTUL MANAGERIAL ȘI ROLUL MANAGERULUI ÎN INSTITUȚIA DE ÎNVĂȚĂMÂNT

**Galina MARTEA**

*Institutul de Științe ale Educației*

Who are the managers, actually? The managers are the people who create the organizational culture within an institution, which allow them to implement successfully well determined goals based on values. The manager's behaviour, therefore, represents the image of the institution within the value system. The employees, in their turn, are part of the managerial structure, become an entity within the value system, contributing to the realization of tasks, goals and stipulated actions.

De la începutul anilor '90 a apărut un șir de termeni, neutilizați în cadrul țării, care ulterior și-au găsit aplicare atât în teorie, cât și în practică. Unul dintre aceștia este noțiunea de „manager”, care este foarte bine cunoscută în literatura științifică și în literatura de specialitate.

Pentru a crea o viziune complexă asupra acestui termen, se impune problematica justificării acestuia prin existența unor capacități, calități și aptitudini corespunzătoare.

O analiză detaliată a acestora scoate în evidență o multitudine de factori care implică explicațiile privind activitatea managerială și promovarea lor în organizațiile și întreprinderile economiei naționale, inclusiv în instituțiile de învățământ.

Una dintre cauzele ineficienței activității manageriale în Republica Moldova este neconcordanța între studii și nivelul managerial.

De fapt, resursele manageriale, care sunt parte componentă a resurselor umane în general, apar ca o variabilă importantă ce determină succesul sau insuccesul activității în orice domeniu de activitate. Este destul de important ca resursele manageriale să fie poziționate în sistemul de valori adecvat rolului și potențialului lor, cu respectivul cantitativ și calitativ, cu echilibrul „necesar” și „disponibil”.

Importanța problematicii actuale de previziune a necesarului de resurse manageriale calificate pune în prim-plan abordarea aprofundată a elementelor constitutive, care se bazează pe analiza și prognoza viitorului disponibil în resursele respective. În literatura de specialitate sunt abordate încercările de a evidenția și sistematiza indicatorii de analiză a personalului disponibil în acest domeniu.

Factorii sociali, culturali și economici, care s-au format în timp în cadrul țării noastre, demonstrează că sistemul managerial, în principiu, este bazat pe un sistem mixt, unde predomină aspectul colectiv.

Ierarhizarea capacităților, calităților și aptitudinilor necesare unui manager contemporan urmează a fi bazate pe criterii bine determinate, precum: - arta de a conduce; - cunoștințe teoretice și practice în management; - cunoștințe economice; - cunoștințe tehnice sau tehnice și economice; - capacitatea de a menține relații umane bune; - capacitatea de a se perfecționa continuu; - experiența; - experiența profesională; - cunoștințe psihosociologice; - aptitudini în soluționarea conflictelor; - studii necesare; - dorința de a conduce; - starea sănătății; - amabilitate și comunicabilitate; - altele.

Reieșind din nivelul economic de dezvoltare al Republicii Moldova, conform unui sondaj de opinii ale studenților de la ASEM, facultățile „Management”, „Marketing”, „Cibernetică, statistică, previziune economică”, activitatea managerială, în viziunea respondenților, ar trebui realizată în majoritatea cazurilor de persoane cu studii (cunoștințe) preponderent economice.

De menționat că țările dezvoltate cu economie de piață modernă și tradițională au efectuat câteva etape de instruire a managerilor:

- ✓ I – manager cu studii de bază tehnice;
- ✓ II – manager cu studii de bază economice;
- ✓ III – manager cu studii economice și instruire sociopsihologică profundă.

Realitatea din țara noastră demonstrează că studiile în domeniul psihologiei nu sunt apreciate la justa valoare, care de fapt sunt de o importanță deosebită și necesare unui manager, sau nu poartă acel accent pronunțat ce vizează personalitatea în activitatea managerială. Aici s-ar pune în evidență faptul că nu este conceput în esență aspectul uman al managementului, capacitatea conducătorului de a instala și menține relații umane bune cu angajații, de a soluționa eficient conflictele, de a antrena subalternii etc.

O latură destul de dificilă la capitolul „cadre manageriale” este atitudinea managerilor sau a viitorilor manageri față de necesitatea de perfecționare continuă.

Perfecționarea continuă a cadrelor manageriale, indiferent de sfera de activitate, este un factor deosebit de important în activitatea organizațiilor și întreprinderilor din economia națională, inclusiv a instituțiilor din sistemul de învățământ.

Părerea este că lipsa inovării ar fi una dintre cauzele principale ale incapacității țării noastre de a concura cu piețele externe și interne în relațiile și condițiile economiei de piață.

Pornind de la ideea că managementul este o legătură organică a științei și artei, profesionalismul unui manager este determinat de capacitățile native și de instruire ale acestuia. Corelația dintre capacitățile native și de instruire se modifică treptat în dependență de nivelurile manageriale. La rândul lor, nivelurile manageriale pot fi specificate prin *predominarea calităților de instruire și a calităților native*.

Lipsa de concordanță între studii și nivelul managerial rămâne încă una dintre cauzele principale ale unei activități manageriale ineficiente. De exemplu, o persoană cu studii tehnice, economice sau socioumanistice urmează a fi promovată pe scara ierarhică, fără a mai obține alte forme de studii. De aceea, formele de studii și nivelul managerial urmează a fi puse într-o corelație, care ulterior ar fi punctul de pornire în activitatea managerială.

Îmbunătățirea metodelor și formelor de ocupare a funcțiilor manageriale va pune, cu siguranță, în schimbare procesele economice, imaginea socială și economică a țării, cultura organizatorică a instituțiilor, implementarea inovațiilor, îmbunătățirea mediului social-psihologic și perfecționarea relațiilor între angajați, raționalizarea structurii de gestionare și repartizare a resurselor umane și a resurselor financiare etc.

Îmbunătățirea metodelor de perfecționare continuă a cadrelor manageriale din sistemul de învățământ ar duce la dezvoltarea potențialului intelectual creativ, la ameliorarea sistemului de învățământ în întregime, indiferent de treapta de învățământ sau nivelul de instruire, la îmbunătățirea condițiilor de muncă, de remunerare și motivare a cadrelor didactice și a altor angajați, la evaluarea transparentă a cunoștințelor elevilor, studenților etc.

De fapt, cine sunt managerii? Managerii sunt acele persoane, care creează cultura organizațională în cadrul instituției, ceea ce le permite să realizeze cu succes acțiuni bine determinate, bazate pe valori. În rezultat, comportamentul managerului reprezintă imaginea instituției în sistemul de valori. Angajații, la rândul lor, fiind și ei parte componentă a sistemului managerial, formează un ansamblu în grupul de valori, care contribuie la atingerea sarcinilor, scopurilor și acțiunilor preconizate.

Spre exemplu, perfecționarea cadrelor manageriale din instituțiile învățământului preuniversitar are loc și se realizează în cadrul Institutului de Științe ale Educației.

De asemenea, este cunoscut faptul că, conform Hotărârii Guvernului Republicii Moldova nr.381 din 13.07.2006, „Cu privire la condițiile de salarizare a personalului din unitățile bugetare în baza Rețelei tarifare unice” pentru personalul cu funcții de conducere (sau cadrele manageriale) din instituțiile de învățământ preuniversitare, care dețin grade manageriale, indemnizația de conducere se majorează, după cum urmează:

- ✓ cu 5% – pentru gradul managerial II;
- ✓ cu 10% – pentru gradul managerial I;
- ✓ cu 20% – pentru gradul managerial superior.

Suplimentele respective la salarii funcției cadrelor manageriale sunt stabilite pentru deținerea gradelor manageriale, obținute în rezultatul atestării. Aceasta este o acțiune pozitivă la motivarea cadrelor manageriale ale instituțiilor de învățământ preuniversitar din republică.

Acțiunile actuale, care se realizează la capitolul „perfecționarea cadrelor manageriale din învățământ”, pot fi plasate la o treaptă destul de inferioară în raport cu procesele modernizării ce au loc în plan mondial.

În condițiile actuale de dezvoltare economică și socială a țării, stabilirea unui sistem managerial performant, caracterizat prin motivare, decizie, control, transparență, concurență, rămâne deocamdată o previziune de viitor.

Totodată, angajarea personalului în funcții de conducere în sistemul de învățământ, cu înalte capacități manageriale, ar plasa învățământul în atenția întregii societăți, devenind o prioritate națională a politicii interne.

Elementele structurale și specificul sarcinilor manageriale în activitatea instituției de învățământ trebuie să determine acțiunea convergentă la maximum a cadrului material-organizatoric și a potențialului uman, în scopul realizării obiectivelor stabilite de societate în domeniul învățământului.

În contextul celor relatate, rămâne de menționat că una dintre problemele prioritare, care urmează a fi soluționată la capitolul respectiv, ar fi identificarea instituțiilor de învățământ superior competente în instruirea și formarea specialiștilor pentru toate nivelurile manageriale. Aici, urmează a se pune accent pe treptele de învățământ (preuniversitară, universitară, postuniversitară), care ar corela nivelurile instruirii în cadrul lor cu nivelurile manageriale.

Prezentat la 03.04.2009

## MANAGEMENTUL RESURSELOR FINANCIARE – OBIECTIV STRATEGIC AL INSTITUȚIILOR DE ÎNVĂȚĂMÂNT

**Galina MARTEA**

*Institutul de Științe ale Educației*

It is obvious that financial instruments, i.e. money, are stringent necessities created by the human kind through time. These financial instruments, in their process of gaining various values in terms of a people's opportunities, attract in themselves other key terms such as „management” and „leadership”.

The management and leadership of socio-economic activities, in essence, the acquisition of financial instruments is a process which is very dynamic and complex, that doth implies and maintains in balance the entire mankind influenced by a multitude of factors and ample conditions without precedent.

Therefore, the science of how to lead, manage and administer, attains its widest scope in the last decades, all of which is encompassed under the general term of management. Also, in the case of, financial instruments,, these operate in an ever moving field defined as the „Management of Financial Instruments”, which has as its primary objective to maximize the value of an economic organization through exploiting the relationship, between profit and investment or that between profit and risk.

Orice activitate umană pentru a fi inițiată, desfășurată, dezvoltată are nevoie de prezența dinamică a trei factori sau principale elemente-resursă – omul, timpul și banii [1].

Acești factori-resursă sau sursă de existență pentru factorul uman stabilesc în sine obiective strategice în dependență de propriile necesități.

Funcția de „propriile necesități” concepe nemijlocit obiectivul de dobândire, acumulare a mijloacelor necesare individului.

Ținând cont de factorii-resursă nominalizați, constatăm că:

- omul stabilește deciziile și ideile corespunzătoare pentru a le realiza ulterior în practică;
- noțiunea de timp se manifestă prin reducerea consumului de timp la minimum pentru realizarea obiectivelor propuse;
- și banii au menirea de a cuantifica mărimea eforturilor implicate și calitatea rezultatelor obținute în derularea unei activități umane.

Este evident că resursele financiare (adică banii) sunt necesități stringente provocate de ființa umană în timp, care, la rândul lor, materializându-se în timp, în dependență de posibilitățile omului, atrag în sine și alte elemente-cheie, precum „control”, „conducere”.

Controlul, conducerea activităților (sociale, economice etc.), în rezultat, obținerea resurselor financiare este un proces destul de dinamic și complex, care implică și ține în corelație întreaga omenire, influențată de multitudinea de factori și condiții de amploare fără precedent.

Precum știința de a conduce, de a controla, de a gestiona capătă o amploare fără precedent în ultimele decenii, putându-se identifica în cadrul general al managementului, la fel și elementul „resursele financiare” operează într-un domeniu aflat în continuă mișcare, definit cu noțiunea de „Managementul financiar” sau „Managementul resurselor financiare” cu obiectivul principal de a maximiza valoarea unei organizații economice prin prisma raportului profit-investiție sau a raportului profit-risc.

Originea managementului financiar începe după anii '20 ai sec.XX, odată cu apariția lucrării „Politica financiară a corporațiilor” de Arthur Stone Dewing, iar teoria și practica managementului financiar modern se aprofundează la începutul anilor 1940 și capătă amploare, în special, după 1945.

Sfârșitul anilor '50 se consideră începutul ultimei perioade semnificative în aplicarea legislației financiare moderne și elaborarea teoriilor financiare utilizate și în prezent.

Pe plan mondial, managementul resurselor financiare înregistrează o evoluție accelerată în directă concordanță cu alte domenii ale managementului.

Pentru a fi în pas cu sistemul european și mondial, fostele state cu economie centralizată, inclusiv Republica Moldova, abordează și asimilează mai cu dificultate elementele de bază ale managementului financiar modern.

Pentru conectarea la sistemul economic european și mondial, pentru adaptarea la legislația pieței libere a economiei sunt necesare eforturi considerabile în formarea optimă a resurselor financiare corespunzătoare activităților efectuate de organizații și instituții.

Preocupările cadrelor de conducere din sistemul de învățământ și din alte domenii de activitate din țară sunt, în mare parte, orientate spre a asigura cu mijloace financiare necesitățile instituției întru desfășurarea eficientă a activităților din cadrul acesteia.

Obiectivul principal al managementului resurselor financiare ale instituțiilor și organizațiilor din Republica Moldova (indiferent de forma de proprietate), inclusiv ale instituțiilor de învățământ, este realizabil în practică cu mult mai dificil, decât pare la prima vedere. Acest lucru este motivat prin două aspecte:

- restricțiile, impuse de către stat, în gestionarea mijloacelor financiare proprii (veniturile mijloacelor extrabugetare);
- finanțarea bugetară (mijloacele financiare din bugetul de stat) destul de limitată, sursă principală de întreținere a instituțiilor de învățământ (universitar și preuniversitar) de stat.

De menționat, că managementul resurselor financiare este singurul care vizează formarea și gestionarea resurselor și fluxurilor financiare provenite din activitatea proprie. Succesul unei instituții se înregistrează numai atunci când este un control riguros de ordine internă, la care este supusă activitatea respectivei organizații sau instituții economice.

Instituțiile de învățământ din țară, atât din sistemul preuniversitar, cât și universitar se confruntă cu dilema justificată prin prisma dificultății de a activa eficient, caracterizată de mediul și condițiile în care evoluează managementul financiar sau managementul resurselor financiare ale acestora.

Se constată că în țările dezvoltate din Occident învățământul este plasat în centrul atenției întregii societăți, veniturile proprii ale instituției de învățământ sunt protejate prin funcționarea unui management financiar modern, iar statul, la rândul lui, alocă nemijlocit mijloacele financiare necesare acestuia.

Fără un management financiar modern o instituție de învățământ nu poate activa eficient și nu poate avea rezultatele dorite atât în plan instructiv, cât și în plan financiar.

Dacă e să ne referim la poziția actuală a instituțiilor de învățământ din republică, în special, din sistemul preuniversitar (îndeosebi, din mediul rural), la compartimentul „managementul financiar”, s-ar putea spune că situația ar corespunde celei din perioada anilor '40-'50 în care se aflau țările dezvoltate cu economie de piață tradițională. Însă, e greu de făcut o constatare, deoarece dezvoltarea instrumentelor financiare a pieței libere a țărilor est-europene, în perioada de tranziție, a fost și este un fenomen unic cu particularități deosebite, pe care țările din Vest nu le-au avut.

Conform Legii Învățământului, art.61(2), teoretic, statul garantează alocarea anuală de mijloace bugetare pentru sistemul de învățământ în proporție de cel puțin 7% din produsul intern brut (PIB), iar normativele de finanțare ale instituțiilor de învățământ se indexează în corespundere cu rata inflației (art.61(3)).

În practică, pentru sistemul de învățământ se alocă 6,7% din PIB, iar rata inflației nu se reflectă proporțional la mărirea salariilor de funcție ale angajaților.

Instituțiile de învățământ, în special preuniversitare (în particular, din mediul rural), înfruntă greutăți majore la compartimentul „managementul resurselor financiare”.

Asigurarea instituțiilor de învățământ cu mijloace financiare în condițiile pieței libere a fost și este o problemă acută. Economia de piață liberă nu funcționează în toată amploarea ei conform criteriilor adecvate, sistemul de autogestiune în instituțiile de învățământ nu se poate manifesta fără un cadru legal, de aceea și transformările concepute în învățământ nu pot fi realizabile în măsura convenită (atât în plan internațional, cât și național), fără o concepție clară (viabilă în practică) a managementului, în particular, a managementului financiar.

Mijloacele bugetare anuale aprobate pentru instituțiile de învățământ, conform planurilor de finanțare, permit acoperirea cheltuielilor doar la unele articole din clasificarea bugetară:

- ✓ retribuția muncii angajaților – art.111 (inclusiv, salarizarea cadrelor didactice);
- ✓ contribuții de asigurări sociale de stat – art.112;
- ✓ plata mărfurilor și serviciilor – art.113 (dintre care, mai frecvent, pentru alineatele: energie electrică(01); energie termică(04); servicii de telecomunicație(011); arendarea mijloacelor de transport(013); apă și canalizație(034);
- ✓ prime de asigurări obligatorii de asistență medicală – art.116;
- ✓ transferuri către populație – art.135 (bursele pentru studenți);
- ✓ alte.

De fapt, necesitățile reale ale instituțiilor de învățământ la cheltuieli sunt cu mult mai mari în raport cu cele aprobate. Mărimea mijloacelor financiare bugetare aprobate pentru instituțiile de învățământ universitare constituie 74,2% din necesitate, iar pentru instituțiile de învățământ preuniversitare sunt de 82,4% din necesitate.

De remarcat, că pe parcursul ultimilor ani este dificil a stabili corect, în raport procentual, volumul mijloacelor bugetare alocate instituțiilor de învățământ față de necesitatea reală a instituției. De ce? Pentru că, la formarea proiectului de buget, pentru anul următor de activitate, instituția de învățământ trebuie să respecte regulile stabilite de Ministerul Finanțelor prin reflectarea cheltuielilor în dependență de posibilitățile sistemului bugetar și nu în dependență de necesitatea reală a instituției. De aici apare și ipoteza că necesitatea reală a instituției de învățământ la compartimentul „managementul resurselor financiare” nu se vede.

Dacă e să ne referim la articolul 111 „Retribuirea muncii angajaților”, atunci acest articol este finanțat integral, corespunzător mărimilor salariilor de funcție și salariilor tarifare ale angajaților, stabilite prin Legea salarizării pentru unitățile bugetare.

Totodată, expresia de mai sus „acest articol este finanțat integral” nu poate confirma faptul că este vorba de o evoluție conturată a managementului financiar în învățământ. Nu. Retribuirea muncii angajaților este un capitol aparte, un capitol foarte sensibil, cu care se confruntă sistemul de învățământ. Mărimea salariilor tarifare și de funcție ale cadrelor didactice nu sunt la nivelul așteptărilor și eforturilor depuse de salariat.

În decembrie 2008, mărimea medie a salariului de funcție (cu toate suplimentele) a unui cadru didactic, cu studii superioare, din învățământul preuniversitar era de 1344 lei (activitatea pe o unitate), iar a cadrului didactic din învățământul universitar – de 1269 lei (activitatea pe o unitate).

Mărimea salariilor de funcție și tarifare ale angajaților din învățământ nu corespund cerințelor pieței și nu sunt stabilite în raport cu rata inflației, care variază de la o zi la alta, cu coșul minim de consum real necesar unei persoane pentru un trai decent.

Dacă instituțiile de învățământ universitare, din veniturile proprii (extrabugetare), soluționează cât de cât pozitiv situația la capitolul „Retribuirea muncii angajaților”, atunci instituțiile de învățământ preuniversitare la acest capitol sunt în defavoare, în special cele din mediul rural.

Este evident că alocațiile bugetare aprobate pentru instituțiile de învățământ sunt prevăzute doar pentru necesități stringente în mărimi minime. În așa fel, ele nu pot determina și soluționa în termeni normali necesitățile, calitatea și politica educațională a unei instituții de învățământ.

În cazul în care bugetul statului nu este capabil să întrețină și să finanțeze instituțiile de învățământ cu mijloace financiare la toate compartimentele, în dependență de nivelul necesităților, atunci restricționarea mijloacelor financiare proprii (extrabugetare) ale instituțiilor de învățământ este inutilă.

Odată cu posibilitatea atragerii și acumulării mijloacelor financiare proprii, managerii instituțiilor de învățământ sunt în drept să-și protejeze banii acumulați și să-i gestioneze în dependență de necesitățile interne ale instituției. Pentru aceasta este nevoie de bază legislativă și normativă corespunzătoare la capitolul „autonomia instituțiilor de învățământ” și, nu în ultimul rând, la capitolul „autonomia managementului financiar”, care poate fi definit prin „protejarea mijloacelor financiare, formate din venituri proprii”.

Actualmente, pe fondalul acumulării mijloacelor financiare proprii sunt prezente, în mod mai conturat, instituțiile de învățământ universitare. În majoritatea cazurilor, sursele proprii sunt veniturile provenite din taxele pentru studii ale studenților. La acest capitol, instituțiile de învățământ preuniversitare de stat sunt plasate pe o scară inferioară.

Managementul resurselor financiare ale instituțiilor de învățământ preuniversitare și universitare ar putea fi unul avantajos prin:

- traducerea în practică a capacităților de control, conducerea veniturilor proprii, investițiilor din veniturile personale, cu implicarea factorilor de decizie din cadrul instituției, și nu din afara ei, în gestionarea acestora;
- concomitent, susținerea majoră din partea statului cu mijloace financiare bugetare.

Pentru instituțiile de învățământ preuniversitare un bun început ar fi punerea în aplicare a Legii cu privire la descentralizarea administrativă – bazată pe principiile de repartizare a competențelor între autoritățile publice [2].

Respectiv, elaborarea strategiei de descentralizare administrativă și financiară ar fi un prim set de măsuri în dezvoltarea autonomiei și modernizării managementului resurselor financiare în instituțiile de învățământ.

Elaborarea strategiei ar duce la îmbunătățirea modului de exercitare a competențelor descentralizate în învățământul preuniversitar, în vederea armonizării obiectivelor și direcțiilor de acțiune cu noile reglementări din domeniu, dinamizării transferului de autoritate, de responsabilitate și de resurse de la nivel central către



unitățile și instituțiile de învățământ, precum și către administrațiile publice locale și optimizării modului de exercitare a competențelor descentralizate.

Autonomia instituțională – descentralizarea va urmări dezvoltarea autonomiei instituționale a școlii, a capacității acesteia de a lua responsabilități, decizii pertinente.

Aici, urmează a fi subliniată și importanța deosebită a capitalului privat, format din veniturile proprii, întrucât instituțiile din sectorul public nu sunt suficient pregătite pentru a-și asuma riscuri ce decurg din angajarea într-o afacere.

Principalul efort pentru finanțarea învățământului îi va reveni, oricum, bugetului de stat, dar în linii generale, doar pentru cheltuieli de personal, manuale, altele. Aceste fonduri ar urma să ajungă în instituțiile de învățământ preuniversitare prin intermediul direcțiilor, consiliilor locale.

Descentralizarea finanțării învățământului preuniversitar trebuie întemeiată pe principiile de transparență, echitate.

Mecanismele finanțării de asemenea trebuie stabilite într-un mod adecvat, coerent și stabil, astfel încât să permită participarea factorilor interesați la proiectarea, executarea și monitorizarea bugetară.

Fondurile pentru educație din cadrul bugetului de stat ar putea fi repartizate sub formă de granturi cu destinație pentru învățământ.

Constituirea la nivel central a unui fond de rezervă pentru învățământ de 1%, la rândul lui, ar urma să fie repartizat la propunerea MET, în urma consultărilor interministeriale, pentru evitarea unor neînțelegeri financiare.

Finanțarea învățământului preuniversitar ar putea fi realizată din 3 surse: bugetul de stat, bugetul consiliilor locale și veniturile proprii ale unităților de învățământ.

Descentralizarea la nivelul școlii vizează acordarea capacității depline de decizie a conducerii școlii cu privire la proiectarea și execuția bugetului și dezvoltarea surselor de venituri proprii ale școlii cu utilizarea independentă a acestora [3].

Luând în considerație faptul că în trecutul nu prea îndepărtat economia țării noastre a fost una centralizat-planificată – acumularea, gestionarea și protejarea fondurilor financiare este o dificultate pe care trebuie să o depășească un manager (întreprinzător).

Spre deosebire de țările industrializate cu o economie de piață tradițională, marcată de un nivel înalt al concurenței, Republica Moldova se găsește încă la începutul proceselor de elaborare a cadrului legislativ adecvat și de structurare a instituțiilor în susținerea și promovarea afacerilor.

Urmând obiectivul principal al managementului financiar sau al managementului resurselor financiare, care constă în maximizarea valorii unei organizații economice prin prisma raportului profit-investiție sau a raportului profit-risc, considerăm că în viitorul apropiat instituțiile de învățământ din țară se vor alinia cu adevărat la țările care realizează cu succes legislația pieței libere și mențin echilibrul raportului cerere-ofertă.

#### **Referințe:**

1. Luca G.-P., Olariu N. Elemente de management financiar, profitabilitate și competitivitate, profit, preț și calitate, risc și certitudine. - Iași: Dosofoei, 1998, p.1.
2. Legea privind descentralizarea administrativă, nr.435-XVI din 28.12.2006 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2007, nr.29-31/91.
3. Obiective strategice europene în domeniul educației. Direcția Integrare Europeană, Ministerul Educației și Cercetării, București, 2006, p.11.

*Prezentat la 06.02.2009*

## ОСОБЕННОСТИ ГРУППОВОГО И КОМАНДНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ

**Елена ОБОРОЧАНУ**

*Академия экономических знаний Молдовы*

Există o diferență majoră între lucrul în grup și în echipă, considerent din care necesită abordare în moduri diferite. Grupul este folositor pentru așa fel de lucru, când există necesitatea de contribuții profesionale individuale ale fiecărui membru în procesul de atingere a scopului comun, scopul fiind stabilit de manageri și acceptat ca prioritar celor personale. Lucrul în grup nu necesită comunicare oficială intensă în comparație cu lucrul în echipă. Lucrul în echipă este rezonabil să fie folosit în cazul muncii intelectuale creative, când scopul trebuie să fie elaborat de către echipa dată, liderismul și responsabilitatea fiind împărțite între membrii echipei, care vor fi dependenți unul de altul în procesul atingerii scopului prestabilit.

There is a significant difference between the group and team work and they need to be approached in different ways. A group is useful for such kind of work, when there is need for individual professional input into the general goal achievement, the goal being set by the higher authorities and being accepted as priority to the personal ones. The group work does not imply a lot of interpersonal official communication in comparison to the team work. The team work is reasonable in case of creative intellectual work, when the goal has to be elaborated by the team itself, and leadership and the responsibility need to be shared between the team members, thus, all the members being interdependent in their goal achievement.

Ввиду популяризации идеи построения команды в организациях, необходимо проводить четкие различия между работой в группах и работой в командах. Довольно часто управленцы склонны считать коллектив, с которым они работают, командой, однако командам и группам присущи свои особенности, и, соответственно, методы управления ими различны. Глубокое понимание и четкое разграничение данных феноменов поможет избежать множества ошибок в процессе управления, излишних финансовых и психологических затрат на нецелесообразное построение команды, подобрать форму взаимодействия людей и методы управления в зависимости от характера задач, стоящих перед данным коллективом.

**Группа** – это объединение небольшого количества людей, обусловленное наличием общей цели, осуществляющих совместные действия и находящихся в непосредственном контакте друг с другом. **Команда** – группа людей, обладающих высокой квалификацией в определенной области, максимально преданных общей цели деятельности своей организации, для достижения которой они действуют сообща, взаимно согласовывая свою работу [3, с.78]. Очевидно, что команда – это частный случай малой группы людей. Однако если группа состоит из людей, могущих также эффективно работать и без других её членов, то участники команды не могут эффективно работать друг без друга. При более детальном рассмотрении можно отметить некоторые существенные различия характеристик команды и группы, представленные в таблице 1.

Основное различие между группой и командой состоит в том, что результат деятельности группы представляет собой сумму результатов деятельности каждого из её членов; каждый из членов группы занят таким видом деятельности, выполнение которой не зависит от деятельности других членов группы. Такая работа подразумевает минимум рабочих контактов с другими членами группы, индивидуальное выполнение работы и индивидуальную ответственность за выполненные задания, тогда как работа в команде подразумевает, в первую очередь, сотрудничество и взаимозависимость в процессе достижения целей, а значит – требует непрерывного общения, координации каждым своих действий и решений с другими членами команды. Производительность команды зависит не только от индивидуального вклада каждого, но и от качества взаимодействия между ее членами, в свою очередь, индивидуальный результат также зависит от результатов деятельности других членов команды. Таким образом, команда несёт групповую ответственность за достижение поставленных целей, а значит – осуществляет самоконтроль.

Таблица 1

## Сравнительная характеристика групп и команд

	Группы	Команды
Производительность	Зависит от индивидуального вклада в работу	Зависит от индивидуального и группового вклада в работу
Оценка результатов труда	Индивидуальная	Индивидуальная и групповая
Заинтересованность членов	В достижении установленных целей	В формулировании и достижении целей
Работа определяется	Целями, поставленными вышестоящими руководителями	Общими целями и обязательствами
Лидерство	Четко выраженный формальный лидер, лидерство направляющее, контролирующее	Лидерские функции распределяются между членами команды, самоуправление, коучинг
Распределение ролей	В зависимости от профессиональных качеств	Поощряется выполнение различных ролей
Рабочие коммуникации	Практически отсутствуют	Интенсивное общение
Кооперация	Не нужна	Необходима
Обучение	Индивидуальное	Командное
Синергия	Группа в целом – меньше суммы всех её участников	Команда в целом – нечто большее, чем сумма всех её участников

Характер выполняемых задач влияет на распределение ролей в коллективе. Если результативность группы зависит от четкого индивидуального выполнения задачи, то и выполняться она должна высококачественно и на максимально возможном профессиональном уровне, тогда как задачи команды зачастую плохо структурированы, команда действует в условиях большей неопределенности и решения требуют от её участников высокого творческого потенциала, инновационного поведения; распределение ролей не может быть формально структурировано, и членам команды придется выполнять новые роли.

Существенно также различие между группой и командой в процессе целеполагания. Группа в данном контексте трудится над достижением цели, поставленной перед ней высшим руководством, а значит, она принимает общеорганизационную цель как свою собственную, команды, в свою очередь, чаще создают свои цели самостоятельно, на грамотную постановку цели команда тратит больше времени, однако и цели выбираются более масштабные. Чаще команда создается для решения задач творческого, инновационного характера, а значит, членам команды придется брать на себя новые для себя роли.

Управление командой потребует предоставления гораздо большей степени свободы ее участникам в достижении общей и постановке промежуточных целей, в расчетах необходимых временных или материальных затрат. Все эти действия должны происходить без вмешательства со стороны руководства или при его минимальной вовлеченности в процесс работы команд. Таким образом, команды по своей сути являются самоуправляющимися или частично управляемыми подразделениями организации. Однако было бы неверно считать, что команды полностью независимы от высшего менеджмента компании и от контроля со стороны соответствующих органов организации. Они обязаны отвечать требованиям вышестоящих уровней управления корпорации, которые также могут быть организованы на основе командного принципа (высшее руководящее звено организации) [8].

Такое различие характеристик команды и группы, соответственно, делает их эффективными в одних и гораздо менее эффективными и полезными в других случаях. Прежде чем создавать команду или найти подход к управлению существующей группой, управленцу необходимо определить цели, которые она будет выполнять. Таким образом, группы эффективны в решении простых, более или менее структурированных задач в сжатые сроки, в случаях, когда ограничено количество альтернативных

вариантов решения задачи и необходим оптимальный результат и достаточно узкий диапазон компетентности. Группы также эффективны при наличии конфликта интересов участников или когда организация предпочитает работу с частными лицами. Командная работа предпочтительнее в условиях высокой неопределенности среды, при наличии множества вариантов решения задачи и/или необходимости разностороннего творческого подхода к решению сложных неструктурированных задач, а также в тех случаях, когда для их решения требуется широкий диапазон компетентности. Команды эффективнее для одновременной реализации нескольких стратегий, в случаях, когда для принятия решения необходим консенсус и высокая самоотдача всех участников. Следует также учитывать, что команда чаще всего склонна к поддержанию гармонии и согласия за счет решения «проблемных» вопросов, а значит, она склонна к рассмотрению мнения большинства в обход оригинальных, новаторских идей. Данное свойство команды значительно ограничивает ее творческий потенциал, однако повышает возможность нахождения наиболее вероятного исхода событий. Командное принятие решений, а тем более достижение консенсуса, потребует значительного объема времени, что также ограничивает возможные сферы применения команд. Необходимо также принимать во внимание эффект группомыслия, который в команде особенно ярко проявляется за счет высокой степени сплоченности её членов, что также значительно ограничивает творческий потенциал команды и требует повышенного внимания к производительности команды.

Этот сложный, трудоемкий и довольно дорогостоящий процесс создания команды не всегда нужен предприятию. В частности, к этому процессу необходимо прибегнуть в случае, когда команде необходимо выполнять одну задачу: в процессе достижения цели работники взаимозависимы и необходима высокая эффективность творческого мышления. Обычно это касается управленческих команд, которые совместно разрабатывают стратегию, новое видение организации и ее деятельности, методы антикризисной или маркетинговой политики, создают или укрепляют организационную культуру предприятия. Для согласованного выполнения четко поставленных задач с предсказуемым результатом эффективнее работа в группах, где командные методы управления будут неуместными и препятствующими их результативности.

#### Литература:

1. Zlate Mileu. Tratat de psihologie organizațional-managerială. Vol.1. - Iași: Polirom, 2004.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. - Москва: Гардарика, 2001.
3. Волкогонова О.Д., Зуб А.Т. Управленческая психология. - Москва: Инфра-М, 2005.
4. Зинкевич-Евстигнеева Т., Фролов Д. Команда на рынке: стратегия и методы. - Санкт-Петербург, 2003.
5. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. - Москва: Дело, 1994.
6. Сладкевич В.П. Мотивационный менеджмент. - Киев: МАУП, 2001.
7. Командная работа. <http://www.lexgroup.ru/rus/ramp3> сайт консалтинговой группы «Лекс».
8. Как сформировать команду для стратегических изменений <http://www.dist-cons.ru/modules/ManageChange/section5.html#5.2> дистанционный консалтинг – портал дистанционного консультирования малого предпринимательства.

*Prezentat la 04.03.2009*

## ESENȚA NOȚIUNII DE TURISM ȘI A TURISMULUI RECEPTOR CA VARIETATE A ACESTUIA

*Lucian-Gabriel PATRAȘCU*

*Universitatea Liberă Internațională din Moldova*

L'industrie du tourisme a obtenu une valeur importante qui a un impacte dans le niveau du développement de l'économie. Du point de vue économique le tourisme constitue la principale source de redressement de l'économie nationale. Son action se manifeste sur une multitude de plans, commençant par la stimulation du développement et jusqu'au perfectionnement de la structure sociale.

În acest secol industria turismului și a călătoriilor reprezintă, pe plan mondial, cel mai dinamic sector de activitate și, în același timp, cel mai important generator de locuri de muncă. Din punct de vedere economic, turismul se constituie și ca o sursă principală de redresare a economiilor naționale ale acelor țări care dispun de importante resurse turistice și le exploatează corespunzător. Acțiunea sa se manifestă pe o multitudine de planuri, de la stimularea dezvoltării economice la perfecționarea structurii sociale, de la valorificarea superioară a resurselor la îmbunătățirea condițiilor de viață.

Însuși fenomenul de turism (din fr. *tour* – primblare, voiaj) vorbește despre tendința permanentă a omului de a călători, de a se deplasa în spațiu, ce constituie nu un scop în sine, ci o condiție necesară și un mijloc de a atinge anumite obiective (comerciale, de largire a cunoștințelor, pelerinaj etc.). Începând cu secolul XIX, când au loc transformări revoluționare în sfera mijloacelor de transport, și anume: odată cu apariția vapoarelor, trenurilor, extinderea rețelei de șosele, crește calitatea și siguranța transporturilor concomitent cu ieftinirea lor, se intensifică fluxurile de călători. Apare necesitatea unor întreprinderi care să se ocupe de primirea și deservirea călătorilor. La această perioadă se atribuie și primele birouri turistice, create de englezul T.Kuk.

Turismul a căpătat caracter de masă după cel de al doilea război mondial, când s-a transformat din obiect de lux într-o necesitate pentru majoritatea populației din țările dezvoltate. După cum se spune în Declarația de la Manila privind turismul mondial, adoptată în luna octombrie 1980, „turismul contemporan a apărut în legătură cu promovarea politicii sociale, ce a condus la acordarea pentru muncitori a concediilor anuale cu plată, ceea ce, concomitent, constituie recunoașterea dreptului principal al omului la odihnă și agrement”.

Având o evoluție atât de îndelungată, turismul totuși până în prezent nu are o definiție clară, însă definiția este imperios necesară pentru a înțelege procesele ce se desfășoară în însăși industria turistică, precum și pentru elaborarea unor metodici eficiente de gestiune și evaluare a acestor procese asupra sferei economice și sociale.

Există câteva definiții mai răspândite cu privire la turism. Una dintre ele este menționată în Declarația de la Manila și prezintă turismul drept un tip de odihnă activă, călătorii, efectuate în scopul cunoașterii unor sau altor regiuni, țări noi și care în unele țări se îmbină cu elemente de sport.

Altă definiție a fost adoptată în anul 1993 de către Comisia statistică a ONU, acceptată de Organizația Mondială a Turismului și se folosește pe larg în practica mondială. Conform acesteia, turismul cuprinde activitatea persoanelor care călătoresc și efectuează vizite în locuri aflate dincolo de mediul lor obișnuit de trai, în decursul unei perioade ce nu depășește un an la rând, pentru odihnă, afaceri și în alte scopuri.

Se consideră mai exactă definiția formulată de profesorii de la Universitatea din Berna Hunziker și Krapf, care ulterior a fost adoptată de Asociația Internațională a experților științifici în domeniul turismului, și anume: turismul constituie o serie de fenomene și relații reciproce ca rezultat al călătoriilor oamenilor până la momentul când aceasta nu se soldează cu aflarea lor permanentă într-un anumit loc și nu are legătură cu obținerea de către ei a unor anumite câștiguri (venituri).

În opinia noastră, toate definițiile enumerate mai sus nu sunt exacte și nu reflectă întreaga complexitate a fenomenului turistic, ceea ce se poate explica, în primul rând, prin faptul că știința despre turism se află la etapa incipientă, iar, în al doilea rând, prin faptul că însuși obiectul de cercetare – turismul – se află într-o dezvoltare dinamică. Prima definiție se referă numai la unele aspecte ale turismului și la particularitățile lui tipice, tot astfel după cum cea de a doua examinează numai călătorii, consumatorii serviciilor turistice, lăsând fără atenție organizatorii întregului proces cu baza lor tehnico-materială complexă și diferită. Definiția a doua nu

neagă faptul că din turism se obțin venituri, ceea ce, din punctul nostru de vedere, este absolut inadmisibil. Cea de a treia definiție e mai exactă, deoarece ține cont de faptul că în procesul turistic câțiva participanți interacționează strâns între ei, dar și aceasta nu vizează întregul sistem economic complex ce asigură călătoriile oamenilor, efectuate de aceștia pentru a-și satisface necesitățile (obiectivele). Despre importanța acestei precizări vorbesc datele statistice cu privire la volumul rotațiilor financiare în cadrul industriei turistice și influența colosală a ramurii date asupra economiei regiunilor implicate în turism.

Generalizând cele trei definiții mai răspândite privind noțiunea de turism, conchidem următoarele: *turismul este un sistem social-economic multifuncțional compus din două sub-sisteme interdependente, unul din care reprezintă o comunitate de persoane, organizate în grupuri sau indivizi aparte, care își realizează necesitatea de călătorii în scopuri de cunoaștere, odihnă, distracții, tratament etc., iar al doilea sub-sistem asigură atingerea obiectivelor și sarcinilor primului sub-sistem.*

Conform definiției date, pot fi evidențiate patru semne principale ale turismului:

1. *Ieșirea în afara mediului obișnuit.* La mediul obișnuit de aflare se atribuie un anumit raion în jurul locului de trai al turistului și toate celelalte locuri pe care acesta le vizitează mai des. Termenul dat este pus în circulație de Organizația Mondială a Turismului, pentru a exclude din numărul turiștilor persoanele care se deplasează zilnic de la locul permanent de trai la locul de muncă (studii) și înapoi.

2. *Caracterul provizoriu al deplasării (călătoriei).* Această trăsătură caracteristică, introdusă pentru completarea concepției de mediu obișnuit, ne permite să delimităm turismul de alte tipuri de călătorii. Deplasarea persoanelor în intervale de timp relativ scurte permite să se facă distincție între turiști și excursioniști, pe de o parte, și locuitorii permanenți (rezidenți) ai unei sau altei țări (regiuni, localități).

În opinia noastră, perioada aflării în exteriorul mediului obișnuit nu trebuie să depășească o jumătate de an, deoarece, conform legislației fiscale din mai multe țări și acordurilor cu privire la evitarea impozitării duble, aflarea provizorie a cetățeanului străin pe teritoriul unei țări mai mult de o jumătate de an presupune implicarea lui în plata impozitelor, ceea ce poate influența veridicitatea informației statistice a țării al cărui cetățean este, precum și a celei în care se află mai mult de o jumătate de an.

3. *Obiectivele călătoriei.* Această caracteristică importantă acordă posibilitatea de a determina clar genurile de activitate atribuite la turism. Criteriul este faptul că scopul călătoriei turistice nu trebuie să-l constituie efectuarea unor activități plătite din sursa de la locul vizitat.

4. *Totalitatea fenomenelor și relațiilor social-economice.* Această caracteristică reflectă mecanismul complex al interacțiunii dintre numeroasele ramuri, care asigură deplasarea și aflarea călătorilor în afara mediului lor obișnuit de trai, precum și subliniază orientarea socială a activității turistice, a cărei importanță nu poate fi neglijată.

Conform legislației, turistul este cetățeanul care vizitează o țară (un anumit loc) cu ședere temporară în scopuri de tratament, de cunoaștere, promovare a afacerilor, intereselor profesionale, sportive, religioase etc., fără a practica o activitate plătită într-o perioadă de la 24 ore până la 6 luni de zile la rând sau care se cazează cel puțin pentru o noapte.

Turismul în lumea contemporană se manifestă în diverse fenomene și relații, ceea ce determină necesitatea clasificării lui, adică grupării elementelor sale după criterii omogene separate, dependente de anumite obiective practice. Cea mai răspândită clasificare a turismului este divizarea lui pe tipuri, categorii, moduri și forme, divizare ce se bazează pe criteriile turismului.

Conform primului criteriu – plecarea în afara mediului obișnuit – și recomandărilor Organizației Mondiale a Turismului, referitoare la o anumită țară, se delimitează următoarele tipuri de turism:

- turismul intern – călătoria locuitorilor unei anumite țări prin propria țară;
- turismul receptor – călătoria într-o anumită țară a persoanelor care nu sunt locuitorii ei;
- turismul extern – călătoria locuitorilor unei anumite țări în altă țară.

Îmbinate în diverse feluri, aceste tipuri formează categoriile turismului. Categoria „Turismul în limitele țării” include turismul intern și cel receptor. Turismul intern și extern cuprinde categoria „Turismul național”. Categoria „Turismul internațional” constă din turismul receptor și turismul extern. Îmbinarea reciprocă dintre tipurile și categoriile turismului poate fi ilustrată schematic (Fig.1).

Pentru o regiune aparte categoria „turismul receptor” se va compune din turismul regional din categoria „Turismul în hotarele României” și „Turismul internațional”.

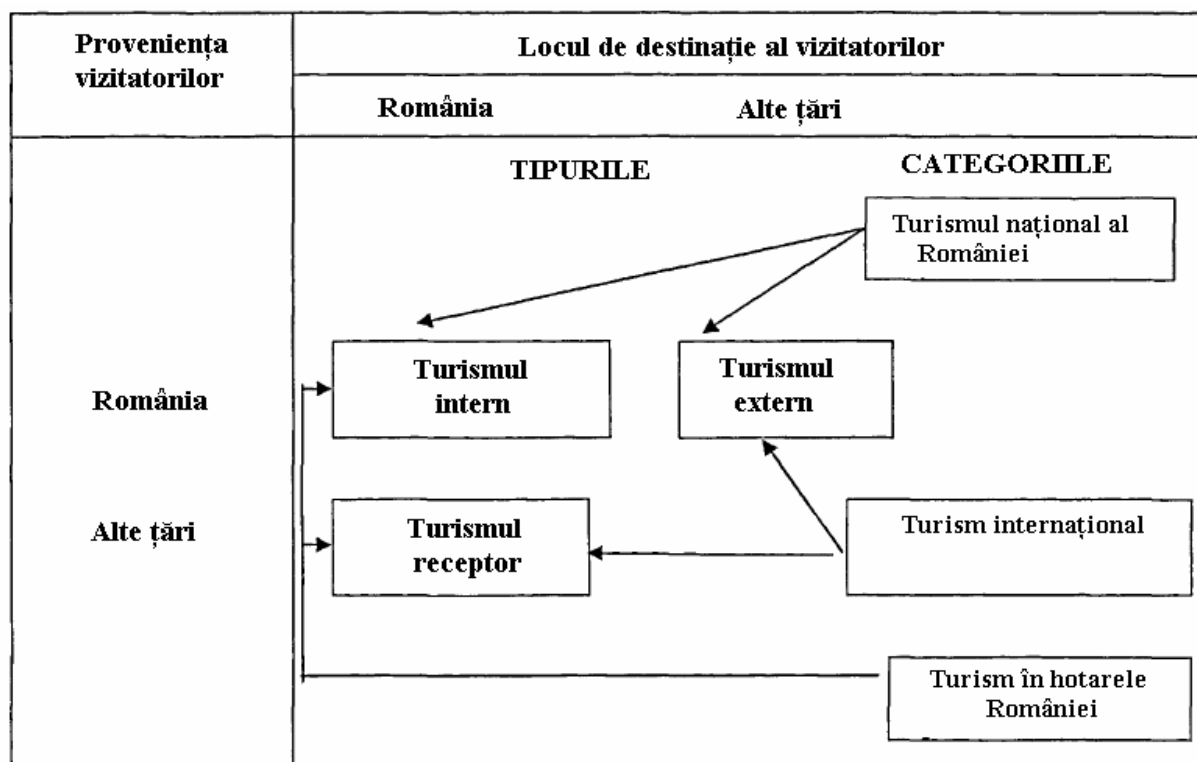


Fig.1. Tipurile și categoriile turismului.

Clasificarea funcțională a modurilor de turism este determinată de cel de al treilea criteriu – scopul deplasării, în corespondență cu care se disting următoarele moduri:

1. *Turismul cultural* pentru familiarizarea cu valorile naturale, istorice și culturale remarcabile, muzeele, teatrele, viața și tradițiile popoarelor din țara (regiunea) vizitată. La baza acestui mod se află un program excursionist amplu, atât de sine stătător, cât și în îmbinare cu agrementul.
2. *Turismul de agrement* este cel mai răspândit și se efectuează pentru odihnă, restabilirea și dezvoltarea forțelor fizice, psihologice și emoționale. Acest mod de turism diferă printr-o largă diversitate și poate include programe distractive (teatru, filme, festivaluri), ocupații pe interese (vânat, creație muzicală) etc.
3. *Turismul balnear* este condiționat de necesitatea tratării diverselor maladii. Are câteva varietăți, determinate de mijloace naturale ce influențează asupra organismului uman (tratarea cu ajutorul climei, a mълului, apei, tratarea sanatorială etc.).
4. *Turismul de afaceri* cuprinde călătoriile în scopuri de serviciu sau profesionale fără obținerea unor venituri la locul de aflare provizorie. La acest mod de turism se atribuie călătoriile pentru participare la congrese, conferințe științifice, târguri, expoziții, saloane, precum și pentru ținerea negocierilor și încheierea contractelor. În numărul turiștilor de afaceri pot fi incluse persoanele care își îndeplinesc funcțiile de serviciu în afara mediului lor obișnuit.
5. *Turismul ecumenic* este condiționat de necesitățile religioase ale oamenilor de diverse confesiuni. Călătoriile în scopuri religioase (de pelerinaj) constituie unul dintre cele mai vechi moduri de turism, având rădăcini adânci în istorie. Impactul turismului religios asupra economiei unor țări și regiuni ale lumii și, în primul rând, asupra centrelor religioase înseși este considerabil.
6. *Turismul etnic* urmărește scopul vizitării de către turiști a locurilor lor de baștină, de abitare a rudelor și apropiaților. Tipul dat de turism ocupă un loc important în turismul internațional. O importanță deosebită are turismul etnic pentru țările, o parte din populația cărora locuiește în străinătate.
7. *Ecoturismul* este orientat spre familiarizarea cu valorile naturale, educația și instruirea ecologică. Specificul organizării unui asemenea tip de turism constă în asigurarea unui impact minim asupra mediului natural, crearea unei rețele de hoteluri ecologice, care să aprovizioneze turiștii cu alimente net ecologice.
8. *Turismul rural* include vizitarea de către turiști a localităților rurale, odihna și întremarea în locuri curate din punct de vedere ecologic.

9. *Turismul de aventuri* este un mod special de odihnă cu vizitarea locurilor exotice (vulcanilor, cascadelor, locurilor unde au avut loc catastrofe etc.), practicarea unor activități exotice (bunăoară, safari, rafting), folosirea pentru deplasare a unor mijloace de transport neobișnuite (săni trase de câini, plimbatul călare pe elefanți, în aerostate etc.). Un asemenea turism prezintă un anumit grad de risc și presiuni fizice serioase.
10. *Tururile sportive*, în funcție de scopul călătoriei, se divizează în două tipuri: active și pasive. În primul caz motivația principală a turistului este posibilitatea de a practica sportul preferat (ceea ce necesită existența bazei respective: a inventarului, traselor speciale, terenurilor sportive, corturilor, instalațiilor etc.). În al doilea caz, scopul călătoriei este de a vizita competiții sportive în calitate de spectator.
11. *Turismul în tranzit*, conform recomandărilor Organizației Mondiale a Turismului, cuprinde categoria „călătorii în alte scopuri”. Tranzitul ca scop al vizitării poate fi clasificat numai din punctul de vedere al turismului receptor. Există două varietăți de tranzit. Prima vizează pasagerii din avioane, care în sens juridic nu intră în țara în care schimbă mijlocul de transport, însă în mod tradițional se consideră vizitatori ai acesteia. Cea de a doua varietate a tranzitului vizează persoanele care călătoresc trecând prin țări terțe spre locul de destinație sau locul permanent de trai. Dacă o asemenea călătorie este turistică, aceste persoane sunt clasificate ca vizitatori ai acestei țări, chiar dacă nu se opresc și nu cheltuiesc bani pe teritoriul ei.

**Bibliografie:**

1. Hughes R.J. Hospitality, Management skill builders. Educational Institute of the American Hotel & Motel Association, East Lansing, 1994.
2. Rondelli V., Cojocaru S. Managementul calității serviciilor din turism și industria ospitalității. - București: THR-CG, 2005.

*Prezentat la 02.03.2009*



**STRATEGIA DE DEZVOLTARE A PIETEI VINICOLE ÎN REPUBLICA MOLDOVA****Sergiu BULMAGA***Academia de Studii Economice din Moldova*

L'article représente une synthèse des stratégies à implémenter dans le secteur viti-vinicole de la République de Moldova. On se propose de démontrer que ces stratégies s'inspirent des actions concrètes et fermes, y compris l'identification des marchés-cibles et des besoins correspondants, de l'expérience internationale et autochtone. L'accent est mis sur le rôle des autorités publiques dans ce domaine, aussi que sur le Programme de Développement du Secteur Viti-Vinicole.

Principala piață de desfacere a producției vitivinicole moldovenești rămâne a fi Federația Rusă și țările CSI. Este salutar faptul că în ultimii ani Republica Moldova a reușit să-și extindă relațiile economice cu parteneri din UE, America și Asia (China, Japonia). În acest scop, exportul de vinuri moldovenești este produsul cu care țara noastră ar întări relațiile economice stabilite. Pentru aceasta este foarte important ca producătorii autohtoni să elaboreze strategii de dezvoltare și consolidare a pieței vitivinicole, care ar asigura stabilitate și durabilitate pentru ambele părți.

În cele ce urmează propunem un set de obiective strategice, însoțite de acțiunile necesare în vederea redresării imaginii vinurilor moldovenești, afectată de criza exportului de vin în Federația Rusă, consolidării exportului și sporirii cererii pe piața internațională.

Obiectivul de referință este crearea unei percepții favorabile în rândul consumatorilor interni și externi, care să stimuleze cererea și consumul de vinuri moldovenești.

Ipoteza de lucru ar fi existența unei cereri susținute pentru vinurile de calitate.

Contextul concurențial:

✓ Grad înalt de conștientizare în rândul consumatorilor asupra calității, diversității sortimentelor de vinuri, a mărcilor și prețurilor acestora, la disponibilitatea unei oferte atractive de export, comercializată prin canale de distribuție foarte accesibile, la existența unor asociații profesionale, interprofesionale și regionale active și foarte eficiente, la mediatizarea corespunzătoare a activității de sector.

✓ Raționalizarea canalelor interne și externe de distribuție și de vânzare cu amănuntul.

✓ Existența probabilă a unui excedent de producție în raport cu cererea atât pe piața internă, cât și pe cea externă.

✓ Activitate distinctă a concurenților îndreptată spre diminuarea poziției vinurilor moldovenești pe piețele țintă.

✓ Reglementări în creștere sub raport numeric și al gradului de complexitate pe piețele de destinație a vinurilor moldovenești.

✓ Riscul unui protecționism comercial crescând pe piețele-cheie de destinație a vinurilor moldovenești.

✓ Inițierea unei runde de negocieri la nivelul OMC.

Obiective strategice:

*1. Identificarea câtorva piețe țintă, inclusiv a segmentelor de piață țintă*

• Examinarea tendințelor cererii de vinuri, precum și a perspectivelor de evoluție a acestora pe piețele existente, cu precădere pe cele care asigură o dezvoltare durabilă a exporturilor noastre.

• Elaborarea unui plan de promovare a vinurilor pe piața internă, printr-o strânsă colaborare cu producătorii autohtoni.

• Elaborarea unui plan de promovare a vinurilor moldovenești pe piața internațională, de asemenea în baza unei consultări și colaborări cu producătorii.

*2. Identificarea nevoilor pieței și a principalelor obstacole în calea succesului*

• Stabilirea unui proces continuu de cercetare cantitativă și calitativă a cererii pe piețele țintă.

• Inițierea unui studiu menit să identifice cu precizie obstacolele în calea extinderii vânzărilor de vinuri moldovenești, precum și căile de depășire a obstacolelor identificate.

• Stabilirea cerințelor industriei prin prisma unui sistem clar de indicații geografice de natură să favorizeze eforturile de marketing și să întărească legislația în domeniu.

### 3. Dezvoltarea de noi inițiative menite să stimuleze vânzările de vinuri moldovenești

- Inițierea de activități de promovare, în condițiile unei strânse colaborări între exportatori și asociațiile lor.
- Dezvoltarea de parteneriate și programe publice private.
- Protecția și promovarea brandului de țară „Fabricat în Moldova”.

### 4. Dezvoltarea de inițiative menite să îmbunătățească accesul întreprinderilor viticole moldovenești pe piețele țintă

- Negocierea și semnarea de acorduri internaționale, care să creeze un cadru legislativ favorabil pentru exportul de vinuri moldovenești.
- Crearea unor sisteme și rețele eficiente de monitorizare a tendințelor cererii și a comportamentului consumatorilor de pe piețele și segmentele de piață țintă.
- Elaborarea unei strategii eficiente de intra- și intercomunicare.

Realizarea practică, sistematică, a cel puțin jumătate din scopurile, obiectivele și activitățile concrete propuse mai sus ar putea spori evident calitatea producției vinurilor naționale și creșterea cererii acesteia pe piețele țintă. Un punct forte al strategiei de dezvoltare a pieței vitivinicole este crearea rețelei de reprezentanță a Agenției Agroindustriale Moldova-Vin în București, Moscova și Beijing. În acest mod vom reuși treptat să ameliorăm situația sectorului vitivinicol din țară, orientat nu atât spre producție, cât spre poziționarea pe noi piețe și crearea rețelei de distribuție dezvoltată bazată pe parteneriate de lungă durată; dezvoltarea noilor mărci care ar asigura regularitate în prețuri și calitate constantă. Astfel, producția autohtonă va deveni înalt competitivă alături de cea din Europa, America și Australia, adaptându-se cu ușurință standardelor internaționale și va accelera procesul de integrare a Republicii Moldova în Uniunea Europeană.

Este de menționat și Programul de restabilire și dezvoltare a viticulturii și vinificației în anii 2002-2020, care are ca scop principal restabilirea și crearea unei ramuri performante de producere a produselor vitivinicole de calitate superioară, competitive pe piețele de desfacere și cu eficiență economică sporită.

Principiile fundamentale, puse la baza elaborării Programului, precum și ale dimensionării tuturor elementelor componente ale acestui sector economic sunt:

✓ prioritatea producției vitivinicole ca sursă importantă de produse pentru export și de mijloace bănești pentru formarea bugetului de stat și a rezervelor valutare, precum și ca ramură care asigură securitatea economică a țării;

✓ valorificarea rațională a resurselor agroecologice, îndeosebi a terenurilor în pantă puțin favorabile pentru alte culturi agricole, a resurselor financiare, precum și a potențialului uman și de producere existent în viticultură și vinificație, a infrastructurii corespunzătoare, a realizărilor tehnice și științifice în acest domeniu;

✓ restabilirea bazei pepinieristice viticole;

✓ asigurarea dezvoltării stabile și eficiente a tuturor verigilor din sectorul vitivinicol și a relațiilor echilibrate între ele, ținându-se cont de interesele comune, conjunctură, de posibilitățile pieței interne și accesul la piețele externe;

✓ diversificarea sortimentelor de struguri și produse vinicole, modernizarea tehnologiilor, bazei de producție și infrastructurii din viticultură și vinificație în scopul sporirii productivității, calității și competitivității produselor vitivinicole, precum și al reducerii costurilor la o unitate de produs;

✓ perfecționarea politicii fiscale și de creditare.

Programul își propune ca obiective frânarea agravării crizei și reducerii catastrofale a suprafețelor de vii, a recoltei de struguri, a volumului de fabricare și comercializare a produselor vinicole, trasează, de asemenea, indicatorii principali și setul de măsuri orientate spre reluarea activității normale și crearea unei ramuri de producție performante.

Studiul privind piețele de desfacere tradiționale și de perspectivă și analiza producerii și comercializării produselor vitivinicole în ultimii 15 ani demonstrează că prin organizarea corespunzătoare a marketingului pe aceste piețe este posibilă vânzarea produselor vinicole în volum de circa 40 mln. \$, obținute de la prelucrarea a circa 600 mii tone de struguri pentru vin.

Pornind de la situația reală a viticulturii, care este furnizorul de materie primă pentru industria vinicolă și de la posibilitățile acesteia în viitorul apropiat, sarcina principală pentru primii zece ani este de a menține volumul de prelucrare a strugurilor la nivelul anului 2000, adică de 360 mii tone, din care se vor obține până la 24 mln. dal. vinuri brute. Ulterior, pe măsura creșterii suprafețelor de vii și recoltei globale, se preconizează sporirea volumului de prelucrare a strugurilor până la 430 mii tone în anul 2015 și 600 mii tone în anul 2020.

Concomitent va spori și volumul de fabricare a vinurilor brute, prevăzute în Program, până la 28 mln. dal. în anul 2015 și 39 mln. dal. în anul 2020.

Actualele cerințe social-economice ale societății și conjunctura pe piețele de desfacere impun reducerea substanțială a producției vinicole de calitate inferioară, în primul rând a vinurilor alcoolizate ordinare, și stimularea dezvoltării vinificației calitative și eficiente. În acest scop, în perioada 2006-2020 se prevede stimularea producerii divinurilor, spumantelor, vinurilor din struguri de calitate superioară, precum și revitalizarea producției de sucuri din struguri.

La finele perioadei de referință, din volumul total de 39 mln. dal. de vin-materie primă, ce se va obține de la prelucrarea strugurilor, se preconizează a fi utilizat pentru fabricarea distilatelor necesare la producerea divinului și brendy – 5 mln. dal., vinurilor spumante – 5 mln. dal., vinurilor din struguri de calitate superioară, inclusiv a vinurilor cu denumire de origine – 2,5 mln. dal. Până la circa 3 mln. dal. de produs prin prelucrarea strugurilor se propune a fi utilizate pentru fabricarea sucurilor din struguri. La finele acestei perioade se va fabrica: vin îmbuteliat – 15 mln. dal., vin în vrac și pentru spumante – 15 mln. dal., divin – 600 mii dal. și brendy – 1400 mii dal.

Calculat la prețuri comparative cu anul 2000, volumul orientativ al producției vinicole globale va constitui în anul 2010 – 1,59 mlrd. lei, în anul 2015 – 1,8 mlrd. lei și în 2020 – 2,4 mlrd. lei sau va spori față de anul 2000 cu, respectiv, 21, 36 și 83 la sută.

Este necesar, de asemenea, de a conștientiza importanța realizării Programului atât la nivelul autorităților administrației publice locale, cât și al populației, deoarece dezvoltarea sectorului vitivinicol are o importanță substanțială în dezvoltarea economică și socială a țării.

#### **Bibliografie:**

1. Chitoroga V. Industria vinului din Moldova // Buletinul lunar „Noutățile pieței agricole” - 2002. - Nr.49. - P.35-65.
2. [www.vinmoldova.md](http://www.vinmoldova.md)
3. Arhiva IS „Centrul de evidență a circulației alcoolului etilic și a producției alcoolice”.
4. Conferința anuală organizată de Moldova-Vin cu ocazia Sărbătorii Vinului 2008.
5. Monitorul Oficial al Republicii Moldova. - 2006. - Nr.170-173/1340.

*Prezentat la 27.10.2008*

## APLICAREA TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE ÎN DOMENIUL COMERȚULUI ELECTRONIC

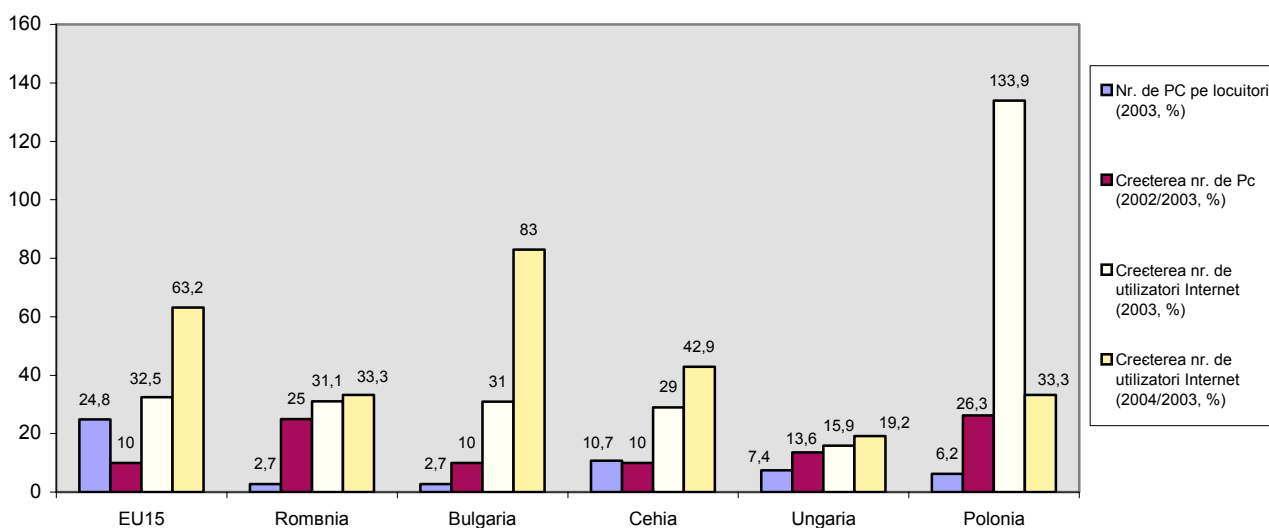
**Elena BĂDĂRĂU**

*Catedra Marketing și Relații Economice Internaționale*

The subject of this article hints at a very important aspect in the domain of electronic business and that of promoting the informational society, as one of the main instrument of the international commerce is the electronic commerce, which development is supposed to abandon the sovereignty in the commercial domain. The evaluation of the world experience in the domain of the electronic commerce has a wide research interest, especially in the context that the multilateral system of the international commerce is threatened by the proliferation of commercial blocks, which promote protectionist tendencies towards third countries.

Republica Moldova pătrunde într-o lume nouă, o lume în care comunicațiile și tehnologia informației accelerează globalizarea economiei, modificând componentele competitivității și generând noi surse pentru creșterea economică. Progresul tehnologic trebuie să facă societatea mai transparentă, să aducă cetățenii mai aproape de serviciile publice, să dezvolte noi instrumente de lucru pentru profesori, să faciliteze căutarea unui loc de muncă și să permită utilizarea în mod eficient a informației. Sistemele informatice reprezintă un instrument pentru modernizarea și globalizarea serviciilor publice și a sistemului educațional. Statul trebuie să asigure accesul tuturor cetățenilor săi la tehnologia informației și să furnizeze un cadru legal adecvat și sigur pentru utilizatorii informației digitale.

La nivelul UE, nivelul actual atins în implementarea economiei bazate pe cunoaștere corespunde unei etape de schimbare a accentului – de la acordarea de granturi la scheme sofisticate de finanțare, de la împărțirea profitului la împărțirea riscurilor, deciziilor și beneficiilor în cadrul relațiilor industriale și de la stimulente acordate pentru transferul de tehnologie a informației la managementul content-ului. CE a stabilit trei obiective prioritare pentru această etapă, respectiv: dezvoltarea interfeței dintre industrie și mediul academic, formarea de clustere și rețele și crearea de companii high-tech. O infrastructura modernă de informații și comunicații este baza Noii Economii. Această infrastructură este o precondiție pentru toate celelalte aspecte legate de accesul la informație, cunoaștere și dezvoltare. TIC este o tehnologie prietenoasă pentru utilizatori și „*enabling*”. Diferite surse care prezintă indicatori ai dezvoltării sectorului TIC indică pozițiile diferitelor țări în tranziție în acest domeniu.



**Fig.1.** Câțiva indicatorii TI ai unor țări în tranziție.

*Sursa:* Eurostat, Statistics in focus, nr. 37/2004

Piața Internetului, spre deosebire de cea a telecomunicațiilor, este deschisă competiției, cu un număr mare de operatori activi (în jur de 150, conform UNCTAD (2004)). Numărul de abonamente este estimat la 60-70 mii, numărul utilizatorilor fiind de 3-4 ori mai mare (UNCTAD, (2004); ICI estimează aceeași valoare la 880 mii).

Asistăm în ultimele decenii la o serie de fenomene și procese ce caracterizează evoluția societății umane în ansamblul ei și care indică faptul că ne aflăm într-o perioadă de mutații profunde ce definesc tranziția de la societatea industrială la un nou tip de societate. Manifestată sub forma unei crize a modelului capitalist de dezvoltare, dar și prin apariția unor concepte noi neexplicate suficient, această tranziție s-a materializat pe plan internațional în următoarele fenomene și procese majore: *globalizarea* fluxurilor de schimburi materiale și nemateriale (financiare și informaționale) dublată de *integrarea regională*, pe plan național prin reînnoirea interesului statelor pentru *dezvoltarea durabilă*, privită sub cele trei aspecte definitorii (economic, ecologic, social), și pentru edificarea unei *societăți informaționale a cunoașterii*, iar la nivelul individului – prin căutarea unei noi identități.

O nouă societate, pe care preferăm să o numim *societatea cunoașterii*, se conturează în țările avansate și se prefigurează în țările în curs de dezvoltare pe diferite trepte, elementele acestei societăți emergente coexistând cu elementele constitutive ale societății industriale. Cel mai evident aspect al noii societăți este viteza cu care sunt introduse, difuzate și utilizate tehnologiile informaționale și de comunicații (TIC), aspect ce pune în umbră faptul că are loc și o transformare majoră a concepțiilor, structurilor și instituțiilor specifice societății industriale.

Caracteristica esențială a societății informaționale (informatizate, post-industriale etc.) constă în folosirea integrată, masivă și generalizată a mijloacelor de procesare a informației și comunicațiilor în toate domeniile vieții economico-sociale, de la producția materială la domeniile serviciilor, ale administrației, până la activitățile artistice și serviciile pentru cetățean.

Această orientare generatoare de competitivitate, dar și de noi locuri de muncă, este susținută în țările dezvoltate de forțele unei piețe libere, motorul principal în evoluție reprezentându-l sectorul privat al economiei. Trecerea de la societatea industrială la societatea informațională va fi profundă, ca și trecerea de la societatea agricolă la cea industrială, dar va fi mai rapidă. Prima tranziție a durat 100-150 de ani, pe când cea actuală se va desfășura în circa 20-25 de ani, de unde și necesitatea sprijinirii procesului care nu este unul perfect natural.

Un document strategic, lansat de Comisia Europeană în decembrie 1999, este „*eEurope – an Information Society for all*”, inițiativă considerată ca esențială pentru reînnoirea și modernizarea economiei europene, pentru tranziția în perspectiva anului 2010 la noua economie bazată pe cunoaștere. Pentru implementarea acestor obiective s-au adoptat:

- planul de acțiune *eEurope 2002*, care pune accentul pe asigurarea accesului ieftin, sigur și rapid la Internet, asigurarea resurselor umane și a competențelor necesare dezvoltării și utilizării pe scară largă a serviciilor specifice societății informaționale, crearea culturii digitale și antreprenoriale, necesare trecerii la noua economie, creșterea încrederii consumatorilor și a coeziunii sociale;
- planul de acțiune *eEurope 2005*, care mizează, în special, pe progresele tehnologice din domeniul comunicațiilor în bandă largă și al multiplatformelor de acces, pe sinergia dintre dezvoltarea infrastructurii, a industriei, pe tehnologia informației și cea de conținut digital.

Un plan aparte atât în documentele europene, cât și în strategiile naționale, îl constituie **utilizarea noilor tehnologii în mediul de afaceri și, în special, dezvoltarea comerțului electronic**. Pentru accelerarea comerțului electronic sunt necesare câteva condiții esențiale: utilizarea sistemelor de plată securizate, o buna logistică de distribuție, aplicarea semnăturii electronice, creșterea încrederii agenților economici și a consumatorilor în acest nou tip de comerț. Țările care nu se vor integra valului informatizării vor rămâne la periferia viitoarei economii europene și mondiale; neimplicarea întreprinderilor mici și mijlocii în programele de informatizare va genera o economie atipică economiilor din țările dezvoltate.

Convergența tehnologiilor informației și a comunicațiilor este ilustrată, în primul rând, de dezvoltarea rețelilor de calculatoare cu comutare de pachete și explozia utilizării Internet.

În prezent, contactul dintre utilizator și sistemul TIC este direct, utilizatorul acționând dispozitive prietenoase staționare (de exemplu, PC) sau mobile (de exemplu, PDA), eventual fiind identificat prin utilizarea cartelei cu microprocesor. Aplicațiile standardizate, pe baza celei mai bune experiențe mondiale și importante posibilități de localizare prin parametrizare, sunt elaborate, întreținute și dezvoltate industrial de firme de produse program, respectând standarde de conectare și comunicare în continuă evoluție și incorporând eforturi de multe

zeci și sute de om-ani. Se constată creșterea rolului furnizorului pentru asigurarea aplicațiilor și a infrastructurii necesare, clientul concentrându-se pe activitățile specifice specializării sale. Există posibilitatea ca astfel să se obțină o reducere a costului, ca un efect de scară, prin utilizarea în comun a aceleiași resurse. Furnizorul devine furnizor de aplicații (ASP – „Application Service Provider”).

Există două opțiuni principale:

- externalizarea (outsourcing) activităților care implică tehnicitate ridicată (proiectare, implementare, întreținere, dezvoltare);
- găzduirea completă a aplicației necesare de către furnizor (hosting).

Aceste soluții corespund tendinței din ce în ce mai bine conturate, conform căreia furnizorii de TIC se transformă din ofertanți de produse în ofertanți de servicii. Într-un anumit sens, TI tinde să capete caracterul unei noi utilități a societății moderne (ca și electricitatea și telecomunicațiile). Factori posibili inhibitori ai dezvoltării ASP pot fi de natura costului telecomunicațiilor, modului de tarifare și a neîncrederii în capacitatea furnizorului de a proteja și asigura securitatea datelor, dar și insuficiența dezvoltare a e-Banking.

În Republica Moldova, piața electronică se află deocamdată într-un stadiu de formare. Consumatorii încă experimentează online, dar mai sunt multe obstacole ce trebuie să fie depășite înainte de a se schimba comportamentul clienților. Problemele ce necesită soluționare vizează barierele de securitate, asigurarea protecției clienților, vitezele mici în rețea sau chiar asigurarea accesului la Internet.

#### **Bibliografie:**

1. Georgescu M. Structuri de date și baze de date. - Galați: Pax Aura Mundi, 2002.
2. Georgescu Cr., Georgescu M. Rețele de calculatoare și Internet. - București: Editura Didactică și Pedagogică, 2003.
3. Andone I., Țugui A. Baze de date inteligente în managementul firmelor. - Iași: Dosoftei, 2001.
4. Fotache M. Baze de date relaționale. - Iași: Junimea, 2001.

*Prezentat la 01.06.2009*

## PERSPECTIVELE DE REDUCERE A RISCULUI ÎN COMERȚUL ELECTRONIC

*Elena BĂDĂRĂU*

*Catedra Marketing și Relații Economice Internaționale*

This article is about the reduction of the risks in computer trade. In Republic of Moldova the computer market is on the first stage of development. The users experiment online, but there are a lot of problems which must be solved. Our state cannot integrate into the European informational community, because our country needs an adequate low system.

Internetul a apărut la finele anilor '60, în urma unui proiect în domeniul apărării. Proiectul prevedea crearea unei rețele de comunicații ce ar putea funcționa în condiții de război nuclear. Una dintre principalele exigențe față de calitatea funcționării rețelei era lipsa unui centru unic de dirijare; în asemenea rețea orice calculator nu este cu nimic mai important decât oricare altul.

Un eveniment important în istoria Internetului a fost crearea standardului unic de comunicație a protocolului TCP/IP de dirijare a transmisiunii (protocol interrețea), care a permis conectarea diverselor rețele între ele. Anume grație protocolului TCP/IP a fost creată „rețeaua rețelelor” – Internet.

Alt eveniment marcant în istoria Internetului a fost crearea „rețelei internaționale” (Word Wide Web sau WWW, sau W3). A fost elaborată o metodă nouă de transmisiune și imagine a informației (protocoalele de transmisiune a hipertextelor).

Internetul reprezintă o rețea internațională de calculatoare, formată din diverse rețele de calculatoare, unite prin acorduri standard de transmisiune a informației și sistem unic de adresare. Unitatea rețelei Internet o formează rețelele locale de calcul, a căror totalitate alcătuiește rețeaua regională (globală), care poate fi departamentală sau privată. La nivel superior rețelele regionale sunt unite la una din așa-numitele rețele de susținere (de repere) ale Internetului. În realitate, rețelele regionale pot fi unite între ele și fără accesarea rețelei de susținere.

În Republica Moldova relațiile în Internet sunt prevăzute de Legea cu privire la informatică, nr.1069-XIV din 22.06.2000 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2001, nr.73-74).

Comerțul electronic (*Electronic commerce* sau *E-commerce*, în engleză) este demersul de cumpărare prin intermediul transmiterii de date la distanță, demers specific politicii distributive a marketingului. Prin intermediul Internetului se dezvoltă o relație de schimb și servicii între ofertant și viitorul cumpărător.

Termenul de *Electronic Business* a fost făcut popular în anii '90 ai sec. XIX, printr-o campanie publicitară a companiei IBM. Utilizarea tuturor mijloacelor electronice pentru participarea la o activitate de comerț electronic poartă denumirea de *tranzacție electronică* (*e-trade*, în limba engleză). Strâns legate de comerțul electronic sunt afacerile electronice, care nu se limitează la cumpărarea și vânzarea de bunuri sau servicii, ci includ și servirea cumpărătorilor, colaborarea cu partenerii de afaceri sau conducerea unei organizații prin mijloace electronice.

În cadrul comerțului electronic pot fi tranzacționate bunuri și servicii digitale (sunt excluse fazele logistice), iar locul în care sunt tranzacționate aceste bunuri digitale poartă denumirea de *piață electronică* (*e-marketspace*, în limba engleză) – contextul virtual în care cumpărătorii și vânzătorii se găsesc unul pe altul și tranzacționează afaceri electronice.

Comerțul electronic implică participarea atât a persoanelor fizice și juridice, cât și a statului sau a instituțiilor acestuia. În funcție de asocierile dintre acești participanți au luat naștere mai multe forme de comerț electronic. Comerțul electronic transformă economia existentă într-o nouă economie a informației. Schimbarea produsă de folosirea tehnologiilor informației și comunicațiilor (TIC) afectează toate domeniile și toate întreprinderile. Fenomenul Internet amplifică transformarea, punând la dispoziție pe scară largă oamenilor și organizațiilor resursele informaționale. Este construită o nouă infrastructură tehnică. Dacă înainte o afacere era echivalentă cu oameni, tehnologii și capital, în noua economie vorbim de oameni, tehnologii, capital și informație. Se produce un efect de transformare a resurselor informaționale asupra industriei și despre o dispariție gradată a hotarelor între produse și servicii. Managementul informației și cunoștințelor se dezvoltă ca funcție a afacerilor și ca o nouă funcție în organizație, apar oportunități noi de afaceri bazate pe TIC. Personalul ocupat cu informația devine din ce în ce mai numeros.

Putem spune ca un prim risc major al comerțului electronic este creșterea continuă a vulnerabilității sistemelor informatice la scară națională și globală, accentuat de factori de risc, printre care viteza de creștere a Internet, generalizarea prea rapidă a folosirii lui, care nu permite dezvoltarea metodelor eficiente de securizare a aplicațiilor, implementarea de soluții robuste și fiabile și instruirea participanților în probleme de risc.

Generalizarea aplicațiilor cu infrastructura Internet conduce, ca fenomen social, la pătrunderea în rândul utilizatorilor a *infractorilor informatici*. Riscul este comun tuturor țărilor, dar pentru țările emergente cu infrastructură în formare poate fi considerat mai mare în contextul problemelor de lipsă de educare a utilizatorilor în folosirea tehnologiilor informației și comunicațiilor.

Riscul este amplificat și de apariția de noi forme de atacuri și război digital, care de cele mai dese ori nu pot fi prevenite, fiind greu de anticipat care va fi forma riscului la etapa actuală de dezvoltare a TIC în multe țări ale lumii.

Lipsa efortului de constituire a conținutului digital sau întârzieri în crearea lui reprezintă un alt risc major. Arhivarea electronică a documentelor este o cerință care nu poate fi ignorată, riscul aferent fiind acela că i se poate acorda o prioritate scăzută justificată prin costurile ridicate.

Tot în categoria riscului generat de conținutul digital se poate include întârzierea constituirii depozitelor de date care pot produce în condițiile competiției internaționale rămăneri în urmă la nivelul organizațiilor sau macroeconomic.

Un alt risc major este folosirea potențială a informației stocate în sistemele informatice împotriva persoanelor, colectivităților sau organizațiilor.

Legislația statelor democratice încearcă să reducă acest risc. Și în Republica Moldova există legi privind protecția datelor personale, comerțul electronic, semnătura electronică etc. care prevăd sancțiuni aspre pentru infracțiunile de acces neautorizat la informație și folosirea ei neadecvată. Modul de implementare a legislației poate fi însă considerat un risc secundar asociat. Pe un plan mai general, acumularea de informație în Internet și alte rețele informatice generează teama de amenințare la adresa democrației.

Analizele la nivel european privind calitatea vânzărilor prin Internet, pe baza directivelor referitoare la comerțul electronic și la contractele negociate la distanță, evidențiază faptul că principalele obstacole în dezvoltarea comerțului electronic rămân, în continuare, problemele legate de calitatea serviciilor de comerț electronic, securitatea tranzacțiilor electronice și încrederea consumatorilor în furnizorul de produse și servicii.

Republica Moldova nu se poate integra într-o societate informațională europeană și globală, dacă nu are un sistem de drept corespunzător. Or, e bine știut că o țară, unde nu se respectă legea și unde nu e ordine, nu este dorită într-o comunitate a tehnicii moderne. Societatea informațională, sau Cyberspace, are nevoie de un drept specific evoluat, Cyberlaw.

#### **Bibliografie:**

1. Business Research Handbook: Methods and Sources for Lawyers and Business Professionals, Kathy Shimpock-Vieweg, Little, Brown and Co., 1996.
2. Internet for Lawyers, Law Office Videotapes, State bar of Wisconsin, 2004.
3. What Lawyers Need to Know about the Internet, Practising Law Institute, 1997, videotape & book.
4. Internet Starter Kit for Windows, Adam Engst, Corwin Low, Michael Simon, 1994.
5. Economia serviciilor internaționale. - București, 2005.

*Prezentat la 01.06.2009*



**EVOLUȚIA COSTURILOR PRODUCTIVE TOTALE SUB IMPACTUL  
IMPLEMENTĂRII REZULTATELOR CERCETĂRIILOR ȘTIINȚIFICE:  
ASPECT METODOLOGIC**

*Victoria GANEA, Olesea BEJAN, Alexandru GRIBINCEA, Ion CIOBANU\**

*Catedra Marketing și Relații Economice Internaționale*

*\*InvestPrivatBank*

In this article we review and discuss the potential and limitations of econometric methods for the evaluation of productivity of scientific and technological (S&T) systems. We examine and compare the main approaches that have been applied in the literature: the production function and the production frontier approach. Both approaches present advantages and disadvantages. In the first part of the chapter we carry out a selective review of the two fields. In the second part we focus on the last developments of the efficiency analysis literature, with particular attention to the nonparametric approach. An illustration of the potential of robust nonparametric techniques is offered using data from the Italian National Research Council (CNR). The article concludes by discussing the potential of these approaches for the analysis of S&T systems beyond the existing applications.

Spre deosebire de eficiența altor activități umane, eficiența dezvoltării științei poate fi cuantificată doar convențional, aproximativ, incomplet. Știința și-a „cucerit” dreptul și la realizarea unor rezultate negative. În dinamica costurilor destinate dezvoltării științei pot fi aduse exemple, pe când cercetătorii ce fac parte din mai multe generații au depus doar „efort”, fără a realiza vreun „efect”. De exemplu, calculatoarele au devenit eficiente abia în secolul XXI, însă cheltuielile s-au început încă din anul 1642 (Blaise Pascal, Paris). Costurile fără rezultate convingătoare au continuat sute de ani. Nici matematicienii, dezvoltând matematica fundamentală, nu s-au gândit la aplicabilitatea rezultatelor, la efectul practic care ar putea fi util în activitățile umane. Întru confirmare, putem aduce spusele lui Stanislav Lem: „Matematicienii confecționează costume de cele mai diverse dimensiuni și forme pentru ființe care în realitate nici nu există”. Acesta este „fanatismul” științelor fundamentale, care se dezvoltă după cum găesc acestea de cuviință, fără a aștepta „indicații” de la guvernanți. În principiu, dezvoltarea științelor fundamentale nu poate fi gestionată. Sistemele fundamentale se dezvoltă în toate direcțiile și cât mai profund după criteriul lui Stanislav Lem. În biblioteca succeselor științelor fundamentale sunt de „toate” pentru „toți”. Încă multe sute de ani omul s-ar putea folosi de arsenalul matematic, de care azi omenirea dispune, fără a mai investi, a depune efort în dezvoltarea științei matematice fundamentale. Multispectrul, diversitatea direcțiilor de cercetare, volumul enorm al succeselor științelor fundamentale servesc bază, bibliografie inepuizabilă pentru noi elaborări științifice cu tentă aplicabilă. Din aceste argumente nimeni nu se avântă să concluzioneze că științele fundamentale sunt suficient de dezvoltate și, deci, în continuare e cazul de pus accentul pe științele aplicative. Dimpotrivă, pentru științele fundamentale în lume sunt create condițiile necesare, iar globalizarea economică, deschiderea frontierelor, apariția mijloacelor tehnice de telecomunicare contribuie considerabil la dezvoltarea științelor fundamentale. Parțial, științele fundamentale își redirecționează unele cercetări pentru soluționarea problemelor formulate de științele aplicative.

Științele aplicative (de regulă, ramurale) în baza succeselor științelor fundamentale, soluționează probleme practice, formulează probleme pentru științele fundamentale. Estimarea nivelului științei dintr-o țară sau alta este un lucru, în viziunea noastră, dificil. Realizările științifice sunt incomensurabile. Există o serie de indici care, în linii mari, ar putea fi utilizați în procesul de determinare a capacității științifice a ramurii, a economiei naționale. De exemplu, raportul dintre costul cercetărilor științifice și produsul final (pentru ramuri), dintre cost și PIB; raportul dintre numărul de colaboratori științifici și numărul de angajați.

În SUA, de exemplu, o ramură are o capacitate științifică mare dacă raportul dintre numărul de colaboratori științifici și numărul de angajați din ramură depășește 0,5%. Pornind de la specificul ramurii, nu toate ramurile sunt și pot fi generatoare de idei, de rezultate științifice; nu toate ramurile sunt consumatoare de rezultate științifice. Industria electronică, electrotehnică, de construcție, a aparatelor, dispozitivelor în scopuri științifice, industriale, industria avio, chimică sunt numite tradițional ramuri cu tehnologii performante, ramuri consumatoare de idei științifice, de produse intelectuale. Aceste ramuri determină, în mare măsură, succesul, insuccesul economic în restul ramurilor economiei naționale.

Știința este o ramură specifică: are nevoie de aparate, utilaje, tehnologii ultramoderne; de o bază tehnico-materială foarte dezvoltată; de o infrastructură specifică; de condiții de muncă; se poate dezvolta numai dacă personalul științific are o pregătire temeinică, se completează reciproc. Ea are nevoie de cerere la produsele, la rezultatele sale științifice. Personalul științific nu poate fi pregătit într-o perioadă relativ scurtă. De exemplu, studiile universitare nu pot fi suficiente pentru un colaborator științific. Pentru a deveni generator de idei, omul are de depășit etapele: de inițiere în știință; de acumulare de cunoștințe științifice; de sesizare a cunoștințelor științifice; de generare de cunoștințe, de idei.

Un colaborator științific 2/3 din viața sa se pregătește să devină specialist, generator de cunoștințe și doar 1/3 din anii vieții pot fi, cu o anumită probabilitate, productivi. Pregătirea personalului științific este echivalentă cu o acumulare de investiții de durată; reprezintă investiții nematerializate și, dacă apare ideea – un produs al cercetărilor științifice, până la produsul final durează.

Rezultatele investigațiilor științifice au de trecut un șir de etape (Fig. 1).

Același rezultat al științei fundamentale este aplicat în „lanț” la crearea unor produse principial noi sau la eficientizarea procesului de producere. Admitem că „lanțul” este constituit din  $n$  componente (procese, produse). Firește e să considerăm că costurile de aplicare a realizărilor științifice la crearea sau la eficientizarea următorului produs, proces vor fi mai mici decât costurile similare pentru produsul, procesul precedent. Argumente pot fi multe: personalul implicat în aplicarea rezultatelor din știința fundamentală devine mai calificat prin experiența precedentă; în noile aplicări se ține cont de eșecurile comise la soluționarea problemei pentru produsele, procesele precedente, costisitoare; rezultatele științifice aplicate la eficientizarea proceselor, produselor precedente, pot fi implementate, utilizate gratuit în procesul de elaborare a produselor următoare. Costul total al efortului intelectual, numit în continuare costul inovației, este constituit din suma costurilor în cele 10 etape prezentate în Figura 1.

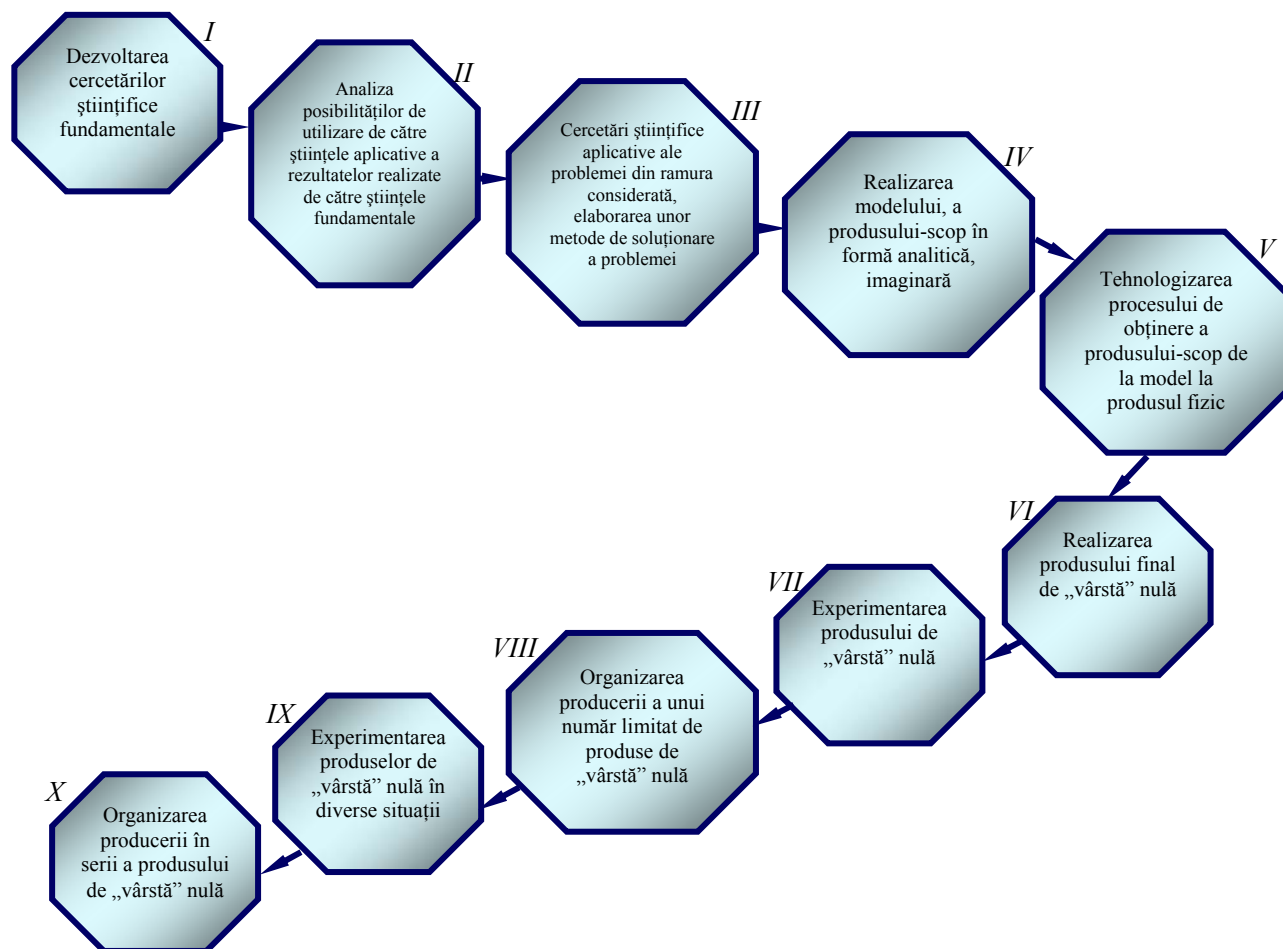


Fig.1. Etapele investigațiilor, precedente producerii în serie.

Fiecare țară, în relațiile sale economice internaționale cu partenerii săi economici din exterior tinde să-și maximizeze TOTAL REVENUE (TR), adică  $TR = P \cdot Q \rightarrow \max$ , unde  $P$  – prețul de comercializare a mărfii;  $Q$  – volumul de marfă exportată. Dacă economia țării considerate este o economie relativ mică (are o pondere nesemnificativă în economia mondială), atunci AVERAGE REVENUE (AR) și MARGINAL REVENUE (MR) vor coincide, adică  $AR = MR$ . Costul productiv ( $K$ ) al mărfii exportate este în anumită dependență de volumul exportului  $Q$ , adică  $K = f(Q)$ . Funcția  $f(Q)$  poate avea cele mai diverse forme. Admitem că costurile productive sunt determinate de funcția  $K^{(0)} = c^{(0)} \cdot Q$ , unde  $c^{(0)}$  – costul specific al mărfii până la apariția și implementarea inovației 1. Inovația contribuie la creșterea eficienței factorilor de producție, la reducerea costurilor productive; presupune un anumit efort intelectual. Inovațiile se desfășoară în lanț pentru diferite produse propuse. Admitem, că la primul produs, proces, costul inovațional constituie  $IN_1$ . În consecință, costul specific inițial, adică de la produsul, procesul inițial  $c^{(0)}$ ,  $c^{(0)}$  se va reduce până la  $c^{(1)}$  ( $c^{(0)} > c^{(1)}$ ), costul total după apariția și implementarea inovației va fi determinat de funcția  $K^{(1)} = c^{(1)} \cdot Q + IN_1$ , cu un coeficient unghiular  $c^{(1)}$  mai mic decât coeficientul unghiular  $c^{(0)}$ . În funcția  $K^{(0)} = c^{(0)} \cdot Q$ .

Există un așa volum  $Q$  al mărfurilor exportate, pentru care costurile până la apariția inovației 1 coincid cu costurile productive după implementarea inovației, adică  $K^{(0)}(Q_1) = K^{(1)}(Q_1)$ ;  $c^{(0)}Q_1 = c^{(1)}Q_1 + IN_1$ .

Determinăm costul productiv specific al mărfii exportate  $c^{(1)}$ :  $c^{(1)} = c^{(0)} - \frac{IN_1}{Q_1}$ . Costurile productive

totale vor avea forma:

$$\begin{aligned} K^{(1)} &= c^{(1)} \cdot Q_1 + IN_1 = \left( c^{(0)} - \frac{IN_1}{Q_1} \right) \cdot Q_1 + IN_1 = c^{(0)} \cdot Q_1 + IN_1 \left( 1 - \frac{Q_1}{Q_1} \right) = c^{(0)} \cdot Q_1 - IN_1 \left( \frac{Q_1}{Q_1} - 1 \right) = \\ &= \left( c^{(0)} - IN_1 \left( \frac{1}{Q_1} \right) \right) Q_1 \end{aligned}$$

Costurile productive  $K^{(0)} = c^{(0)} \cdot Q$  și AVERAGE REVENUE (AR), MARGINAL REVENUE (MR) pot fi puse la baza determinării volumului optim de mărfuri exportate. Din condiția  $MR^{(0)} = MK^{(0)}$  determinăm  $Q = Q_1$  (Fig.2).

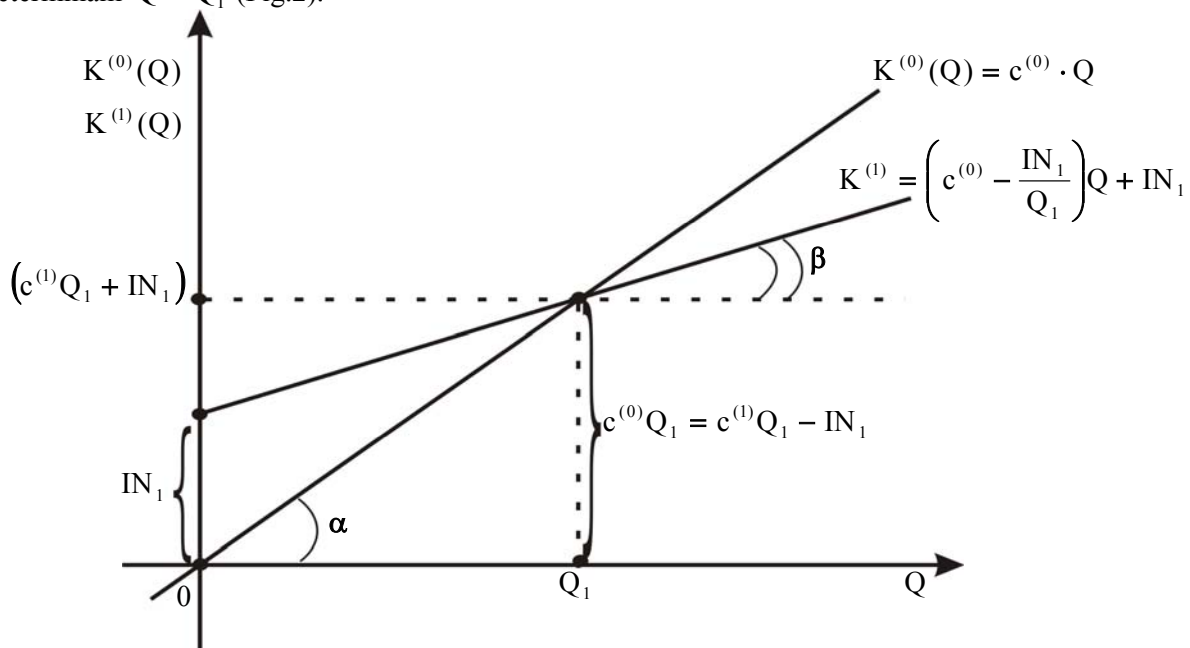


Fig.2. Funcțiile costurilor productive de până la și după apariția și implementarea inovației 1.

Până la implementarea inovației, costul productiv specific a constituit  $MK^{(0)} = c^{(0)} = \text{tg}\alpha$ , iar după –  $MK^{(1)} = \left(c^{(0)} - \frac{IN_1}{Q_1}\right) = \text{tg}\beta$ ,  $\text{tg}\beta < \text{tg}\alpha$ . După implementarea inovației 1 costurile productive s-au redus cu:

$$\Delta K^{(1)} = K^{(0)} - K^{(1)} = c^{(0)}Q - \left(c^{(0)} \cdot Q + IN_1 \left(1 - \frac{Q}{Q_1}\right)\right) = IN_1 \left(\frac{Q}{Q_1} - 1\right) = IN_1 \left(\frac{1}{Q_1} - \frac{1}{Q}\right) \cdot Q \text{ (Fig.3).}$$

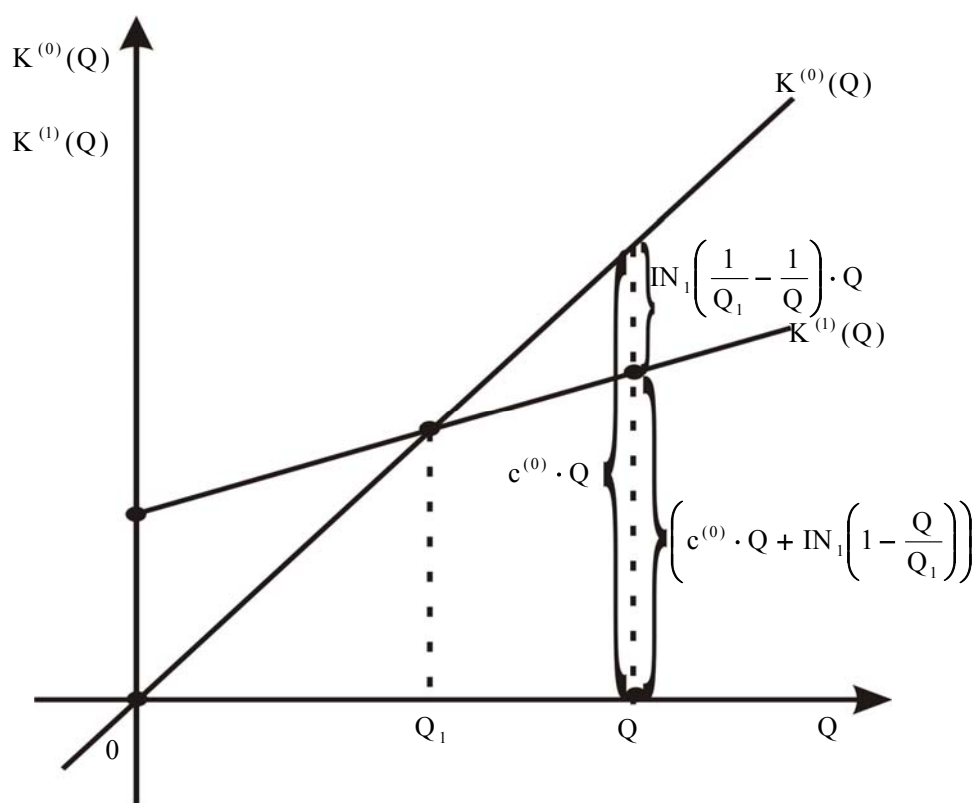


Fig.3. Reducerea costurilor productive după implementarea inovației 1.

După apariția și implementarea inovației 2 costul specific se va reduce de la  $c^{(1)}$  până la  $c^{(2)}$ ,  $c^{(1)} > c^{(2)}$ ; costul productiv al exportului va constitui  $K^{(2)} = c^{(2)} \cdot Q + IN_2$ , unde  $IN_2$  – costul inovației 2. Costurile și după implementarea inovației 2 vor coincide pentru volumul mărfurilor exportate egale cu  $Q_2$ , adică  $K^{(1)}(Q_2) = K^{(2)}(Q_2)$ ;

$$c^{(2)}Q_2 + IN_2 = c^{(1)}Q_2 + IN_1 = \left(c^{(0)} - IN_1 \left(\frac{1}{Q_1} - \frac{1}{Q_2}\right)\right)Q_2$$

Determinăm costul productiv specific al mărfii exportate  $c^{(2)}$ :

$$c^{(2)} = c^{(0)} - IN_1 \left(\frac{1}{Q_1} - \frac{1}{Q_2}\right) - IN_2 \cdot \frac{1}{Q_2}$$

După implementarea inovației 2, costurile productive totale vor avea forma:

$$K^{(2)} = c^{(2)}Q + IN_2 = \left( c^{(0)} - IN_1 \left( \frac{1}{Q_1} - \frac{1}{Q_2} \right) - IN_2 \cdot \frac{1}{Q_2} \right) \cdot Q + \frac{IN_2}{Q} \cdot Q =$$

$$= \left( c^{(0)} - IN_1 \left( \frac{1}{Q_1} - \frac{1}{Q_2} \right) - IN_2 \left( \frac{1}{Q_2} - \frac{1}{Q} \right) \right) \cdot Q$$

După implementarea inovației 2 costurile productive s-au redus cu:

$$\Delta K^{(2)} = K^{(1)} - K^{(2)} = \left( c^{(0)} - IN_1 \left( \frac{1}{Q_1} - \frac{1}{Q} \right) \right) \cdot Q - \left( c^{(0)} - IN_1 \left( \frac{1}{Q_1} - \frac{1}{Q_2} \right) \right) - IN_2 \left( \frac{1}{Q_2} - \frac{1}{Q} \right) \cdot Q =$$

$$= \left( \frac{1}{Q_2} - \frac{1}{Q} \right) (IN_2 - IN_2) Q = \frac{Q - Q_2}{Q_2} \cdot \Delta IN_2.$$

Inovația 3 costă  $IN_3$ . După implementarea inovației 3, costul specific  $c^{(2)}$  se reduce până la  $c^{(3)}$ ,  $c^{(2)} \succ c^{(3)}$ ; costul productiv total constituie  $K^{(3)} = c^{(3)}Q + IN_3$ . Pentru volumul exporturilor  $Q = Q_3$  costurile  $K^{(2)}(Q_3)$  și  $K^{(3)}(Q_3)$  vor coincide, adică:

$$c^{(3)} \cdot Q_3 + IN_3 = \left( c^{(0)} - IN_1 \left( \frac{1}{Q_1} - \frac{1}{Q_2} \right) - IN_2 \left( \frac{1}{Q_2} - \frac{1}{Q_3} \right) \right) \cdot Q_3$$

Determinăm costul productiv  $c^{(3)}$ :

$$c^{(3)} = c^{(0)} - IN_1 \left( \frac{1}{Q_1} - \frac{1}{Q_2} \right) - IN_2 \left( \frac{1}{Q_2} - \frac{1}{Q_3} \right) - IN_3 \frac{1}{Q_3}$$

După implementarea inovației 3, costurile productive totale, vor avea forma:

$$K^{(3)} = c^{(3)} \cdot Q + IN_3 = \left( c^{(0)} - IN_1 \left( \frac{1}{Q_1} - \frac{1}{Q_2} \right) - IN_2 \left( \frac{1}{Q_2} - \frac{1}{Q_3} \right) - IN_3 \frac{1}{Q_3} \right) \cdot Q + \frac{IN_3}{Q} \cdot Q =$$

$$= \left( c^{(0)} - IN_1 \left( \frac{1}{Q_1} - \frac{1}{Q_2} \right) - IN_2 \left( \frac{1}{Q_2} - \frac{1}{Q_3} \right) - IN_3 \left( \frac{1}{Q_3} - \frac{1}{Q} \right) \right) \cdot Q$$

Costul total s-a redus cu:

$$\Delta K^{(3)} = K^{(2)} - K^{(3)} = \left( c^{(0)} - IN_1 \left( \frac{1}{Q_1} - \frac{1}{Q_2} \right) - IN_2 \left( \frac{1}{Q_2} - \frac{1}{Q} \right) \right) \cdot Q -$$

$$- \left( c^{(0)} - IN_1 \left( \frac{1}{Q_1} - \frac{1}{Q_2} \right) - IN_2 \left( \frac{1}{Q_2} - \frac{1}{Q_3} \right) - IN_3 \left( \frac{1}{Q_3} - \frac{1}{Q} \right) \right) \cdot Q = \left( \frac{1}{Q_3} - \frac{1}{Q} \right) (IN_3 - IN_2) \cdot Q =$$

$$= \frac{Q - Q_3}{Q_3} \cdot \Delta IN_3.$$

Admitem că inovația se desfășoară fiind aplicată la  $j$  produse, procese;  $j = 1, 2, \dots, n$ .

Aici costurile productive de la un produs, un proces la următorul produs, proces se reduc (Tab.1).

Tabelul 1

**Evoluția costurilor productive sub impactul rezultatelor cercetărilor științifice**

Produsul, procesul $j$ aflat sub PTȘ	Costurile productive ale produselor reduse sub impactul implementării rezultatelor cercetărilor științifice
0	
1	$c^{(1)} = c^{(0)} - \frac{IN_1}{Q_1}$
2	$c^{(2)} = c^{(0)} - IN_1 \left( \frac{1}{Q_1} - \frac{1}{Q_2} \right) - IN_2 \frac{1}{Q_2}$
3	$c^{(3)} = c^{(0)} - IN_1 \left( \frac{1}{Q_1} - \frac{1}{Q_2} \right) - IN_2 \left( \frac{1}{Q_2} - \frac{1}{Q_3} \right) - IN_3 \frac{1}{Q_3}$
4	$c^{(4)} = c^{(0)} - IN_1 \left( \frac{1}{Q_1} - \frac{1}{Q_2} \right) - IN_2 \left( \frac{1}{Q_2} - \frac{1}{Q_3} \right) - IN_3 \left( \frac{1}{Q_3} - \frac{1}{Q_4} \right) - IN_4 \frac{1}{Q_4}$
⋮	.....
$j$	$c^{(j)} = c^{(0)} - \left( \sum_{i=1}^{j-1} IN_i \left( \frac{1}{Q_i} - \frac{1}{Q_{i+1}} \right) \right) - IN_j \frac{1}{Q_j}$

Fiecare implementare suplimentară a unui rezultat al cercetărilor științifice contribuie la reducerea costurilor totale (Tab.2).

Tabelul 2

**Evoluția reducerilor costurilor totale ale produselor, proceselor sub impactul implementărilor rezultatelor cercetărilor științifice**

Produsul, procesul $j$ aflat sub PTȘ	Reducerea costurilor productive totale ale produselor, proceselor sub impactul implementărilor rezultatelor cercetărilor științifice
1	$\Delta K^{(1)} = IN_1 \left( \frac{1}{Q} - \frac{1}{Q} \right) Q$
2	$\Delta K^{(2)} = (IN_2 - IN_1) \left( \frac{1}{Q_2} - \frac{1}{Q} \right) Q = \Delta IN_2 \left( \frac{1}{Q_2} - \frac{1}{Q} \right) Q$
3	$\Delta K^{(3)} = (IN_3 - IN_2) \left( \frac{1}{Q_3} - \frac{1}{Q} \right) Q = \Delta IN_3 \left( \frac{1}{Q_3} - \frac{1}{Q} \right) Q$
4	$\Delta K^{(4)} = (IN_4 - IN_3) \left( \frac{1}{Q_4} - \frac{1}{Q} \right) Q = \Delta IN_4 \left( \frac{1}{Q_4} - \frac{1}{Q} \right) Q$
⋮	.....

$j$	$\Delta K^{(j)} = (IN_j - IN_{j-1}) \left( \frac{1}{Q_j} - \frac{1}{Q} \right) Q = \Delta IN_j \left( \frac{1}{Q_j} - \frac{1}{Q} \right) Q$
-----	--

Eforturile investiționale pe parcursul a celor 10 etape (Fig.1) contribuie la reducerea costurilor productive totale ale produselor, proceselor. Din condiția  $\frac{dK}{dIN} = 0$  determinăm numărul optim de implementare a rezultatelor științifice în scopul reducerii costurilor productive totale.

Din datele prezentate în Tabelul 2 deducem:

$$\Delta K^{(j)} = \Delta IN_j \left( \frac{1}{Q_j} - \frac{1}{Q} \right) Q \text{ sau } \frac{\Delta K^{(j)}}{\Delta IN_j} = \frac{Q - Q_j}{Q_j}; \lim_{\Delta IN_j \rightarrow 0} \frac{\Delta K^{(j)}}{\Delta IN_j} = \frac{dK^{(j)}}{dIN_j} = \frac{Q - Q_j}{Q_j} = 0, \text{ deci } Q^* = Q_j$$

pentru care  $\Delta K^{(j)} = \Delta IN_j \left( \frac{1}{Q_j} - \frac{1}{Q} \right) Q = \Delta IN_j \left( \frac{1}{Q_j} - \frac{1}{Q_j} \right) = 0$ . Implementarea în continuare pentru realizarea unui export  $Q > Q_j$  va conduce nu la reducerea, ci la creșterea costurilor totale.

Costurile productive totale sub impactul rezultatelor cercetărilor științifice, ale progresului tehnico-științific depind de creșterea investițiilor la cele 10 etape (Fig.1), de numărul produselor, proceselor, aflate sub implementarea PTȘ.

**Concluzii.** Investițiile efectuate în domeniul cercetare-dezvoltare în țara A contribuie la reducerea costurilor productive totale din această țară și, deci, creează priorități în raport cu țările unde investițiile din acest domeniu sunt relativ reduse; PTȘ asigură creșterea economică  $Q$  a țărilor, care fac investițiile respective, defavorizează țările unde investițiile în domeniul cercetare-dezvoltare sunt lipsă sau mult reduse; costurile considerabile necesare pentru dezvoltarea domeniului cercetare-dezvoltare creează premise pentru sărăcirea în continuare a țărilor sărace, pentru dezvoltarea și mai puternică a țărilor bogate; eficiența investițiilor în domeniul cercetare-dezvoltare este determinată de numărul problemelor economice care pot fi soluționate, de complexitatea acestora, de volumul exportului de produse cu un cost redus de cheltuieli.

#### Bibliografie:

1. Gribincea A. Progresul tehnico-științific. - În: Materialele Conferinței internaționale. - Chișinău: ASEM, 2008.

Prezentat la 09.04.2009

## COGNITIVE AND ATTITUDINAL EFFECTS OF INVOLVEMENT

**Tatiana GAUGAȘ**

*Academia de Studii Economice din Moldova*

Eficiența mesajelor publicitare este pe larg influențată de nivelul de implicare a audienței. În acest articol se studiază teoriile existente privind atenția și nivelul de percepere a informației ce influențează implicarea consumatorilor în perceperea mesajelor publicitare. Sunt analizate și caracterizate cele patru niveluri de implicare și participare a audienței: atenția prealabilă, atenția locală, înțelegerea și elaborarea atitudinilor, fiind aranjate gradual de la cel mai mic nivel de implicare spre cel mai mare.

There is a consensus that high involvement means (approximately) personal relevance or importance. Further, it is generally accepted that communication influences can occur with low involvement, and that the mechanism of communication impact for low involvement is different from that for high involvement. However, theorists have shown little agreement regarding the theoretical mechanisms of involvement, interpreting it in terms of concepts such as extent of personal connections (Krugman), linkage to central values (Sherif and Hovland), complexity of decision making (Houston and Rothschild), peripheral vs. central cognitive processes (Petty and Cacioppo), and level of arousal (Mitchell; Burnkrant and Sawyer).

Because of the lack of consensus about the processes underlying variations in involvement, considerable uncertainty remains not only about just what the consequences of involvement are, but also about how antecedent variables influence involvement. Necessarily, then, there is also considerable uncertainty about how to apply the concept of involvement in predicting consumers' responses to variations in marketing strategy [1].

This uncertainty takes the form, for example, of theoretical interpretations that predict both greater cognitive change and greater resistance to cognitive change with high involvement. It is a major task in the analysis of consumer involvement to identify, in terms of psychological theory the processes that constitute variations in involvement [2].

Krugman identified high involvement with a specific cognitive process that he called „personal connections” or „bridging experiences”. A quite different conception of the cognitive mediation of involvement appeared in analyses influenced by Sherif and Hovland's theory that involvement is interpretable as the linkage of new information to central or ego-involved attitudes. By tapping into regions of strong belief, high involvement yields resistance to cognitive change or a narrowing of the range of acceptable opinion positions [3].

A still different interpretation of involvement appears in Houston and Rothschild's proposal that consumer decision processes (response involvement) increase in complexity with increasing involvement. Yet another process interpretation of low vs. high involvement is Petty and Cacioppo's distinction between peripheral and central routes to persuasion. In contrast to the foregoing conceptions, which treat the mechanism of high involvement as basically cognitive, Mitchell has conceived of involvement as a high level of arousal or drive. Similarly, Burnkrant and Sawyer have conceptualized involvement as an increased drive state, which they designate as “need for information” [4].

In an influential paper, Craik and Lockhart proposed that the level (*or* depth) to which an incoming message is processed determines the durability of memory for it. Although subsequent research has led to some modification of this formulation (Baddeley; Cermak and Craik; Craik and Tulving) it has continued to support the principle that memory for an event depends on the amount and nature of cognitive activity that accompanies it. The interpretation of audience involvement incorporates this central principle of the levels-of-processing analysis. That is, we shall associate the idea of increases in involvement with qualitatively distinct forms (levels) of cognitive activity that (1) require increasing amounts of attentional capacity, and (2) produce increasingly durable effects on memory.

The four levels differ in the abstractness of symbolic activity used in the analysis of an incoming message. The progression from *pre-attention* (the lowest level) through *elaboration* (the highest) is assumed to be accompanied by the allocation of increasing capacity, which is required for increasingly abstract analyses of incoming information.



*Pre-attention* uses little capacity. The second level, *focal attention*, uses modest capacity to focus on one message source, and to decipher the message's sensory content into categorical codes (object, name, word). Further capacity is required for *comprehension*, which analyzes speech or text by constructing a propositional representation of it. The fourth level of involvement, *elaboration*, uses still more capacity to enable the integration of message content with the audience member's existing conceptual knowledge.

The four hypothesized levels of audience involvement can be related to the opening description of two traveling musicians. Recall that the husband listened carefully to the advertisement of a concert by one of his favorite soloists. Perhaps he was thinking simultaneously about previous occasions on which he had heard this performer and about how to adjust his schedule to be able to go to the concert (elaboration). He may have continued to attend well to the immediately following advertisement for audio equipment (comprehension), but this ad may not have prompted elaboration, perhaps because it was not relevant to any future action. The next advertisement – a familiar soft drink commercial – may have been listened to (focal attention) because attention had not yet been diverted elsewhere, but the following ad – for a clothing sale – was ignored (pre-attention), and that was followed by sleep.

This illustration gives only an intuitive introduction to the analysis of audience involvement. The conception of four levels should become clearer as considering their relation to research procedures, to laboratory findings, and to advertising practices.

When a novel or unfamiliar stimulus is initially presented, it elicits an orienting response, which consists of mild physiological arousal together with physical orienting of receptors toward the source of stimulation. The orienting response corresponds to focal attention being directed toward the novel stimulus. If the same stimulus is repeated several times, it ceases to elicit the orienting response. This elimination – or *habituation* – of the orienting response corresponds to a reduction of involvement from focal attention to pre-attention. Orienting responses can also be elicited by familiar stimuli that are especially significant, such as one's own name, or by cues that predict the occurrence of affectively significant events.

Selective listening research uses the shadowing task, in which the subject repeats a verbal message aloud as it is being heard. This task commands focal attention and also effectively prevents focusing on any concurrent auditory message. Thus a second message that is presented simultaneously with the shadowed message remains at the level of pre-attention. Further, the cognitive demands of repeating one message and rejecting a second may use enough capacity to prevent the subject's involvement in the attended message from progressing to any level of involvement higher than focal attention.

Research on levels of processing in memory has developed procedures, referred to as *orienting tasks that* constrain the nature of a subject's processing of experimental stimuli. The design of orienting tasks assumes that stimuli are ordinarily processed through a series of stages of analysis. The more stages used in the analysis of any stimulus, the „deeper” is the processing of that stimulus. Some tasks – for example, judging whether a word is printed in upper or lower case – are intended to use only sensory stages of analysis. These sensory orienting tasks require only the focal attention level of involvement. The somewhat more demanding task of judging whether or *not* two words are synonyms is assumed to require complex semantic analysis in addition to sensory analysis, and is placed at the comprehension level. A still more complex orienting task obliges subjects to judge whether or not each of a series of trait adjectives describes them. This self-reference task, which requires judgments based on the relation of stored knowledge about oneself to current input, has been placed in elaboration.

In some recent studies of human memory, the levels-of processing conception of successive stages of processing has been supplemented by the assumption that encountered events give rise to prepositional representations. Greater cognitive elaboration of an event consists of a greater number of propositions based on the event. Among the relevant research procedures are ones that have been used to vary comprehension of a message. For example, Bransford and Johnson wrote stories that were virtually incomprehensible without additional context, such as a title *for* the story or a picture that showed the action being described. Reading such stories without the needed context, effectively constrained subjects' involvement to the focal attention level, permitting little or no comprehension or elaboration. Addition of the context permitted comprehension. Still greater involvement (elaboration) can be achieved by instructions that induce the subject to generate visual imagery or additional story details that supplement a provided text [5].

In recent years, the cognitive response approach has been influential in research on the persuasion process. In this approach the audience is conceived of as an active processor of the persuasive message. Research procedures that encourage active cognitive responding – e.g., explicit instructions to respond verbally to the message or instructions to improvise a message from materials provided by the experimenter – correspond to the elaboration level of involvement. This active cognitive responding also occurs when a communication is ego-involving, and especially when it presents a disagreeable opinion, in which case elaboration takes the form of counter arguing.

The presence of a mild distracter may occupy enough attentional capacity to interfere with cognitive responding, while still permitting comprehension. Examples of such mild distraction that have been used in persuasion research include accompanying a spoken persuasive message with an irrelevant film of abstract art or asking the message’s audience to focus on judging the speaker’s personality. Messages that are known to be agreeable, that are presented by trustworthy sources, or that are difficult (but not impossible) to understand may all be received at the comprehension level, without elaborative cognitive responding. To lower the level of involvement to focal attention, the experimenter can use messages that are moderately familiar, that are accompanied by sufficient distraction to disrupt comprehension, or that are constructed so as to be incomprehensible. Involvement may be reduced further to the level of pre-attention by using distracters that are sufficiently strong to draw focal attention to another source, or by using messages that are either very familiar or very unimportant.

#### **Four Principles for the Control of Involvement**

The Table summarizes a variety of laboratory procedures for inducing the different levels of involvement. Although these laboratory methods are typically not directly transferable to natural settings, still the principles that underlie them are:

1. *Bottom-up (data-driven) processing.* When low-level analyses detect indications of significant message content, the next higher level of analysts is invoked.

2. *Top-down (concept-driven) processing.* Analysis at the level of comprehension or elaboration may reveal that the message is unimportant or very familiar, as a consequence of which the use of capacity for comprehension may be suspended, or attention *may* be *directed* elsewhere,

3. *Competence (data) limitation.* Involvement is limited to a low level if the content of a message cannot be analyzed at a higher level—for example, words may be in a foreign language, they may be presented too rapidly, or they may be masked by noise.

4. *Capacity (resource) limitation.* Because high level of involvement are demanding of a limited resource (attentional capacity), involvement in one message is necessarily limited when capacity is allocated to some other message.

The first two of these principles make use of a well known contrast between bottom-up and top-down (or data-driven vs. concept-driven) processing. The fourth principle (capacity limitation) makes it clear that involvement can be distributed at different levels to several concurrent messages, rather than there being a single level that characterizes the person as a whole. However, when involvement with any one message is at the level of focal attention or higher, the limited nature of attention capacity makes it unlikely that involvement with any concurrent message will exceed the pre-attention level.

#### **Immediate Effects**

Summarizing present knowledge of the cognitive and attitudinal consequences of the four levels of involvement we conclude: For all levels, the most immediate effect is to analyze codes produced by prior processing. For the first three levels, other immediate effects are to activate the next higher level of involvement if analysis detects sufficiently important content, and to produce representations that can be operated on by the next higher representational level. For example, the comprehension level requires symbolic word codes for construction of prepositional representations, and the elaboration level makes use of these prepositional codes for integration with existing conceptual knowledge. These immediate effects determine which among several concurrent messages receives limited attention capacity, and to what level this message will be analyzed.

### Enduring Effects

It is, however, the enduring effects of the different levels may determine the impact of advertising messages on their audiences. The lowest level, pre-attention, has no definitely established – but some controversially claimed – enduring effects. The three higher levels are associated with a pattern of increasingly strong effects.

*With pre-attention, stimuli receive extensive immediate analysis that produces little or no lasting effect.* Evidence for this pre-attentive analysis is plentifully available from research in the orienting response and selective listening traditions. Pre-attentive analysis apparently functions to monitor background stimulation for the occurrence of novel or significant events. For example, affectively significant information (such as the subject's name) in the unattended channel of the selective listening task will be detected and can cause a shift of focal attention to the source of the message that contains this significant content. Also, after many repetitions (habituation) of a novel patterned stimulus, pre-attentive analysis can detect the omission of some component of the pattern, re-attracting focal attention (orienting response). Pre-attentive analysis includes sensory buffering – that is, brief sensory persistence of visual or auditory inputs – which makes it possible to switch attention to and identify an event after it has ceased to stimulate receptors.

The question marks in the rows for enduring cognitive and attitudinal effects of pre-attention reflect a currently very active controversy as to whether any such effects exist. There continues to be no confidently established support for claims of various types of lasting effects of „subliminal” communications.

*With focal attention, familiar stimuli are perceived categorically as separable, identifiable objects (figure, rather than background), and unfamiliar stimuli establish sensory memory traces.* When a novel event is repeated at the level of focal attention, the traces of separate presentations merge into a categorical sensory representation of the event. Subsequent exposures to instances of the category are then recognizable and, importantly, they become decreasingly effective in eliciting focal attention. (This decreased effectiveness, as noted previously, is referred to as habituation.) As familiarization through repetition proceeds, the perceived pleasantness – or affective value – of the event tends to shift in a positive direction. Affective change also occurs if a component of a repeated event has prior affective value – for example, when a product is advertised in the company of an attractive person or elegant surroundings. Because of the *integrative* property of a category representation – the property by which presentation of a part can activate the representation of the whole – initially neutral components of the repeated event will come to elicit the positive affect associated with other components. This affective learning process, which underlies „image” advertising, is similar in principle to Pavlov's classical conditioning.

*With comprehension, a message can establish traces at the propositional level of representation.* This trace formation process is apparently less gradual than the sensory trace formation at the focal attention level, since memory for message propositional content can often be established with a single message exposure. Nevertheless, comprehension is usually not sufficient to establish easily retrievable memories. This is because, without elaboration, a message's propositional content is unintegrated with existing knowledge and thus is difficult to access. If the comprehended message effectively associates novel persuasive arguments with an attitude object (such as a commercial product or a political candidate), it can produce message-based attitude change. This attitude change occurs to the extent that the attitude object as cue is able to retrieve the message's arguments. However, because comprehension does *not* necessarily *integrate message content* with other attitude-relevant knowledge, message-based persuasion may become substantial only with repeated comprehension-level processing of the message.

*The highest level of involvement, elaboration, produces substantial freedom of memory and attitude from the specific details of the original message or its setting.* Elaboration consists of such cognitive activities as relating information in a message to important personal goals (self-reference, personal connections), imagining events related to the content of the message (imagery), and actively supporting or disagreeing with a persuasive message (cognitive responding). Elaboration serves to establish memory traces in which message content is integrated with existing propositional knowledge. As a result, it may take only a single exposure to effectively establish the contents of an elaboration-processed message. In the attitude domain, it is possible – indeed, likely, when the message disagrees with the audience's existing attitudes – that elaborative processing will evaluate the content of the message. When involvement is at the elaboration level, this makes a *boomerang effect* possible – i.e., attitude change opposite to that advocated in the persuasive message.

This analysis of levels of involvement *is* based on serial processing assumptions, in which message analysis occurs in an orderly sequence of stages. One consequence of this stage assumption is that a message analyzed at a high level must also have been analyzed at all lower levels. For example, a message that is analyzed for propositional content (comprehension) must also have received perceptual analysis (focal attention). Thus a comprehended message should produce the effects of comprehension (propositional trace formation and some message-based persuasion) along with those of focal attention (sensory trace formation, affective conditioning, and mere exposure).

How are these effects integrated and – in the event that the effects of different levels oppose one another – which level will predominate? By the principle of *higher level dominance* – that is, the effects associated with the highest level of analysis applied to a message should be dominant. For example, among attitudinal effects, affective conditioning – which is associated with focal attention – should be outweighed by message-based persuasion effects, which should in turn be dominated by cognitive-response-based persuasion effects.

The principle of higher-level dominance is intended to apply only to the comparison of single exposures at different levels. It is plausible for two reasons. First, a message that is analyzed at one of the higher levels is, in effect, analyzed only briefly at lower levels. And second, the effects associated with the higher levels tend to be stronger, in the sense of depending less on repetition and being longer-lasting.

In summary, the analysis deals with phenomena that have been the focus of a variety of theories of involvement in the consumer behavior literature. The major distinguishing feature of our analysis is its focus on audience involvement and its linking of levels of audience involvement to the psychological concepts of variable attention capacity, levels of processing, qualitatively different representational systems, and (indirectly) arousal. The use of these concepts permits an orderly formulation of the antecedents and consequences of involvement.

Involvement is related to antecedents by means of the four principles of bottom-up processing, top-down processing, competence limitation, and capacity limitation; it is related to consequences by the association of levels of involvement with an orderly series of cognitive and attitudinal effects. Although our interpretation of involvement cannot claim to encompass all the phenomena dealt with by prior analyses, it does accommodate many of them and, perhaps more importantly, it provides a framework that permits the similarities and differences among prior theories to become apparent.

Because the discussion of audience involvement has indicated the complexities of this concept, it may be useful to conclude with a brief summary definition: audience involvement is the allocation of attention capacity to a message source, as needed to analyze the message at one of a series of increasingly abstract representational levels. Low levels use little capacity and extract information that is used first to determine whether a higher level will be invoked and, if so, as raw material for analysis by the next higher level. Higher levels require greater capacity and result in increasingly durable cognitive and attitudinal effects.

#### References:

1. Anderson John R. Concepts, Propositions, and Schemata: What are (he Cognitive Units): Nebraska Symposium on Motivation, Vol.28. - Lincoln: University of Nebraska Press, 2000, p.154.
2. Explanation of Depth of Processing. - In: Levels of Processing in Human Memory, eds. L.S. Cermak and F.I.M. Craik, Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, p.34.
3. Krugman Herbert E. The Impact of Television Advertising: Learning without Involvement // Public Opinion Quarterly, 29 (Fall), p.48.
4. Greenwald A., Clark Leavitt. Audience Involvement in Advertising: four levels // Journal of consumer research. - 1994. - Vol.11. - P.234.
5. Explanation of Depth of Processing. - In: Levels of Processing in Human Memory, eds. L.S. Cermak and F.I.M. Craik, Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, p.48.

\* \* \*

1. [www.scribd.com](http://www.scribd.com)
2. [www.cceol.com](http://www.cceol.com)

Prezentat la 06.05.2009

## CARACTERISTICILE PROBABILISTICE ALE TIMPULUI DE EVOLUȚIE AL SISTEMELOR ALEATOARE DISCRETE

**Alexandru LAZARI**

*Catedra Matematica Aplicată*

In this article it is being studied a class of random discrete systems, developing polynomial algorithms for determining the basic characteristics of time evolution of their own. It is a generalized problem for the case when the transfer time of the system in the next state is also a random variable with known distribution law. The developed algorithms are based on probabilistic method of determining the characteristics of random variables, knowing the generating function or characteristic function of them. Algorithms are being presented for numerical derivation of functions composed and rational fractions that appear later in main algorithms. It makes a brief foray into the theory of homogeneous linear recurring series to argue theoretically developed algorithms.

### 1. Formularea problemei

Se consideră un sistem aleator discret  $L_{\Theta}$  cu mulțimea de stări posibile  $E = \{e_1, e_2, \dots, e_{\omega}\}$ ,  $|E| = \omega \leq \infty$ . Starea sistemului la fiecare etapă  $n = 0, 1, 2, \dots$  este  $E_n \in E$ . Trecerea sistemului din starea  $u$  în starea  $v$  la momentul de timp  $t$  este însoțită de timpul de transfer  $\theta_{(u,v)}(t)$ , care este o variabilă aleatoare cu funcția de repartiție

$$F_{\theta_{(u,v)}(t)}(x) = P(\theta_{(u,v)}(t) < x), \forall u, v \in E, \forall x \in \mathbf{R}, \forall t \geq 0.$$

Pe mulțimea  $E$  este definită o funcție de probabilitate  $p^* : E \rightarrow [0, 1]$ , unde  $p^*(e)$  reprezintă probabilitatea cu care sistemul  $L_{\Theta}$  își începe evoluția din starea  $e$ , adică  $p^*(e) = P(E_0 = e), \forall e \in E$ . Vectorul  $P^* = ((p^*(e_j))_{j=1, \dots, \omega})^T$  se numește repartiție inițială a sistemului  $L_{\Theta}$ . Trecerea sistemului din starea  $u \in E$  în starea  $v \in E$  la momentul de timp  $t$  este efectuată cu probabilitatea  $p_{(u,v)}(t)$ .

Finisarea evoluției sistemului este condiționată de trecerea consecutivă a sistemului printr-o secvență fixată de stări  $X = (x_1, x_2, \dots, x_m) \in E^m$ . Fie că stoparea sistemului aleator discret  $L_{\Theta}$  s-a realizat la momentul de timp  $T_{\Theta}$ . Valoarea  $T_{\Theta}$  se numește timp de evoluție al sistemului aleator discret  $L_{\Theta}$  și, după cum se observă, este o variabilă aleatoare. Se consideră problema determinării caracteristicilor de bază ale timpului de evoluție  $T_{\Theta}$ .

În continuare, se vor generaliza și se vor completa rezultatele obținute în [1] pentru sistemele aleatoare discrete cu timp de transfer aleator. Se vor elabora algoritmi polinomiali de determinare a caracteristicilor probabilistice ale timpului de transfer.

### 2. Caracteristici probabilistice ale variabilelor aleatoare

Considerăm o variabilă aleatoare oarecare  $\xi$ . Variabila  $\xi$  este complet descrisă de funcția sa de repartiție  $F_{\xi}(x) = P(\xi < x)$ ,  $x \in \mathbf{R}$ . Mărima  $\nu_n(\xi) = M(\xi^n)$  se numește moment de ordin  $n$  al variabilei aleatoare  $\xi$ . Valoarea medie  $M(\xi)$ , dispersia  $D(\xi)$  și abaterea medie pătratică  $\sigma(\xi)$  pot fi exprimate utilizând momentele de ordin 1 și 2:

$$M(\xi) = \nu_1(\xi), D(\xi) = \nu_2(\xi) - \nu_1^2(\xi), \sigma(\xi) = \sqrt{D(\xi)}. \quad (1)$$

Funcția  $\Phi_{\xi}(t) = M(e^{it\xi})$  se numește funcție caracteristică a variabilei aleatoare oarecare  $\xi$ . Menționăm două proprietăți esențiale:

1) Dacă variabilele aleatoare  $\xi_1, \xi_2, \dots, \xi_n$  sunt independente, atunci  $\Phi_{\sum_{j=1}^n \xi_j}(t) = \prod_{j=1}^n \Phi_{\xi_j}(t)$ ;

2) Dacă  $\exists M(|\xi|^n) < \infty$ , atunci  $\Phi_{\xi}^{(k)}(0) = i^k M(\xi^k)$ ,  $k = \overline{0, \infty}$ .

În caz discret, variabila aleatoare  $\xi$  este complet descrisă de repartiția  $((x_j, p_{x_j}))_{j=1}^{\omega}$ , unde  $\{x_1, x_2, \dots, x_{\omega}\}$  ( $\omega \leq \infty$ ) este mulțimea valorilor posibile, iar  $p_{x_j} = P(\xi = x_j)$ ,  $j = \overline{1, \omega}$ , reprezintă probabilitatea cu care  $\xi$  ia valoarea respectivă  $x_j$ . Dacă  $x_j \in N_{\mathfrak{g}}$ ,  $j = \overline{1, \omega}$ , atunci variabila aleatoare  $\xi$  poate fi privită ca o variabilă aleatoare naturală cu repartiția  $((n, p_n))_{n=0}^{\infty}$ , unde  $p_n = 0, \forall n \in N \setminus \{x_1, x_2, \dots, x_{\omega}\}$ .

Funcția  $G^{[p]}(z) = \sum_{n=0}^{\infty} p_n z^n$  se numește funcție generatoare a șirului numeric  $p = (p_n)_{n=0, \overline{\infty}}$ . Dacă  $p$  reprezintă șirul probabilităților variabilei aleatoare naturale  $\xi$ , atunci se notează  $rep(\xi) = p$  și funcția  $G_{\xi}(z) = G^{[p]}(z)$  se numește funcție generatoare a variabilei aleatoare  $\xi$ . În continuare vom utiliza următoarele proprietăți ale funcției generatoare:

1)  $G_{\xi}(1) = 1$ ,  $G_{\xi}^{(k)}(1) = M([\xi]_k)$ ,  $\forall k \geq 1$ , unde  $[\xi]_k = \prod_{j=0}^{k-1} (\xi - j)$ ;

2) Dacă variabilele aleatoare  $\xi_1, \xi_2, \dots, \xi_n$  sunt independente, atunci  $G_{\sum_{j=1}^n \xi_j}(z) = \prod_{j=1}^n G_{\xi_j}(z)$ .

O descriere mai detaliată a funcțiilor generatoare și caracteristice poate fi găsită în [2-4].

Sunt cunoscute relațiile  $[\xi]_k = \sum_{j=1}^k s(k, j) \xi^j$ ,  $\xi^k = \sum_{j=1}^k S(k, j) [\xi]_j$ ,  $\forall k \geq 1$ , unde  $s(k, j)$  sunt numerele

Stirling de speța întâi, iar  $S(k, j)$  sunt numerele Stirling de speța a doua și se calculează conform relațiilor recurente

$$s(n, 0) = 0, s(n, n) = 1, s(n+1, k) = s(n, k-1) - ns(n, k), k = \overline{1, n-1}; \quad (2)$$

$$S(n, 1) = S(n, n) = 1, S(n+1, k) = S(n, k-1) + kS(n, k), k = \overline{2, n-1}.$$

Utilizând proprietățile de mai sus, obținem formulele:

$$\nu_k(\xi) = G_{\xi}^{(k)}(1) - \sum_{j=1}^{k-1} s(k, j) \nu_j(\xi) = \sum_{j=1}^k S(k, j) G_{\xi}^{(j)}(1), \forall k \geq 1, \quad (3)$$

$$M(\xi) = G'_{\xi}(1), D(\xi) = G''_{\xi}(1) + G'_{\xi}(1) - (G'_{\xi}(1))^2, \sigma(\xi) = \sqrt{D(\xi)}. \quad (4)$$

Fie  $T(\xi) = \sum_{k=0}^m a_k \xi^k \in C[\xi]$ . Cunoscând momentele  $\nu_k(\xi)$ ,  $k = \overline{1, m}$ , putem determina  $M(T(\xi))$

utilizând formula  $M(T(\xi)) = a_0 + \sum_{k=1}^m a_k \nu_k(\xi)$ .

### 3. Metode numerice de derivare a unor funcții de formă specială

În Secțiunea 2 s-a prezentat modul de reducere a calculului momentelor unei variabile aleatoare la determinarea valorii derivatei de ordin respectiv a unei funcții (funcția generatoare sau funcția caracteristică)

în careva punct real fixat. În această secțiune se vor analiza două clase de funcții ce vor apărea ulterior la analiza sistemelor aleatoare discrete.

### 3.1. Derivarea numerică a fracțiilor raționale

Fie  $\forall A_0(z), H_0(z) \in C[z]$ . Considerăm fracția rațională  $G(z) = \frac{A_0(z)}{H_0(z)}$ . Prin inducție matematică se demonstrează formula  $G^{(k)}(z) = \frac{A_k(z)}{H_k(z)}$ ,  $\forall k \in N$ , unde polinoamele  $A_k(z)$  și  $H_k(z)$  se determină utilizând formulele recurente

$$A_{j+1}(z) = A'_j(z)H_0(z) - (j+1)A_j(z)H'_0(z), H_{j+1}(z) = H_0(z)H_j(z); j = 0, 1, 2, \dots \quad (5)$$

Fie  $\forall x = (x_k)_{k=0}^s \in C^{s+1}, \forall y = (y_j)_{j=0}^t \in C^{t+1}, X(z) = \sum_{k=0}^s x_k z^k \in C[z], Y(z) = \sum_{j=0}^t y_j z^j \in C[z]$ .

Introducem următoarele operații și notații adiționale:

- 1)  $X(z) | z = x, x | \alpha = X(\alpha), \forall \alpha \in C$ ;
- 2)  $\Delta_0(x) = \sum_{k=0}^s x_k, \Delta_j(x) = \sum_{k=1}^s k^j x_k, \forall j \in N^*$ ;
- 3)  $[x] = (x_1, 2x_2, \dots, sx_s)$ ;
- 4)  $x^{[t]} = (x, 0, 0, \dots, 0) \in C^{t+1}, x_{[t]} = (0, 0, \dots, 0, x) \in C^{t+1}, \forall t \in N$ . Dacă  $t < s$ , atunci în  $x^{[t]}$  se elimină ultimele componente ale vectorului  $x$ , iar în  $x_{[t]}$  se elimină primele componente;
- 5)  $x \langle + \rangle y = x^{[r]} + y^{[r]}, x \langle - \rangle y = x^{[r]} - y^{[r]}$ , unde  $r = \max\{s, t\}$ ;
- 6)  $x \langle \cdot \rangle y = (z_i)_{i=0}^{s+t}$ , unde  $z_i = \sum_{k+j=i, 0 \leq k \leq s, 0 \leq j \leq t} x_k y_j, i = \overline{0, s+t}$ .

Se observă următoarele proprietăți:

- 1)  $\Delta_0(x) = x | 1$ ;
- 2)  $X'(z) | z = [X(z) | z], (\alpha X(z)) | z = \alpha(X(z) | z), \forall \alpha \in C$ ;
- 3)  $(X(z) | z) \langle \times \rangle (Y(z) | z) = (X(z) \times Y(z)) | z, \forall \times \in \{+, -, \cdot\}$ .

Vom nota  $\alpha_j = A_j(z) | z, \chi_j = H_j(z) | z, j = 0, 1, 2, \dots$

Formulele recurente (5) se transformă astfel:

$$\alpha_{j+1} = ([\alpha_j] \langle \cdot \rangle \chi_0) \langle - \rangle (j+1)(\alpha_j \langle \cdot \rangle [\chi_0]), \chi_{j+1} = \chi_0 \langle \cdot \rangle \chi_j, \quad (6)$$

iar formula pentru derivata de ordin  $k$  a funcției  $G(z)$  devine

$$G^{(k)}(z) = \frac{\alpha_k | z}{\chi_k | z}. \quad (7)$$

Astfel, am argumentat

#### Algoritmul 1

**Date de intrare:**  $z_0 \in C$ , coeficienții numărătorului  $\alpha_0$  și ai numitorului  $\chi_0$ ;

**Date de ieșire:**  $G^{(k)}(z_0), k = \overline{1, n}$ ;

1) Se determină  $\alpha_k$  și  $\chi_k, k = \overline{1, n}$ , conform formulei (6);

2) Se determină  $G^{(k)}(z_0), k = \overline{1, n}$ , conform formulei (7).

Se remarcă faptul că, pentru a exista derivatele  $G^{(k)}(z_0)$ ,  $k = 1, 2, \dots$ , este necesar și suficient să se verifice condiția  $\chi_0 | z_0 \neq 0$ .

### 3.2. Derivarea numerică a funcției compuse

Considerăm funcția compusă  $h(x) = f(g(x))$ . Definim funcția auxiliară

$$B_\alpha(g'(x), g''(x), \dots, g^{(n)}(x)) = \alpha_0 \prod_{j=1}^n (g^{(j)}(x))^{\alpha_j}, \forall \alpha = (\alpha_0, \alpha_1, \dots, \alpha_n) \in N^{n+1}.$$

Utilizând inducția matematică, se demonstrează că  $h^{(n)}(x)$  poate fi reprezentată sub forma

$$h^{(n)}(x) = \sum_{k=1}^n R_{\Lambda_{n,k}}(g'(x), g''(x), \dots, g^{(n+1-k)}(x)) f^{(k)}(g(x)), \quad (8)$$

unde

$$R_{\Lambda_{n,k}}(g'(x), g''(x), \dots, g^{(n+1-k)}(x)) = \sum_{\alpha \in \Lambda_{nk}} B_\alpha(g'(x), g''(x), \dots, g^{(n+1-k)}(x)), \quad (9)$$

iar mulțimile  $\Lambda_{nk}$  vor fi determinate ulterior.

Derivând formula (8), se obține:

$$h^{(n+1)}(x) = \sum_{k=1}^{n+1} f^{(k)}(g(x)) \left( \sum_{j=1}^{n+1-k} U_{nkj}(x) + V_{n,k-1}(x) \right), \quad (10)$$

unde

$$U_{nkj}(x) = g^{(j+1)}(x) \frac{\partial R_{\Lambda_{nk}}}{\partial g^{(j)}(x)} = \sum_{\alpha \in \Lambda_{nk}} \alpha_0 \alpha_j (g^{(j)}(x))^{\alpha_j-1} (g^{(j+1)}(x))^{\alpha_{j+1}+1} \times \quad (11)$$

$$\times \prod_{r=1, n+1-k, r \notin \{j, j+1\}} (g^{(r)}(x))^{\alpha_r} = R_{\Lambda_{n+1,k}^{(j)}}(g'(x), g''(x), \dots, g^{(n+2-k)}(x)),$$

$$V_{nk}(x) = g'(x) R_{\Lambda_{nk}} = R_{\Lambda_{n+1,k}^*}(g'(x), g''(x), \dots, g^{(n+1-k)}(x)), k = \overline{1, n}, \quad (12)$$

$$V_{n,0}(x) = 0,$$

iar mulțimile  $\Lambda_{n+1,k}^{(j)}$  și  $\Lambda_{n+1,k}^*$ ,  $k = \overline{1, n}$ ,  $j = \overline{1, n+1-k}$ , se descriu astfel:

$$\Lambda_{n+1,k}^{(j)} = \{\beta = (\beta_r)_{r=0}^{n+2-k} \in N^{n+3-k} \mid \alpha \in \Lambda_{nk}, \alpha_j \neq 0, \alpha_{n+2-k} = 0\}, \quad (13)$$

$$\beta_0 = \alpha_0 \alpha_j, \beta_j = \alpha_j - 1, \beta_{j+1} = \alpha_{j+1} + 1; \beta_r = \alpha_r, r = \overline{1, n+2-k}, r \notin \{j, j+1\},$$

$$\Lambda_{n+1,k}^* = \{\beta = (\alpha_0, \alpha_1 + 1, \alpha_2, \alpha_3, \dots, \alpha_{n+1-k}) \mid \alpha = (\alpha_r)_{r=0}^{n+1-k} \in \Lambda_{nk}\}. \quad (14)$$

Definim operația de adunare a submulțimilor mulțimii  $N^{n+1}$ ,  $\forall n \in N$ , în modul următor:

$$A + B = \{\beta = (\beta_r)_{r=0}^n \in N^{n+1} \mid \exists \alpha_0 : \gamma(\alpha_0, \beta) = (\alpha_0, \beta_1, \beta_2, \dots, \beta_n) \in A \cup B, \beta_0 = \sum_{\gamma(\alpha_0, \beta) \in A \cup B} \alpha_0\}.$$

Se observă proprietatea

$$R_{A+B}(g'(x), g''(x), \dots, g^{(n)}(x)) = (R_A + R_B)(g'(x), g''(x), \dots, g^{(n)}(x)). \quad (15)$$

Substituind formulele (11) și (12) în relația (10) și utilizând proprietatea (15), se obține

$$h^{(n+1)}(x) = \sum_{k=1}^{n+1} R_{\Lambda_{n+1,k}}(g'(x), g''(x), \dots, g^{(n+2-k)}(x)) f^{(k)}(g(x)),$$



unde

$$\Lambda_{n+1,0}^* = \emptyset, \Lambda_{n+1,k} = \sum_{j=1}^{n+1-k} \Lambda_{n+1,k}^{(j)} + \Lambda_{n+1,k-1}^*, k = \overline{1, n+1}. \quad (16)$$

Deoarece  $h'(x) = g'(x)f'(g(x))$ , avem  $\Lambda_{1,1} = \{(1,1)\}$ .

Am obținut următorul algoritm de derivare a funcției compuse:

### Algoritmul 2

**Date de intrare:**  $x_0 \in C, g^{(n)}(x_0), f^{(n)}(g(x_0)), n = \overline{1, N}$ ;

**Date de ieșire:**  $h^{(n)}(x_0), n = \overline{1, N}$ , unde  $h(x) = f(g(x))$ ;

1) Se fixează  $\Lambda_{1,1} = \{(1,1)\}$ ;

2) Pentru fiecare  $n = \overline{1, N-1}$ ,  $k = \overline{1, n}$ , se efectuează următorii pași:

a) Se determină  $\Lambda_{n+1,k}^{(j)}$ ,  $j = \overline{1, n+1-k}$ , conform formulei (13);

b) Se determină  $\Lambda_{n+1,k}^*$ , conform formulei (14);

c) Se determină  $\Lambda_{n+1,k}$ , conform formulei (16);

3) Se determină  $R_{\Lambda_{n,k}}(g'(x_0), g''(x_0), \dots, g^{(n+1-k)}(x_0)), n = \overline{1, N}, k = \overline{1, n}$ , conform formulei (9);

4) Se determină  $h^{(n)}(x_0), n = \overline{1, N}$ , conform formulei (8).

## 4. Șiruri recurent liniare omogene

### 4.1. Noțiuni fundamentale

Fie  $K$  un subcâmp al câmpului  $(C, +, \cdot)$ .

Șirul  $a = \{a_n\}_{n=0}^{\infty}$  se numește  $m$ -recurent liniar omogen peste câmpul  $K$  dacă există vectorul

$$q = (q_k)_{k=0}^{m-1} \in K^m, \text{ astfel încât } a_n = \sum_{k=0}^{m-1} q_k a_{n-1-k}, \forall n \geq m.$$

Dacă  $q_{m-1} \neq 0$ , șirul  $a$  se numește nedegenerat, în caz contrar – degenerat. Vectorul  $q$  se numește vector generator, iar vectorul  $I_m^{[a]} = (a_n)_{n=0}^{m-1}$  se numește stare inițială a șirului  $a$ . Șirul  $a$  se numește recurent liniar omogen peste câmpul  $K$  dacă  $\exists m \in \mathbb{N}^*$ , astfel încât șirul  $a$  este  $m$ -recurent liniar omogen peste câmpul  $K$ . Vom nota:

$Roll[K][m]$  – mulțimea șirurilor  $m$ -recurent liniare omogene nedegenerate peste câmpul  $K$ ;

$Roll[K]$  – mulțimea șirurilor recurent liniare omogene nedegenerate peste câmpul  $K$ ;

$G[K][m](a)$  – mulțimea vectorilor generatori de lungime  $m$  ai șirului  $a \in Roll[K][m]$ ;

$G[K](a)$  – mulțimea vectorilor generatori ai șirului  $a \in Roll[K]$ .

Funcția  $G^{[a]} : C \rightarrow C$ ,  $G^{[a]}(z) = \sum_{n=0}^{\infty} a_n z^n$ , se numește funcție generatoare a șirului  $a = (a_n)_{n=0}^{\infty} \subseteq C$ .

Funcția  $G_t^{[a]} : C \rightarrow C$ ,  $G_t^{[a]}(z) = \sum_{n=0}^{t-1} a_n z^n$ , se numește funcție generatoare parțială de ordin  $t$  a șirului

$a = (a_n)_{n=0}^{\infty} \subseteq C$ .

Fie  $a \in \text{Rol}[K][m]$ ,  $q \in G[K][m](a)$ . Polinomul  $H_m^{[q]}(z) = 1 - zG_m^{[q]}(z)$  se numește polinom caracteristic unitar al șirului  $a$ . Ecuația  $H_m^{[q]}(z) = 0$  se numește ecuație caracteristică. Orice polinom  $H_{m,\alpha}^{[q]}(z) = \alpha H_m^{[q]}(z)$ ,

$\alpha \in K^*$ , se numește polinom caracteristic al șirului  $a$ . Vom nota:

$H[K][m](a)$  – mulțimea polinoamelor caracteristice de grad  $m$  ale șirului  $a \in \text{Rol}[K][m]$ ;

$H[K](a)$  – mulțimea polinoamelor caracteristice ale șirului  $a \in \text{Rol}[K]$ .

Șirul  $a \in \text{Rol}[K]$  se numește  $m$ -minimal peste mulțimea  $K$  dacă se verifică

$a \in \text{Rol}[K][m] \setminus \bigcup_{t=1}^{m-1} \text{Rol}[K][t]$ , numărul  $m$  numindu-se dimensiune recurentă a șirului  $a$  peste mulțimea  $K$  (notație:  $\dim[K](a) = m$ ).

#### 4.2. Proprietăți

Sunt juste următoarele proprietăți:

1)  $\text{Rol}[K][1] \subseteq \text{Rol}[K][2] \subseteq \dots \subseteq \text{Rol}[K][m] \subseteq \dots \subseteq \text{Rol}[K]$ ;

2)  $\text{Rol}[K] = \lim_{m \rightarrow \infty} \text{Rol}[K][m] = \bigcup_{m=1}^{\infty} \text{Rol}[K][m]$ ;

3) Fie  $a \in \text{Rol}[K][m]$ ,  $q \in G[K][m](a)$ ,  $H_{m,\alpha}^{[q]}(z) = \prod_{k=0}^{p-1} (z - z_k)^{s_k}$ ,  $z_i \neq z_j$ ,  $\forall i \neq j$ . Atunci:

a)  $G_m^{[a]}(z) = \frac{G_m^{[a]}(z) - z \sum_{k=0}^{m-1} q_k z^k G_{m-1-k}^{[a]}(z)}{H_m^{[q]}(z)}$ ,  $\forall z \in D \setminus F$ , unde  $D$  este domeniul de convergență al

seriei  $G^{[a]}(z)$ , iar  $F$  este mulțimea rădăcinilor polinomului  $H_m^{[q]}(z)$ ;

b)  $a_n = I_m^{[a]} \cdot ((B^{[a]})^T)^{-1} \cdot (\beta_n^{[a]})^T$ ,  $\forall n \in N$ , unde  $\beta_i^{[a]} = \left( \frac{i^j}{z_k^i} \right)_{\substack{j=0, p-1, \\ k=0, s_k-1}}$ ,  $\forall i \geq 0$ ,  $B^{[a]} = (\beta_i^{[a]})_{i=0}^{m-1}$

(pentru simplitate, se consideră  $0^0 = 1$ );

4) Fie  $G^{[b]}(z) = \frac{A(z)}{B(z)}$ ,  $A(z) = \sum_{k=0}^m \alpha_k z^k \in C[z]$ ,  $B(z) = \beta \left( 1 - \sum_{k=0}^{m-1} q_k z^{k+1} \right) \in K[z]$ ,  $\beta \neq 0$ ,

$\deg(A(z)) < \deg(B(z)) = m$ . Atunci  $b \in \text{Rol}[K][m]$ ,  $B(z) \in H[K][m](b)$  și starea inițială

$I_m^{[b]} = (b_0, b_1, \dots, b_{m-1})$  se determină conform formulei  $b_k = \sum_{j=0}^{k-1} q_j a_{k-1-j} + \alpha_k$ ,  $k = \overline{0, m-1}$ .

5) Fie  $a^{(j)} \in \text{Rol}[K]$ ,  $P_j(z) \in H[K](a^{(j)})$ ,  $\alpha_j \in C$ ,  $j = \overline{1, t}$ . Atunci  $a = \sum_{k=1}^t \alpha_k a^{(k)} \in \text{Rol}[K]$  și

$P(z) = c.m.m.c.((P_j(z))_{j=1}^t) \in H[K](a)$ ;

6) Fie  $a \in \text{Rol}[K][m_1]$ ,  $b \in \text{Rol}[K][m_2]$ ,  $u \in G[K][m_1](a)$ ,  $v \in G[K][m_2](b)$ . Considerăm descompu-

nerile canonice  $H_{m_1, \alpha_1}^{[u]}(z) = \prod_{k=0}^{p-1} (z - z_k)^{s_k}$ ,  $H_{m_2, \alpha_2}^{[v]}(z) = \prod_{k=0}^{p^*-1} (z - z_k^*)^{s_k^*}$ . Atunci

$ab \in \text{Rol}[C]$  și  $P(z) = \text{c.m.m.c.}(\{(z - z_k z_r^*)^{s_k + s_r - 1} \mid k = \overline{0, p-1}, r = \overline{0, p^* - 1}\}) \in H[C](ab)$ ;

7) Fie  $a \in \text{Rol}[K]$ ,  $\exists a_k \neq 0$  și  $P(z) \in H[K][\dim[K](a)](a)$ . Sunt juste următoarele relații:

$$|G[K][\dim[K](a)](a)| = 1 \text{ și } H[K](a) = \{Q(z) \in K[z] \mid Q(z) : P(z), Q(0) \neq 0\};$$

8) Fie  $a \in \text{Rol}[K][m]$ . Atunci  $\dim[K](a) \leq m$ ;

9) Fie  $a^{(k)} \in \text{Rol}[K], \alpha_k \in C, k = \overline{1, t}$ . Sunt juste inegalitățile:

$$\dim[K]\left(\sum_{k=1}^t \alpha_k a^{(k)}\right) \leq \sum_{k=1}^t \dim[K](a^{(k)}), \dim[C]\left(\prod_{k=1}^t a^{(k)}\right) \leq \prod_{k=1}^t \dim[C](a^{(k)}).$$

10) Fie  $a \in \text{Rol}[K_1], K_1 \subseteq K_2$ . Atunci  $a \in \text{Rol}[K_2]$  și se verifică  $\dim[K_2](a) \leq \dim[K_1](a)$ .

### 4.3. Repartiții recurent liniare omogene

Considerăm o variabilă aleatoare naturală  $\xi$ ,  $a = \text{rep}(\xi) \in \text{Rol}[C][m]$ . Sunt juste următoarele proprietăți:

1)  $a \in \text{Rol}[R][m]$  și  $\dim[R](a) = \dim[C](a)$ ;

2) Dacă  $q \in G[C][m](a)$  și  $H_m^{[q]}(1) = 0$ , atunci  $\dim[C](a) < m$ , rădăcina  $z = 1$  fiind fictivă

(adică  $\frac{H_m^{[q]}(z)}{z-1} \in H[C][m-1](a)$ ).

Aceste proprietăți ne permit să considerăm doar repartiții recurent liniare omogene peste  $R$  și să putem calcula valorile  $G_\xi^{(k)}(1), \forall k \geq 0$ , utilizând formula  $G_\xi(z) = \frac{A_0(z)}{H_0(z)}$ , unde:

$$A_0(z) = G_m^{[a]}(z) - z \sum_{k=0}^{m-1} q_k z^k G_{m-1-k}^{[a]}(z) \in R[z], H_0(z) = H_m^{[q]}(z) \in R[z], \quad (17)$$

$$H_0(1) \neq 0, q \in G[R][m](a), \deg(A_0(z)) < \deg(H_0(z)) = m.$$

Deci,  $G_\xi(z)$  este o fracție rațională regulată.

Fie  $\alpha_0 = A_0(z) | z$  și  $\chi_0 = H_0(z) | z$ . Utilizând relațiile (17), obținem:

$$\chi_0 = (1, -q_0, -q_1, \dots, -q_{m-1}), \quad (18)$$

$$\alpha_0 = I_m^{[a]} \langle - \rangle \sum_{k=0}^{m-2} q_k (\delta_{k+1} \langle \cdot \rangle I_{m-1-k}^{[a]}), \quad (19)$$

unde  $\delta_s = (0, 0, \dots, 0, 1) \in C^{s+1}, \forall s \in N$ .

Deci, putem determina valorile  $G_\xi^{(k)}(1), k = 1, 2, \dots$ , aplicând Algoritmul 1 pentru  $z_0 = 1$ . Obținem următorul algoritm de determinare a caracteristicilor variabilei aleatoare  $\xi$ :

#### Algoritmul 3

**Date de intrare:**  $q \in G[R][m](a), I_m^{[a]} \in R^m$ , unde  $a = \text{rep}(\xi) \in \text{Rol}[R][m]$ ;

**Date de ieșire:**  $M(\xi), D(\xi), \sigma(\xi), \nu_k(\xi), k = \overline{1, n}, n \geq 2$ ;

1) Se determină  $\chi_0$  conform formulei (18);

2) Se determină vectorul  $\mu = (\mu_k)_{k=0}^{m-1}$  conform formulei recurente

$$\mu_{m-1} = -(\chi_0)_m, \mu_k = \mu_{k+1} - (\chi_0)_{k+1}, k = m-2, m-3, \dots, 0;$$

- 3) Se determină  $\Delta_0(\chi_0) = 1 - \mu_0$ . Dacă  $\Delta_0(\chi_0) = 0$ , atunci  $\chi_0 := \mu$ ,  $m := m - 1$  și se trece la pasul 2), în caz contrar  $q := -(\chi_0)_{[m-1]}$  și se trece la pasul 4);
- 4) Se determină  $\alpha_0$  conform formulei (19);
- 5) Se determină valorile  $G_{\xi}^{(k)}(1)$ ,  $k = \overline{1, n}$ , utilizând Algoritmul 1;
- 6) Se determină  $M(\xi)$ ,  $D(\xi)$  și  $\sigma(\xi)$  utilizând relația (4);
- 7) Se determină numerele Stirling de speța a doua (sau de speța întâi)  $S(k, j)$ ,  $k = \overline{1, n}$ ,  $j = \overline{1, k}$ , conform formulelor recurente (2);
- 8) Se determină momentele  $v_k(\xi)$ ,  $k = \overline{1, n}$ , conform formulei (3).

Se remarcă faptul că etapa a doua a algoritmului reprezintă schema lui Horner de împărțire a polinomului  $\chi_0 | z$  la binomul  $1 - z$ , câțul fiind  $\mu | z$ . Ea este necesară de efectuat pentru a asigura condiția  $\Delta_0(\chi_0) \neq 0$ . Complexitatea acestui algoritm este  $O(m^2 n^2)$ . Dacă nu este necesară determinarea momentelor, atunci algoritmul se rezumă la primele șase etape aplicate pentru  $n = 2$ , complexitatea devenind  $O(m^2)$ .

## 5. Algoritmi de determinare a caracteristicilor timpului de evoluție

### 5.1. Sisteme aleatoare discrete staționare cu stări independente și timp de transfer unitar

Considerăm problema formulată în Secțiunea 1 cu următoarele specificări:

$$\theta_{(u,v)}(t) = 1, p_{(u,v)}(t) = p^*(v), \forall u, v \in E, \forall t \geq 0.$$

Vom nota  $X_k = \{x_k\}$ ,  $\overline{X}_k = E \setminus X_k$ ,  $\pi_k = p^*(x_k)$ ,  $w_k = \prod_{j=1}^k \pi_j$ ,  $k = \overline{1, m}$ . Fie  $a = \text{rep}(T_{\Theta})$ .

Inegalitatea  $T_{\Theta} \geq m - 1$  implică  $a_n = 0$ ,  $n = \overline{0, m - 2}$ . Dacă  $w_m = 0$ , atunci  $a_n = 0$ ,  $\forall n \in N$  și  $\lim_{n \rightarrow \infty} a_n = 1$ , adică sistemul aleator  $L_{\Theta}$  are o evoluție înfinită, ceea ce implică faptul că momentele timpului de evoluție sunt infinite. În continuare vom considera  $w_m \neq 0$ .

Deoarece  $T_{\Theta} = m - 1 \Leftrightarrow E_j = x_{j+1}$ ,  $j = \overline{0, m - 1}$ , avem egalitatea  $a_{m-1} = w_m$ . Deci,

$$I_m^{[a]} = (0, 0, \dots, 0, w_m) \in R^m. \quad (20)$$

Considerăm  $\forall n \in Z$ . Fie  $S(E) = \{A | A \subseteq E\}$ . Vom nota

$$P_{\Phi}(n) = P(T_{\Theta} = n, E_j \in \Phi_j, j = \overline{0, t-1}), \forall \Phi = (\Phi_j)_{j=0}^{t-1} \in (S(E))^t, t \in N.$$

În baza celor expuse, introducem următoarele funcții pe  $Z$ :

$$\alpha_k(n) = P_{(X_1, X_2, \dots, X_{k-1}, \overline{X}_k)}(n), \beta_k(n) = P_{(X_1, X_2, \dots, X_k)}(n), \gamma_k(n) = P_{(X_2, X_3, \dots, X_k)}(n), k = \overline{1, m}.$$

Avem:

$$\beta_k(n) = P_{(X_1, X_2, \dots, X_k)}(n) = a_n - \sum_{j=1}^k \alpha_j(n), k = \overline{1, m}. \quad (21)$$

Considerăm mulțimile  $T_s = \{s + 1\} \cup \{t \in \{2, 3, \dots, s\} | x_{t-1+j} = x_j, j = \overline{1, s+1-t}\}$ ,  $s = \overline{1, m}$ . Elementele minime din aceste mulțimi sunt:

$$t_s = \min_{k \in T_s} k, s = \overline{1, m}. \quad (22)$$

Valoarea  $t_s$  reprezintă poziția în vectorul  $(x_1, x_2, \dots, x_s)$  începând cu care, dacă amplasăm acest vector, elementele suprapuse coincid.

Utilizând formula (21), obținem:

$$\begin{aligned} \gamma_s(n) &= P_{(X_2, X_3, \dots, X_s)}(n) = \pi_2 \pi_3 \dots \pi_{t_s-1} P_{(X_{t_s}, X_{t_s+1}, \dots, X_s)}(n-t_s+2) = \\ &= \frac{w_{t_s-1}}{\pi_1} \beta_{s+1-t_s}(n-t_s+2) = \frac{w_{t_s-1}}{\pi_1} \left( a_{n-t_s+2} - \sum_{j=1}^{s+1-t_s} \alpha_j(n-t_s+2) \right), s = \overline{1, m}. \end{aligned} \quad (23)$$

În particular, obținem relația

$$\gamma_1(n) = a_n, n = \overline{0, \infty}. \quad (24)$$

Valorile  $\alpha_k(n)$ ,  $k = \overline{1, m}$ , se determină astfel:

$$\alpha_1(n) = P_{(\overline{X_1})}(n) = (1 - \pi_1) a_{n-1}, \quad (25)$$

$$\begin{aligned} \alpha_k(n) &= P_{(X_1, X_2, \dots, X_{k-1}, \overline{X_k})}(n) = \pi_1 P_{(X_2, X_3, \dots, X_{k-1}, \overline{X_k})}(n-1) = \pi_1 (P_{(X_2, X_3, \dots, X_{k-1})}(n-1) - \\ &- P_{(X_2, X_3, \dots, X_k)}(n-1)) = \pi_1 (\gamma_{k-1}(n-1) - \gamma_k(n-1)), k = \overline{2, m}. \end{aligned} \quad (26)$$

Pentru determinarea repartiției  $a = rep(T_\Theta)$  se obține formula recurentă

$$\begin{aligned} a_n &= \sum_{j=1}^m \alpha_j(n) = (1 - \pi_1) a_{n-1} + \sum_{j=2}^m \pi_1 (\gamma_{j-1}(n-1) - \gamma_j(n-1)) = \\ &= (1 - \pi_1) a_{n-1} + \pi_1 (a_{n-1} - \gamma_m(n-1)) = a_{n-1} - \pi_1 \gamma_m(n-1), \forall n \geq m. \end{aligned} \quad (27)$$

Conform formulelor (23)–(26), utilizând inducția matematică, se demonstrează că  $\exists u_{jk}, v_{jk} \in R$ ,  $j = \overline{1, m}$ ,  $k = \overline{0, j-1}$ , astfel încât

$$\alpha_j(n) = \sum_{k=0}^{j-1} u_{jk} a_{n-1-k}, \gamma_j(n-1) = \sum_{k=0}^{j-1} v_{jk} a_{n-1-k}, j = \overline{1, m}, \forall n \in Z. \quad (28)$$

Din relațiile (24) și (25) se obține

$$u_{1,0} = 1 - \pi_1, v_{1,0} = 1. \quad (29)$$

Utilizând reprezentarea (28), formula (23) obține forma

$$\begin{aligned} \gamma_s(n-1) &= \frac{w_{t_s-1}}{\pi_1} \left( a_{(n-1)-t_s+2} - \sum_{j=1}^{s+1-t_s} \sum_{k=0}^{j-1} u_{jk} a_{n-t_s-k} \right) = \\ &= \frac{w_{t_s-1}}{\pi_1} \left( a_{(n-1)-(t_s-2)} - \sum_{k=t_s-1}^{s-1} a_{n-1-k} \sum_{j=k-t_s+2}^{s+1-t_s} u_{j, k-t_s+1} \right) = \sum_{k=0}^{s-1} v_{sk} a_{n-1-k}, \end{aligned}$$

unde

$$\left\{ \begin{array}{l} v_{sk} = 0, k = \overline{0, t_s-3}, v_{s, t_s-2} = \frac{w_{t_s-1}}{\pi_1}, \\ v_{sk} = -\frac{w_{t_s-1}}{\pi_1} \sum_{j=k-t_s+2}^{s-t_s+1} u_{j, k-t_s+1}, k = \overline{t_s-1, s-1} \end{array} \right., s = \overline{1, m}, \quad (30)$$

iar formula (26) se transformă astfel:

$$\alpha_s(n) = \pi_1 \left( \sum_{k=0}^{s-2} v_{s-1,k} a_{n-1-k} - \sum_{k=0}^{s-1} v_{sk} a_{n-1-k} \right) = \sum_{k=0}^{s-1} u_{sk} a_{n-1-k},$$

unde

$$u_{sk} = \pi_1(v_{s-1,k} - v_{sk}), \quad k = \overline{0, s-2}, \quad u_{s,s-1} = -\pi_1 v_{s,s-1}, \quad s = \overline{2, m}. \quad (31)$$

Formula (27) devine

$$a_n = a_{n-1} - \pi_1 \sum_{k=0}^{m-1} v_{mk} a_{n-1-k} = \sum_{k=0}^{m-1} q_k a_{n-1-k}, \quad \forall n \geq m,$$

unde

$$q_0 = 1 - \pi_1 v_{m,0}, \quad q_k = -\pi_1 v_{m,k}, \quad k = \overline{1, m-1}. \quad (32)$$

Deci,  $a = \text{rep}(T_\Theta) \in \text{Rol}[R][m]$  și  $q = (q_k)_{k=0}^{m-1} \in G[R][m](a)$ . Ținând cont de formula (20), se obține  $\dim[R](a) = m$ .

Astfel, am argumentat teoretic următorul algoritm ce ne permite să determinăm vectorul generator și starea inițială a repartiției timpului de evoluție a sistemelor aleatoare discrete staționare cu stări independente și timpul de transfer unitar, complexitatea algoritmului fiind  $O(m^3)$ . Ulterior, având vectorul generator  $q$  și starea inițială  $I_m^{[\text{rep}(T_\Theta)]}$ , pot fi determinate caracteristicile probabilitice ale variabilei aleatoare  $T_\Theta$  utilizând Algoritmul 3.

#### Algoritmul 4

**Date de intrare:**  $E, X \in E^m, p^* : E \rightarrow [0, 1]$ ;

**Date de ieșire:**  $q \in G[R][m](\text{rep}(T_\Theta)), I_m^{[\text{rep}(T_\Theta)]}$ ;

1) Se determină  $\pi_k = p^*(x_k), w_k = \prod_{j=1}^k \pi_j, k = \overline{1, m}$ ;

2) Dacă  $w_m = 0$ , atunci  $I_1^{[\text{rep}(T_\Theta)]} = (0), q = (1) \in G[R][1](\text{rep}(T_\Theta))$  și algoritmul se stopează, în caz contrar se trece la pasul 3);

3) Se determină  $I_m^{[\text{rep}(T_\Theta)]}$  conform formulei (20);

4) Se determină  $u_{1,0}$  și  $v_{1,0}$  conform formulei (29);

5) Pentru fiecare  $s = \overline{2, m}$  se calculează coeficienții  $u_{sk}$  și  $v_{sk}, k = \overline{0, s-1}$ :

a) se determină coeficientul  $t_s$  conform formulei (22);

b) se determină coeficienții  $v_{sk}, k = \overline{0, s-1}$ , conform formulei (30);

c) se determină coeficienții  $u_{sk}, k = \overline{0, s-1}$ , conform formulei (31);

6) Se determină componentele vectorului generator  $q$  conform formulei (32).

Utilizând vectorul generator  $q$  determinat cu ajutorul Algoritmului 4 și aplicând Algoritmul 3 pentru  $n = 2$ , se obțin formule simplificate ce permit calcularea valorii medii și a dispersiei cu complexitatea  $O(m)$ :

$$M(T_\Theta) = \mu = m - 2 + \frac{1 + \Delta_1(q)}{w_m}, \quad D(T_\Theta) = (m-1)(m-2) + \mu(\mu - 2m + 3) + \frac{\Delta_1(q) + \Delta_2(q)}{w_m}. \quad (33)$$

Dacă  $x_1 = x_2 = \dots = x_m = e \in E$  și  $p = p^*(e)$ , atunci vectorul  $q = (q_k)_{k=0}^{m-1} \in G[R][m](rep(T_\Theta))$  se determină mai simplu conform formulei  $q_k = (1-p)p^k$ ,  $k = \overline{0, m-1}$ , complexitatea algoritmului fiind  $O(m)$ . În cazul  $m = 1$ , se obține  $q = (1-p) \in G[R][1](rep(T_\Theta))$ , adică timpul de evoluție are repartiție geometrică cu rația  $r = 1-p$ .

### 5.2. Sisteme aleatoare staționare cu stări independente și timp de transfer aleator

Considerăm un sistem aleator  $L_\Theta$ , din clasa sistemelor analizate în Secțiunea 5.1., cu următoarea modificare: timpul de transfer dintr-o stare în alta este aleator, cu lege de repartiție ce nu depinde de stările prin care trece sistemul, nici de momentul de timp la care se efectuează trecerea.

Fie  $\theta$  o variabilă aleatoare ce are aceeași lege de repartiție ca și timpul de transfer. Vom presupune că toate caracteristicile probabilistice necesare ale variabilei aleatoare  $\theta$  sunt cunoscute. În caz general, determinarea exactă a acestora este problematică, fiind posibilă doar pentru o clasă restrânsă de legi de repartiție.

Sistemului  $L_\Theta$  i se pune în corespondență sistemul aleator asociat  $L_1$ , cu timp de transfer unitar. Fie  $T_\Theta$  timpul de evoluție a sistemului  $L_\Theta$ , iar  $T_1$  – timpul de evoluție a sistemului asociat  $L_1$ . Este remarcat faptul că  $T_1$  reprezintă numărul de treceri pe care le efectuează sistemul  $L_\Theta$  în decursul evoluției sale.

Fie  $a = rep(T_1)$ ,  $\theta_j = \theta_{(E_j, E_{j+1})}(\tau_j)$ ,  $j = \overline{0, T_1-1}$ , unde  $\tau_j$  este momentul de timp la care se efectuează trecerea. Utilizând formula probabilității totale, obținem  $F_{T_\Theta}(x) = \sum_{k=0}^{\infty} a_k F_{\sum_{j=0}^{k-1} \theta_j}(x)$ . Substituind această

relație în formula de determinare a funcției caracteristice și ținând cont că variabilele aleatoare  $\theta_j$ ,  $j = \overline{0, T_1-1}$ , sunt independente, se obține:

$$\begin{aligned} \Phi_{T_\Theta}(t) &= \int_{-\infty}^{+\infty} e^{itx} d \sum_{k=0}^{\infty} a_k F_{\sum_{j=0}^{k-1} \theta_j}(x) = \sum_{k=0}^{\infty} a_k \int_{-\infty}^{+\infty} e^{itx} dF_{\sum_{j=0}^{k-1} \theta_j}(x) \\ &= \sum_{k=0}^{\infty} a_k \Phi_{\sum_{j=0}^{k-1} \theta_j}(t) = \sum_{k=0}^{\infty} a_k \prod_{j=0}^{k-1} \Phi_{\theta_j}(t) = \sum_{k=0}^{\infty} a_k (\Phi_\theta(t))^k = G_{T_1}(\Phi_\theta(t)). \end{aligned} \quad (34)$$

Utilizând proprietățile funcțiilor generatoare și caracteristice, obținem:

$$\Phi_\theta^{(k)}(0) = i^k \nu_k(\theta), \quad G_{T_1}^{(k)}(\Phi_\theta(0)) = G_{T_1}^{(k)}(1), \quad k = 1, 2, \dots \quad (35)$$

Menționăm că valorile  $\nu_k(\theta)$  sunt considerate cunoscute, iar valorile  $G_{T_1}^{(k)}(1)$ ,  $k = \overline{1, \infty}$ , pot fi obținute aplicând Algoritmii 4 și 3.

Utilizând valorile (35) ca date de intrare pentru Algoritmul 2, putem obține valorile  $\Phi_{T_\Theta}^{(k)}(0)$ ,  $k = 1, 2, \dots$ . Cunoscând aceste valori, putem determina momentele timpului de evoluție  $T_\Theta$  conform formulei

$$\nu_k(T_\Theta) = \frac{1}{i^k} \Phi_{T_\Theta}^{(k)}(0), \quad k = \overline{1, \infty}. \quad (36)$$

În particular, obținem:

$$M(T_\Theta) = M(\theta)M(T_1), \quad D(T_\Theta) = M(T_1)D(\theta) + (M(\theta))^2 D(T_1). \quad (37)$$

### Algoritmul 5

**Date de intrare:**  $E, X \in E^m$ ,  $p^* : E \rightarrow [0, 1]$ ,  $\nu_k(\theta)$ ,  $k = \overline{1, n}$ ;

**Date de ieșire:**  $M(T_\Theta)$ ,  $D(T_\Theta)$ ,  $\sigma(T_\Theta)$ ,  $\nu_k(T_\Theta)$ ,  $k = \overline{1, n}$ ;

1) Se determină  $M(\theta)$  și  $D(\theta)$  conform formulei (1);

2) Se determină  $M(T_1)$ ,  $D(T_1)$ ,  $G_{T_1}^{(k)}(1)$ ,  $k = \overline{1, n}$ , utilizând consecutiv Algoritmii 4 și 3;

3) Se determină  $M(T_\Theta)$  și  $D(T_\Theta)$  conform formulei (37);

4) Se determină  $\sigma(T_\Theta)$  conform formulei (1);

5) Se determină  $\Phi_\theta^{(k)}(0)$ ,  $k = \overline{1, n}$ , conform formulei (35);

6) Se determină  $\Phi_{T_\Theta}^{(k)}(0)$ ,  $k = \overline{1, n}$ , utilizând Algoritmul 2;

7) Se determină  $\nu_k(T_\Theta)$ ,  $k = \overline{1, n}$ , conform formulei (36).

Dacă nu este necesară determinarea momentelor, atunci algoritmul se rezumă la primele patru etape, complexitatea fiind  $O(m^3)$ .

Fie  $q \in G[R][m](T_1)$ . Utilizând formulele (17), (20), (34), funcția  $\Phi_{T_\Theta}(t)$  ia forma

$$\Phi_{T_\Theta}(t) = G_{T_1}(\Phi_\theta(t)) = \frac{w_m(\Phi_\theta(t))^{m-1}}{H_m^{[q]}(\Phi_\theta(t))}. \quad (38)$$

Dacă  $\theta$  este o variabilă aleatoare naturală, atunci și  $T_\Theta$  este variabilă aleatoare naturală cu funcția generatoare

$$G_{T_\Theta}(z) = G_{T_1}(G_\theta(z)) = \frac{w_m(G_\theta(z))^{m-1}}{H_m^{[q]}(G_\theta(z))}. \quad (39)$$

Considerăm cazul particular  $c = \text{rep}(\theta) \in \text{Rol}[R][s]$ . Fie  $r \in G[R][s](c)$ . Conform proprietăților menționate în Secțiunea 4.2., avem:

$$G_\theta(z) = \frac{A(z)}{H_s^{[r]}(z)}, \quad (40)$$

unde  $\deg(A(z)) < s$ . Substituind relația (40) în formula (39) și amplificând cu  $(H_s^{[r]}(z))^{m-1}$ , obținem

$G_{T_\Theta}(z) = \frac{U(z)}{V(z)}$ , unde  $U(z) = w_m(A(z))^{m-1}$ , iar  $V(z)$  se determină astfel:

$$V(z) = (H_s^{[r]}(z))^{m-1} H_m^{[q]} \left( \frac{A(z)}{H_s^{[r]}(z)} \right) = (H_s^{[r]}(z))^{m-1} - \sum_{k=0}^{m-1} q_k (A(z))^{k+1} (H_s^{[r]}(z))^{m-k-2}.$$

Avem:  $\deg((A(z))^{k+1} (H_s^{[r]}(z))^{m-k-2}) < s(k+1) + s(m-k-2) = s(m-1) = \deg((H_s^{[r]}(z))^{m-1})$ ,

$k = \overline{0, m-1}$ . Deci,  $M = \deg(V(z)) = s(m-1) > (m-1)\deg(A(z)) = \deg(U(z))$ .

Aplicând proprietățile descrise în Secțiunea 4.2., obținem:

$$\text{rep}(T_\Theta) \in \text{Rol}[R][M], \quad V(z) \in H[R][M](T_\Theta), \quad I_M^{[\text{rep}(T_\Theta)]} = (c_0, c_1, \dots, c_{M-1}), \quad (41)$$

unde  $c_k = \sum_{j=0}^{k-1} q_j c_{k-1-j} + u_k$ ,  $k = \overline{0, M-1}$ , iar coeficienții  $q_k$  și  $u_k$ ,  $k = \overline{0, M-1}$ , se determină conform

relațiilor  $u = (u_0, u_1, \dots, u_{M-1}) = (U(z) | z)^{[M-1]}$ ,  $H_{M, V(0)}^{[q]}(z) = V(z)$ .

Deci, dacă  $\text{rep}(\theta) \in \text{Rol}[R]$ , pentru determinarea caracteristicilor probabilistice ale timpului de evoluție  $T_\Theta$  putem aplica formulele (41) urmate de Algoritmul 3. Această metodă reprezintă o alternativă mai eficientă a Algoritmului 5 pentru acest caz particular.



**Referințe:**

1. Lazari A. Algorithm for determining the characteristics time evolution of random discrete systems with varying time of states transitions: International Conference of Young Researchers, Scientific Abstracts, VI edition. - Chișinău, 2008, p.115.
2. Shiryayev A.N. Probability. - Springer-Verlag, 1984.
3. Poștaru A., Leahu A. Probabilitate, procese aleatoare și aplicații. - Chișinău: Știința, 1991.
4. Ciurac P., Ciurac V., Ciurac M. Teoria probabilităților & elemente de statistică matematică. - Chișinău: Tehnica, UTM, 2003.

*Prezentat la 17.02.2009*

## ECONOMIA ZONELOR TRANSFRONTALIERE

**Gheorghe MOISESCU, Corina GRIBINCEA\*, Leonard LĂZĂRESCU\*\*, George ROMANESCU\*\***

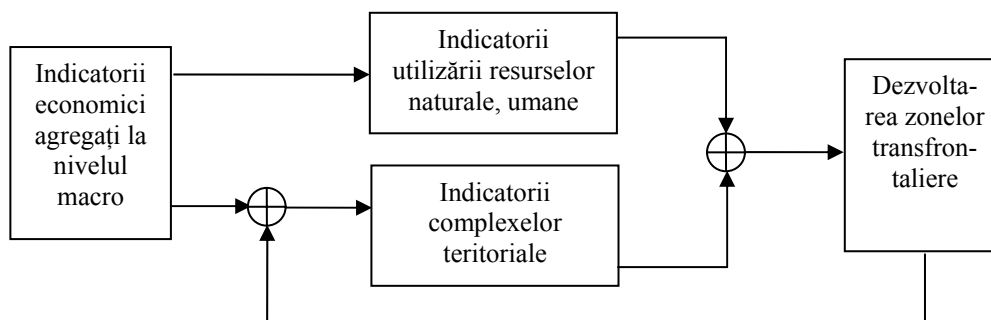
Centrul de Pregătire a Personalului, București

\*Universitatea Cooperatist-Comercială din Moldova

\*\*Târgu-Jiu, România

The flexibility achieved by off-shore companies as a vehicle for tax, financial and commercial planning, both for commercial and individual issues, has increased the volume and complexity of transactions channeled through these companies, based on a competitive advantage of quick access to the network of our organization, Pricewaterhouse Coopers offers multidisciplinary services in the area such as: advice on the design and implementation of operations and on determining the most convenient country location as well as the legal structure to be adopted; tax planning, both international and with bordering countries; formation or acquisition of companies resident in Uruguay or in the main off-shore centers; administrative and accounting services, preparation of financial statements and adapting financial statements to international standards. Recently, on 2007, the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) issued a report identifying harmful and potentially harmful preferential tax regimes. The Uruguayan Jurisdiction was identified neither as a harmful nor as a potentially harmful preferential tax regime, an important aspect, which enhances the Uruguayan jurisdiction as the South American Financial and Offshore Centre of preference. The Uruguayan Jurisdiction is not considered a Tax Heaven owing to two main characteristics of its particular regulatory framework.

Dezvoltarea economică presupune existența diferitelor forme de activitate economică. Deschiderea economică aduce cu sine avantaje și dezavantaje. Zonele transfrontaliere (ZTF), în contextul necesității de asigurare a securității țării, contribuie nu doar la dezvoltarea economică, ci și devin un „scut” social al țării. Fundamentarea științifică a amplasării forțelor productive în ZTF, pornind de la interesele țării (nu numai economice), devine posibilă, dacă în acest proces sunt utilizate din plin metodele economico-matematice, cibernetice (sistemice). Amplasarea forțelor productive, numai din considerente economice, este direcționată în interiorul țării, în orașe și municipii dotate cu infrastructură productivă, forță de muncă, resurse energetice etc. Din considerente strategice, dezvoltarea ZTF devine o problemă de o importanță deosebită. ZTF sunt caracterizate prin: multiple obligațiuni și puține posibilități; numărul redus al forței de muncă; prin dezvoltarea insuficientă a infrastructurii sociale, productive; prin cheltuieli specifice (la o unitate de produs) foarte mari. Problema poate fi soluționată numai dacă vor fi bine corelate cheltuielile productive cu cele neproductive, dacă va fi utilizat rațional potențialul economic al ZTF, dacă dezvoltarea ramurală va fi corelată cu cea teritorială. Dezvoltarea ZTF trebuie să se bazeze pe un sistem de modele economico-matematice, care satisfac următoarele condiții: modelele trebuie să fie relativ simple, despovărate de multitudinea de iterații; indicatorii economici agregați la nivelul macro trebuie să fie puși la baza dezvoltării teritoriale a ZTF; dezvoltarea teritorială a ZTF este asigurată prin crearea complexelor productive (de exemplu, agroindustriale sau alte complexe); dezvoltarea teritorială insuficientă generează redirecționarea complexelor productive (Fig.1).



**Fig.1.** Schema-bloc a modelelor de dezvoltare teritorial-productive a ZTF.

Dezvoltarea teritorială a ZTF devine posibilă dacă impactul factorului „transport” este redus la minim, costurile activităților productive contribuie la creșterea indicatorilor economici teritoriali. Amplasarea forțelor

productive în ZTF se face după criteriul integral care ține cont de costurile ramurale, de creșterea neliniară a costurilor utilizării resurselor în dependență de volumul produselor finale, de efectul creat de „aglomerația” activităților din teritoriu. Drept exemplu de complexe agroindustriale, posibil de creat în ZTF, care corespund condițiilor sus-menționate, pot servi complexul vitivinicol, de produse lactate, legume, fructe, culturi tehnice pentru extragerea uleiurilor etc. Crearea complexelor economic agrumentate pentru ZTF respective permite rezolvarea problemei cu asigurarea forței de muncă cu locuri de muncă, reducerea cheltuielilor de transport, creșterea productivității muncii, capitalului productiv, utilizarea optimă a resurselor naturale, majorarea produselor destinate exportului. Se pune problema: pornind de la crearea produsului final  $j$ ,  $j=1, 2, \dots, n$  de către consumatorul (cumpărătorul)  $k$ ,  $k=1, 2, \dots, \beta$ , de asigurat producerea produselor finale în volum de  $C_j$  ( $j=1, 2, \dots, n$ ), a semifabricatelor în volum de  $B_i$ ,  $i=1, 2, \dots, m$ , a materiei prime în volum de  $A_p$ , dacă  $\$A$  e  $a_{pi}$  – consumul specific (la o unitate) de materie primă  $p$ ,  $p=1, 2, \dots, \alpha$  la o unitate de semifabricat  $i$ ,  $i=1, 2, \dots, m$ ;  $b_{ij}$  – consumul specific de semifabricat  $j$ ,  $j=1, 2, \dots, n$ ;  $C_{jk}$  – consumul specific de produs final  $j$ ,  $j=1, 2, \dots, n$  la o unitate în procesul comercializării consumatorului  $k$ ,  $k=1, 2, \dots, \beta$ ;  $P_{jk}$  – prețul de comercializare a produsului final  $j$ ,  $j=1, 2, \dots, n$ , consumatorului  $k$ ,  $k=1, 2, \dots, \beta$ .

Variabile în modelul economico-matematic sunt:  $Z_k$  – volumul de produse finale comercializate consumatorului  $k$ ,  $k=1, 2, \dots, \beta$ ;  $Y_j$  – volumul produselor finale  $j$ ,  $j=1, 2, \dots, n$ ;  $X_i$  – volumul matricei prime destinate procesării industriale  $i$ ,  $i=1, 2, \dots, m$ .

Prin  $k_{is}^{(1)}$ ,  $k_{ji}^{(2)}$ ,  $k_{kj}^{(3)}$  notăm costurile specifice, respectiv, în agricultură, în industrie, în sfera marketing.

Pornind de la acest limbaj formal, procesul economic poate fi descris (la forma generală) printr-un model economico-matematic.

De determinat valoarea maximă a funcției:

$$F = \sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^{\alpha} P_{jk} Z_k$$

(Venitul maxim de la comercializarea tuturor produselor finale  $j$ , tuturor consumatorilor  $k$ ).

În condițiile:

$$\sum_{i=1}^m a_{pi} x_i \leq A_p, \quad p=1, 2, \dots, \alpha$$

(Livrările din agricultura ZTF în industria de producere din această zonă sunt limitate).

$$\sum_{p=1}^{\alpha} a_{pi} x_i \leq B_i, \quad i=1, 2, \dots, m$$

(Capacitățile industriei de procesare a materiei prime din ZTF sunt limitate, în zonă nu sunt create capacități pentru materii prime din interiorul țării).

$$\sum_{i=1}^m b_{ij} Y_i \leq C_j, \quad j=1, 2, \dots, n$$

(În ZTF nu sunt create capacități industriale pentru producerea produselor finale mai mult decât necesarul în zonă).

$$\sum_{j=1}^n b_{ij} Y_j \leq B_i, \quad i=1, 2, \dots, m$$

(Capacitățile industriale pentru producerea produselor finale sunt corelate cu volumul semifabricatelor din această zonă).

$$\sum_{j=1}^m C_{jk} Z_k \leq D_k, \quad k=1, 2, \dots, \beta$$

(În ZTF volumul produselor finale sunt corelate cu necesarul fiecărui consumator (cumpărător) agregat).

$$\sum_{k=1}^{\beta} C_{jk} Z_k \leq C_j, \quad i=1,2, \dots, n$$

(Livrările de produse finale din ZTF nu pot depăși disponibilul de aceste produse din zona transfrontalieră).

$$\sum_{p=1}^{\alpha} a_{pi} x_i = \sum_{j=1}^n b_{ij} Y_j, \quad i=1,2, \dots, m$$

(Condiția de echilibru dintre volumul de materii prime și volumul semifabricatelor).

$$\sum_{p=1}^{\alpha} a_{pi} x_i = \sum_{j=1}^n b_{ij} Y_j, \quad i=1,2, \dots, m$$

(Condiția de echilibru dintre volumul de materii prime și volumul semifabricatelor).

$$\sum_{i=1}^m b_{ij} Y_j = \sum_{k=1}^{\beta} C_{jk} Z_k, \quad j=1,2, \dots, n$$

(Condiția de echilibru dintre volumul semifabricatelor și volumul produselor finale).

Dezvoltarea teritorială a ZTF devine posibilă atunci când fiecare din „segmentele” lanțului tehnologic va realiza un anumit volum de profit. Reducerea venitului agricultorilor sub presiunea monopsoniștilor din industria de procesare industrială a materiei prime agricole nu poate contribui la dezvoltarea teritorială a ZTF; fiecare participant agregat trebuie să-și acopere, din venitul respectiv în urma comercializării, costurile și să dispună de un anumit profit (considerabil) care va contribui la creșterea productivității muncii din trecut, muncii vii în segmentul respectiv. Acest principiu poate fi realizat dacă prin diverse forme de organizare (administrative, când tot „lanțul” tehnologic aparține aceluiași proprietar; prin contracte, când „segmentele” din „lanțul” tehnologic sunt subiecți economici administrativ separați, sunt proprietari ai capitalului respectiv).

Venitul maxim (optim) este  $F^* = \sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^{\alpha} P_{jk} Z_k^*$ ; cheltuielile (costurile) productive în programul optim în agricultură, industria de procesare, în marketing constituie, respectiv:

$$\begin{bmatrix} a_{11} a_{12} \dots a_{1p} \dots a_{1\alpha} \\ a_{21} a_{22} \dots a_{2p} \dots a_{2\alpha} \\ a_{31} a_{32} \dots a_{3p} \dots a_{3\alpha} \\ a_{41} a_{42} \dots a_{4p} \dots a_{4\alpha} \end{bmatrix} \begin{pmatrix} k_{11}^{(1)} & k_{12}^{(1)} & \dots & k_{li}^{(1)} & \dots & k_{1m}^{(1)} \\ k_{21}^{(1)} & k_{22}^{(1)} & \dots & k_{2i}^{(1)} & \dots & k_{2m}^{(1)} \\ k_{p1}^{(1)} & k_{p2}^{(1)} & \dots & k_{pi}^{(1)} & \dots & k_{pm}^{(1)} \\ k_{\alpha 1}^{(1)} & k_{\alpha 2}^{(1)} & \dots & k_{\alpha i}^{(1)} & \dots & k_{\alpha m}^{(1)} \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \dots \\ x_i \\ \dots \\ x_m \end{pmatrix} = K^{(1)}$$

$$\begin{bmatrix} b_{11} b_{12} \dots b_{1i} \dots a_{1m} \\ b_{21} b_{22} \dots a_{2i} \dots a_{2m} \\ a_{j1} a_{j2} \dots a_{ji} \dots a_{jm} \\ a_{n1} a_{n2} \dots a_{nj} \dots a_{nm} \end{bmatrix} \begin{pmatrix} k_{11}^{(2)} & k_{12}^{(2)} & \dots & k_{1j}^{(2)} & \dots & k_{1n}^{(2)} \\ k_{21}^{(2)} & k_{22}^{(2)} & \dots & k_{2j}^{(2)} & \dots & k_{2n}^{(2)} \\ k_{i1}^{(2)} & k_{i2}^{(2)} & \dots & k_{ij}^{(2)} & \dots & k_{in}^{(2)} \\ k_{m1}^{(2)} & k_{m2}^{(2)} & \dots & k_{mj}^{(2)} & \dots & k_{mn}^{(2)} \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ \dots \\ Y_i \\ \dots \\ Y_m \end{pmatrix} = K^{(2)}$$

$$\begin{bmatrix} c_{11} c_{12} \dots c_{1j} \dots a_{1n} \\ a_{21} a_{22} \dots a_{2j} \dots a_{2n} \\ a_{k1} a_{k2} \dots a_{kj} \dots a_{kn} \\ a_{\beta 1} a_{\beta 2} \dots a_{\beta j} \dots a_{\beta n} \end{bmatrix} \begin{pmatrix} k_{11}^{(3)} & k_{12}^{(3)} & \dots & k_{li}^{(3)} & \dots & k_{1m}^{(3)} \\ k_{21}^{(3)} & k_{22}^{(3)} & \dots & k_{2k}^{(3)} & \dots & k_{2\beta}^{(3)} \\ k_{j1}^{(3)} & k_{j2}^{(3)} & \dots & k_{jk}^{(3)} & \dots & k_{j\beta}^{(3)} \\ k_{n1}^{(3)} & k_{n2}^{(3)} & \dots & k_{nk}^{(3)} & \dots & k_{n\beta}^{(3)} \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} Z_1 \\ Z_2 \\ \dots \\ Z_i \\ \dots \\ Z_m \end{pmatrix} = K^{(3)}$$

Profitul integral  $F^*$  trebuie să aparțină fiecărui „segment” din „lanțul” tehnologic, proporțional cu costurile în crearea produsului final, adică agricultura, industria, marketingul va dispune de profitul  $\Pi^{(1)}$ ,  $\Pi^{(2)}$ ,  $\Pi^{(3)}$ , unde:

$$\Pi^{(1)} = \frac{K^{(1)}}{K^{(1)} + K^{(2)} + K^{(3)}} \cdot F^*; \quad \Pi^{(2)} = \frac{K^{(2)}}{K^{(1)} + K^{(2)} + K^{(3)}} \cdot F^*; \quad \Pi^{(3)} = \frac{K^{(3)}}{K^{(1)} + K^{(2)} + K^{(3)}} \cdot F^*$$

### Concluzii

Eficientizarea activităților economice în ZTF prin crearea complexelor agricultură-industrie-marketing, bazate pe principiile ce rezultă din modelul economico-matematic prezentat mai sus, asigură dezvoltarea teritorială a ZTF, adică dezvoltarea nu doar a sferei productive, dar și a celei nepproductive, dezvoltarea infrastructurii productive, sociale în ZTF.

Efectuarea calculelor pentru toate complexele potențial posibile ține de instituțiile economice științifico-practice din ZTF.

### Bibliografie:

1. Aceleanu I-M. Niveluri și evoluții atipice ale proceselor demografice din România // Economie teoretică și aplicată. - 2007. - Nr.7.
2. Berinde M. Regionalism și multilateralism în comerțul internațional. - Editura Universității din Oradea, 2004.
3. Howorth J. The International Impact of European Integration. Key Events, Players and Trends. - Londra: Foreign and Commonwealth Office, 2007.
4. Popescu N. Services Trade within Central and Eastern Europe Region: Determinants, barriers, effects // Amfiteatru Economic. - 2002. - Nr.22. - P.106-114.
5. Stighitz I. Globalizarea. Speranțe și deziluzii. - București: Editura Economică, 2003.

*Prezentat la 19.11.2008*

## PARTICULARITĂȚILE MIXULUI DE MARKETING AL ÎNTREPRINDERILOR TURISTICE

*Viorelia MOLDOVAN-BATRÎNAC, Ina CAVCALIUC*

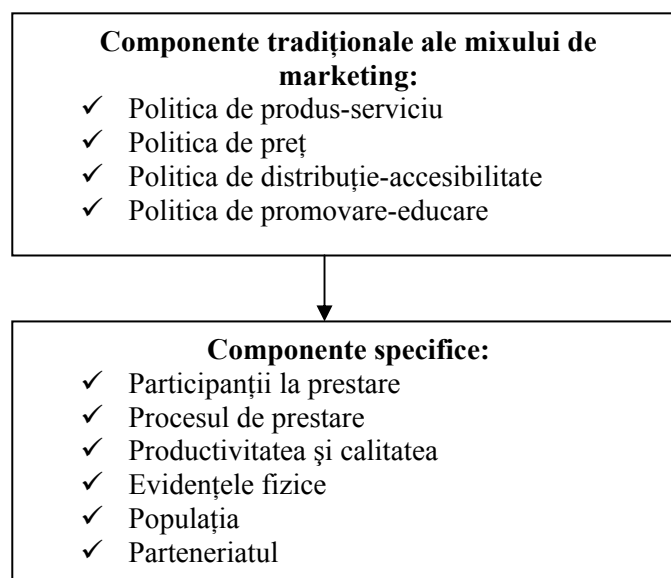
*Catedra Marketing și Relații Economice Internaționale*

For the tourism market, to have a wider perspective when using conceptual frameworks, empirical results and other management techniques, the reason being that the marketing tools are concerned with making optimal decisions among alternative courses of action and achieving strategic objectives and growth. In such a way, tourism suppliers must define the target segments in order to design suitable tourism product, price, placement and promotional strategies.

Cea mai importantă decizie privind lansarea strategiei de marketing este cea referitoare la marketingul mix, care creează, pe de o parte, diferențierea produsului turistic în percepția consumatorului, iar, pe de altă parte, dezvoltă instrumente specifice realizării obiectivelor strategice. Fiind conștienți de universalitatea și, deopotrivă, de relativitatea mixului de marketing dezvoltat pentru piața bunurilor, acesta poate fi aplicat la condițiile pieței turistice, cu o anumită adaptare la particularitățile ei conceptuale și structurale.

### Schema 1

#### Componente ale mixului de marketing în turism



Strategiile de produs și de preț se consideră a fi instrumente ale ofertei turistice, iar strategiile de distribuție și de promovare – instrumente ale activității de comercializare.

#### **Produsul turistic**

Serviciile sunt ca un sistem de utilități, în care beneficiarul cumpără sau folosește nu un produs, ci o anumită utilitate, care îi conferă anumite avantaje ori satisfacții, neconcretizate, în majoritatea cazurilor, într-un bun material și destinate satisfacerii unor nevoi personale sau sociale.

În cazul serviciilor turistice pot fi delimitate componentele serviciului global, după cum urmează:

- ✓ **Serviciu de bază (nucleul)** – beneficiul de bază. În cazul serviciilor turistice serviciul de bază include transportul, cazarea, alimentarea, asigurarea securității, informarea care urmează a fi prestate obligatoriu. Nivelul de dezvoltare a serviciilor de bază exprimă măsura satisfacerii nevoilor pentru practicarea turismului de către populația țării de referință.

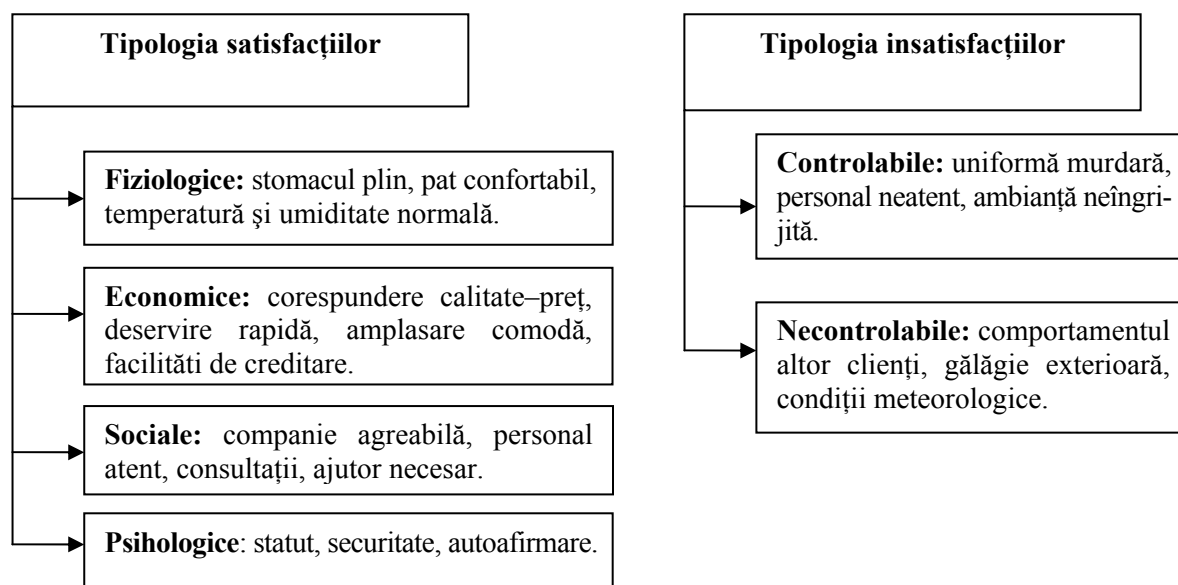
- ✓ **Servicii auxiliare** – modul în care beneficul fundamental este materializat. În turism serviciile auxiliare sunt: agrementul, excursiile, serviciile ghidului, activitățile recreative, gastronomice și sportive etc., care sunt opționale, se prestează doar la dorința turistului, conferind ofertei turistice caracter de diversitate.
- ✓ **Servicii adăugătoare** – oferite pentru satisfacerea unor nevoi adiționale sau pentru diferențierea concurențială, menite să producă impresie asupra turistului și a depăși așteptările lui: efectuarea de fotografii, confecționarea de suvenire individuale, oferirea unor obiecte de artizanat. Serviciile adăugătoare pot fi oferite gratuit sau contra plată.

Componentele ofertei turistice nu au aceeași importanță în cadrul ierarhiei stabilite de consumatori în vederea satisfacerii nevoilor lor în turism, deoarece permanent există posibilitatea de a le completa, substitui, influența sau compensa unele cu altele, de a modifica ponderea importanței fiecăruia în cadrul consumului turistic.

Orice serviciu include totalitatea satisfacțiilor și insatisfacțiilor primite de consumator în timpul experienței de cumpărare și consum al acestuia.

Schema 2

### Satisfacții și insatisfacții în cazul serviciilor de ospitalitate



În prezent, operatorii turistici își diferențiază oferta adaptându-se diferitelor segmente de piață, astfel creând consumatorilor turistici posibilitatea de a alege varianta optimă. Sporirea frecvenței solicitării unui anumit produs turistic de către segmentul-țintă este posibilă prin majorarea numărului de ocazii cu care acesta este solicitat și prin crearea posibilităților de practicare a diverselor forme de turism în cadrul destinației respective.

#### Prețul

În marketing, prețul constituie o alternativă strategică importantă, pentru că în funcție de preț se assemblează componentele produsului turistic, el fiind un factor determinant al poziționării acestuia pe piață. Specific serviciilor este faptul că, din cauza intangibilității lor, rolul informațional al prețului se amplifică la cel psihologic, reprezentând practic unicul element care desemnează calitatea serviciului. În acest context, stabilirea unui preț real este foarte importantă, mai ales în cazurile în care prestarea unui serviciu diferă substanțial de la o firmă la alta și unde riscul de a cumpăra un serviciu necalitativ este ridicat.

#### Distribuția produsului turistic

Deoarece serviciile turistice au caracteristici specifice, alegerea mijlocului de distribuție este limitată. În multe cazuri, inseparabilitatea serviciilor de prestator presupune alegerea canalelor scurte ca modalitate rezonabilă aplicată în distribuție. Teoretic, turoperatorul nu trebuie să dețină puncte de vânzare directă, ci să vândă exclusiv prin agenții de turism. Dar, în realitate, se face vădită tendința turoperatorului de a vinde direct clientului pentru a fi sigur că propriul produs turistic se vinde preferențial față de cele similare ale concurenților. În acest context, subliniem că, în țările în care nu există turooperatori cu potențial și structuri importante, multe agenții de turism îndeplinesc dubla funcție – de turoperator și de vânzător atât al produselor proprii, cât și al altora.

Tabel

## Participanții la comercializarea produsului turistic

Prestatorii direcți de servicii turistice	Intermediarii turistici	Agenți economici cu activitate turistică parțială
<ul style="list-style-type: none"> <li>• agenți prestatori de servicii de transport;</li> <li>• agenți prestatori de servicii hoteliere;</li> <li>• agenți prestatori de servicii de alimentație;</li> <li>• agenți prestatori de servicii de agrement;</li> <li>• agenți prestatori de servicii complementare.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• turoperatorii specializați în conceperea produselor turistice prin asamblarea serviciilor de transport, cazare, restaurare, agrement etc.;</li> <li>• agenți de turism care vând aranjamente turistice create de turoperatorii;</li> <li>• agenți de turism cu activitate mixtă (de turoperatorii și de vânzare directă).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• furnizori de electricitate, gaze, apă etc.;</li> <li>• firme de construcții;</li> <li>• telecomunicații;</li> <li>• unități culturale, sportive, de divertisment (prestează servicii rezidenților și turiștilor);</li> <li>• altele.</li> </ul>

Sursa: Adaptare și completare după: G.Stănciulescu. Managementul agenției de turism. - București: Editura ASE, 2000, p.162.

În prezent sunt preferate **canalele scurte** de distribuție. Această tendință este rezultatul ponderii mari a cheltuielilor de distribuție în totalul prețului de vânzare. Pentru întreprinderile din sfera turismului extinderea profitabilă a afacerii poate fi obținută prin utilizarea intermediarilor turistici. În cazul **canalului mediu** de distribuție (se apelează la turoperatorii, care, după constituirea produsului turistic, îl vând direct publicului), întreprinderile producătoare de servicii turistice apelează la comunitățile specializate (școli, cluburi, asociații etc.), oferind produsul turistic la un preț special aderenților la comunitatea respectivă și, ca urmare, asigurând o cifră stabilă de afaceri și recompensă pentru cel care promovează oferta respectivă în interiorul comunității.

**Promovarea și educarea**

Cea mai eficientă modalitate de a influența decizia de cumpărare a consumatorului turistic este de a-l ajuta să-și raționalizeze alegerea, grație acțiunilor promoționale eficiente. Date fiind particularitățile produsului turistic, condiționate de diversificarea lor vastă, activitatea de informare turistică este importantă, deoarece contribuie la crearea, promovarea și consolidarea imaginii țării, la conceptualizarea produsului turistic oferit, la stimularea cererii turistice și la intensificarea consumului turistic.

O condiție inerentă în realizarea obiectivelor de piață este asigurarea accesibilității informației pe tot parcursul călătoriei (de la planificarea vizitei până la finalizarea consumului propriu-zis), aceasta generând consumuri impulsive și călătorii neplanificate. Informația trebuie să susțină realizarea principiului flexibilității produsului turistic, să ofere ghidaj în alegerea obiectivelor turistice, în funcție de interese motivaționale, să asigure orientarea în spațiu și acces la produsele turistice, să contribuie la dezvoltarea relațiilor de fidelitate. Lipsa informației sau accesul limitat la ea determină turiștii să renunțe la vizită.

**Participanții la prestare**

Participanții la prestare este o variabilă dominantă, întrucât în orice organizație „calitatea și motivația personalului care activează reprezintă rațiunea esențială care face publicul să dorească (sau nu) să apeleze la serviciile ei”.

Turismul este o industrie care implică utilizarea activă a forței de muncă cu diferite niveluri de pregătire profesională, de diferită vârstă și sexe. Aspectele semnificative în cadrul activității turistice sunt performanțele profesionale, educația și cultura, disponibilitatea, ospitalitatea etc.

În condițiile de inseparabilitate a producției de consum, a apărut preocuparea de corelarea serviciilor efectiv prestate cu așteptările consumatorilor, deoarece calitatea serviciilor turistice depinde în mare măsură de interacțiunea eficientă a personalului de contact cu beneficiarii. Însă, o prestație ireproșabilă nu înseamnă neapărat un client satisfăcut.

Rezultatele studiului, pentru a identifica care anume motiv îi face pe respondenți să nu se întoarcă într-o unitate de restaurare, au pus în evidență motivul invocat de 85% din respondenți: calitatea proastă a deservirii; adică, nu contează nici calitatea meniului, nici atmosfera și nici prețul accesibil la serviciul prestat. În urma sondajelor efectuate, s-a constatat că serviciul este perceput de majoritatea respondenților prin următoarele calități: **atenție personală, receptivitate, sensibilitate și politețe din partea personalului.** Impactul inițial



al serviciului de proastă calitate este nerevenirea clientului. Totuși, cercetările recente au demonstrat că 96% din clienții nesatisfăcuți nu se plâng niciodată. Iar 68% din cei care renunță la a mai beneficia de produsele industriei ospitalității o fac din motivul serviciului de proastă calitate. În concluzie, menționăm că clienții sunt mult mai sensibili la un serviciu de proastă calitate, decât la o mâncare fără gust sau la un preț mai mare. Așadar, prestatorii serviciilor turistice pierd clienții fără a cunoaște motivul exact. Și asta nu este tot, deoarece aproape o jumătate din cei nemulțumiți povestesc la aproape 9 persoane despre experiență lor nereușită și peste 13% din ei spun la 20 și mai multe persoane. Pentru comparație: clienții satisfăcuți povestesc despre experiența lor doar la 5 persoane. Mai mult, s-a demonstrat că costul pentru a obține un nou client este de 5 ori mai mare decât costul pentru a menține un client deja obținut.

Pentru a putea face față exigențelor unui turism de calitate și în vederea fidelizării turiștilor, se impune organizarea unui proces adecvat de instruire și training al personalului care activează în sectorul turistic, dar care nu deține calificarea necesară. În acest context, este nevoie de asigurarea necesarului de personal, conform evoluției previzibile a fluxurilor turistice, de a-l distribui în zone turistice care prezintă interes sporit pentru consumatori, impunându-se ca stringentă pregătirea și perfecționarea profesională a forței de muncă încadrate în prestarea serviciilor turistice auxiliare și adăugătoare.

Populația, de asemenea, are implicații importante asupra calității produsului turistic prin ospitalitatea și toleranța manifestată față de turiști.

### **Procesul de prestare**

Procesul de prestare urmează a fi planificat și derulat atent și riguros, pentru a asigura eficiența la fiecare etapă. Astfel, insatisfacții posibile ale clienților (controlabile și necontrolabile) și ale propriului personal pot fi evitate asigurându-se o productivitate înaltă și oferindu-se maximum de utilități.

### **Productivitatea și calitatea**

Productivitatea se referă la transformarea investițiilor în rezultate care sunt apreciate de clienți, iar calitatea se referă la diferite grade ale satisfacției clienților, prin măsura în care nevoile, cererea și așteptările lor sunt atinse.

Îmbunătățirea productivității este esențială pentru reducerea costurilor, dar trebuie păstrat un echilibru, deoarece o reducere drastică a costurilor poate duce la nemulțumirea clienților. Calitatea serviciilor turistice, așa cum este percepută de clienți, este esențială pentru diferențierea pe piață și pentru fidelizarea clienților.

### **Evidențele fizice**

Evidențele fizice sunt create de climatul, de starea vremii, de varietatea și frumusețea peisajului, de posibilitățile de acces, de gradul de risc și de toate celelalte elemente naturale și tehnice care definesc produsul turistic pe durata consumului.

Pentru produsul turistic la un preț ridicat, clientela este influențată de alți factori, cum ar fi: siguranța, vechimea în muncă a prestatorului, designul clădirilor, al interioarelor, înfățișarea personalului prestator, marca, simbolurile – toate acestea reprezintă elemente tangibile legate de calitatea serviciilor turistice. Impresia pe care acestea o lasă asupra clienților este majoră, de aceea trebuie acordată o atenție deosebită acestor elemente, pentru a stimula astfel adoptarea deciziilor de cumpărare.

Acest complex de instrumente ale marketingului turistic nu acționează separat, ci pe principiul de sistem, care, fiind instrumentate corect, asigură cea mai mare parte de plus-valoare destinațiilor turistice. Fiecare din aceste strategii contribuie la atingerea scopurilor determinate, iar îmbinarea creativă a acestora va asigura eficiența economică scontată.

### **Bibliografie:**

1. Palmer A. Principles of Marketing. - Oxford, New York, 2000.
2. Dumitrescu L. Marketingul Serviciilor. - Sibiu: IMAGO, 1998.
3. Stănciulescu G. Managementul agenției de turism. - București: Editura ASE, 2000.
4. Gherasim T., Gherasim D. Marketing Turistic. - București: Editura Economică, 1999.
5. Olteanu V. Marketingul Serviciilor. - București: Marketer, 1999.

## EFECTELE INTANGIBILITĂȚII SERVICIILOR ASUPRA DECIZIILOR DE MARKETING

*Viorelia MOLDOVAN-BATRÎNAC, Ina CAVCALIUC*

*Catedra Marketing și Relații Economice Internaționale*

In time when Tangible Goods Marketing tends to create some abstract associations, Services Marketing, opposite, is concentrated on the distinction of tangible aspects, so called visible evidences.

Există situații când consumatorul poate primi o asociere tangibilă care să reflecte valoarea serviciului, dar, în esență, serviciul respectiv rămâne intangibil. Intangibilitatea serviciilor exprimă faptul că acestea nu pot fi văzute, gustate, simțite, auzite sau mirosite înainte de a fi cumpărate. În literatura de specialitate intangibilitatea este considerată drept caracteristică esențială a serviciilor. Bunul material este un obiect tangibil, care poate fi autodefiniț prin elementele corporale, care sunt tangibile. Serviciul este, în esență, o activitate, un beneficiu sau utilitate, care produce avantaje și satisfacții și al cărui rezultat nu presupune dreptul de proprietate asupra unui bun material. În acest sens, un serviciu nu se autodefiniște.

De regulă, oferta majorității întreprinderilor nu se concentrează numai pe servicii sau numai pe bunuri materiale. Există o trecere de la tangibil la intangibil, și invers. În acest context, este dificil a aprecia dacă aceste întreprinderi sunt producătoare de bunuri sau prestatoare de servicii. Analiza tipurilor de oferte ne permite să identificăm faptul că produsele prezentate ulterior au atât elemente tangibile, cât și intangibile, după cum urmează:

- ✓ Bunuri tangibile – oferta se limitează la un bun tangibil fără ca un real serviciu să-i fie adăugat (produse ambalate). În același timp, constatăm că orice bun tangibil este procurat pentru utilitate și serviciile sale. De exemplu, un detergent este cumpărat pentru proprietățile sale de curățare și nu pentru simpla posesie.
- ✓ Bunuri însoțite de servicii – întreprinderea propune un produs central, susținut de servicii periferice (electrocasnice). Cu cât un produs este tehnologic avansat, cu atât vânzarea acestuia depinde de calitatea și disponibilitatea serviciilor care îl însoțesc. De exemplu, o întreprindere de electrocasnice vinde, în afară de aspirator, o garanție, un serviciu de întreținere, consultanță, prezentare, reparație etc.
- ✓ Combinație de bunuri și servicii (restaurante).
- ✓ Servicii însoțite de bunuri – oferta prestatorului constă dintr-un serviciu central, completat de anumite produse sau servicii atașate (transport aerian).
- ✓ Servicii relativ pure – întreprinderea oferă un serviciu unic, nici un produs și nici un alt serviciu nu-l însoțește (servicii educaționale).

În concluzie, evidențierea părților tangibile sau vizibile constituie, în cazul serviciilor, soluții pentru majoritatea prestatorilor în vederea diversificării ofertei de servicii pentru obținerea avantajelor competitive pe termen lung.

### **Implicații ale intangibilității serviciilor asupra consumatorilor:**

**1. Serviciul este perceput de cumpărător doar în formă de imagine**

**2. Este dificil a evalua calitatea și caracteristicile serviciilor înainte de a fi consumate**

Serviciile, de obicei, nu sunt însoțite de garanții. Un consumator nemulțumit nu are posibilitatea „înlocuirii” unui serviciu ca o formă de garanție în timp. În același timp, multe servicii presupun un grad de calificare complex (ex.: serviciile medicale), iar beneficiarul serviciului nu are suficiente cunoștințe sau experiență ca să le aprecieze calitatea, chiar după consumarea lor.

**3. Riscul consumatorului este mai mare în cazul achiziției unui serviciu decât în cazul achiziției unui produs fizic, datorită pierderilor prin implicare**

Pentru servicii consumatorii percep un risc mai mare datorită faptului că serviciile sunt intangibile și se oferă mai puțină informație decât în cazul bunurilor materiale. Riscul mai intens este datorat și faptului că serviciile în mare măsură nu sunt standardizate. Parțial, acest risc este redus prin faptul că plata pentru serviciul furnizat se face după consumarea lui.

Un serviciu nu poate fi prestat dacă prestatorul și consumatorul nu se întâlnesc. Datorită acestui fapt, consumatorii se simt într-o măsură mai mare responsabili în cazul în care sunt mulțumiți de prestarea unui serviciu

(exemplu: dacă o clientă este dezamăgită de serviciile de coafură, poate acuza atât prestatorul, cât și pe ea însăși că nu a știut ce vrea, nu a explicat suficient de clar tipul de prestație solicitat). Calitatea serviciului prestat depinde de modul în care consumatorul comunică cu prestatorul, definește ceea ce vrea (de exemplu, exactitatea diagnosticului pe care îl pune un medic depinde și de descrierea simptomelor făcute de pacient).

#### **4. Importanța sporită a surselor personale de informare în cazul cumpărării serviciilor**

Persoana începe un proces de cercetare a pieței prin culegerea de informații care provin, de regulă, din surse personale (memoria, experiențele anterioare, familia, rudele, prietenii) sau nonpersonale. În cazul bunurilor materiale, consumatorii folosesc în mod egal sursele personale și nonpersonale, deoarece ambele oferă aproximativ aceleași informații. Când cumpără servicii, consumatorii se bazează mai mult pe informații din surse personale, deoarece sursele nonpersonale, deși oferă informații despre caracteristicile serviciului căutat, sunt sărace în privința utilizării serviciului.

#### **5. Utilizarea prețului drept indicator al calității**

Consumatorii consideră, de obicei, că prețul unui serviciu este mai mare atunci când calitatea lui este mai bună. Specific serviciilor este faptul că, din motivul intangibilității lor, rolul informațional al prețului se amplifică la cel psihologic, reprezentând practic unicul element care desemnează calitatea serviciului. În acest context, stabilirea unui preț real este foarte importantă, mai ales în cazurile în care prestarea unui serviciu diferă substanțial de la o firmă la alta și unde riscul de a cumpăra un serviciu necalitativ este ridicat.

#### **Răspunsuri manageriale:**

##### **1. Tangibilizarea serviciilor**

În timp ce marketingul bunurilor materiale tinde să creeze asociații abstracte, marketingul serviciilor, dimpotrivă, trebuie să se concentreze pe evidențierea aspectelor concrete.

După cum ambalajul unui produs ambalat „spune” ceva despre acesta, aspectele vizibile ale unui serviciu reprezintă un prim „semnal” în legătură cu el. Pentru a reduce riscul sau incertitudinea alegerii serviciului, potențialii cumpărători caută semne sau dovezi ale calității serviciilor. Intangibilitatea serviciilor obligă consumatorii potențiali să fie atenți la părțile tangibile, vizibile; cu alte cuvinte – la așa-numitele „evidențe fizice” ale serviciilor. Ei nu pot să vadă serviciul, dar pot observa diferite aspecte tangibile asociate acestuia. De aceea, prima sarcină a managerului unei întreprinderi de servicii este de a evidenția părțile vizibile ale serviciului în cel mai avantajos mod, ca o primă imagine a acestuia:

**a) Ambianța**, în care este prestat un serviciu, reprezintă un prilej pentru formarea unei prime imagini a serviciului. De exemplu, temperatura neadecvată dintr-o încăpere, nivelul zgomotului etc. pot determina un comportament de evitare, de ocolire a respectivei încăperi (restaurant, salon de coafură etc.). Factorii estetici pot influența pozitiv atitudinea consumatorilor (arhitectura clădirii, decorarea interioară și exterioară, stilul, atmosfera prestatorului contribuie la crearea imaginii sale pe piață).

Crearea unei atmosfere de siguranță, atractive și confortabile va genera un spirit de cumpărare, determinat de utilizarea unor mijloace – stimuli, care apelează la simțurile cumpărătorilor: văzul, auzul, mirosul, pipăitul (în cazul serviciilor). Astfel:

- ✓ *apelul la văz* este legat de modul de percepere a stimulilor legați de mărime, formă și culoare;
- ✓ *apelul la auz* creează un fond sonor agreabil;
- ✓ *apelul la miros* creează unele miresme plăcute;
- ✓ *apelul la pipăit* se realizează prin posibilitățile ce i se dau cumpărătorului de a avea acces la bunuri materiale, vândute în asociere cu prestarea serviciului.

**b) Comunicațiile** cu privire la servicii (marca prestatorului, vechimea în muncă, relațiile publice, calitatea personalului etc.).

**c) Tarifele** ca indicator al calității serviciilor.

##### **2. Facilitarea comunicărilor interpersonale**

Pentru a satisface dorințele consumatorilor, trebuie să comunicăm cu aceștia. O comunicare eficientă cu consumatorul presupune dezvoltarea unui sistem de relații care constă în îndeplinirea așteptărilor consumatorilor și a intereselor pe termen lung ale firmei. Comunicațiile cu privire la serviciu reprezintă o modalitate de evaluare a acestuia. Comunicațiile între client și firmă trebuie inițiate atât de client, cât și de firmă. Consumatorii apreciază mai mult relațiile cu firma când aceasta face eforturi să mențină un contact permanent. Prin publicitate, relații publice, vânzare personală, se transmit mesaje despre servicii. În esență, firmele trebuie să orienteze comunicațiile astfel încât să evidențieze ceea ce este vizibil și să anunțe îmbunătățirile aduse acestuia.

### **3. Concentrarea asupra calității serviciului**

Consumatorul trebuie să aibă acces la servicii, să știe pe cine și cum să contacteze în caz de necesitate. Consumatorii compară serviciul primit cu cel pe care se așteptau să-l primească. În funcție de calitatea serviciului, rezultatul poate fi sub nivelul așteptărilor, la același nivel sau poate depăși așteptările consumatorului. Dacă serviciul prestat este mai bun sau cel puțin egal cu cel imaginat, cumpărătorul este mulțumit. Ca să-și formeze o reputație bună pentru calitatea serviciilor sale, prestatorul trebuie ca, în mod constant, să presteze serviciul la nivelul dorit de consumatori și chiar să depășească acest nivel.

### **4. Reducerea complexității serviciilor**

Nu trebuie neglijat faptul că îndeplinirea așteptărilor consumatorilor deschide calea spre depășirea lor. Deoarece întreprinderile de servicii influențează nivelul așteptărilor consumatorilor prin promisiunile pe care le fac, un punct important în satisfacerea dorințelor clienților este respectarea promisiunilor. În acest sens, un serviciu nu trebuie nici supraevaluat, nici subevaluat de firma care îl prestează în fața consumatorului. Subaprecierea reduce dorința pentru apelarea la o anumită firmă, iar supraaprecierea face să crească așteptările clientului peste posibilitățile de satisfacere.

Efectele intangibilității serviciilor se particularizează în modul de formare și manifestare a cererii pentru servicii, în determinarea componentelor ofertei de servicii și în identificarea variabilelor specifice mixului de marketing.

#### **Bibliografie:**

1. Palmer A. Principles of Marketing. - Oxford, New York, 2000
2. Dumitrescu L. Marketingul Serviciilor. - Sibiu: IMAGO, 1998.
3. Kotler Ph. Managementul Marketingului. - București: Teora, 1998.
4. Olteanu V., Cetină I. Marketingul Serviciilor. - București: Market Expert, 1994.
5. Olteanu V. Marketingul Serviciilor. - București: Marketer, 1999.

*Prezentat la 09.02.2009*

## INTERNATIONAL MOBILITY OF TALENTS. ETHICAL DEBATE IN THE CONTEXT OF "BLUE CARD" DILEMMA

*Oxana SOIMU*

*Deusto University, Bilbao, Spain*

În lucrare autorul realizează o scurtă prezentare a fenomenului de mobilitate a talentelor în Europa, respectiv debatele etice care țin de noul fenomen – „blue card”. Ipoteza de la care se pleacă este dacă fenomenul de „blue card” ar putea soluționa problema exodului de cunoștințe din Europa și atragerea noilor talente de pe toate continentele. Obiectivul general al prezentei lucrări este de a identifica determinanții și principalele aspecte ale mobilității talentelor și esența dilemei „blue card” în Uniunea Europeană, care ar contribui la stabilirea costurilor reale ale ambelor aspecte ale fenomenului. Autorul conchide că noua strategie de „blue card” este abia la etapa de început și destul de controversată. Cercetarea fenomenului e necesară pentru a-l identifica complex și a fortifica mobilitatea intelectuală spre UE, totodată găsiind soluții pentru a aduce o bunăstare bilaterală atât pentru țările receptoare, cât și pentru cele exportatoare de talente.

### Introduction

Migration has a long history of prejudice and stereotyping about unskilled working power mobility forgetting or hiding the other side of the coin - the successful and talented, welcomed migrants. Entrepreneurs, technical experts, professionals, international students, writers, and artists are among the most highly mobile people today. As the flow of professionals is around the world it has been intensified by globalizations of higher education. The skilful immigrants are that talented elite often originate from developing countries and migrate to industrial economies. Many return home with new ideas, experiences, and capital useful for national development, whilst others remain to produce quality goods and services that are useful everywhere in the global economy.

The socio-economic potential of globalization is ultimately dependent on the international mobility of highly talented individuals that transfer knowledge, new technologies, ideas, business capacities, and other creative capabilities. Developing countries and advanced economies may both gain from this mobility if it is effectively and smartly managed.

Doing an analysis of mobility of talents it creates a great interest from what it starts, which are the factors that favors this kind of mobility.

At first, individual feels the desire for development, this issue expresses an *ontological* point of mobility dimension, then as *phenomenological* point that individual feels some pure basic knowledge and finally being liberal and no conservative one, he decides to enlarge his space of acting and this causes mobility. At first this could be a little space, even his own house than this space becomes the whole town or he changes the space to develop himself, could be another town and finally he could become internationally mobile. In this case the *expression of mobility* takes all the four characters: *universal, diversity, creativity and particularity*.

*As we can detach, the idea of talents mobility become more and more complex, and nowadays it is not only a simple issue but also a problem. As a result, this issue provides a novel analysis of the main determinants and development impact of talent mobility in the global economy.*

### Brain drain's general aspects, determinants and welfare effects

Nowadays, is too much increasing the level of international transfers of human capital from developing to developed countries. In other words, human capital is flowing to where it is already too much. Thus, such large emigration of individuals with technical skills or knowledge, normally due to conflict, lack of opportunity, political instability, or health risks to lead to define the concept of brain drain.

A brain drain is usually regarded as an economic cost, since emigrants usually take with them the fraction of value of their training sponsored by the government. It is a parallel of *capital flight* which refers to the same movement of financial capital. The term was coined by the Royal Society to describe the emigration of "scientists and technologists" to North America from post-war Europe. The converse phenomenon is **brain gain**, which occurs when there is a large-scale *immigration* of technically qualified persons; this may create a brain drain in the nations that the individuals are leaving. A Canadian symposium in 2000 gave circulation

to the new term, at a time when many highly skilled Canadians were moving to the United States, while simultaneously many qualified immigrants were coming to Canada from a number of different nations. This is sometimes referred to as a 'brain exchange'.

The issue of *brain drain*, associated with international migration from less developed to the more developed countries, has been and will continue to be debated for its implications on the social and economic development in the sending countries. While the literature tends to focus on the economic consequences, the impact of brain drain nevertheless goes beyond economies. It carries significant implications for the overall social and political developments of the countries of origin and it reveals trajectories of international – skilled – migration flows that, even if relatively small in numbers compared to larger labor migrations, follow the geographies and the features of modern globalized economies and societies [1].

The economic and sociological disciplines have broadly investigated the push/pull factors determining migrations, considering how local conditions can enforce the willingness to emigrate. As a result, the reasons that made skilled workers leave, the motivations that made choose one country and not another, was detached as the most principals: religion, presence of relatives abroad, political reasons, job and career opportunities, the improvement of the quality of life, higher salaries in Europe than in Easter countries, make money abroad (in Europe) and return in home country to implement something with those money, cultural reasons and curiosity, expectations and illusions about the West, adventure and travel experience, even follow a friend-partner.

Thus, brain drain could be seen as:

- an apparent phenomenon
- a real brain drain.

And also there are some popular views on brain drain but in reality there are 2 problems of brain drain mobility:

1. Problems of defining and counting of Brain Drain migrants
2. Problems of human capital measurement

It seems to be that currently there is no possibility to count or to measure human capital in a mobile form. Nevertheless, the European Union European Commission proposed the controversial and still debated issue of so called „blue card” on the basis of US Green card for the skilled immigrant force.

### **Blue card and inviting policies**

As Europe is at the risk of aging and losing its main intellectual force, the card will give an opportunity for skilful workers get „one-stop shop” in one of the 27 European states and benefits of work, social security and other socio-economic rights [2].

The importance of skilful workers is underlined in EU’s need for 20 million of intellectual workers in next two decades especially lacking the engineering and computer technology sector. Europe now wants to become the attraction for those considering immigration talented people who choose US, Canada and Australia as their migration destination. Yet, analysing and escaping the „brain drain” damages for the sending countries EU puts some restrictions to its controversial project. As such potential seekers of blue cards would need a job offer and contract for minimum one year and not filled with the EU citizen, a minimum of three years of experience and recognized diploma. This puts blue card into more restrictive policy than the American equivalent of green one [3].

As the project of blue card is still under controversial debates and ways of getting to the European intellectual market didn’t become easier, Europe remains one of the zones for the brain drain from Africa, Asia and Latin America.

More than that, the human capital mobility supposes some high costs as for sending countries as well for the receiving countries. That is why the need for some rational policies that would deal with both parts is felt, even if it is too complicated and needs time. An example of such policies could be the one proposed by Herbert G. Grubel and Anthony Scott in *The Brain Drain: Determinants, Measurement, and Welfare Effects*, consisting in:

- narrowing the income gap
- making migration more difficult

Rational policies dealing with the problem of brain drain must be based on a clear understanding of the benefits expected from the policy and the cost which the policy would entail. In spite of the absence of reliable information on the expected net benefits from reductions of the brain drain, it is too soon to consider economic and social costs of policies aimed and the reduction of the flows. Policies which attempt to do so by narrowing

income and opportunity gaps among nations are universally desirable on many ground other that their effect on the brain drain. Their disadvantage lies exclusively in the long period required for them to become effective.

Policies designed to make migration more difficult, whether through changes in national laws on immigration and student visas or through the impositions of taxes on emigrants, appear to be unrealistic from political point of view. There are also likely to result in inefficiencies, and to involve very high cost of administration and the loss of personal freedom [4].

As a result, governments can do quite a lot to address the causes of the brain drain. Science and technology policies are keys in this regard. Developing centers of excellence for scientific research and framing the conditions for innovation and high tech entrepreneurship can make a country attractive to highly skilled workers, both from within the country and from outside. The task is not easy and it takes time, but it is going to a great success.

### Conclusion

Besides positive aspects of intellectual mobility from sending countries such: technology transfer, investments and venture capital by diasporas, inflow of remittances and foreign exchange, stimulus to investment in domestic education and individual human capital investments, promoting integration into global markets by circulation of brains and return of skilled persons increases local human capital, transfer of skills and links to foreign networks, mobility of talented individuals can also cause some negative effects for sending countries, such: reduced quality of essential services of health and education, reduced growth and productivity because of the lower stock of human capital, causes increasing disparities in incomes in country of origin, net decrease in human capital stock, especially those with valuable professional experience etc.

Thus, opportunities from short-term movement of natural persons are seriously constrained by immigration policies of developed countries and the risk of a brain drain damaging rich countries is arguably lower, but it does exist. Europe may well lose skilled workers to the United States and import skilled human capital from other countries, for instance from Asia and east European countries or even Africa. But as skilled migration between advanced countries is often temporary, there may be a double gain from the circulation of the highly skilled: first from the overseas experience acquired by their genetics researcher, and second from the constant inflow of skilled workers.

This new phenomenon of blue card does not really solve the problem of well being of sending countries that try to attract back skilled emigrants and provide opportunities for them to use their new technological competencies. Even, for receiving countries of EU the challenge is great because there are also the same problems with skilled workers migration due to the fragmentation of its labor markets on the one hand, on the other hand Union needs to be more competitive from economic point of view.

Finally, it is too complicate to find a compromise between brain drain effects and blue card phenomenon; all of them create some challenges as for sending countries for skilled workers as well for receiving countries. All of them imply some economical and social risks. More than that, if the experience of intellectual international mobility could generate positive facts that refers to the cultural and intercultural aspects, the experience of travelling and working in new environments and the personal life growth, it is a real challenge to adapt and be successful in a totally different environment, in the same manner this mobility generates some negative aspects that refer to the bitterness of migrating and the obstacle is cultural differences, language skills, the challenge to be isolated from family and friends and finally you have to change your traditional way of life. So, how could blue card phenomenon solve the challenge of international mobility of high skilled individuals and what are the ways of bilateral wellbeing and not get sending countries in damage?

It is a controversial issue of such manner of mobility!

### References:

1. Anna Ferro. International roundtable on: „Brain drain and the academic and the intellectual labour market in south east Europe. - University Milano Bicocca, Department of Sociology and Social Research, 18-19 June, 2004.
2. [http://ec.europa.eu/news/employment/071023\\_1\\_en.htm](http://ec.europa.eu/news/employment/071023_1_en.htm)
3. <http://news.bbc.co.uk/2/hi/europe/7057575.stm>
4. Herbert G. Grubel, Anthony Scott. The Brain Drain: Determinants, Measurement, and Welfare Effects. - Wilfrid Laurier Univ. Press, 1977.

## ANALIZA FENOMENULUI SĂRĂCIEI ÎN CONTEXTUL LEGISLAȚIEI DIN REPUBLICA MOLDOVA

**Natalia ȘONȚU**

*Catedra Marketing și Relații Economice Internaționale*

The present article analyses the legislation of Republic of Moldova in order to present terms and definitions used to refer to the phenomenon of poverty in the country. The author comes to the conclusion that the legislation in this area in Republic of Moldova is very vague and rarely offers to concrete definitions of who is considered to be „poor”. The conclusion of the research is that those who are poor and should benefit from the provisions of the certain legislative acts are thus neglected. The author considers that the legislation of Republic of Moldova that refers to the poor should be more specific and contain clear definitions of the used terms.

Pe parcursul întregii perioade de independență în Republica Moldova o atenție tot mai mare se acordă problemei privind sărăcia în țară. În numeroase acte juridice naționale apar diferite sintagme cu referință la cei săraci. Însă, foarte puține acte legislative prezintă o definiție clară a ceea ce se are în vedere și, în rezultat, cei săraci nu beneficiază de înlesnirile prevăzute de legislație orientată spre susținerea lor.

### **Termeni și definiții privind fenomenul sărăciei utilizați în legislația Republicii Moldova**

Una dintre primele hotărâri ale Guvernului Republicii Moldova din perioada de independență [1] face referință la *salariul minim care trebuie să asigure* lucrătorilor cu calificare diferită, la *reproducția forței de muncă* și la *determinarea mărimii minime a salariului*, calculându-se *minimul de trai* pe baza unei metodologii științifice. În Concepția reformei agrare și a dezvoltării social-economice a satului din 1991 este menționată scăderea *nivelului de viață* doar *al țăranilor*. Organelor locale ale puterii se acordă dreptul de a elabora și a înfăptui, în limitele mijloacelor proprii, programe de susținere socială a *cetățenilor mai puțin asigurați* [2]. Tot în 1991 în Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.143 este prevăzută „susținerea materială prioritară a *păturilor sociale cel mai puțin asigurate*, în primul rând a *copiilor, tineretului studios, invalizilor, pensionarilor, tineretului, familiilor cu un părinte și a celor cu mulți copii*” [3].

Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la protecția socială a populației și echilibrarea pieței interne de consum în condițiile liberalizării treptate a prețurilor la unele produse alimentare, nr.705 din 28.10.1992, face referință la „creșterea *nivelului minim de viață*” și la „protejarea socială a *unor categorii ale populației*” [4].

Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la protecția socială a unor categorii ale populației în legătură cu liberalizarea continuă a prețurilor, nr.106 din 27.02.1993, este orientată spre protecția socială „a *unor categorii socialmente vulnerabile ale populației* în legătură cu liberalizarea continuă a prețurilor la unele produse alimentare și la combustibil, precum și a tarifelor la energie și serviciile comunale”. Printre categoriile care pot beneficia de o compensație lunară se numără: „*pensionarii neangajați (inclusiv invalizii de gradul I, II și III), cu excepția pensionarilor militari neîncadrați, nivelul pensiilor cărora depășește plafonul pensiilor fixate pentru civili (cu excepția militarilor în termen), copiii în vârstă de până la 18 ani, elevii școlilor medii și ai școlilor profesionale care nu se află la întreținerea statului și studenții instituțiilor de învățământ mediu și superior*” [5]. Tot în 1993, conform Hotărârii Guvernului Republicii Moldova nr.547, Ministerul Finanțelor în colaborare cu Ministerul Muncii și Protecției Sociale urmau să prezinte propuneri privind „stabilirea compensațiilor destinate *păturilor socialmente vulnerabile*, în legătură cu majorarea prețurilor” [6]. Încă o Hotărâre a Guvernului Republicii Moldova, nr.548 din 30.08.1993, are în vedere „protecția *categoriilor de populație socialmente vulnerabile* în legătură cu liberalizarea prețurilor la pâine și produsele de panificație, lapte și produsele lactate”. Conform hotărârii, de o compensație bănească lunară pot beneficia „*pensionarii neangajați în câmpul muncii și pensionarii invalizi de gradul întâi și doi care beneficiază de pensii de anumit cuantum*”, se păstrează plata compensației lunare pentru „*pensionarii neangajați (inclusiv invalizii de gradul întâi, doi, trei), cu excepția pensionarilor militari neîncadrați, nivelul pensiilor cărora depășește plafonul pensiilor fixate pentru civili (cu excepția militarilor în termen)*” [7]. De asemenea, în anul 1993, în scopul protecției



sociale suplimentare a *păturilor de populație socialmente vulnerabile*, Guvernul Republicii Moldova hotărăște să se efectueze plata compensației lunare „*pensionarilor neangajați în câmpul muncii și invalizilor de grupa întâi și doi, care beneficiază de pensii, ale căror cuantum constituie 11.000 ruble inclusiv*” [8]. Noțiunea de „ *cetățeni socialmente vulnerabili*” apare, de asemenea, în Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la protecția unor categorii de  *cetățeni socialmente vulnerabili* și optimizarea importului de medicamente și tehnică medicală, nr.163 din 02.04.1993 [9].

În Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.847 din 22.11.1994 se planifică „*protecția socială a păturilor mai puțin asigurate ale populației*” [10].

Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la măsurile de coordonare și reglementare către stat a prețurilor (tarifelor), nr.547 din 04.08.1995, nu include invalizii în numărul persoanelor socialmente vulnerabile: „*întreprinderile de alimentație publică de categoria a III-a (ce deserveșc invalizii, persoanele socialmente vulnerabile, elevii, studenții, populația la locul de muncă*” [11]. Tot în 1995, în Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la măsurile de bază pentru realizarea în 1996-1997 a Programului de activitate a Guvernului Republicii Moldova, nr.867, Guvernul trasează următoarele obiective ale politicii sale social-economice pentru anii 1996-1997: ridicarea *nivelului de trai*, diminuarea *diferențierii excesive a veniturilor și asigurării materiale*, păstrarea *garanțiilor sociale existente în domeniul învățământului, ocrotirii sănătății și asigurării cu pensii*. În scopul asigurării cadrului juridic pentru dezvoltarea socială și reformarea economiei, în anul 1996 se planifică elaborarea următoarelor acte normative: Cu privire la *minimumul de trai*; Cu privire la asigurările sociale de stat; Cu privire la înlesnirile sociale de stat [12].

În 1997, în Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la Programul de activitate a Guvernului Republicii Moldova pentru perioada ianuarie 1997 – martie 1998 Guvernul afirmă că „*condițiile de trai ale populației ... continuă să se afle într-o situație extrem de dificilă*”, și anume: „*se intensifică inegalitatea socială, se extinde sărăcia*. Diferența dintre *veniturile celor mai bogate și celor mai sărace pături sociale* este de 11 ori, mai mult de 50% din cheltuieli populația le utilizează pentru alimentație”. Se așteaptă ca „*păturilor socialmente vulnerabile* să li se acorde ajutor social în baza unor noi criterii și indicatori sociali („*minimumul de trai*”, „*pragul sărăciei*”). În conformitate cu Concepția Națională Locativă, statul va acorda posibilități cetățenilor să-și *satisfacă necesitățile în locuințe*, asumându-și datoria de a asigura cu locuințe doar *anumite categorii ale populației, puțin asigurate și socialmente vulnerabile*, iar altor categorii de populație le va crea condiții și un acces liber la construcția și procurarea locuințelor, formând cadrul legislativ pentru funcționarea pieței de locuințe în republică. Este planificată „*elaborarea și implementarea principiilor și mecanismelor noi de asigurare de către stat a minimumului garantat de protecție socială a populației*. În acest scop, vor fi determinate: *minimumul de existență și pragul sărăciei; normativele minimumului de asigurări, servicii, plăți și înlesniri sociale garantate de stat populației*” [13]. În 1997, termenul „*pături defavorizate*” este frecvent utilizat în legislația Moldovei privind cei săraci. În scopul ameliorării situației financiare a complexului energetic al republicii și al „*protecției sociale a păturilor defavorizate ale populației* în condițiile majorării tarifelor la energia electrică, termică și gaze”, Guvernul Republicii Moldova hotărăște să se acorde anumite compensații următoarelor categorii de populație: „*beneficiarilor de înlesniri, conform legislației în vigoare (inclusiv pensionarilor), pentru gaze, energia electrică și termică; șomerilor; salariaților; familiilor cu 3 și mai mulți copii*” [14]. Tot în anul 1997, „în scopul aducerii tarifelor la resursele energetice în conformitate cu cheltuielile pentru producerea lor și protecției sociale a *păturilor defavorizate ale populației*, Guvernul hotărăște să fie stabilite compensații lunare nominative unor *categorii și pături defavorizate ale populației*, în funcție de *venitul global mediu lunar* calculat la o persoană cu locul permanent de trai în apartament (casă). Compensațiile se acordă următoarelor categorii de populație: „*pensionarilor, inclusiv categoriilor de persoane care beneficiază, conform legislației în vigoare, de facilități la plata pentru gaze și energie electrică; familiilor cu mulți copii (care au cel puțin 3 copii); șomerilor, înregistrați în modul stabilit; angajaților*” [15].

În anul 1998 Guvernul a prevăzut asigurarea unui *nivel înalt de protecție socială a persoanelor de vârstă înaintată, deoarece ele „se confruntă cu dificultăți*” [16]. În același an, în Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.523 din 04.06.1998, în descrierea situației din sfera socială este utilizată noțiunea de sărăcie: „*costurile sociale mari, exprimate prin diferențierea socială a populației după venituri, extinderea sărăciei, morbiditatea înaltă, calitatea joasă a pregătirii profesionale...*”. În același document este indicat că obiectivul de bază al politicii sociale a Guvernului constă în „*neadmiterea pauperizării populației prin crearea mediului economic și instituțional favorabil creșterii veniturilor reale ale populației și aplicarea schemelor flexibile de protecție socială*” [17]. Tot în 1998, în Hotărârea nr.723 Guvernul prevede „*revizuirea structurii și costului*

pachetului minim de garanții sociale de stat pentru populație..., asigurarea protecției sociale prioritare a *păturilor defavorizate ale populației*” [18]. Conform Strategiei reformei sistemului de asigurare cu pensii din Republica Moldova, aprobate în 1998, sistemul de protecție socială prevedea efectuarea unei serii de măsuri economice, juridice, sociale și organizatorice, orientate spre asigurarea și susținerea unui *traie decent populației inapte pentru muncă și cetățenilor puțin asigurați* [19]. În Decretul Președintelui Republicii Moldova privind unele măsuri pentru susținerea *păturilor socialmente vulnerabile*, nr.771 din 1998, se face referință la „*pături socialmente vulnerabile, cu precădere a persoanelor de vârstă a treia, al căror nivel de trai este afectat în mod deosebit de instabilitatea economico-financiară a țării*” și la „*persoane care au nevoie acută de asistență alimentară și materială*” [20]. În Orientările strategice de dezvoltare social-economică a Republicii Moldova până în anul 2005, aprobate în 1998, este utilizată sintagmă „*pături sărace și defavorizate (bătrâni solitari, invalizi, familii numeroase)*”. În acest document este prevăzut că „beneficiile sociale vor fi canalizate preponderent către *păturile sărace* în baza testului de necesitate; se va aplica un tip nou de asistență socială – *indemnizațiile pentru sărăcie* din contul statului – ce va avea caracter nominal și se va acorda *persoanelor (familiilor), al căror venit va fi sub pragul sărăciei*” [21].

Conform Legii privind alocațiile sociale de stat pentru *unele categorii de cetățeni*, nr.499 din 14.07.1999, de alocație socială de stat pot beneficia următoarele categorii de persoane: *invalizii de gradele I, II, III; invalizii din copilărie de gradele I, II, III; copiii invalizi, în vârstă de până la 18 ani, cu severitatea I, II, III; copiii care au pierdut întreținătorul; persoanele care au atins vârsta standard de pensionare; persoanele care îngrijesc la domiciliu un copil invalid, în vârstă de până la 16 ani, cu severitatea I; invalizii de gradul I nevăzători – pentru însoțire și îngrijire la domiciliu* [22]. De asemenea, în 1999, în Strategia de reformă a sistemului de asistență socială se propune ca „*reforma sistemului de asistență socială să țină cont de creșterea dimensiunii sărăciei unor persoane și categorii sociale*”. În acest document apare sintagma de „*risc social*”. În categoria *familiilor cu probleme deosebite* se includ: „*mamele necăsătorite, familiile cu mulți copii și cu venituri mici, familiile fără adăpost sau cu un spațiu de locuit insuficient, familiile cu copii din diferite căsătorii și familiile în care părinții au probleme de sănătate*”. Se menționează, de asemenea, că „*persoanelor și familiilor fără venituri sau cu venituri insuficiente li s-ar asigura un venit minim de întreținere garantat, care s-ar acorda temporar, permanent sau până la integrarea lor socioprofesională*” și că s-ar reduce parțial presiunea exercitată asupra Guvernului de către „*persoanele sau familiile care nu îndeplinesc condițiile legale de acordare a asistenței prevăzute de legislația în vigoare, dar a căror situație socioeconomică justifică cererea de ajutor social*”. Se indică și la necesitatea „*unei noi orientări în politica socială a statului, de natură să asigure persoanele și familiile care se confruntă cu condiții de trai dificile, pe care nu le pot depăși prin propriile mijloace, capacități, precum și din cauza lipsei de drepturi*” [23].

Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.20 din 11.01.2000 propune „...formarea sistemului de garanții sociale minime în scopul asigurării unui *nivel decent de trai* pentru *cetățenii nevoiași*” [24]. Tot în 2000, conform Legii nr.827, mijloacele Fondului republican de susținere socială a populației și ale fondurilor locale se utilizează pentru acordare de ajutor material *persoanelor socialmente vulnerabile din rândul pensionarilor (prioritar invalizi, persoane singure și în etate), altor persoane inapte de muncă, familiilor cu mulți copii și persoanelor care au nimerit în situații excepționale pe care nu le pot depăși de sine stătător* [25]. În Legea cu privire la protecția socială specială a *unor categorii de populație*, nr.933 din 14.04.2000, sunt menționate următoarele categorii de populație – beneficiari de compensații nominative: *invalizii de gradul I și II, indiferent de cauza invalidității; invalizii de gradul III cu grad de invaliditate stabilit fără termen: a) invalizii de muncă; b) persoanele cărora li s-a constatat invaliditatea în urma unor mutilări, traume sau răni cauzate în exercițiul serviciului militar; c) victimele represiunilor politice din perioada anilor 1917-1990; d) foștii deținuți în lagărele de concentrare și ghetouri; copiii invalizi în vârstă de până la 18 ani, invalizii din copilărie; participanții la cel de-al doilea război mondial și soțiile (soții) lor, după caz, specificați în Anexa nr.1 care este parte integrantă a prezentei legi; persoanele asimilate participanților la război, specificate în Anexa nr.2 care este parte integrantă a prezentei legi; familiile (părinții sau soțiile necăsătorite sau copiii până la atingerea vârstei de 18 ani, iar în cazul în care aceștia își continuă studiile în instituții de învățământ la cursurile de zi – până la absolvirea instituției respective, însă cel mult până la atingerea vârstei de 23 de ani) celor căzuți la datorie, precum și ale celor decedați în urma participării la lichidarea consecințelor avariei de la C.A.E. Cernobâl; pensionarii singuri; familiile cu 4 și mai mulți copii până la atingerea vârstei de 18 ani, iar în cazul în care aceștia își continuă studiile în instituții de învățământ la cursurile de zi – până la absolvirea instituției respective, însă cel mult până la atingerea vârstei de 23 de ani; persoanele participante la acțiunile*

de luptă din Afganistan, precum și la acțiunile de luptă de pe teritoriile altor state, din rândul militarilor și angajaților civili ai Armatei Sovietice, Flotei Maritime Militare, ai organelor securității de stat, colaboratorii organelor afacerilor interne ale fostei U.R.S.S.; lucrătorii din aceste categorii care au fost trimiși de organele puterii de stat ale fostei U.R.S.S. în alte state și care au participat la acțiuni de luptă pe teritoriul acestora; militarii aflați în serviciul activ, rezerviștii chemați la concentrare, voluntarii și colaboratorii organelor afacerilor interne și ai sistemului penitenciar, incluși în efectivul unităților militare și structurilor speciale aflate pe pozițiile de luptă, precum și militarii, colaboratorii organelor afacerilor interne și ai sistemului penitenciar și persoanele civile delegate în aceste unități în vederea îndeplinirii unor misiuni speciale în scopul asigurării eficienței acțiunilor de luptă pentru apărarea integrității teritoriale și independenței Republicii Moldova. Dar, trebuie de menționat că sub incidența legii date nu cad persoanele în vârstă înaintată, familiile tinere, angajații din sectorul rural, șomerii [26]. În Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Programului Național de Atenuare a Sărăciei, nr.564 din 14.06.2000, se întâlnesc mai multe sintagme privind sărăcia în Moldova: *atenuarea sărăciei; scăderea nivelului de trai al populației; oameni nevoiași; persoane nevoiașe; pături socialmente vulnerabile ale populației; categorii socialmente vulnerabile ale populației; pături puțin asigurate ale populației; cele mai nevoiașe pături ale populației, categoriile cele mai sărace ale populației; cetățeni mai puțin asigurați; persoane cu cele mai acute necesități; populație săracă; populație nevoiașă; familii puțin asigurate cu mulți copii, sărăcie curentă (imposibilitatea temporară de a se autoasigura), sărăcie constantă (caracteristică persoanelor fără domiciliu sau cu comportament asocial – alcoolicii, narcomanii); reducerea amplitudinii și profunzimii sărăciei; specificul manifestării sărăciei; diminuarea sărăciei în țară; pauperizarea masivă a populației; neadmiterea evoluției formelor curente de sărăcie în forme stagnante, echitate socială, ridicarea nivelului minimal de trai al pensionarilor. Conform documentului, „...grupurile sociale ale populației, care sunt cel mai mult **amenințate de sărăcie**, sunt: familiile cu mulți copii, familiile incomplete, familiile tinere, șomerii, invalizii, lucrătorii din sectorul agricol, pensionarii (ca nivel al bunăstării, această categorie de populație se deosebește mult de celelalte grupuri sociale)”. În document se menționează că sărăcia în Moldova „se identifică cu ajutorul indicatorului minimului de existență”, dar în același timp se stipulează că lipsește baza normativă de identificare a sărăciei, determinarea proporțiilor, profunzimii și acuității ei, precum și desfășurarea monitoringului [27]. Conform Strategiei preliminare de reducere a sărăciei din 2000, un contingent considerabil (cu o certă tendință de creștere) al cetățenilor Republicii Moldova este grav afectat de sărăcie: „în Republicii Moldova **populația săracă** este reprezentată de toate categoriile și grupurile sociale – de la persoane cu un nivel scăzut de cunoștințe, lucrători necalificați sau membri ai familiilor numeroase cu un singur părinte până la persoane cu studii superioare, care au beneficiat cândva de funcții sociale prestigioase și bine remunerate, activând în calitate de cercetători, savanți și profesioniști reputați în diverse domenii. Printre categoriile cele mai sărace sunt lucrătorii necalificați și neîncadrați în câmpul muncii, în special țăranii care nu au pământ, familiile cu copii, familiile formate din mai mult de cinci membri, familiile cu unul sau mai mulți membri socialmente vulnerabili și șomerii, o treime din care se află sub limitele sărăciei. Extrem de săraci sunt locuitorii zonelor rurale”. De menționat că în documentul respectiv șomerii nu intră în categoria celor săraci: pentru „**protecția cetățenilor săraci și a șomerilor și pentru facilitarea accesului la serviciile de angajare în câmpul muncii**”. În document se folosesc următoarele sintagme: *reducerea și eradicarea sărăciei; gradul de pauperizare, sărăcesc; pragul absolut al sărăciei; pragul sărăciei relative, îmbunătățirea nivelului de trai al populației, reducerea efectelor sărăciei printre cetățenii nevoiași; cele mai nevoiașe categorii și grupuri sociale; cea mai vulnerabilă categorie socială; cele mai vulnerabile categorii ale populației; coeziune socială; excludere socială; parametri strategici (salariul minim și minimul de subzistență)* [28].*

În anul 2001 Guvernul a planificat „elaborarea metodologiei de determinare și calculare a pragului de sărăcie și legiferarea principiilor noi de asistență socială prin aplicarea *minimului de existență*” [29]. Tot în 2001 în Raportul privind mersul realizării Programului Național de Atenuare a Sărăciei în perioada ianuarie-mai 2001 este planificată „determinarea noilor principii și mecanisme de asigurare de către stat a *minimului garantat de protecție socială a populației*, inclusiv pentru plata serviciilor comunale” [30]. În 2001 este pregătit proiectul de lege privind anularea datoriei unor categorii de populație *socialmente vulnerabile* pentru serviciile comunale [31]. În Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.854 din 16.08.2001 se planifică „monitoringul și implementarea măsurilor privind *ridicarea nivelului de viață*, elaborarea modului de calculare a *minimului fiziologic*, elaborarea și implementarea principiilor de susținere a *păturilor socialmente vulnerabile* la plata serviciilor comunale” [32]. Programul de activitate a Guvernului Republicii Moldova pe anii 2001-

2005 „Renașterea economiei – renașterea țării” enumără următoarele obiective: elaborarea modului de calculare a *minimului fiziologic*; elaborarea direcțiilor de perfecționare a politicii de salarizare și de protecție socială a *categoriilor defavorizate de cetățeni* în anii 2002-2004; elaborarea și implementarea principiilor de susținere a *păturilor socialmente vulnerabile* la plata serviciilor comunale [33]. Strategia de dezvoltare social-economică a Republicii Moldova pe anii 2001-2005 printre probleme majore indică „calitatea joasă a vieții populației și sărăcia”. Documentul încorporează următoarele sintagme: *categoriile puțin asigurate și sărace ale populației; utilizarea unor criterii precise de determinare a gradului de sărăcie; scăderea substanțială a nivelului de trai al populației; creșterea cuantumului ajutorului social pentru cetățenii care au nevoie de el; ridicarea substanțială a nivelului bunăstării în baza propriilor venituri; diminuarea discrepanțelor în ceea ce privește nivelul de trai; cele mai vulnerabile categorii ale populației; diferențierea populației după nivelul veniturilor; populația cu venituri mici, reducerea gradului de sărăcie* [34].

Conform Strategiei preliminare de reducere a sărăciei din 2002, „relansarea economică va îmbunătăți nivelul de viață al populației și va reduce sărăcia în rândul *păturilor socialmente vulnerabile*”. În același document este specificat că „în Republica Moldova *populația săracă* este reprezentată de *toate categoriile și grupurile sociale* – de la *persoane cu un nivel scăzut de cunoștințe, lucrători necalificați sau membri ai familiilor numeroase cu un singur părinte până la persoane cu un nivel înalt de cunoștințe care au beneficiat cândva de funcții sociale prestigioase și bine remunerate, activând în calitate de oameni de știință și profesioniști în diverse domenii*. Printre *categoriile cele mai sărace* sunt *lucrătorii necalificați, în special țărani neîmproprietăriți cu pământ, familiile cu copii, familiile formate din mai mult de cinci membri, familiile cu unul sau mai mulți membri socialmente vulnerabili, persoanele în etate și șomerii*, o treime din care se află sub *limitele sărăciei*” [35]. Conform Hotărârii Guvernului Republicii Moldova nr.619 din 16.05.2002, „grupul interministerial de lucru este responsabil de *elaborarea unui set de indicatori de evaluare a sărăciei* în vederea monitorizării *dimensiunilor consumului și nonconsumului, a sărăciei*”. Vor fi elaborate: *metodologia de calculare a consumului alimentar exprimat în valoare energetică (factorii nutritivi), ce va fi folosit ulterior la determinarea pragului absolut al sărăciei; metodologia de calculare a pragului relativ al sărăciei; metodologia de calculare a pragului absolut al sărăciei*. Pentru *cartografierea sărăciei* se va aplica metodologia combinării datelor recensământului (anul 2003) cu datele cercetărilor bugetelor gospodăriilor casnice [36].

Legea Parlamentului Republicii Moldova privind ocuparea forței de muncă și protecția socială a persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă din 2003 menționează că „*persoanele îndreptățite* beneficiază de ajutor de șomaj cu cuantum și perioadă diferențiate” [37]. Programul Național Social „Alocații și credite pentru locuință” pe anii 2003-2008 de asemenea conține câteva referințe la populația săracă din Moldova. În document sunt utilizate următoarele sintagme: *populație puțin asigurată; familii puțin asigurate; familii cu venit minim, familii cu venituri mici, categorii socialmente vulnerabile cu venituri mici*, pătura de populație care este nevoită să devină arendatoare de locuințe, dând în arendă locuința pentru persoane fizice sau juridice ca să obțină resurse financiare, când salariul nu permite, ori lipsește, pentru a îndeplini *necesitățile de existență*, din cauza pierderii locului de muncă și imposibilității de a găsi un nou loc de muncă [38]. Tot în 2003 în Legea asistenței sociale se utilizează definiția de „*persoană și familie defavorizată*”: *persoană și familie socialmente vulnerabile, aflate în situații care împiedică activitatea normală a acestora din punct de vedere economic, educativ, social etc.* Conform legii, asistența socială este orientată spre prevenirea, limitarea sau înlăturarea efectelor „temporare sau permanente ale unor evenimente considerate drept *riscuri sociale*, care pot genera marginalizarea ori excluderea socială a *persoanelor și a familiilor aflate în dificultate*”, iar de asistență socială beneficiază „*persoanele și familiile care, din cauza unor factori de natură economică, fizică, psihologică sau socială, nu au posibilitate să își asigure un nivel decent de viață*” [39].

Strategia de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei din 2004 oferă următoarea definiție a *persoanei sărace*: „*o persoană este considerată săracă dacă consumul său scade sub nivelul pragului sărăciei*”. Strategia menționează că „*sărăcia este identificată cu starea de penurie, un fenomen multidimensional, ce cuprinde atât aspectele materiale (monetare), cât și cele nemateriale (nemonetare) ale stării individului sau familiei*”. Documentul precizează că „*nici evaluarea insuficienței mijloacelor de existență, cuprinse în conceptul sărăcie absolute, nici interpretările existente ale noțiunii de bunăstare, încadrate în conceptul sărăcie relativă, nu asigură înțelegerea necesară a fenomenului sărăciei (nici măcar a nivelului ei) pentru elaborarea unor proiecte și politici de reducere a sărăciei*” [40]. Legea privind indemnizațiile pentru incapacitate temporară de muncă și alte prestații de asigurări sociale din 2004 stabilește dreptul la prestații de asigurări sociale pentru prevenirea, limitarea, înlăturarea *riscurilor sociale*, precum *îmbolnăvirea, maternitatea și decesul* și susținerea financiară a *persoanelor îndreptățite* a le primi, în cazul producerii unor astfel de riscuri [41].

Conform Hotărârii Guvernului Republicii Moldova nr.288 din 15.03.2005, „o persoană este considerată săracă dacă consumul ei se află sub un anumit nivel, denumit pragul sărăciei”. În document este specificat că „în prezent, pentru caracterizarea sărăciei, în Republica Moldova se folosesc mai mulți indicatori, principalii din ei fiind: pragul sărăciei extreme, pragul sărăciei absolute, pragul internațional al sărăciei, ponderea populației aflate sub un anumit prag al sărăciei [42]. Tot în 2005, în Programul Guvernului pe anii 2005-2009 „Modernizarea Țării – Bunăstarea Poporului” sunt utilizate următoarele noțiuni: *persoane socialmente vulnerabile; nivelul de trai al populației; minimul de existență*. Programul prevede majorarea garanțiilor sociale minime pentru *persoanele în dificultate* necuprinse de sistemul de asigurări sociale și îmbunătățirea sistemului de monitorizare și analiză a sărăciei [43]. În 2005 în Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la eficientizarea sistemului de asistență socială sunt menționate următoarele sintagme privind cei săraci: *cele mai vulnerabile pături ale societății; persoane/familii nevoiașe; cei mai nevoiași; familii sărace; indemnizație de necesitate (sărăcie)*. În hotărâre este specificat că „toate beneficiile bănești sunt oferite numai în cazul apartenenței la anumite categorii de populație, dar categoriile în cauză nu întotdeauna reprezintă *cele mai sărace grupuri ale populației*” [44]. Conform Hotărârii Guvernului Republicii Moldova nr.1314 din 12.12.2005, „se vor întreprinde acțiuni concrete privind construcția locuințelor, în special pentru *categoriile socialmente vulnerabile* din țară, destinate înlăturării insuficienței necesarului de locuințe, în primul rând pentru *persoanele intern deplasate din raioanele de est ale Republicii Moldova, familiile tinere, familiile cu mulți copii și cu venituri mici și invalizi* [45].

În Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la extinderea Strategiei de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei pentru anul 2007, nr.1433 din 19.12.2006, este planificată „eficientizarea sistemului de prestații sociale prin direcționarea acestora către *cei mai săraci și concentrarea lor în grupuri sociale aflate în situații de risc*” [46].

În 2007 în Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.1177 se utilizează sintagma *protecția copilului aflat în dificultate*” [47]. Tot în 2007, conform Hotărârii Guvernului Republicii Moldova nr.1265, „obiectivul fundamental al Planului Național de Dezvoltare constă în crearea condițiilor pentru *îmbunătățirea calității vieții populației* prin consolidarea bazei pentru o creștere economică durabilă” [48]. În Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Programului de eficientizare a sistemului de asistență socială pe anii 2008-2010, nr.1360 din 07.12.2007, sunt introduse mai multe sintagme privind cei săraci: *pături vulnerabile; pături socialmente vulnerabile; persoane socialmente vulnerabile; familii defavorizate*. De asemenea, sunt utilizate sintagme, ca: *cele mai nevoiașe pături ale populației și populație cu venituri mici* – toate, însă, fără a se specifica care anume persoane intră în categoriile menționate [49]. Tot în 2007, în Legea pentru aprobarea Strategiei naționale de dezvoltare pe anii 2008-2011 sunt introduse sintagme noi, ca: *incluziune/excluziune socială, persoane aflate în sărăcie cronică/săracii cronici, marginalizați social*. În acest act normativ este prezentată definiția *excluziunii sociale: poziție socială periferică, de izolare a indivizilor sau grupurilor, cu acces drastic limitat la condițiile sociale de viață: economice, rezidențiale, ocupaționale, de educație și instruire; se manifestă printr-un deficit de posibilități de afirmare și participare la viața colectivității*. Conform documentului, „sărăcia și, drept consecință a acesteia, *excluziunea socială* reprezintă probleme majore pentru Moldova, fiind și principalele cauze ale erodării potențialului uman”. În el sunt incluse următoarele sintagme: *chintalele mai sărace; participare productivă a păturilor vulnerabile la dezvoltarea economică a țării; țară liberă de sărăcie și de vicii caracteristice societăților sărace; asigurarea accesului persoanelor defavorizate la locuri de muncă ce le pot garanta o existență decentă, accesul la serviciile sociale și participarea la viața comunității); gospodării sărace; protecția socială a cetățenilor care, din considerente obiective, nu pot participa la crearea valorii adăugate în economie, copiii mici care provin din medii mai puțin avantajate; persoane nevoiașe, persoane cu adevărat sărace* [50].

În Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la implementarea Programului Național „Satul Moldovenesc” în perioada 2005-2007, nr.211 din 2008, se menționează că reformarea sistemului de asistență socială prevede „direcționarea prestațiilor sociale către *cele mai vulnerabile pături ale societății*” [51]. Prin Hotărârile Guvernului Republicii Moldova nr.6 din 06.01.2008 și nr.326 din 19.03.2008 a fost instituită Unitatea de implementare a proiectului de construcție a locuințelor pentru paturile socialmente vulnerabile, scopul principal al Unității fiind construcția locuințelor pentru *păturile socialmente vulnerabile*, și anume: *invalizi de gradul I și II; persoanele intern deplasate din raioanele de est ale Republicii Moldova; familiile cu mulți copii; persoanele care și-au pierdut bunurile în rezultatul calamităților naturale sau avariilor tehnologice*. Legea cu privire la ajutorul social, nr.133-XVI din 2008, oferă definiția *familiei defavorizate*: „familie defavorizată este familia care are un venit global mediu lunar mai mic decât venitul lunar minim garantat” [52].

## Concluzii

Din analiza legislației Moldovei reiese că pe parcursul perioadei de tranziție în Republica Moldova în diferite acte legislative au fost utilizate multiple noțiuni privind populația săracă: *pătură nevoiașă*, *pătură vulnerabilă*, *populație cu venituri mici* etc. Dar, în majoritatea cazurilor nu au fost propuse definiții clare a ceea ce presupune anumită noțiune. De asemenea, în unele acte legislative au fost scăpate din vedere grupuri întregi de populație săracă. În rezultat, cei săraci nu au beneficiat de multe prevederi legislative orientate spre susținerea lor. Analiza demonstrează că diferite sintagme privind fenomenul sărăciei în Republica Moldova au fost utilizate haotic, deseori fiind influențate de limbaj utilizat de către reprezentanții organizațiilor internaționale care acordă asistență țării.

Pentru a îmbunătăți situația în acest sens, este extrem de important de a revedea legislația care vizează cetățenii săraci din Moldova și de a include în toate actele legislative, care utilizează noțiuni cu referire la fenomenul sărăciei, definiții ale acestora. De asemenea, se recomandă ca toate actele legislative ce vizează pe cei săraci să aibă o coerență în utilizarea noțiunilor respective.

## Referințe:

1. Registrul de stat al actelor juridice al Republicii Moldova, <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=293569>
2. Registrul de stat al actelor juridice al Republicii Moldova, <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=309181>
3. Registrul de stat al actelor juridice al Republicii Moldova, <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=295822>
4. Registrul de stat al actelor juridice al Republicii Moldova, <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=296679>
5. Registrul de stat al actelor juridice al Republicii Moldova, <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=292142>
6. Registrul de stat al actelor juridice al Republicii Moldova, <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=293244>
7. Registrul de stat al actelor juridice al Republicii Moldova, <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=293246>
8. Registrul de stat al actelor juridice al Republicii Moldova, <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=303169>
9. Registrul de stat al actelor juridice al Republicii Moldova, <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=295885>
10. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.017 din 15.12.1994.
11. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.053 din 28.09.1995.
12. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.020 din 04.04.1996.
13. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.013 din 27.02.1997.
14. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.019 din 23.03.1997.
15. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.043 din 03.07.1997.
16. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.062 din 09.07.1998.
17. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.054 din 18.06.1998.
18. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.069 din 23.07.1998.
19. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.108 din 03.12.1998, Anexă.
20. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.097 din 29.10.1998.
21. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.105 din 26.11.1998.
22. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.106-108 din 30.09.1999.
23. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.078 din 22.07.1999.
24. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.005 din 13.01.2000.
25. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.065 din 08.06.2000.
26. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.70-72 din 22.06.2000.
27. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.070 din 22.06.2000.
28. Strategia preliminară de reducere a sărăciei, aprobată prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.1337 din 29.12.2000, Monitorul Oficial nr.016 din 15.02.2001.
29. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.042 din 06.04.2001.
30. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.081 din 20.07.2001.

31. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.094 din 10.08.2001.
32. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.100 din 18.08.2001.
33. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.100 din 18.08.2001.
34. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.005 din 10.01.2002.
35. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.065 din 18.05.2002.
36. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.065 din 18.05.2002.
37. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.070 din 15.04.2003.
38. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.073 din 18.04.2003.
39. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.042 din 12.03.2004.
40. Strategia de Creștere Economică și Reducere a Sărăciei, 2004-2006, elaborată de către Guvernul Republica Moldova, <http://go.worldbank.org/CZC3211OA0>
41. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.168 din 10.09.2004.
42. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.046 din 25.03.2005.
43. Programul Guvernului pe anii 2005-2009 „Modernizarea Țării – Bunăstarea Poporului”, aprobat prin Hotărârea Guvernului nr.790 din 01.08.2005, Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.104-106 din 05.08.2005.
44. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.151-153 din 11.11.2005.
45. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.168-171 din 16.12. 2005.
46. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.203 din 31.12.2006.
47. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.178-179 din 16.11.2007.
48. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.184-187 din 30.11.2007.
49. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.194-197 din 14.12.2007.
50. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.18-20 din 29.01.2008.
51. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.45-46 din 04.03.2008.
52. Legea cu privire la ajutorul social, nr.133-XVI din 13.06.2008, adoptată la 13.06.2008 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.179 din 30.09.2008.

*Prezentat la 06.04.2009*