



**ANALELE
UNIVERSITĂȚII
LIBERE
INTERNAȚIONALE
DIN MOLDOVA**

**SERIA
ECONOMIE**

2010

Vol. 10

**UNIVERSITATEA LIBERĂ INTERNAȚIONALĂ
DIN MOLDOVA**



**INSTITUTUL INVESTIGAȚII STRATEGICE
ÎN ECONOMIE**

**ANALELE
UNIVERSITĂȚII LIBERE
INTERNAȚIONALE DIN
MOLDOVA**



**SERIA
ECONOMIE**

2010

Vol. 10

CZU [33+378.4](478)(082)=135.1=111=161.1

ANALELE

Universității Libere Internaționale
din Moldova

Director publicație:

prof. univ., dr. hab. Andrei GALBEN

Coordonator științific:

prof. univ., dr. hab. Gheorghe POSTICĂ



ECONOMIE

Redactor responsabil:

prof. univ., dr. hab. Petru ROȘCA

Colegiul de redacție:

Prof. univ., dr. hab., m.c. al AȘ a Moldovei Gheorghe Mișcoi; prof. univ., dr. hab. Natalia Burlacu; prof. univ., dr. hab. Alexandru Gribincea; prof. univ., dr. hab. Silvestru Maximilian; prof. univ., dr. hab. Nicolae Țâu; prof. univ., dr. hab. Boris Chistruga (ASEM); prof. univ., dr. hab. Gheorghe Iliadi (IEFS); prof. univ. inter., dr. Alexandru Șcerbanschi; conf. univ., dr. Ada Stahovschi; conf. univ., dr. Vasile Corj; prof. univ., dr. hab. Dan Ilie Morega (Târgu-Jiu); prof. univ., dr. Alexandru Tobă (Craiova); prof. univ., dr. Ion Popescu (București); prof. univ., dr. Constantin Mecu (București); prof. univ., dr. Aurelian Bondrea (București); prof. univ., dr. N. Barbu (Pitești); conf. univ., dr. hab. Iurie Crotenco; doctor în economie Rodica BURBULEA – secretar de redacție.

Redactor: Eugenia BALAN

Machetare computerizată:

*Volumul a fost recomandat pentru publicare de către senatul ULIM
(proces-verbal nr. ## din ##### 2010)*

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții

Universitatea Liberă Internațională din Moldova. Analele Universității Libere Internaționale din Moldova / Univ. Liberă Int. din Moldova; dir. publ.: Andrei Galben; red. resp.: Petru Roșca, coord. șt. Gheorghe Postică. –Ch.: ULIM, 2010. – ISBN 978-9975-9747-4-5

Anul 2010, Vol.10: Seria Economie. – 2010. ### p. – Texte: rom., engl., fran., italiană, rusă. – Bibliogr. la sfârșitul art.

- ISBN 978-9975-9747-5-2. ISSN 1857-1468 : 50 ex

[33+378.4](478)(082)=135.1=111=161.1

ISBN 978-9975-9747-5-2.

ISSN 1857-1468

© ULIM, 2010

CUPRINS

I. STUDII

- Silvestru MAXIMILIAN, Elvira POȘTARU, Petru ROȘCA**
Modelarea proceselor de repartiție a resurselor necesare pentru realizarea programelor științifice–aplicative.....
- Silvestru MAXIMILIAN, Petru ROȘCA, Ilian GALBEN**
Modalități de transformare a problemei protecției mediului natural într-o afacere economică profitabilă.....
- Maria CIUBOTARU, Veronica URSU**
Monitorizarea întreprinderilor de stat în sistemul de politici publice: abordări conceptuale și metodologice
- Gheorghe MIȘCOI, Diana BEJENARI**
Algoritmi numerici pentru perioada de ocupare în modele exhaustive polling.....
- Alexandru GRIBINCEA, Marina PRODAN, Virgil GHERGHINA, Traian COLȚEA, Daniel PENCEA**
Programele de dezvoltare economică ale SUA: aspectul metodologic.....
- Marina PRODAN, Silvestru MAXIMILIAN, Marian JIANU, Ion CIOBANU**
Fluxurile, refluxurile factorilor de producție în relațiile export-import ale SUA: aspectul metodologic.....
- Юрүү КПОТЕНКО**
Проблема выхода национальных экономик из мирового финансово-экономического кризиса (2008-2010 годов)
- Rodica BURBULEA, Tatiana LUNGU, Caterina PALCINSCHI**
Cto_ to poturismu

II. REALIZĂRI, EXPERIENȚE, PUBLICAȚII

- Tamara GHEORGHITA**
Adapting the public sector to the new procedure of assessing performance and training needs.....
- V. VÂLCU, A. ȘCERBANSCHI,**
Stabilirea răspunderii - modalitate de valorificare a rezultatelor controlului fiscal.....
- Svetlana GOROBIEVSCHI**
Libertatea economică – condiție primordială de satisfacere a nevoilor umane.....
- Valentina POSTOLACHI**
Abordări contemporane ale motivării muncii.....

Valentina POSTOLACHI

Analiza pieței forței de muncă din Republica Moldova
în condițiile de criză.....

Grigorie PARASCHIVA

Calcul de regresie privind convergența economică
și evidențierea contribuției factorului instituțional.....

Mariana NICOLESCU

Leadership – delimitări conceptuale.....

Leonid OSTROFEȚ

Monumentele monahale din Basarabia și
Transnistria în condițiile regimului sovietic.....

Clara DOMAN

Efectele crizei financiare asupra sistemului bancar
din Europa Centrală și de Est.....

Ada ȘTAHOVSCHI, Valeriu BUTULESCU

Impactul globalizării asupra organizării
gestiunii serviciilor și produselor bancare.....

Tatiana CERGA

Controlling-ul ca metodă de gestiune: evoluția managerială.....

Ana SOLTAN

Determinarea fluxurilor export-import
între țări: aspecte metodologice.....

Lilia TARANENCO

Managementul administrației publice locale – premisă
de dezvoltare a antreprenoriatului local

Natalia BEREGA

Managementul proiectelor – tendințe și perspective.....

Silvia SCORTESCU

Cresterea preturilor de achiziție a gazelor
naturale = costuri crescute = energie scumpă

Gheorghe ZAMANI

Aplicații manageriale ale instrumentelor de evaluare
a administrației publice locale

Eduard FRUMUSACHI, Viorel SÎRGHII

Particularități și tendințe în aplicarea taxei vamale la unele
categorii de mărfuri în scopul protecției
producătorului autohton și pieței interne.....

Mariana FORFOLEA

Direcții de perfecționare ale managementului
comunicării în domeniul fiscal din România.....

Ольга БЛАГОРАЗУМНАЯ

Профессиональная компетентность менеджера – важнейший критерий

качества управленческой деятельности в условиях кризиса.....

Silvia SCORTESCU

Importul de gaze naturale din Rusia si relatia
gazpromului cu Republica Mmoldova.....

III. RECENZII, PREZENTĂRI DE CĂRȚI

Nicolae ȚÂU. *The Economy Today, Microeconomics*. -Chișinău: ULIM, 2010. -378p.

V. PERSONALIA

**Raisia EVSIUKOVA la JUBILEUL său
IURI CROTENCO LA 60 DE ANI**

I. STUDII

MODELAREA PROCESELOR DE REPARTIȚIE A RESURSELOR NECESARE PENTRU REALIZAREA PROGRAMELOR ȘTIINȚIFICO-APLICATIVE

*Silvestru MAXIMILIAN, dr. hab., prof. univ., ULIM,
Elvira POȘTARU, lector superior, ULIM
Petru ROȘCA, dr. hab., prof. univ., ULIM*

The authors are proposing a system of economical-mathematical models, complexes that allow to emphasize their scientific-practical programs of implementation, based on available financing, material resources, successes of some already implemented programs. The presented material can be used as a basis for elaboration of a concept of developing a field of research-&-development & innovations.

Drept programele științifico-aplicative (PȘA), pentru Republica Moldova, în viziunea noastră, pot servi: 1. PȘA – Industrie; 2. PȘA – Agricultură; 3. PȘA – Construcții; 4. PȘA – Guvernare; 5. PȘA – Tehnologii Informaționale și Telecomunicații; 6. PȘA – Comerț, Servicii; 7. PȘA – Mediul Înconjurător; 8. PȘA – Populație; 9. PȘA – Învățământ, Știință; 10. PȘA – Ocrotirea Sănătății; 11. PȘA – Cultură, Sport, Turism. Numărul curent al PȘA îl notăm prin s ; $s = 1, 2, \dots, 11$. Fiecare din PȘA - s , $s = 1, 2, \dots, 11$ are un anumit efect complementar al tuturor PȘA. De exemplu, PȘA – Tehnologii Informaționale și Telecomunicații permit pentru PȘA asigurarea schimbului de informații în regim operativ, contribuie la eliminarea erorilor de calcul, exclud implicațiile subiective ale factorului uman în scopul deformării unor indicatori cu „uz” politic, contribuie la creșterea volumului de informație, la colectarea, recepționarea, procesarea, acumularea și transmiterea informației; asigură accesul liber la informație, inclusiv tehnologică, a tuturor persoanelor fizice, juridice; pot acorda unele servicii publicitare, informații persoanelor cointeresate; excluderea dublei sau multiplei colectări de informații de către structurile guvernamentale de la persoanele fizice, juridice prin crearea „ghișeului” unic, a portalului ramural, guvernamental, teritorial etc.; sporirea calității, operativității serviciilor publice prin crearea și lansarea paginilor – web instituționale în timp on-line. PȘA– s , $s = 1, 2, \dots, 11$ pot fi scrise sub forma unui tabel de șah în care la intersecțiile liniilor-coloanelor se vor găsi interacțiunile dintre PȘA respective. În dependență de specificul PȘA– s perioada de elaborare poate fi relativ mică sau mare. Notăm numărul curent al perioadelor considerate ale anului prin θ , $\theta = 1, 2, \dots, T$. PȘA– s , $s = 1, 2, \dots, 11$ sunt elaborate din ipoteza că mijloacele de producere respective, echipamentele vor fi principal noi sau mai performante decât cele de pînă la inițierea PȘA– s .

Exemple de mijloace de producere, echipamente, care pot fi puse cu succes la baza sporirii eficienței pot servi [##]: 1. Procedeele de obținere a unui îngrășământ organo-mineral combinat (B1 nr. 3402, USM, Duca Gheorghe, Covaliov Victor, Găină Boris, Sonicovschi Irina); 2. Procedeele de mărunțire și dispozitivul pentru efectuarea lui (B1 nr. 3427 Peev Gheorghe); 3. Procedeele de obținere a semifabricatului din năut (B1 nr. 3409, Institutul de Tehnologii Alimentare, Nicolaev Diana, Podogov Marina, Linda Ludmila); 4. Procedeele și dispozitivul de transformare turbionară a curentului (B1 nr. 3419, Poliacov Mihail, Poliacov Nina); 5. Convertorul de admitanță (B1 nr. 3461 UTM, Nastas Vitalie); 6. Electroscula și procedeele de perforare electrochimică a orificiilor (B1 nr. 3364, Institutul de Fizică Aplicată al AȘM, Parșutin Vladimir, Agafii Vasile, Șchiolov Vladimir); 7. Elementul sensibil al termometrului pentru temperaturi joase (Institutul de Fizică Aplicată al AȘM, Neterpov Alexandru, Gherman Corneliu, Sidorenco Anatolie). 8.

Procedeul de identificare a produselor (Carabfil Victor, Fotesco Vladimir, Șchiliov Vladimir, Șchliov Dumutru); 9. Procedeul de epurare fotocatalitică a apelor subterane de hidrogen sulfurat și /sau de sulf (B1 nr. 3416, USM, Covaliov Victor, Covaliov Olga); 10. Documentul cu mijloc de protecție (B1 nr. 3365, Întreprinderea de Stat „Registru”, Buceațchi Pavel, Galbu Nicolae, Grosul Vadim, Slepnirov Ivan); 11. Dispozitivul de control al rețelei trifazate (B1 nr. 3354, Firma Științifică de Producere „STAM” SRL, Usenco Vladimir, Cazac Grigore); 12. Dispozitivul pentru analiza radiogramela (B1 nr. 3074, Gumeniuc Aureliu, Topala Valentin); 13. Implantul dentar elicoidal demontabil (B1 nr. 3225, Nicolau Gheorghe, Gorea Oleg, Gorea-Nicolau Artemisi, MD, Maris Maria, RO); 14. Implantul dentar elicoidal demontabil (B1 nr. 3044, Nicolau Gheorghe și a.); 16. Standul specializat pentru determinarea exactă a parametrilor și verificării aparatelor medico-biologice de radiație cu frecvență extrem de înaltă, autor Biroul Specializat de Construcții și Tehnologii în domeniul electronicii Corpului Solid al Institutului de Fizică Aplicată. 17. Elaborarea senzorului de presiune excendară pentru dirijarea sistemelor automatizate a proceselor de producere, autor BSS și Tehnologii în domeniul Electronicii Corpului Solid al IFA; 18. Finalizarea procesului de pregătire a producerii în serie a stropitorii, de generația a doua pentru protecția plantelor și extinderea piețelor de comercializare, autor ICȘ și CI; 19. Implementarea tehnologiei și instalației covitaționale bifrecvenționale pentru producerea sucurilor cu pulpă din fructe și legume, autor IFA al AȘM; 20. Instalația mecanică de sutură esatago-laringiană, autor centrul TENMED; 21. Producerea și implementarea în practică a unui nou preparat antihipotensiv – Difetur, autor UMF „Nicolae Testemițeanu”; 22. Producerea levurilor active uscate autohtone la scară industrială și implimentarea lor în vinificația națională, autor INVV; 23. Implementarea tehnologiei producerii semințelor de sfeclă de zahăr prin metoda directă, autor ICC „SELECȚIA”; 24. Tehnologia de recordionare a pieselor uzate cu acoperiri galvanice, autor IFA al AȘM; 25. Motoare electrice cu performanțe tehnice îmbunătățite pentru pompe ermetice, autor UTM; 26. Crearea și susținerea fondului genetic național de suine, autor „Moldsuinhribid”; 27. Valorificarea deșeurilor vinicole ce conțin albastru de Prusia, autor dr. Tudor Bounegru, USM; 28. Metode noi de sudare, autor I. Botezat și a., UTM; 29. Procese tehnologice de obținere a biogazului în Sistemele de epurare anaerobă a apelor reziduale, autor Dumitru Ungureanu, UTM, Victor Covaliov, UTM; 30. Termodinamica și cinetica uscării sorizului cu aplicarea microundelor, autor Andrei Lupașco și a., UTM. Lista mijloacelor de producere, echipamentelor poate fi continuată (vezi catalogul inovațiilor-top în agricultură, nanotehnologie, medicină și farmacie, inginerie, anii 2006-2009; Revista de proprietate intelectuală „Intelectus”, Chișinău anii 2006-2009).

Din cele expuse mai sus rezultă că numărul sistemelor științifico-aplicative, mijloacelor de producere, echipamentele, perioadele de realizare și implementare a PȘA necesită costuri financiare, materiale, umane considerabile. **Posibilitățile economice ale Republicii Moldova sunt relativ modeste, iar crearea infrastructurii adecvată necesităților de efectuare a cercetărilor științifice rămâne a fi o dorință irealizabilă. În această situație se impune necesitatea elaborării unui model economico-matematic de repartiție optimă a resurselor între PȘA, pornind de la disponibilitățile țării, de la problemele de primă necesitate.** În acest scop, ne vom folosi de anumite notații: numărul curent al programului științific aplicativ – ($s=1;2;...;S$); numărul curent al perioadei de timp, în particular a anului considerat ($\theta=1;2;...;T$); numărul curent, codificarea mijlocului, echipamentului de producere ($j=1;2;...;n$).

Fiecare PȘA-s, $s=1,2,...,S$ poate fi elaborat dacă în perioada θ , $\theta=1,2,...,T$ va fi dotat cu echipamentele, mijloacele de producere j , $j=1,2,...,n$ în număr de $N_{j\theta s}$.

suficient pentru realizarea PŞA. Mijloacele de producere, echipamentele pot fi produse în Republica Moldova sau pot fi importate. În ambele cazuri sunt necesare investiții, costuri, restricții, argumente în favoarea unor variante științifice economic argumentate. Mijloacele de producere, echipamentele, produse ale cercetărilor științifice, de regulă, pot și sunt utilizate în mai multe PŞA. În continuare, pentru modelarea procesului de repartitie optimă a resurselor disponibile privind crearea noilor mijloace de producere, echipamente, trebuie ținut cont de anumite costuri, capacități totale în profilul fiecărui an θ , $\theta=1;2; \dots, T$. Coordonatele vectorului $(N_{j\theta 1}, N_{j\theta 2}, \dots, N_{j\theta s}, \dots, N_{j\theta n})$ reprezintă numărul mijloacelor de producere, echipamentelor j , necesare în anul θ în fiecare din PŞA.

Coordonatele vectorului $(P_{1\theta s}, N_{2\theta s}, N_{j\theta s}, \dots, N_{j\theta s})$ reprezintă numărul mijloacelor de producere, echipamente j necesare în anul θ pentru PŞA-s, $s = 1,2, \dots, S$ (tabelul 1). În anul θ , $\theta = 1,2, \dots, T$ pentru toate PŞA-s, $s = 1,2, \dots, S$, numărul mijloacelor de producere, echipamente va constitui:

$$\sum_{s=1}^S N_{j\theta s} = N_{j\theta 0}, \quad j = 1,2, \dots, n; \quad \theta = 1,2, \dots, T.$$

În anul θ numai pentru PŞA-S numărul mijloacelor de producere, echipamente va constitui:

$$\sum_{j=1}^n N_{j\theta s} = N_{0\theta s}, \quad \theta = 1,2, \dots, T; \quad s = 1,2, \dots, S.$$

În anul θ pentru toate PŞA sunt necesare:

$$\sum_{j=1}^n N_{j\theta 0} = N_{0\theta 0}, \quad \text{mijloace de producere, echipamente, iar pentru întreaga}$$

perioadă $(1-T)$ necesarul va constitui $\sum_{\theta=1}^T N_{0\theta 0} = N_{000}$, sau altfel

scris: $\sum_{s=1}^S \sum_{j=1}^n N_{j\theta s} = \sum_{j=1}^n \sum_{s=1}^S N_{j\theta s}$, pentru $\theta = 1,2, \dots, T$ reprezintă condițiile

necesare pentru excluderea incompatibilității restricțiilor din modelul economico-matematic.

Notăm prin $K_{j\theta s}$ investițiile necesare pentru crearea unei unități de mijloace de producere, echipamente, în anul θ , pentru PŞA s. Atunci coordonatele vectorului $(K_{j\theta 1} \cdot N_{j\theta 1}; K_{j\theta 2} \cdot N_{j\theta 2}; \dots; K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s}; \dots; K_{j\theta S} \cdot N_{j\theta S})$ reprezintă investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor în anul θ , pentru fiecare PŞA. Dacă $K_{j\theta s} N_{j\theta s} = I_{j\theta s}$ vectorul investițiilor poate fi scris: $(I_{j\theta 1}; I_{j\theta 2}; \dots; I_{j\theta s}; \dots; I_{j\theta S})$.

Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor j , $j= 1,2, \dots, n$ în anul θ , $\theta = 1,2, \dots, T$ necesare pentru toate PŞA vor constitui (tabelul 2):

$$\sum_{s=1}^S K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = \sum_{s=1}^S I_{j\theta s} = I_{j\theta 0}, \quad j = 1,2, \dots, n; \quad \theta = 1,2, \dots, T$$

Calculăm investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor în anul θ pentru asigurarea PŞA -s:

$$\sum_{j=1}^n K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = \sum_{j=1}^n I_{j\theta s} = I_{0\theta s}, \quad \theta = 1,2, \dots, T; \quad s = 1,2, \dots, S.$$

Condițiile necesare pentru excluderea incompatibilității

$$\sum_{j=1}^n \sum_{s=1}^S K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = \sum_{j=1}^n \sum_{s=1}^S I_{j\theta s} = \sum_{j=1}^n I_{j\theta 0} = I_{0\theta 0} = \sum_{s=1}^S \sum_{j=1}^n K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = \sum_{s=1}^S \sum_{j=1}^n I_{j\theta s} = \sum_{s=1}^S I_{0\theta s} = I_{0\theta 0}$$

constituie
$$I_{0\theta 0} = \sum_{\theta=1}^T I_{0\theta 0} \cdot$$

Numărul mijloacelor de producere, echipamentelor necesare în perioada (1-T) pentru PȘA- s constituie: $N_{j\theta s} = \sum_{\theta=1}^T N_{j\theta s}$, $j = 1, 2, \dots, n$; $s = 1, 2, \dots, S$, iar

totalul mijloacelor de producere, echipamente în anul θ pentru PȘA - s este egal cu:

$$N_{0\theta s} = \sum_{j=1}^n N_{j\theta s}, \quad \theta = 1, 2, \dots, T; \quad s = 1, 2, \dots, S.$$

Condițiile necesare au forma:

$$\sum_{j=1}^n N_{j\theta s} = \sum_{j=1}^n \sum_{\theta=1}^T N_{j\theta s} = \sum_{\theta=1}^T N_{0\theta s} = \sum_{\theta=1}^T \sum_{j=1}^n N_{j\theta s}, \quad s = 1, 2, \dots, S.$$

Numărul mijloacelor de producere echipamentelor în perioada (1-T) necesar pentru PȘA - s constituie:

$$N_{0\theta s} = \sum_{j=1}^n N_{j\theta s}, \quad s = 1, 2, \dots, S, \text{ iar totalitatea tuturor mijloacelor de producere,}$$

echipamente necesare în perioada (1-T) pentru toate PȘA constituie:

$$N_{0\theta 0} = \sum_{s=1}^S \sum_{j=1}^n N_{j\theta s} = \sum_{s=1}^S N_{0\theta s} = N_{0\theta 0} \quad (\text{tabelul 3}).$$

Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor j , pentru fiecare an θ , destinate PȘA-s sunt determinate de coordonatele vectorului

$$K_{j1s} \cdot N_{j1s}; K_{j2s} \cdot N_{j2s}; \dots; K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s}; \dots; K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} \text{ sau}$$

$$I_{j1s}; I_{j2s}; \dots; I_{j\theta s}; \dots; I_{j\theta s}$$

Totalul investițiilor necesare pentru întreaga perioadă (1-T) în profilul fiecărui j , PȘA-S constituie

$$\sum_{\theta=1}^T K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = \sum_{\theta=1}^T I_{j\theta s} = I_{j\theta s}, \quad j=1, 2, \dots, n; S=1, 2, \dots, S$$

Calculăm volumul investițiilor necesare pentru producerea tuturor mijloacelor de producere, echipamentelor în anul Θ , destinat PȘA - s (tabelul 4):

$$\sum_{j=1}^n K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = \sum_{j=1}^n I_{j\theta s} = I_{j\theta s}, \quad \theta = 1, 2, \dots, T; s = 1, 2, \dots, s$$

Condițiile necesare pentru eliminarea

incompatibilității:
$$\sum_{j=1}^n \sum_{\theta=1}^T K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = \sum_{j=1}^n \sum_{\theta=1}^T I_{j\theta s} = \sum_{j=1}^n I_{j\theta s} =$$

$$\sum_{\theta=1}^T \sum_{j=1}^n K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = \sum_{\theta=1}^T \sum_{j=1}^n I_{j\theta s} = \sum_{\theta=1}^T I_{0\theta s} = I_{0\theta s}, \quad s = 1, 2, \dots, S.$$

Tabelul 1. Numărul mijloacelor de producere, echipamentelor destinate PȘA în perioada considerată

s j	1	2	..	s	..	S	Numărul mijloacelor de producere, echipamente necesare în perioada θ pentru PȘA, în total.	Total (1-S)
1	$N_{1\theta 1}$	$N_{1\theta 2}$...	$N_{1\theta s}$...	$N_{1\theta S}$	Numărul mijloacelor de producere, echipamente 1 $N_{1\theta 0}$ necesare în perioada θ pentru PȘA, în total.	$N_{1\theta 0} = \sum_{s=1}^S N_{1\theta s}$
2	$N_{2\theta 1}$	$N_{2\theta 2}$...	$N_{2\theta s}$...	$N_{2\theta S}$	Numărul mijloacelor de producere, echipamente 2 $N_{2\theta 0}$ necesare în perioada θ pentru PȘA, în total.	$N_{2\theta 0} = \sum_{s=1}^S N_{2\theta s}$
....
j	$N_{j\theta 1}$	$N_{j\theta 2}$...	$N_{j\theta s}$...	$N_{j\theta S}$	Numărul mijloacelor de producere, echipamente j $N_{j\theta 0}$ necesare în perioada θ pentru PȘA, în total.	$N_{j\theta 0} = \sum_{s=1}^S N_{j\theta s}$
...
n	$N_{n\theta 1}$	$N_{n\theta 2}$...	$N_{n\theta s}$...	$N_{n\theta S}$	Numărul mijloacelor de producere, echipamente n $N_{n\theta 0}$ necesare în perioada θ pentru PȘA, în total.	$N_{n\theta 0} = \sum_{s=1}^S N_{n\theta s}$
Total	$N_{0\theta 1}$	$N_{0\theta 2}$...	$N_{0\theta s}$...	$N_{0\theta S}$	Numărul mijloacelor de producere, echipamente j $N_{0\theta 0}$ necesare în perioada θ pentru PȘA, în total.	$N_{0\theta 0} = \sum_{s=1}^S N_{0\theta s}$
	Total, numarul mijloacelor de producere, echipamentelor necesare în perioada Θ pentru PȘA 1	Total, numarul mijloacelor de producere, echipamentelor necesare în perioada Θ pentru PȘA 1		Total, numarul mijloacelor de producere, echipamentelor necesare în perioada Θ pentru PȘA 1		Total, numarul mijloacelor de producere, echipamentelor necesare în perioada Θ pentru PȘA 1	$\sum_{\theta=1}^T N_{0\theta 0} = N_{0\theta 0}$ suma tuturor mijloacelor de producere, echipamentelor necesare în perioada (1-T), pentru toate PȘA.	
	$N_{0\theta 1} = \sum_{j=1}^n N_{j\theta 1}$	$N_{0\theta 2} = \sum_{j=1}^n N_{j\theta 2}$		$N_{0\theta s} = \sum_{j=1}^n N_{j\theta s}$		$N_{0\theta S} = \sum_{j=1}^n N_{j\theta S}$		

Tabelul 2. Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor, destinate PȘA, în perioada considerată

s	1	2		s		S	Total	Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor destinate PȘA în perioada (1- S)
1	$K_{1\theta 1} \cdot N_{1\theta 1} = I_{1\theta 1}$	$K_{1\theta 2} \cdot N_{1\theta 2} = I_{1\theta 2}$		$K_{1\theta s} \cdot N_{1\theta s} = I_{1\theta s}$		$K_{1\theta S} \cdot N_{1\theta S} = I_{1\theta S}$	$\sum_{s=1}^S I_{1\theta s} = I_{1\theta 0}$	Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor 1 în anul θ pentru asigurarea tuturor PȘA
2	$K_{2\theta 1} \cdot N_{2\theta 1} = I_{2\theta 1}$	$K_{2\theta 2} \cdot N_{2\theta 2} = I_{2\theta 2}$		$K_{2\theta s} \cdot N_{2\theta s} = I_{2\theta s}$		$K_{2\theta S} \cdot N_{2\theta S} = I_{2\theta S}$	$\sum_{s=1}^S I_{2\theta s} = I_{2\theta 0}$	Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor 2 în anul θ pentru asigurarea tuturor PȘA
...
J	$K_{j\theta 1} \cdot N_{j\theta 1} = I_{j\theta 1}$	$K_{j\theta 2} \cdot N_{j\theta 2} = I_{j\theta 2}$		$K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = I_{j\theta s}$		$K_{j\theta S} \cdot N_{j\theta S} = I_{j\theta S}$	$\sum_{s=1}^S I_{j\theta s} = I_{j\theta 0}$	Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor j în anul θ pentru asigurarea tuturor PȘA
N	$K_{n\theta 1} \cdot N_{n\theta 1} = I_{n\theta 1}$	$K_{n\theta 2} \cdot N_{n\theta 2} = I_{n\theta 2}$		$K_{n\theta s} \cdot N_{n\theta s} = I_{n\theta s}$		$K_{n\theta S} \cdot N_{n\theta S} = I_{n\theta S}$	$\sum_{s=1}^S I_{n\theta s} = I_{n\theta 0}$	Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor n în anul θ pentru asigurarea tuturor PȘA
Total	$\sum_{j=1}^n I_{j\theta 1} = I_{0\theta 1}$	$\sum_{j=1}^n I_{j\theta 2} = I_{0\theta 2}$		$\sum_{j=1}^n I_{j\theta s} = I_{0\theta s}$		$\sum_{j=1}^n I_{j\theta S} = I_{0\theta S}$	$\sum_{s=1}^S \sum_{j=1}^n I_{j\theta s} = I_{0\theta 0}$	Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor în anul θ pentru asigurarea tuturor PȘA
	Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor în anul θ pentru asigurarea tuturor PȘA 1	Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor în anul θ pentru asigurarea tuturor PȘA 2		Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor în anul θ pentru asigurarea tuturor PȘA s		Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor în anul θ pentru asigurarea tuturor PȘA S	$\sum_{\theta=1}^T I_{0\theta 0} = I_{000}$ - investițiile totale pentru mijloacele de producere, echipamente necesare pentru toate PȘA în perioada considerată	
	$I_{0\theta 1} = \sum_{j=1}^n I_{j\theta 1}$	$I_{0\theta 2} = \sum_{j=1}^n I_{j\theta 2}$		$I_{0\theta s} = \sum_{j=1}^n I_{j\theta s}$		$I_{0\theta S} = \sum_{j=1}^n I_{j\theta S}$		

Tabelul 3. Numărul mijloacelor de producere, echipamentelor, în fiecare perioadă, pentru PȘA considerate

$\theta \backslash J$	1	2	...	θ	...	T	Numărul de producere, echipamentelor necesare în perioada (1-T) pentru PȘA-s	Total
1	N_{11s}	N_{12s}	...	$N_{1\theta s}$...	N_{1Ts}	Numărul $N_{1\theta s}$ de producere, echipamentelor 1 necesare în perioada (1-T) pentru PȘA-s	$N_{1\theta s} = \sum_{\theta=1}^T N_{1\theta s}$
2	N_{21s}	N_{22s}	...	$N_{2\theta s}$...	N_{2Ts}	Numărul $N_{2\theta s}$ de producere, echipamentelor 2 necesare în perioada (1-T) pentru PȘA-s	$N_{2\theta s} = \sum_{\theta=1}^T N_{2\theta s}$
...
J	N_{j1s}	N_{j2s}	...	$N_{j\theta s}$...	N_{jTs}	Numărul $N_{j\theta s}$ de producere, echipamentelor J necesare în perioada (1-T) pentru PȘA- s	$N_{j\theta s} = \sum_{\theta=1}^T N_{j\theta s}$
...
N	N_{n1s}	N_{n2s}	...	$N_{n\theta s}$...	N_{nTs}	Numărul $N_{n\theta s}$ de producere, echipamentelor N necesare în perioada (1-T) pentru PȘA- s	$N_{n\theta s} = \sum_{\theta=1}^T N_{n\theta s}$
Total	N_{01s}	N_{02s}	...	$N_{0\theta s}$...	N_{0Ts}	Numărul $N_{0\theta s}$ de producere, echipamentelor 2 necesare în perioada (1-T) pentru PȘA- s	...
	Total, numărul mijloacelor de producere, echipamente necesare în perioada 1 pentru PȘA- s	Total, numărul mijloacelor de producere, echipamente necesare în perioada 2 pentru PȘA- s	...	Total, numărul mijloacelor de producere, echipamente necesare în perioada θ pentru PȘA- s	...	Total, numărul mijloacelor de producere, echipamente necesare în perioada T pentru PȘA- s	$\sum_{j=1}^n N_{j\theta s} = N_{0\theta s}$ - numărul mijloacelor de producere, echipamentelor în perioada (1-T), necesar pentru PȘA-s.	$\sum_{s=1}^s N_{0\theta s} = N_{0\theta 0}$ - suma tuturor mijloacelor de producere echipamente, necesare în perioada (1-T) pentru toate PȘA.
	$N_{01s} = \sum_{j=1}^n N_{j1s}$	$N_{02s} = \sum_{j=1}^n N_{j2s}$...	$N_{0\theta s} = \sum_{j=1}^n N_{j\theta s}$...	$N_{0Ts} = \sum_{j=1}^n N_{jTs}$		

Investițiile totale pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor necesare pentru toate PȘA în întreaga perioadă sunt considerate:

$$I_{0\theta 0} = \sum_{s=1}^s I_{j\theta s}$$

Numărul mijloacelor de producere, echipamentelor j, necesare în perioada (1-T) pentru PȘA-s este

$$N_{j\theta s} = \sum_{\theta=1}^T N_{j\theta s}, \quad j = 1, 2, \dots, n; s = 1, 2, \dots, S.$$

Pentru anul Θ toate PȘA-s :

$$N_{j\theta 0} = \sum_{s=1}^s N_{j\theta s}, \quad j = 1, 2, \dots, n. \quad \Theta = 1, 2, \dots, T \quad (\text{Tabelul 5})$$

Condițiile necesare:

$$\sum_{\theta=1}^T N_{j\theta 0} = \sum_{\theta=1}^T \sum_{s=1}^s N_{j\theta s} = N_{j\theta 0} = \sum_{s=1}^s N_{j\theta s} = \sum_{s=1}^s \sum_{\theta=1}^T N_{j\theta s}, \quad j = 1, 2, \dots, n$$

Totalitatea tuturor mijloacelor de producere, echipamentelor, necesare în perioada (1-T) pentru toate PȘA:

$$N_{0\theta 0} = \sum_{j=1}^n N_{j\theta 0} = \sum_j \sum_{\theta} N_{j\theta 0} = \sum_{j=1}^n \sum_{\theta=1}^T \sum_{s=1}^s N_{j\theta s} = \sum_{j=1}^n \sum_{s=1}^s N_{j\theta s} = \sum_{j=1}^n \sum_{s=1}^s \sum_{\theta=1}^T N_{j\theta s}$$

Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor j în perioada θ destinate PȘA-s sunt determinate de coordonatele vectorului: $(K_{js1} \cdot N_{js1}; K_{js2} \cdot N_{js2}; \dots; K_{js\theta} \cdot N_{js\theta}; \dots; K_{jsT} \cdot N_{jsT})$ sau $(I_{js1}; I_{js2}; \dots; I_{js\theta}; \dots; I_{jsT})$; totalul de investiții $- I_{j\theta 0} = \sum_{\theta=1}^T I_{j\theta s}, \quad j = 1, 2, \dots, n; s = 1, 2, \dots, S;$

investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor j, destinate PȘA în anul Θ constituie coordonatele vectorului $(K_{j1\Theta} \cdot N_{j1\Theta}; K_{j2\Theta} \cdot N_{j2\Theta}; \dots; K_{js\Theta} \cdot N_{js\Theta}; \dots; K_{jS\Theta} \cdot N_{jS\Theta})$ sau $(I_{j1\Theta}; I_{j2\Theta}; \dots; I_{js\Theta}; \dots; I_{jS\Theta})$. Investițiile necesare în anul Θ pentru asigurarea tuturor PȘA cu mijloacele de producere, echipamente j -

$$I_{j\theta 0} = \sum_{s=1}^s I_{j\theta s}, \quad j = 1, 2, \dots, n; \theta = 1, 2, \dots, T.$$

$$\text{Condițiile necesare: } \sum_s I_{j\theta s} = \sum_{s=1}^s \sum_{\theta=1}^T I_{j\theta s} = I_{j\theta 0} = \sum_{\theta=1}^T I_{j\theta 0} = \sum_{\theta=1}^T \sum_{s=1}^s I_{j\theta s},$$

$$j = 1, 2, \dots, n.$$

Investițiile totale pentru mijloacele de producere, echipamente, necesare pentru toate PȘA în întreaga perioadă considerată (tabelul 6):

$$I_{0\theta 0} = \sum_{j=1}^n \sum_{s=1}^s I_{j\theta s} = \sum_{j=1}^n \sum_{s=1}^s \sum_{\theta=1}^T I_{j\theta s} = \sum_{j=1}^n I_{j\theta 0} = \sum_{j=1}^n \sum_{\theta=1}^T \sum_{s=1}^s I_{j\theta s}$$

Notăm eficiența PȘA-s, în anul Θ , ce funcționează în baza mijloacelor de producere, echipamentelor noi create, prin $E_{0\theta S}$. Eficiența programului științifico-aplicativ este în funcție de numărul:

$$N_{0\theta s} = \sum_{j=1}^n N_{j\theta s}, \quad \text{adică } E_{0\theta S} = F(N_{0\theta S})$$

Tabelul 4. Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere a echipamentelor în fiecare perioadă pentru PȘA considerate

θ j	1	2	...	θ	...	T	Total	
1	$K_{11S} \cdot N_{11S} = I_{11S}$	$K_{12S} \cdot N_{12S} = I_{12S}$...	$K_{1\theta S} \cdot N_{1\theta S} = I_{1\theta S}$...	$K_{1TS} \cdot N_{1TS} = I_{1TS}$	$\sum_{\theta=1}^T I_{1\theta S} = I_{1\theta S}$	Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor 1 în perioada (1-T), destinate PȘA-s
2	$K_{21S} \cdot N_{21S} = I_{21S}$	$K_{22S} \cdot N_{22S} = I_{22S}$...	$K_{2\theta S} \cdot N_{2\theta S} = I_{2\theta S}$...	$K_{2TS} \cdot N_{2TS} = I_{2TS}$	$\sum_{\theta=1}^T I_{2\theta S} = I_{2\theta S}$	Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor 2 în perioada (1-T), destinate PȘA-s
...
j	$K_{j1S} \cdot N_{j1S} = I_{j1S}$	$K_{j2S} \cdot N_{j2S} = I_{j2S}$...	$K_{j\theta S} \cdot N_{j\theta S} = I_{j\theta S}$...	$K_{jTS} \cdot N_{jTS} = I_{jTS}$	$\sum_{\theta=1}^T I_{j\theta S} = I_{j\theta S}$	Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor j în perioada (1-T), destinate PȘA-s
...
n	$K_{n1S} \cdot N_{n1S} = I_{n1S}$	$K_{n2S} \cdot N_{n2S} = I_{n2S}$...	$K_{n\theta S} \cdot N_{n\theta S} = I_{n\theta S}$...	$K_{nTS} \cdot N_{nTS} = I_{nTS}$	$\sum_{\theta=1}^T I_{n\theta S} = I_{n\theta S}$	Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor n în perioada (1-T), destinate PȘA-s
Tot al	$\sum_{j=1}^n I_{j1S} = I_{01S}$	$\sum_{j=1}^n I_{j2S} = I_{02S}$...	$\sum_{j=1}^n I_{j\theta S} = I_{0\theta S}$...	$\sum_{j=1}^n I_{jTS} = I_{0TS}$	$\sum_{\theta=1}^T \sum_{j=1}^n I_{j\theta S} = I_{0\theta S}$	Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor 1 în perioada (1-T), destinate PȘA-s
	Investițiile necesare pentru producerea tuturor mijloacelor de producere, echipamentelor în anul 1, destinate PȘA-s	Investițiile necesare pentru producerea tuturor mijloacelor de producere, echipamentelor în anul 2, destinate PȘA-s	...	Investițiile necesare pentru producerea tuturor mijloacelor de producere, echipamentelor în anul θ , destinate PȘA-s	...	Investițiile necesare pentru producerea tuturor mijloacelor de producere, echipamentelor în anul θ , destinate PȘA-s	$\sum_{s=1}^s I_{0\theta S} = I_{0\theta 0}$ – investițiile totale pentru producerea	mijloacelor de producere, echipamentelor, necesare pentru toate PȘA în întreaga perioadă considerată

Tabelul 5. Numărul mijloacelor de producere, echipamentelor considerate în fiecare PȘA, în profilul perioadelor

Θ S	1	2	...	Θ	...	T	Numărul mijloacelor de producere, echipamente, j, necesare în perioada (1-T), pentru PȘA-s	Total
1	N_{J11}	N_{J21}	...	$N_{J\Theta 1}$...	N_{JT1}	Numărul $N_{j\Theta 1}$ mijloacelor de producere, echipamente, j, necesare în perioada (1-T), pentru PȘA-s	$\sum_{\theta=1}^T N_{j\theta 1} = N_{j\theta 1}$
2	N_{J12}	N_{J22}		$N_{J\Theta 2}$		N_{JT2}	Numărul $N_{j\Theta 2}$ mijloacelor de producere, echipamente, j, necesare în perioada (1-T), pentru PȘA-s	$\sum_{\theta=1}^T N_{j\theta 2} = N_{j\theta 2}$
.
.
.
s	N_{J1s}	N_{J2s}	...	$N_{J\Theta s}$...	$N_{JT s}$	Numărul $N_{j\Theta s}$ mijloacelor de producere, echipamente, j, necesare în perioada (1-T), pentru PȘA-s	$\sum_{\theta=1}^T N_{j\theta s} = N_{j\theta s}$
.
.
.
5	N_{J15}	N_{J15}		$N_{J\Theta 5}$		N_{JT5}	Numărul $N_{j\Theta 5}$ mijloacelor de producere, echipamente, j, necesare în perioada (1-T), pentru PȘA-s	$\sum_{\theta=1}^T N_{j\theta 5} = N_{j\theta 5}$
Total	N_{j10}	N_{j20}		$N_{j\Theta 0}$		N_{JT0}	Numărul $N_{j\Theta 0}$ mijloacelor de producere, echipamente, j, necesare în perioada (1-T), pentru PȘA-s	$\sum_{\theta=1}^T N_{j\theta 0} = N_{j\theta 0}$
	Numărul mijloacelor de producere, echipamente j necesare în perioada 1, pentru toate PȘA	Numărul mijloacelor de producere, echipamente j necesare în perioada 2, pentru toate PȘA		Numărul mijloacelor de producere, echipamente j necesare în perioada Θ , pentru toate PȘA		Numărul mijloacelor de producere, echipamente j necesare în perioada T, pentru toate PȘA	$\sum_{j=1}^n N_{j\theta 0} = N_{0\theta 0}$ - totalitatea tuturor mijloacelor de producere, echipamentelor, necesare în perioada (1-T) pentru toate PȘA	

Viteza creșterii eficienței Σ_{0ES} este în dependență directă de cuantumul realizat, de posibilitățile de sporire ale acestuia, adică:

$$\frac{\beta E_{0\theta s}}{\beta N_{0\theta s}} = \alpha_{0\theta s} \cdot E_{0\theta s} \cdot (\bar{E}_{0\theta s} - E_{0\theta s})$$

Viteza creșterii eficienței PȘA în anul Θ	Coefficientul de proporționalitate	Eficiența realizată	Eficiența potențial posibilă însă nerealizată
--	------------------------------------	---------------------	---

Soluționăm această ecuație diferențială:

$$\frac{\beta E_{0\theta s}}{E_{0\theta s} (\bar{E}_{0\theta s} - E_{0\theta s})} = \alpha_{0\theta s} \beta N_{0\theta s}$$

$$\frac{\beta E_{0\theta s}}{\bar{E}_{0\theta s} \cdot E_{0\theta s}} + \frac{\beta E_{0\theta s}}{E_{0\theta s} (\bar{E}_{0\theta s} - E_{0\theta s})} = \alpha_{0\theta s} \beta N_{0\theta s}$$

$$\ln \frac{E_{0\theta s}}{\bar{E}_{0\theta s} - E_{0\theta s}} = \alpha_{0\theta s} \cdot \bar{E}_{0\theta s} N_{0\theta s} + C$$

$$\frac{E_{0\theta s}}{\bar{E}_{0\theta s} - E_{0\theta s}} = e^{\alpha_{0\theta s} \bar{E}_{0\theta s} N_{0\theta s}} \cdot e^C$$

În lipsa noilor mijloace de producere, a echipamentelor, adică pentru $N_{0ES} = 0$, eficiența PȘA-s în perioada Θ va constitui: $E_{0\theta s}^{(0)}$.

$$e^C = \frac{E_{0\theta s}^{(0)}}{\bar{E}_{0\theta s} - E_{0\theta s}^{(0)}}$$

$$E_{0\theta s} = e^{\alpha_{0\theta s} \bar{E}_{0\theta s} N_{0\theta s}} \cdot \frac{E_{0\theta s}^{(0)}}{\bar{E}_{0\theta s} - E_{0\theta s}^{(0)}} (\bar{E}_{0\theta s} - E_{0\theta s})$$

$$E_{0\theta s} = \frac{e^{\alpha_{0\theta s} \bar{E}_{0\theta s} N_{0\theta s}} \cdot \frac{E_{0\theta s}^{(0)}}{\bar{E}_{0\theta s} - E_{0\theta s}^{(0)}} \cdot \bar{E}_{0\theta s}}{1 + e^{\alpha_{0\theta s} \bar{E}_{0\theta s} N_{0\theta s}} \cdot \frac{E_{0\theta s}^{(0)}}{\bar{E}_{0\theta s} - E_{0\theta s}^{(0)}}} = \frac{\bar{E}_{0\theta s}}{1 + \frac{\bar{E}_{0\theta s} - E_{0\theta s}^{(0)}}{e^{\alpha_{0\theta s} \bar{E}_{0\theta s} N_{0\theta s}} \cdot E_{0\theta s}^{(0)}}}$$

Dacă numărul mijloacelor de producere, echipamentelor în perioada θ pentru PȘA-s este egal cu zero ($N_{0ES} = 0$), atunci eficiența PȘA se va găsi la starea inițială, adică: $E_{0\theta s} = \bar{E}_{0\theta s}^{(0)}$;

dacă numărul mijloacelor de producere, a echipamentelor este suficient de mare, atunci eficiența PȘA se apropie de valoarea sa programată, adică $E_{0\theta s} = \bar{E}_{0\theta s}$.

Funcția $E_{0ES}(N_{0ES})$ estimează nivelul de realizare a PȘA-s în perioada θ în dependență de numărul mijloacelor de producere, a echipamentelor destinate acestui

program în această perioadă. Notăm numărul minim, maxim al mijloacelor de producere, a echipamentelor respectiv prin $\hat{N}_{0\theta s}, \bar{N}_{0\theta s}$;

eficiența pesimistă, optimistă a PȘA-s respectiv prin $\hat{E}_{0\theta s}(\hat{N}_{0\theta s}), \bar{E}_{0\theta s}(\bar{N}_{0\theta s})$,

Eficiența programată a PȘA-s, în perioada Θ nu poate fi mai mică decât

$\hat{E}_{0\theta s}(\hat{N}_{0\theta s})$ și nu va depăși $\bar{E}_{0\theta s}(\bar{N}_{0\theta s})$, adică ,

$$\hat{E}_{0\theta s}(\hat{N}_{0\theta s}) \leq E_{0\theta s}(N_{0\theta s}) \leq \bar{E}_{0\theta s}(\bar{N}_{0\theta s}) .$$

În altă formă aceste inegalități pot fi exprimate graphic astfel (fig. 1):

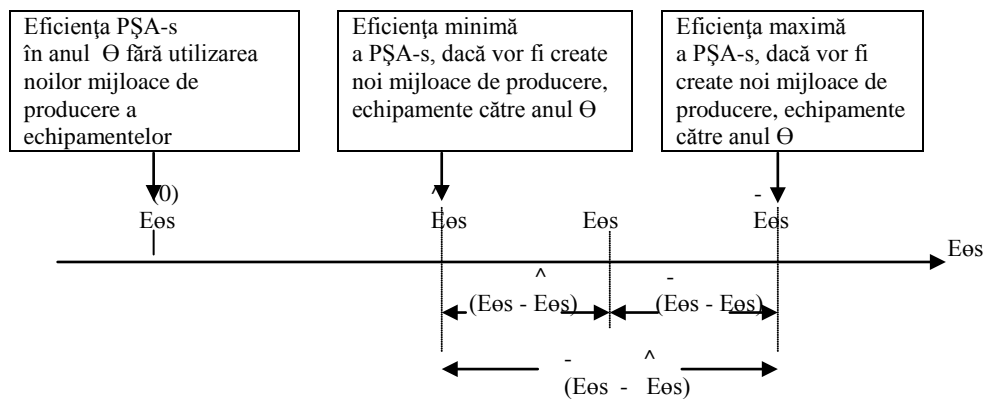


Fig.1. Eficiența inițială, minimă, maximă a PȘA-s în anul Θ

Unde: $(E_{0\theta s} - \hat{E}_{0\theta s})$ - creșterea eficienței asupra nivelului minim al PȘA-s, dacă vor fi create noile mijloace de producere, echipamente către anul θ ; sau creșterea eficienței PȘA-s în anul θ .

$(\bar{E}_{0\theta s} - E_{0\theta s})$ - creșterea eficienței PȘA-s, nerealizată cu noile mijloace de producere, echipamente către anul θ ; sau creșterea potențială a eficienței nerealizată de către PȘA-s în anul θ ;

$(\bar{E}_{0\theta s} - \hat{E}_{0\theta s})$ - intervalul sprat în care se va găsi eficiența PȘA-s în anul θ , dacă vor fi utilizate noile mijloace de producere, echipamente; sau creșterea potențială a eficienței PȘA-s, în anul θ ;

$$\frac{E_{0\theta s} - \hat{E}_{0\theta s}}{\bar{E}_{0\theta s} - \hat{E}_{0\theta s}} - \text{cota} - \text{parte a intervalului realizat către cel sperat în care se va găsi}$$

eficiența PȘA-s, în anul θ , dacă vor fi utilizate noile mijloace de producere, echipamente; sau raportul creșterii eficienței PȘA-s în anul θ realizate către creșterea potențială (tabelul 6).

Tabelul 6. Realizarea relativă a eficienței PȘA

$\frac{s}{\theta}$	1	2	...	s	...	S	Total
1	$\frac{E_{011}(N_{011}) - \hat{E}_{011}(\hat{N}_{011})}{\bar{E}_{011}(\bar{N}_{011}) - \hat{E}_{011}(\hat{N}_{011})}$	$\frac{E_{012}(N_{012}) - \hat{E}_{012}(\hat{N}_{012})}{\bar{E}_{012}(\bar{N}_{012}) - \hat{E}_{012}(\hat{N}_{012})}$...	$\frac{E_{01s}(N_{01s}) - \hat{E}_{01s}(\hat{N}_{01s})}{\bar{E}_{01s}(\bar{N}_{01s}) - \hat{E}_{01s}(\hat{N}_{01s})}$...	$\frac{E_{01S}(N_{01S}) - \hat{E}_{01S}(\hat{N}_{01S})}{\bar{E}_{01S}(\bar{N}_{01S}) - \hat{E}_{01S}(\hat{N}_{01S})}$	$\min_s \frac{E_{01s}(N_{01s}) - \hat{E}_{01s}(\hat{N}_{01s})}{\bar{E}_{01s}(\bar{N}_{01s}) - \hat{E}_{01s}(\hat{N}_{01s})}$
2	$\frac{E_{021}(N_{021}) - \hat{E}_{021}(\hat{N}_{021})}{\bar{E}_{021}(\bar{N}_{021}) - \hat{E}_{021}(\hat{N}_{021})}$	$\frac{E_{022}(N_{022}) - \hat{E}_{022}(\hat{N}_{022})}{\bar{E}_{022}(\bar{N}_{022}) - \hat{E}_{022}(\hat{N}_{022})}$...	$\frac{E_{02s}(N_{02s}) - \hat{E}_{02s}(\hat{N}_{02s})}{\bar{E}_{02s}(\bar{N}_{02s}) - \hat{E}_{02s}(\hat{N}_{02s})}$...	$\frac{E_{02S}(N_{02S}) - \hat{E}_{02S}(\hat{N}_{02S})}{\bar{E}_{02S}(\bar{N}_{02S}) - \hat{E}_{02S}(\hat{N}_{02S})}$	$\min_s \frac{E_{02s}(N_{02s}) - \hat{E}_{02s}(\hat{N}_{02s})}{\bar{E}_{02s}(\bar{N}_{02s}) - \hat{E}_{02s}(\hat{N}_{02s})}$
...
θ	$\frac{E_{0\theta 1}(N_{0\theta 1}) - \hat{E}_{0\theta 1}(\hat{N}_{0\theta 1})}{\bar{E}_{0\theta 1}(\bar{N}_{0\theta 1}) - \hat{E}_{0\theta 1}(\hat{N}_{0\theta 1})}$	$\frac{E_{0\theta 2}(N_{0\theta 2}) - \hat{E}_{0\theta 2}(\hat{N}_{0\theta 2})}{\bar{E}_{0\theta 2}(\bar{N}_{0\theta 2}) - \hat{E}_{0\theta 2}(\hat{N}_{0\theta 2})}$...	$\frac{E_{0\theta s}(N_{0\theta s}) - \hat{E}_{0\theta s}(\hat{N}_{0\theta s})}{\bar{E}_{0\theta s}(\bar{N}_{0\theta s}) - \hat{E}_{0\theta s}(\hat{N}_{0\theta s})}$...	$\frac{E_{0\theta S}(N_{0\theta S}) - \hat{E}_{0\theta S}(\hat{N}_{0\theta S})}{\bar{E}_{0\theta S}(\bar{N}_{0\theta S}) - \hat{E}_{0\theta S}(\hat{N}_{0\theta S})}$	$\min_s \frac{E_{0\theta s}(N_{0\theta s}) - \hat{E}_{0\theta s}(\hat{N}_{0\theta s})}{\bar{E}_{0\theta s}(\bar{N}_{0\theta s}) - \hat{E}_{0\theta s}(\hat{N}_{0\theta s})}$
...
T	$\frac{E_{0T1}(N_{0T1}) - \hat{E}_{0T1}(\hat{N}_{0T1})}{\bar{E}_{0T1}(\bar{N}_{0T1}) - \hat{E}_{0T1}(\hat{N}_{0T1})}$	$\frac{E_{0T2}(N_{0T2}) - \hat{E}_{0T2}(\hat{N}_{0T2})}{\bar{E}_{0T2}(\bar{N}_{0T2}) - \hat{E}_{0T2}(\hat{N}_{0T2})}$...	$\frac{E_{0Ts}(N_{0Ts}) - \hat{E}_{0Ts}(\hat{N}_{0Ts})}{\bar{E}_{0Ts}(\bar{N}_{0Ts}) - \hat{E}_{0Ts}(\hat{N}_{0Ts})}$...	$\frac{E_{0TS}(N_{0TS}) - \hat{E}_{0TS}(\hat{N}_{0TS})}{\bar{E}_{0TS}(\bar{N}_{0TS}) - \hat{E}_{0TS}(\hat{N}_{0TS})}$	$\min_s \frac{E_{0Ts}(N_{0Ts}) - \hat{E}_{0Ts}(\hat{N}_{0Ts})}{\bar{E}_{0Ts}(\bar{N}_{0Ts}) - \hat{E}_{0Ts}(\hat{N}_{0Ts})}$
	$\min_{\theta} \frac{E_{0\theta 1}(N_{0\theta 1}) - \hat{E}_{0\theta 1}(\hat{N}_{0\theta 1})}{\bar{E}_{0\theta 1}(\bar{N}_{0\theta 1}) - \hat{E}_{0\theta 1}(\hat{N}_{0\theta 1})}$	$\min_{\theta} \frac{E_{0\theta 2}(N_{0\theta 2}) - \hat{E}_{0\theta 2}(\hat{N}_{0\theta 2})}{\bar{E}_{0\theta 2}(\bar{N}_{0\theta 2}) - \hat{E}_{0\theta 2}(\hat{N}_{0\theta 2})}$...	$\min_{\theta} \frac{E_{0\theta s}(N_{0\theta s}) - \hat{E}_{0\theta s}(\hat{N}_{0\theta s})}{\bar{E}_{0\theta s}(\bar{N}_{0\theta s}) - \hat{E}_{0\theta s}(\hat{N}_{0\theta s})}$...	$\min_{\theta} \frac{E_{0\theta S}(N_{0\theta S}) - \hat{E}_{0\theta S}(\hat{N}_{0\theta S})}{\bar{E}_{0\theta S}(\bar{N}_{0\theta S}) - \hat{E}_{0\theta S}(\hat{N}_{0\theta S})}$	$\min_{\theta, S} \frac{E_{0\theta s}(N_{0\theta s}) - \hat{E}_{0\theta s}(\hat{N}_{0\theta s})}{\bar{E}_{0\theta s}(\bar{N}_{0\theta s}) - \hat{E}_{0\theta s}(\hat{N}_{0\theta s})}$

În anul θ , $\theta = 1, 2, \dots, T$ PȘA-s $1; s = 1, 2, \dots, S; \dots; S$, sunt la nivele de realizare diferit în raport cu quantumul eficienței potențiale. Dacă strategia economică a țării se reduce la asigurarea extinderii omogene a PȘA-s, atunci pentru anul θ se determină PȘA-s cu eficiență relativă realizată minimă, adică se determină

$$\min_{1 \leq s \leq S} \left(\frac{E_{0\theta s}(N_{0\theta s}) - \hat{E}_{0\theta s}(\hat{N}_{0\theta s})}{\bar{E}_{0\theta s}(\bar{N}_{0\theta s}) - E_{0\theta s}(\hat{N}_{0\theta s})} \right) \text{ sau } \max_{1 \leq s \leq S} \left(\frac{E_{0\theta s}(N_{0\theta s}) - \hat{E}_{0\theta s}(\hat{N}_{0\theta s})}{\bar{E}_{0\theta s}(\bar{N}_{0\theta s}) - E_{0\theta s}(\hat{N}_{0\theta s})} \right)$$

În calitate de criteriu se stabilește funcția:

$$C_{\theta s} = \sum_{j=1}^n I_{j\theta s} + \sum_{j=1}^n N_{j(\theta-1)s} \cdot C_{j\theta s}^{(a)} + \sum_{j=1}^n N_{j\theta s} \cdot \alpha_{j\theta s} \cdot C_{j\theta s}^{(a)} \quad (1)$$

Unde $C_{\theta s}$ - costurile totale; $C_{j\theta s}^{(a)}$ - costurile de asistență (de funcționare) a mijloacelor de producere, echipamentelor j în anul θ pentru PȘA s ; $\alpha_{j\theta s}$ - variabilă - bul:

$$\alpha_{j\theta s} = \begin{cases} 1, & \text{dacă mijloacele, echipamentele } j \text{ în anul } \theta \text{ pot fi puse în} \\ & \text{funcțiune PȘA-s} \\ 0 & \text{- în caz contrar} \end{cases}$$

Apariției mijloacelor de producere, echipamentelor j , în anul Θ pentru PȘA îi premerge: un șir de cercetări științifice fundamentale, aplicative; elaborări ale documentației tehnice, de lucru; testări ale exemplarelor, efectuarea unor rectificări în procesele de proiectare; confecționarea, producerea unei partide de exemplare perfecționate; testări ale partidelor perfecționate; producerea în serii a mijloacelor de producere, a echipamentelor (tabelul 7)

Tabelul 7. Etapizarea procesului de producere a mijloacelor de producere, a echipamentelor pentru PȘA

Etapă		Subetapă		Rezultate	
1	Cercetări științifice fundamentale	1.1	Fizica	1.1.1	Interes teoretic
		1.2	Chimia	1.1.2	Interes aplicativ
		1.3	Matematica	1.1.3	Interes teoretic
		1.4	Biologia	1.1.4	Interes aplicativ
2	Cercetări științifice aplicative în baza rezultatelor 1.1.2; 1.2.2; 1.3.2; 1.4.2;.....	2.1	Energetice	2.1.1	Formularea problemelor
				2.1.2	Metode de soluționare
		2.2	În agricultură	2.2.1	Formularea problemelor
				2.2.2	Metode de soluționare
		2.3	În industrie	2.3.1	Formularea problemelor
				2.3.2	Metode de soluționare
		2.4	În medicină	2.4.1	Formularea problemelor
				2.4.2	Metode de soluționare
3	Elaborarea documentației tehnice pentru rezultatele 2.1.1; 2.1.2; 2.2.1; 2.2.2; 2.3.1; 2.3.2; 2.4.1; 2.4.2...	3.1	Elaborarea documentației tehnice pentru rezultatele 2.1.1; 2.1.2	3.1.1	Proiecte tehnice, varianta 1
				3.2.1	Proiecte tehnice, varianta 2
		3.2	Elaborarea documentației tehnice pentru rezultatele 2.2.1; 2.2.2	3.2.1	Proiecte tehnice, varianta 1
				3.3.1	Proiecte tehnice, varianta 2
		3.3	Elaborarea documentației tehnice pentru rezultatele 2.3.1; 2.3.2	3.3.1	Proiecte tehnice, varianta 1
				3.3.2	Proiecte tehnice, varianta 2
		3.4	Elaborarea documentației tehnice pentru rezultatele	3.4.1	Proiecte tehnice, varianta 1
				3.4.2	Proiecte tehnice, varianta 2

			2.4.1; 2.4.2		
4	Elaborarea documentației de lucru pentru confecționarea, producerea unui singur exemplar	4.1	Elaborarea documentației de lucru în baza proiectelor 3.1.1	4.1.1	Documentație de lucru, elaborată, aprobată, varianta 1
4.1.2				Documentație de lucru, elaborată, aprobată, varianta 2	
4.2		Elaborarea documentației de lucru în baza proiectelor 3.1.1	4.2.1	Documentație de lucru, elaborată, aprobată, varianta 1	
			4.2.2	Documentație de lucru, elaborată, aprobată, varianta 2	
5	Confecționarea, producerea unui exemplar	5.1	Confecționarea unui exemplar în baza documentației 4.1.1	5.1.1	Confecționarea unui exemplar în baza documentației, varianta 1
5.1.2				Confecționarea unui exemplar în baza documentației, varianta 2	
5.2		Confecționarea unui exemplar în baza documentației 4.1.1	5.2.1	Confecționarea unui exemplar în baza documentației, varianta 1	
			5.2.2	Confecționarea unui exemplar în baza documentației, varianta 2	
6	Testarea exemplarelor	6.1	Testarea exemplarelor pentru soluționarea problemei 2.1.1	6.1.1	Testarea exemplarului, varianta 1
6.1.1				Testarea exemplarului, varianta 2	
6.2		Testarea exemplarelor pentru soluționarea problemei 2.2.1	6.2.1	Testarea exemplarului, varianta 1	
			6.2.2	Testarea exemplarului, varianta 2	
7	Rectificări (3) – elaborarea documentației inițiale	7.1	Elaborarea documentației tehnice pentru rezultatele 2.1.1;2.1.2	7.1.1	Varianta 1
7.1.2				Varianta 2	
7.2		Elaborarea documentației tehnice pentru rezultatele 2.2.1;2.2.2	7.2.1	Varianta 1	
			7.2.2	Varianta 2	
7.3		Elaborarea documentației tehnice pentru rezultatele 2.3.1;2.3.2	7.3.1	Varianta 1	
			7.3.2	Varianta 2	
7.4		Elaborarea documentației tehnice pentru rezultatele 2.4.1;2.4.2	7.4.1	Varianta 1	
			7.4.2	Varianta 2	
8	Elaborarea documentației de lucru cu modificății, rectificări pentru confecționarea, producerea unui singur exemplar	8.1	Rectificarea documentației de lucru în baza proiectelor 3.1.1	8.1.1	Varianta 1
8.1.2				Varianta 2	
8.2		Rectificarea documentației de lucru în baza proiectelor 3.1.2	8.2.1	Varianta 1	
			8.2.2	Varianta 2	
9	Confecționarea, producerea unui exemplar confecționat	9.1	Confecționarea unui exemplar în baza documentației 8.1	9.1.1	Varianta 1
9.1.2				Varianta 2	
9.2		Confecționarea unui exemplar în baza documentației 8.1	9.2.1	Varianta 1	
			9.2.2	Varianta 2	
10	Testarea exemplarelor perfecționate	10.1	Testarea exemplarului perfecționat pentru soluționarea problemei 2.1.1	10.1.1	Varianta 1
10.1.2				Varianta 2	
10.2		Testarea exemplarului perfecționat pentru soluționarea problemei 2.2.1	10.2.1	Varianta 1	
			10.1.2	Varianta 2	
11	Confecționarea, producerea unei partide de exemplare	11.1	Confecționarea unei partide industriale, experimentale, în baza documentației 8.1	11.1.1	Varianta 1
11.1.2				Varianta 2	
11.2		Confecționarea unei	11.2.1	Varianta 1	

	perfectionate		partide industriale, experimentale, în baza documentației 8.2	11.2.2	Varianta 2
12	Testarea partidei confecționate	12.1	Testarea exemplarelor perfectionate pentru soluționarea problemelor 2.1.1	12.1.1	Aprobarea sau respingerea variantei 1
				12.1.2	Aprobarea sau respingerea variantei 2
		12.2	Testarea exemplarelor perfectionate pentru soluționarea problemelor 2.2.1	12.2.1	Aprobarea sau respingerea variantei 1
				12.2.2	Aprobarea sau respingerea variantei 2
13	Publicitatea mijloacelor de producere, echipamentelor	13.1	Publicitatea mijloacelor de producere, echipamentelor pentru soluționarea problemelor 2.1.1	13.1.1	Publicitatea variantei performante
				13.1.2	Publicitatea variantei performante
		13.2	Publicitatea mijloacelor de producere, echipamentelor pentru soluționarea problemelor 2.2.1	13.2.1	Publicitatea variantei performante
				13.2.2	Publicitatea variantei performante

Restricții:

Din tabelul 4 :

$$\left\{ \begin{array}{l} (2.1) \quad \sum_{s=1}^s K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = I_{j\theta\theta} \leq K_{j\theta\theta} \quad \theta = 1, 2, \dots, T; \quad j = 1, 2, \dots, n; \\ (2.2) \quad \sum_{\theta=1}^T \sum_{s=1}^s K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = I_{j\theta\theta} \leq K_{j\theta\theta} \quad j = 1, 2, \dots, n; \\ (2.3) \quad \sum_{s=1}^s K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = I_{j\theta s} \leq K_{j\theta s} \quad j = 1, 2, \dots, n; \quad s = 1, 2, \dots, S; \\ (2.4) \quad \sum_{j=1}^n I_{j\theta\theta} \leq K_{0\theta\theta} \end{array} \right. \quad (2)$$

Din tabelul 3 :

$$\left\{ \begin{array}{l} (3.1) \quad \sum_{s=1}^s N_{j\theta s} = N_{j\theta\theta} \leq M_{j\theta\theta} \quad j = 1, 2, \dots, n; \quad \theta = 1, 2, \dots, T; \\ (3.2) \quad \sum_{\theta=1}^T \sum_{s=1}^s N_{j\theta s} = N_{j\theta\theta} \leq M_{j\theta\theta} \quad j = 1, 2, \dots, n; \\ (3.3) \quad \sum_{\theta=1}^T N_{j\theta s} = N_{j\theta s} \leq M_{j\theta s} \quad j = 1, 2, \dots, n; \quad s = 1, 2, \dots, S; \\ (3.4) \quad \sum_{j=1}^n N_{j\theta\theta} \leq M_{0\theta\theta} \end{array} \right. \quad (3)$$

Din tabelul 2 :

$$\left\{ \begin{array}{l} (4.1) \quad \sum_{j=1}^n K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = I_{0\theta s} \leq K_{0\theta s} \quad \theta = 1, 2, \dots, T; \quad s = 1, 2, \dots, S; \\ (4.2) \quad \sum_{\theta=1}^T \sum_{j=1}^n K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = I_{0\theta s} \leq K_{0\theta s} \quad \theta = 1, 2, \dots, S. \\ (4.3) \quad \sum_{\theta=1}^T K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = I_{j\theta s} \leq K_{j\theta s} \quad j = 1, 2, \dots, n; \quad \theta = 1, 2, \dots, S. \\ (4.4) \quad \sum_{s=1}^s I_{0\theta s} = I_{0\theta\theta} \leq K_{0\theta\theta} \end{array} \right. \quad (4)$$

Din tabelul 1 :

$$\left\{ \begin{array}{l} (5.1) \quad \sum_{j=1}^n N_{j\theta s} = N_{0\theta s} \leq M_{0\theta s} \quad \theta = 1, 2, \dots, T; \quad s = 1, 2, \dots, S; \\ (5.2) \quad \sum_{\theta=1}^T \sum_{j=1}^n N_{j\theta s} = N_{0\theta s} \leq M_{0\theta s} \quad s = 1, 2, \dots, S. \\ (5.3) \quad \sum_{\theta=1}^T N_{j\theta s} = N_{j\theta s} \leq M_{j\theta s} \quad j = 1, 2, \dots, n; \quad s = 1, 2, \dots, S. \\ (5.4) \quad \sum_{s=1}^s N_{0\theta s} = N_{0\theta\theta} \leq M_{0\theta\theta} \end{array} \right. \quad (5)$$

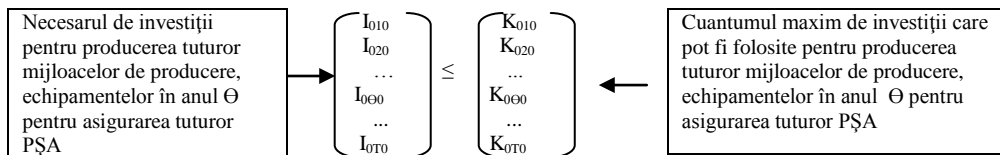
Din tabelul 2:

$$\left\{ \begin{array}{l} (6.1) \quad \sum_{j=1}^n K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = I_{0\theta s} \leq K_{0\theta s} \quad \theta = 1,2,\dots,T; \quad s = 1,2,\dots,S; \\ (6.2) \quad \sum_{s=1}^S \sum_{j=1}^n K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = N_{0\theta 0} \leq K_{0\theta 0} \quad \theta = 1,2,\dots,T. \\ (6.3) \quad \sum_{s=1}^S K_{j\theta s} \cdot N_{j\theta s} = I_{j\theta 0} \leq K_{j\theta 0} \quad j = 1,2,\dots,N; \quad \theta = 1,2,\dots,T. \\ (6.4) \quad \sum_{\theta=1}^T I_{0\theta 0} = I_{0\theta 0} \leq K_{0\theta 0} \end{array} \right. \quad (6)$$

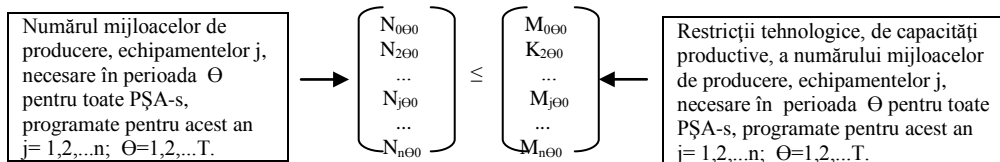
Din tabelul 1:

$$\left\{ \begin{array}{l} (7.1) \quad \sum_{j=1}^n N_{j\theta s} = N_{0\theta s} \leq M_{0\theta s} \quad \theta = 1,2,\dots,T. \quad s = 1,2,\dots,S; \\ (7.2) \quad \sum_{s=1}^S \sum_{j=1}^n N_{j\theta s} = N_{0\theta 0} \leq M_{0\theta 0} \quad \theta = 1,2,\dots,T. \\ (7.3) \quad \sum_{s=1}^S N_{j\theta s} = N_{j\theta 0} \leq M_{j\theta 0} \quad j = 1,2,\dots,n. \quad \theta = 1,2,\dots,T. \\ (7.4) \quad \sum_{\theta=1}^T N_{0\theta 0} = N_{0\theta 0} \leq M_{0\theta 0} \end{array} \right. \quad (7)$$

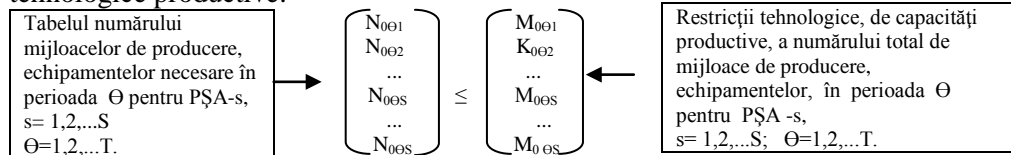
Restricțiile (3.1); (4.1); (5.1); (5.3) pot fi eliminate, iar celelalte interpretate economic:



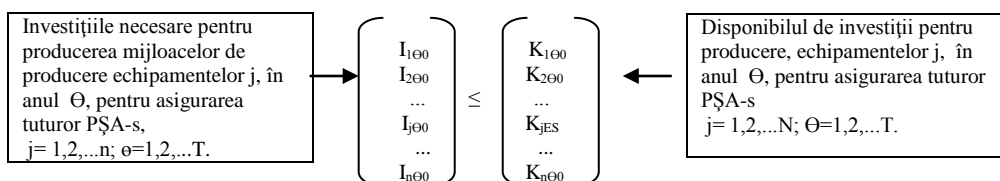
Necesarul de investiții pentru producerea tuturor mijloacelor de producere în anul θ pentru asigurarea tuturor PȘA nu trebuie să depășească disponibilul respectiv.



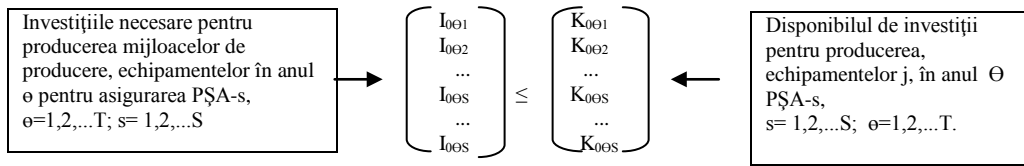
Numărul mijloacelor de producere, echipamentelor j, necesare în perioada θ pentru toate PȘA, programate pentru acest an nu trebuie să depășească capacitățile tehnologice productive.



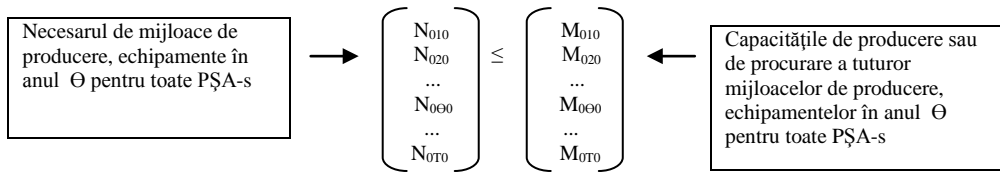
Tabelul numărului mijloacelor de producere, echipamentelor necesare în perioada θ pentru PȘA-s nu trebuie să depășească capacitățile productive respective:



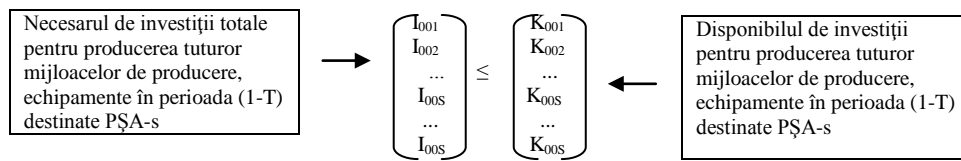
Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor j , în anul Θ , pentru asigurarea tuturor PȘA nu trebuie să depășească disponibilul de investiții în scopurile respective



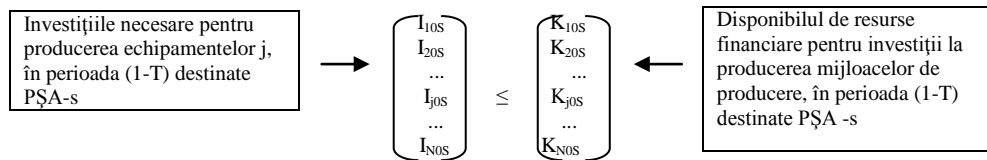
Investițiile necesare pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor, în anul Θ , pentru asigurarea PȘA S nu trebuie să depășească disponibilul respective:



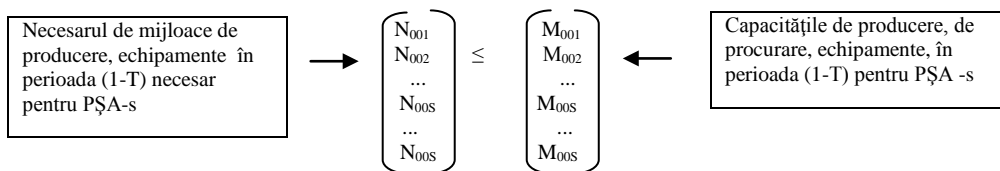
Producerea sau procurarea mijloacelor de producere, echipamente în anul Θ pentru toate PȘA nu trebuie să depășească capacitățile de producere sau disponibilul financiar în acest an:



Volumul investițiilor totale pentru producerea tuturor mijloacelor de producere, echipamentelor în perioada (1-T) nu trebuie să depășească disponibilul:



Volumul investițiilor totale pentru producerea mijloacelor de producere, echipamentelor j în perioada (1-T), destinate PȘA nu trebuie să depășească disponibilul respective:



Necesarul de mijloace de producere, echipamente în perioada (1-T), pentru PȘA-s nu trebuie să depășească capacitățile respective.

Modelul economico-matematic al repartiției resurselor necesare pentru realizarea PȘA este o problemă de programare dinamică care nu poate fi redusă la o problemă de programare liniară: specificul matricei restricțiilor, structura acesteia pot fi puse la baza elaborării unui algoritm specific acestui model.

Bibliografie:

1. Макаров В.Л. Обзор математических моделей экономики с инновациями. //Экономика и математические методы. -М.: Наука, 2009, № 1, с.3-14.
2. Maximilian S. *Probleme ale sistemelor economice naționale*. În 3 vol. //Silvestru Maximilian, Antonie Mihail. – Craiova: Spirit Românesc. Vol. 1, 2002. – 307 p.
3. Полтерович В.М. Проблемы формирования национальной инновационной системы. //Экономика и математические методы. -М.: Наука, 2009, № 2, с.3-18.
4. Poștaru E. Rolul antreprenoriatului inovativ – imperativ în dezvoltarea economiei naționale. //Analele ULIM. Seria Economie. -Chișinău: ULIM, 2007, nr.6, p.152-158.
5. Poștaru E. Dezvoltarea antreprenoriatului inovativ imperativ al dezvoltării socioeconomice naționale. //Revista Studii Economice. –Chișinău: ULIM, 2007, nr. 4, p.14-23.
6. Poștaru E. Dezvoltarea unui sistem inovativ și eficient de producție. //Revista Studii Economice. - Chișinău: ULIM, 2009, nr. 1-2, p.142-146.
7. Poștaru E. Rolul asociației de cercetare și dezvoltare în crearea unui mecanism stimulator al produsului de înivare. //Revista Consultant. - Chișinău: AACM din RM, 2008, nr.10, p.50-59.
8. Roșca P. *Cercetare-inovare ca factor al creșterii economice*. //Materialele Simpozionului științific din 15 octombrie 2002. –Chișinău: ULIM, 2002, p.74-75.
9. Roșca P. *Procesul inovativ de cercetare – factor al creșterii eficienței economice*. //Analele ULIM. Seria Economie. - Chișinău: ULIM, 2004, nr.3, p.33-37.
10. Roșca P. *Procesul de cercetare-inovare ca factor al creșterii economice și eficienței*. //Materialele Conferinței Internaționale “Valorificarea potențialului uman în epoca postindustrială”, 29 martie 2004. – Chișinău: IRIM, 2004, p. 242-252.
11. Roșca P. *Investiții străine și creșterea economică*. //Culegerea "Republica Moldova în cadrul procesului contemporan de dezvoltare", (Masa rotundă). –Chișinău: ASEM, 2003, p.6-9.
12. Roșca P. *Procesul inovativ de cercetare – factor al creșterii eficienței economice*. //Analele ULIM. Seria Economie. –Chișinău: ULIM, 2004, nr.3, p.33-37.
13. Roșca P., Roșca L., Poștaru E. *Cercetarea științifică-inovarea și rolul lor în dezvoltarea economică*. //Analele Universității Libere Internaționale din Moldova. Seria Economie. –Chișinău: ULIM, 2007, nr.5, p. 82–90.
14. Roșca P. *Cercetarea-inovarea și proasul social-economic*. //Materialele Conferinței științifico-practice Internaționale „Problemele actuale ale dezvoltării social-econ. a R. Moldova și experiența de dezvoltare a altor țări” din 24-25.12.06. –Chișinău: USM, 2007, p.25-29.
15. Roșca P., Galben I. *Climatul investițional și promovarea exporturilor în Republica Moldova*. Analele Universității Libere Internaționale din Moldova. Seria Economie. –Chișinău: ULIM, 2009, nr. 8, p.12-22.

Recenzent: Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., prof. univ.

MODALITĂȚI DE TRANSFORMARE A PROBLEMEI PROTECȚIEI MEDIULUI NATURAL ÎNTR-O AFACERE ECONOMICĂ PROFITABILĂ

*Silvestru MAXIMILIAN, dr. hab., prof. univ., ULIM,
Petru ROȘCA, dr. hab., prof. univ., ULIM,
Ilian GALBEN, doctorand, ULIM*

The authors are argumentum: transformation of the problem of the natural environment into the business of selling and buying of environmental pollution rights which will allow: creation of conditions for making more efficient the technologies of human activities, exclusion from economic cycle of technologies with high level of environmental pollution, inclusion of environmental interests in programs of economic feasibility of various activity intentions; extension of activities with low level of environmental pollution, transformation of the environmental protection effort into a problem of top importance; reduction of the environmental pollution level and of the human population morbidity.

Crizele financiare mondiale sunt niște „furtuni” care se repetă cu regularitate, ele au început, au și sfârșit; criza ecologică cu care se confruntă omenirea în a doua jumătate a secolului XX este fără precedent, având început, dar nu și sfârșit. Fiecare succes al progresului tehnico-științific, pe parcursul istoriei, a fost privit de către oameni ca un „salvator” și ca un potențial poluant al mediului natural.

Conform afirmației academicianului V.I. Vernadschi [7], activitățile industriale s-au transformat într-o componentă a homosferei (terosferei). Concentrația unor gaze, la nivel global, crește (tabelul 1).

Tabelul 1. Substanțe în stare gazoasă devenite componente ale atmosferei.

Substanțe în stare gazoasă	Molecule la un miliard molecule de aer	Trendul anual (%)	Durata vieții gazului (ani)
CFCl ₃	0,226	4	74
CF ₂ Cl ₂	0,392	4,3	111
C ₂ F ₃ Cl ₃	0,032	11,3	90
CF ₂ BrCl	0,001	12	25
CF ₃ Br	0,002	15	110
CH ₃ CCl ₃	0,139	4,5	7
CHClF ₂	0,092	7	20
N ₂ O	307	0,2	150
CH	1638	1	10

Sursa: Наука и человечество. Международный ежегодник. -М.: Знание, 1990. с. 150.

Substanțele enumerate în tabelul 1 (și nu numai) au devenit substanțe „distrugătoare” de ozon (O₃). Ozonul este stratul de protecție al biosferei; el neutralizează radiația ultravioletă solară. Excesul radiației ultraviolete poate deforma codul genetic al omului, reduce imunitatea organismului, conducând la apariția multor boli noi, fără precedent, și, deci, incurabile. Radiația ultravioletă a soarelui este „barată” de ozon. Însă activitățile economice ale omului, multe tehnologii utilizate pentru producerea unor bunuri, servicii contribuie concomitent și la producerea unor substanțe (de exemplu, cele enumerate în tabelul 1), care în anumite condiții neutralizează ozonul, transformându-l în oxigen. În consecință, biosfera rămâne fără „scutul” de ozon, radiația ultravioletă „atacă” homosfera, deformând codul genetic al omului (și nu numai), ceea ce conduce la apariția unor boli.

Din istoria cunoașterii ozonului. Ozonul în atmosferă a fost descoperit de către Chapman în anul 1930. Ozonul este rezultatul alinierii unui atom de oxigen (O) cu moleculele oxigenului (O₂) la contribuția unei a treia molecule a altui element chimic (M): $O + O_2 + M \rightarrow O_3 + M$.

Ozonul în stratosferă apare în urma descompunerii moleculei oxigenului în atomi sub influența abundenței radiației ultraviolete a soarelui. Procesul de „producere” a ozonului presupune existența radiației ultraviolete, care devine „materie primă” pentru producerea acestuia. În așa mo, „industria” producerii ozonului, la înălțimea de cca 20 de km, „consumă” radiația ultravioletă solară, care, dacă ar pătrunde în homosferă, ar crea cele mai diverse probleme. În atmosferă ozonul este repartizat neomogen (fig.1).

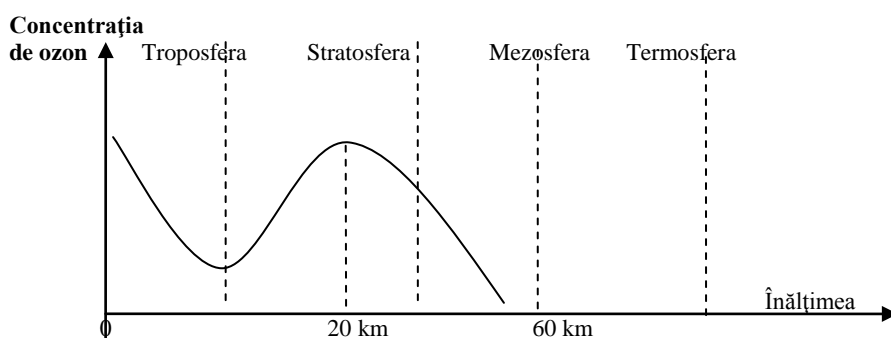


Fig.1. Concentrația de ozon în atmosferă

Ozonul apare în stratosferă unde sunt anumite condiții: abundența de radiații ultraviolete; temperatura este în creștere (temperatura începe să crească după înălțimea de 15 km); prezența substanțelor CFCl₃; CF₂Cl₂; C₂F₃Cl₃; a catalizatorilor Cl, Br. Problema protecției stratului de ozon este o problemă complexă gravă, de o importanță vitală pentru om. La soluționarea problemei participă specialiști din cele mai diverse ramuri ale științei, inclusiv economiștii.

Mulțimea poluanților nu se limitează numai la substanțele enumerate în tabelul 1. Actualmente este greu să găsim vreo activitate economică fără efecte negative asupra mediului natural. Fiecare ramură, în felul său, creează probleme ecologice. Agricultură, prin utilizarea erbicidelor, pesticidelor, îngrășămintelor minerale, organice, prin prelucrarea intensivă a pământului creează probleme ecologice majore; industriile de tot felul sunt considerate printre cei mai masivi poluanți. Problemele protecției mediului natural se complică prin geografia sa, prin formele de administrare. La poluarea mediului natural participă în măsuri diferite toate statele Terrei. De aceea, este important a nu numai riricarea problemei, dar propunerea unui concept, unui sistem de principii, axiome, postulate, care, fiind puse la baza guvernării fiecărui stat, va contribuie la soluționarea problemei protecției mediului natural. Principiile care trebuie puse la baza investigațiilor economice, ecologice, în viziunea noastră pot fi: orice eficiență economică presupune și eficiență ecologică; orice eficiență ecologică presupune și eficiență economică.

Actualmente, aceste principii rămân a fi doar o doliantă teoretică.

Pe parcurs, confortul economic și confortul ecologic vor deveni sinonime. Deci, aspectele economice, ecologice în perioadele scurte adesea au interese opuse, contradictorii; în perioadele de lungă durată coincid. Soluționarea problemelor economice, ecologice în complex este echivalentă cu asigurarea compatibilităților intereselor între generațiile actuale și cele viitoare. Problema se reduce la determinarea pârghiilor, mecanismelor economice care ar coordona interesele economice curente cu scopurile ecologice de lungă durată. Resursele naturale care pot fi antrenate în circuitul economic sunt limitate. Dezvoltarea economică bazată pe factorii extensivi este barată nu numai de volumul limitat al acestora, dar și de consecințele negative, de poluarea ambianței omului. La baza deciziilor cu caracter economic trebuie pusă utilizarea rațională a resurselor naturale. Nu crearea unei structuri guvernamentale va soluționa problema; fiecare activitate economică trebuie să se desfășoare în acea măsură, în care ambianța omului nu este afectată, resursele naturale trebuie consumate în acea măsură în care acestea pot fi reproduse. Protecția mediului și a volumului resurselor naturale antrenate în circuitul economic sunt două elemente ale unui sistem. Sistemul nu poate funcționa dacă unul dintre aceste elemente va fi afectat.

Crearea noilor structuri guvernamentale pentru soluționarea de noi probleme ecologice nu este cea mai potrivită modalitate de protecție a ambianței omului. Multitudinea de probleme ecologice, care în viitor se vor]nmulti, va conduce la creșterea nejustificată a aparatului administrativ. Nu problemele trebuie să genereze structuri guveramentale, ci structurile deja funcționale trebuie să „acopere” și problemele ecologice. Prin activitățile sale, structurile guvernamentale nu trebuie să „rezolve” problemele ecologice, ci trebuie să nu le creeze. Activitățile ecologice bazate pe politica resursoeconomică pot fi considerate drept una din metodele posibile de soluționare a problemelor ecologice. În condițiile economiei de piață, resursele naturale pot fi consumate rațional numai în condițiile când acestea nu sunt gratuite, având un preț care le permite reproducerea lor dacă sunt reproductiv. Mediul natural (sistemul S_N) se găsește în situație echilibrată, când intervenția omului etse nulă; sistemul economic S_e , într-un interval de timp relativ scurt, îi poate îmbunătăți indicii și indicatorii economici, dacă acestuia nu îi sunt impuse restricții în ceea ce privește antrenarea resurselor naturale în circuitul economic. Este lesne de înțeles că sistemul S_n și S_e sunt incompatibile. Pentru soluționarea problemei producției mediului natural, fiecare din acestea este pus în situații să facă anumite „cedări”, „concesii”.

Condescendența sistemului S_n este limitată și corelează cu capacitatea naturii de asimilare a substanțelor toxice, de reproducere a resurselor naturale reproductiv. Protecția sistemului S_n poate fi efectuată prin metode juridice, prin metode

economice care în principiu trebuie să se complimenteze, să servească drept suporturi reciproce. Nici sistemul S_e nu poate fi tratat ca un ansamblu de întreprinderi poluante care în orice moment ar putea fi închise. Sistemul S_e este protejat de nivelul de „sărăcie” al țării. În situațiile extreme omul trece sistemul S_n pe plan secund și îi acordă prioritate sistemului S_e . Cel mai mare poluant al mediului ambiant este sărăcia. Aici, e cazul să precizăm conținutul cuvântului „sărăcie”. Prin sărăcie vom înțelege: penuria de produse alimentare și nealimentare de primă necesitate; lipsa fondurilor productive eficiente, prezența tehnologiilor poluante, lipsa culturii ecologice, prezența unei ideologii antiecologice, micurinate de tipul „omul nu trebuie să aștepte de la natură daruri, el trebuie să le cucerească”. Din acest context, pot fi extrase un șir de propuneri: fiecare stat este obligat să contribuie prin toate mijloacele la creșterea culturii productive, ecologice, la ridicarea nivelului de „ecologizare” a populației, la asigurarea populației cu un minim necesar de produse de primă necesitate; sistemul S_n trebuie protejat de sistemul legislativ prin metode preponderent economice.

Criza ecologică nu poate fi depășită datorită agravării crizei economice, care la rândul său provoacă sărăcia, iar sărăcia este generatorul crizei ecologice. Atribuind ecologiei drepturile imperative de a ordona comportamentul subiecților economici, de a stabili un sistem de interdicții tuturor membrilor societății, de a introduce principii cu un caracter absolut în viața cotidiană a omului, trebuie să formăm și un sistem economico-juridic cu pârghii de influență sub formă de stimulenți și antistimulenți. Pot fi deosebite câteva forme de protecție a mediului natural: introducerea anumitor plăți pentru stocarea resurselor reziduale poluante; perfecționarea tehnologiilor productive; introducerea plăților pentru poluarea atmosferei, terasferei, apei, solului, pentru utilizarea resurselor naturale astfel de protecții ale mediului natural ținând de o reglare centralizată, similară sistemului fiscal. Organizarea protecției mediului natural poate fi efectuată, transformând produsele toxice, degajate în procesul activităților economice, în „marfă”.

Ideea poate fi explicată printr-un exemplu. Admitem că în localitatea L funcționează 3 întreprinderi: (1); (2); (3); produc aceeași marfă cu capacitățile de producere Y_1 Y_2 Y_3 ; în procesul productiv fiecare întreprindere emană substanțe poluante în volumul de m_1 ; m_2 ; m_3 . Totalul producerii constituie $Y_1+Y_2+Y_3=Y$; degajarea substanțelor poluante este egală cu $m_1 + m_2 + m_3 = M$ (tabelul 2).

Tabelul 2. Protecția mediului natural contribuie la creșterea indicatorilor economici

	Varianta 1		Varianta 2		Varianta 3		Varianta 4	
	Substanțe poluante	Volumul producerii	Substanțe poluante	Volumul producerii	Substanțe poluante	Volumul producerii	Substanțe poluante	Volumul producerii
1.	m_1	Y_1	$m_1 - M_1$	Y_1	$M_1 - M_1$	Y_1	$m_1 - M_1$	Y_1
2.	m_2	Y_2	m_2	Y_2	$M_2 + M_1$	$Y_2 + \Delta Y_2$	m_2	Y_2
3.	m_3	Y_3	m_3	Y_3	M_3	Y_3	$m_3 + M_1$	$Y_3 + \Delta Y_3$
Total	M	Y	$M - M_1$	Y	M	$Y + \Delta Y_2$	M	$Y + \Delta Y_3$

Întreprinderea (1), după perfecționarea tehnologiilor productive, a reușit să-și reducă degajările substanțelor poluante cu M_1 unități. În varianta (2), volumul total al producției rămâne neschimbat $Y = Y_1 + Y_2 + Y_3$. Volumul degajărilor substanțelor poluante este mai mic decât admisibilul M . În varianta (3), degajările de substanțe poluante în volum de M_1 sunt poluate de întreprinderea (2) care și-a majorat producerea cu ΔY_2 ; totalul substanțelor poluante a rămas egal cu M , iar volumul total al produselor a crescut cu ΔY_2 și constituie $Y + \Delta Y_2$. În varianta (4), degajările

M_1 sunt „preluate” de către întreprinderea (3), care și-a mărit producerea cu ΔY_3 ; totalul degajărilor poluante constituie M , iar volumul producerii $Y + \Delta Y_3$. Relația $\Delta Y = \max(\Delta Y_2, \Delta Y_3)$ determină întreprinderea care trebuie să preia degajările poluante.

Deci, protecția mediului natural poate contribui la creșterea indicatorilor economici. În acest scop, substanțele toxice, poluante ale terosferei, homosferei, este necesar a fi transformate în „marfă”. În acest scop, exogen, este calculat pentru fiecare substanță poluantă, volumul total a degajărilor admisibile (M); fiecărei întreprinderi i se stabilește volumul a degajărilor marginale proporționale cu volumul producerii Y_s :

$$\frac{Y_s}{\sum_{s=1} Y_s} = g_s \cdot M, \quad S = 0; 1; 2; \dots; M$$

Întreprinderea $S=0$, prin perfecționarea tehnologiilor productive, și-a redus volumul gazelor poluante emise, comparativ cu volumul permis numit normativ g_s cu m_0 unități. Întreprinderea $s=0$ poate vinde altor producători dreptul de poluare a mediului natural cu substanțe poluante în volumul de M_1 unități.

Admitem că în țara R funcționează s întreprinderi ($S = 0; 1; 2; \dots; p$) care produc bunuri, prestează servicii și fiecare în felul său „contribuie” la poluarea mediului natural. Țara este constituită din l localități ($l = 1; 2; \dots; L$) unde funcționează întreprinderile s (tabelul 3).

Pentru fiecare localitate l este stabilit volumul marginal admisibil al emiterilor (degajărilor) de gaze toxice în terosferă într-o unitate de timp, notat prin M_l^0 , $l=1, 2, \dots, L$. La emiterea gazelor toxice în localitatea l participă toate întreprinderile S , $S=1, 2, \dots, P$, unele cu o cotă-parte mai mare, altele mai mică sau poate chiar zero. Cuantumul M_l^0 este stabilit, servind în calitate de restricție marginală, poate, dar nu trebuie să fie depășit.

Dacă întreprinderea S ($S=1, 2, \dots, P$) în localitatea l își mărește emiterea gazelor poluante cu o unitate, atunci poluarea în localitatea respectivă va crește cu δ_{sl} unități; creșterea emiterii gazelor poluante în localitatea l cu m_{sl}^0 unități, contribuie la poluarea homosferei, cu $\delta_{sl} \cdot m_{sl}^0$ unități, toate întreprinderile din localitatea l aducându-și „aportul” într-o unitate de timp la poluarea terosferei cu M_e^0 :

$$\sum_{s=1}^P \delta_{se} \cdot m_{se}^0 = M_e^0, \quad l = 1; 2; \dots; L$$

Astfel, pentru fiecare localitate l sunt impuse restricțiile marginale de poluare; sistemele S_E și S_N se găsesc într-un anumit „echilibru” admisibil și din considerente ecologice, și din considerente economice. Problema este însă dacă una (sau mai multe) din întreprinderi dorește să-și extindă producerea și, deci, și emiterea de substanțe poluante. Admitem că întreprinderea care-și extinde activitatea de producere (și a emiterii de substanțe poluante) este întreprinderea $S=0$ (tabelul 3). Volumul degajărilor de substanțe poluante de către întreprindere $S=0$, în localitatea l până la extindere a constituit $\delta_{0l} \cdot m_{0l}^0$; extinderea activităților economice sporește emiterea de gaze poluante cu m_{0l} , poluarea suplimentară va crește cu $\delta_{0l} \cdot m_{0l}$; întreprinderea $S=0$ după extindere va contribui la poluarea localității cu $\delta_{0l} (m_{0l}^0 + m_{0l})$ unități, și deci, și restricția M_l^0 nu va fi respectată. Depășirea restricției M_l^0 este inadmisibilă, întreprinderea $S=0$ putându-și majora emiterea de substanțe toxice numai prin redistribuirea drepturilor de poluare a homosferei în favoarea sa.

O modalitate de soluționare a problemei extinderii activităților economice a întreprinderii $S=0$ ar fi cea administrativă: unor întreprinderi li se reduce din dreptul la poluare în favoarea întreprinderii $S=0$. O altă metodă, în viziunea noastră plauzibilă, este de a oferi întreprinderii $S=0$ posibilitatea de a cumpăra de la alte

întreprinderi aceste drepturi de a polua terosfera. Suma algebrică a creșterii nivelului de poluare, generate de întreprinderea $S=1, 2, \dots, p$, nu trebuie să fie pozitivă, adică reducerea nivelului de emisie a substanțelor poluante nu poate fi sub necesarul de emisie suplimentară a $S=0$. Întreprinderea $S=0$ în extinderea activităților economice majorează poluarea homosferei cu $\delta_{0e} \cdot m_{0e}$; întreprinderile $S=1;2;\dots;p$ își cresc cu semnul minus emisiile de gaze toxice cu

$$m_e^0 = -\left(\sum_{l=1}^L \delta_{se} \cdot m_{se}\right). \text{ Soldul acestor mărimi care este negativ}$$

$$(m_e = \delta_{0e} \cdot m_{0e} - \sum_{l=1}^L \delta_{se} \cdot m_{se} \leq 0, \text{ pentru } l = 1;2;\dots;L,)$$

poate servi drept cuantum de estimare a îmbunătățirii nivelului de protecție a homosferei. După extinderea activităților economice ale întreprinderii $S=0$ poluarea agregată va constitui $M_e^{(1)} = M_e^0 + m_e$; $m_e \leq 0$, $l = 1;2;\dots;L$

Indicatorii:

$$M_{SR}^O = \sum_{l=1}^L \delta_{se} \cdot m_{se}^0, \quad s = 1;2;\dots;p;$$

$$m_{SR}^0 = -\left(\sum_{l=1}^L \delta_{se} m_{se}\right), \quad s = 1;2;\dots;p;$$

$$m_{SR} = \sum_{l=1}^L \delta_{se} (m_{ae}^0 - m_{se}), \quad s = 1;2;\dots;p$$

servesc drept estimări de poluare a țării R de către întreprinderea S, $S=1;2;\dots;P$.

Parametrii $M_1^0 \geq M_1^{(1)} \geq M_1^{(2)} \geq \dots M_1^{(i)} \geq \dots$ constituie un șir în descreștere. Cu alte cuvinte, admisibilul de poluare a homosferei devine tot mai mic. Indicele i semnifică numărul de redistribuire a drepturilor de poluare a mediului natural. Redistribuirea poate fi efectuată prin metode administrative, economice. Fără a nega metodele administrative, să le examinăm pe cele economice. Întreprinderea $S=0$, pentru a neutraliza poluarea homosferei cu $\delta_{0l} \cdot m_{0l}$, își poate permite să cheltuiască resurse financiare în sumă de K unități; întreprinderile $S=1;2;\dots;P$, din localitatea l , $l=1;2;\dots;L$, în procesul de perfecționare a tehnologiilor în scopul reducerii emisiilor de substanțe toxice, suportă cheltuieli în dependență directă cu volumul de reducere a degajărilor, determinate de funcția $k_{sl}(m_{sl})$, $S=1; 2;\dots;P$; $l=1; 2;\dots; L$. Cheltuielile totale nu trebuie să depășească posibilitățile financiare disponibile ale întreprinderii $S=0$, adică,

$$\sum_{S=1}^P k_{se}(m_{se}) \leq K_e, \quad l = 1;2;\dots;L$$

Întreprinderile $S=1;2;\dots;P$, reducându-și emisiile de substanțe toxice, în viitor vor plăti pentru utilizarea resurselor naturale o taxă mai redusă. Dacă această taxă a constituit α_{sl} unități monetare, atunci întreprinderile $S=1;2;\dots; P$ vor achita cu

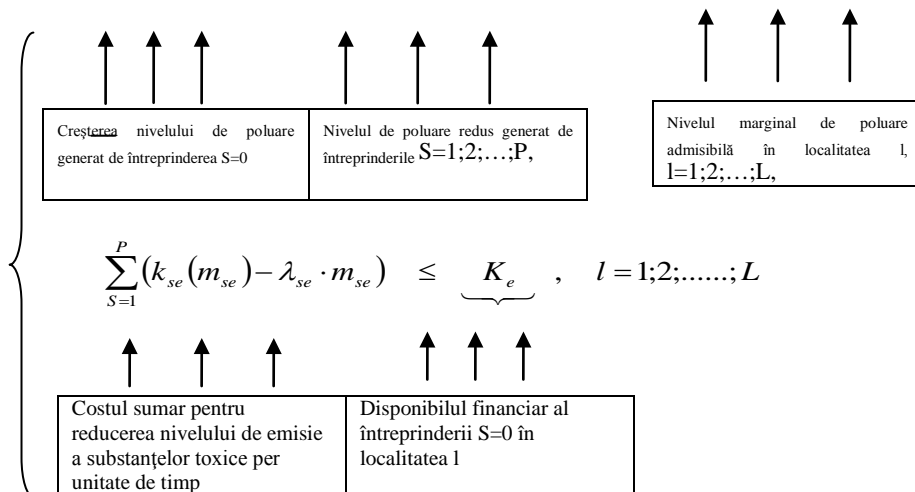
$$\sum_{S=1}^P \lambda_{se} \cdot m_{se} \text{ unități monetare mai puțin. Întreprinderea } S=0, \text{ această reducere a}$$

taxei de utilizare a resurselor naturale, o poate pune pe „masa” negocierilor de procurare a drepturilor de poluare a terasferei. Posibilitățile financiare ale întreprinderii $S=0$ cresc:

$$\sum_{s=1}^P (k_{se}(m_{se}) - \lambda_{se} \cdot m_{se}) \leq K_e, \quad l = 1; 2; \dots; L$$

Elaborăm sistemul de inecuații:

$$\underbrace{\delta_{oe}(m_{oe} + m_{oe})}_{\text{Creșterea nivelului de poluare generat de întreprinderea S=0}} + \underbrace{\sum_{s=1}^L \delta_{se}(m_{se}^o - m_{se})}_{\text{Nivelul de poluare redus generat de întreprinderile S=1;2;\dots;P}} \leq m_e \leq \underbrace{M_e^o}_{\text{Nivelul marginal de poluare admisibilă în localitatea l, l=1;2;\dots;L}}, \quad l = 1; 2; \dots; L$$



Din acest sistem pot fi determinate valorile de vindere și cumpărare a drepturilor de emisie a substanțelor toxice, de poluare a atmosferei; dacă astfel de valori m_{sl}^* , $S=1;2;\dots;P$; $l=1;2;\dots;L$ nu există, atunci întreprinderea $S=0$ își poate soluționa problema extinderii activităților economice numai prin perfecționarea tehnologiilor productive proprii. Dreptul de a polua mediul natural poate fi vândut, poate fi cumpărat. Nici o întreprindere în localitatea considerată nu-și poate extinde activitatea de producere a bunurilor și serviciilor, deci, și a poluanților fără ca să-și procure dreptul la o poluare suplimentară. Vanzătorii de astfel de drepturi („vanzători de fum”) devin întreprinderi care își pot perfecționa tehnologiile productive; cumpărătorii „de fum” devin întreprinderile cu tehnologii poluante. Mecanismul de vindere, cumpărare a „fumului” creează probleme financiare unora (celor care au tehnologii poluante); îi favorizează pe producătorii, pe posesorii de tehnologii performante.

În așa mod, între tehnologiile productive se inițiază o „luptă pentru existență”; sunt create favoruri economice pentru tehnologiile cu un nivel mai redus de degajări, emisii de gaze, substanțe poluante; sunt create restricții financiare pentru extinderea tehnologiilor productive poluante. Mecanismul de vindere și de cumpărare a „fumului” constituie un sistem autoreglat, o „homeostază” de protecție a mediului natural. Structurilor guvernamentale în acest mecanism le revin funcții mult limitate: prima distribuție a dreptului de poluare, de a face „fum” pentru producătorii de „fum”; introducerea unor plăți obligatorii pentru utilizarea resurselor naturale; stabilirea prețului „fumului”. Acestea sunt probleme specifice unei guvernări care pot fi soluționate în baza unor investigații științifico-practice, efectuate de o echipă de experți reciproc complementari.

Tabelul 3. Schema de redistribuire a drepturilor de poluare a mediului rural

Localit. Întreprin- deri	1			2			...	1			...	L			Total		
	a	b	c	A	b	c		a	b	c		a	b	c	a	b	c
0	$\delta_{0\phi}$ m_{01}			$\delta_{0\theta}$ m_{02}			..	$\delta_{0\theta}$ m_{01}			...	$\delta_{0\theta}$ m_{0L}			$\sum_{l=1}^L \delta_{ol} m_{ol}^o = M_{oR}^o$		
		δ_{01} m_{01}			δ_{02} m_{02}		..		δ_{01} m_{01}		...		δ_{0L} m_{0L}		$\sum_{l=1}^L \delta_{oe} m_{oe} = m_{oR}^o$		
			$\delta_{0\phi}$ $m_{01} + m_{01}$			$\delta_{0\theta}$ $m_{02} + m_{02}$..			$\delta_{0\phi}$ $m_{01} + m_{01}$...			$\delta_{0\theta}$ $m_{0L} + m_{0L}$		$\sum_{l=1}^L \delta_{oe} (m_{oe}^o - m_{oe}) = m_{oR}$	
1	$\delta_{1\phi}$ m_{11}			$\delta_{1\theta}$ m_{12}			..	$\delta_{1\theta}$ m_{11}			...	$\delta_{1\theta}$ m_{1L}			$\sum_{l=1}^L \delta_{1e}^o = M_{1R}^o$		
		δ_{11} $-m_{11}$			δ_{12} $-m_{12}$..		δ_{11} $-m_{11}$...		δ_{1L} $-m_{1L}$		$-\left(\sum_{l=1}^L \delta_{1e} \cdot m_{1e}\right) = m_{1e}^o$		
			$\delta_{1\phi}$ $m_{11} - m_{11}$			$\delta_{1\theta}$ $m_{12} - m_{12}$..			$\delta_{1\phi}$ $m_{11} - m_{11}$...			$\delta_{1\theta}$ $m_{1L} - m_{1L}$		$\sum_{l=1}^L \delta_{1e} (m_{1e}^o - m_{1e}) = m_{1R}$	
2	$\delta_{2\phi}$ m_{21}			$\delta_{2\theta}$ m_{22}			..	$\delta_{2\theta}$ m_{21}			...	$\delta_{2\theta}$ m_{2L}			$\sum_{l=1}^L \delta_{2e} \cdot m_{2e}^o = M_{eR}^o$		
		δ_{21} $-m_{21}$			δ_{22} $-m_{22}$..		δ_{21} $-m_{21}$...		δ_{2L} $-m_{2L}$		$-\left(\sum_{l=1}^L \delta_{2e} \cdot m_{2e}^o\right) = m_{2R}^o$		
			$\delta_{2\phi}$ $m_{21} - m_{21}$			$\delta_{2\theta}$ $m_{22} - m_{22}$..			$\delta_{2\phi}$ $m_{21} - m_{21}$...			$\delta_{2\theta}$ $m_{2L} - m_{2L}$		$\sum_{l=1}^L \delta_{2e} (m_{2e}^o - m_{2e}) = m_{2R}$	
S	$\sum_{l=1}^L \delta_{Se} \cdot m_{se}^o = M_{SR}^o$		
	δ_{S1} $-m_{S1}$			δ_{S2} $-m_{S2}$..		δ_{S1} $-m_{S1}$...		δ_{SL} $-m_{SL}$		$-\left(\sum_{l=1}^L \delta_{Se} m_{se}^o\right) = m_{SR}^o$		
			$\delta_{S\phi}$ $m_{S1} - m_{S1}$			$\delta_{S\theta}$ $m_{S2} - m_{S2}$..			$\delta_{S\phi}$ $m_{S1} - m_{S1}$...			$\delta_{S\theta}$ $m_{SL} - m_{SL}$		$\sum_{l=1}^L \delta_{Se} (m_{se}^o - m_{se}) = m_{SR}$	
P	$\sum_{l=1}^L \delta_{pe} \cdot m_{pe}^o = m_{pR}$		
	δ_{P1} $-m_{P1}$			δ_{P2} $-m_{P2}$..		δ_{P1} $-m_{P1}$...		δ_{PL} $-m_{PL}$		$-\left(\sum_{l=1}^L \delta_{pe} \cdot m_{pe}^o\right) = m_{pR}^o$		
			$\delta_{P\phi}$ $m_{P1} - m_{P1}$			$\delta_{P\theta}$ $m_{P2} - m_{P2}$..			$\delta_{P\phi}$ $m_{P1} - m_{P1}$...			$\delta_{P\theta}$ $m_{PL} - m_{PL}$		$\sum_{l=1}^L \delta_{pe} (m_{pe}^o - m_{pe}) = m_{pR}$	
Total	M_{11}	m_{11}	m_{11}	M_{22}	m_{22}	M_{22}	..	M_{11}	m_{11}	m_{11}		M_{22}	m_{22}	M_{22}	$R^o = \sum_{s=1}^P \sum_{l=1}^L \delta_{se} \cdot m_{se}^o$		
															$r^o = -\left(\sum_{s=1}^P \sum_{l=1}^L \delta_{se} m_{se}^o\right)$		
															$r = -\left(\sum_{s=1}^P \sum_{l=1}^L \delta_{se} (m_{se}^o - m_{se})\right)$		

Întreprinderile producătoare de bunuri și servicii concomitent sunt producătoare și de poluanți. Diferite întreprinderi au diferite motivații de reducere a volumului poluanților a substanțelor gazoase. Unele își perfecționează tehnologiile productive în scopul de a-și reduce „povara” de plăți pentru utilizarea resurselor naturale; altele pentru a-și crea anumite rezerve pentru o eventuală majorare a plăților; pentru crearea premiselor de extindere a activităților productive fără a cumpăra dreptul de a face ”fum”. Fiecare întreprindere, prin toate mijloacele, tinde să-și majoreze drepturile de a polua mediul natural, însă drepturile obținute presupun costuri, devin resurse scumpe și, deci, trebuie „consumate” rațional. Prețul de echilibru pentru dreptul de poluare a mediului natural depinde de cerere, de numărul cumpărătorilor și necesitățile acestora, de nivelul marginal admisibil de poluare a mediului.

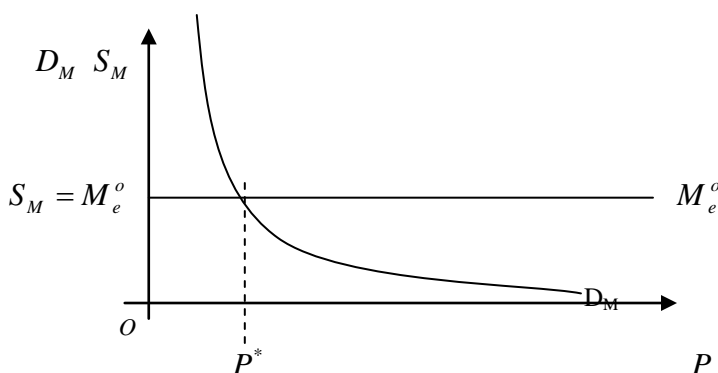


Fig. 2. Prețul de echilibru pentru dreptul de poluare a mediului natural în localitatea 1.

Fiecare localitate l , $l = 1; 2; \dots; L$, în dependență de nivelul de aglomerație cu întreprinderi producătoare de poluanți își stabilește prețul său pentru dreptul de a polua. Oferta „de a polua” este constantă față de preț, grafic poate fi interpretată prin orizontale $S_M = M_l^o$ (fig. 2); cererea la dreptul de a polua și prețul sunt în dependență inversă. Creșterea numărului întreprinderilor „producătoare” de poluanți în localitatea l , $l = 1; 2; \dots; L$, deplasează cererea D_M în dreapta, sus, în poziția $D_M^{(1)}$; reducerea numărului întreprinderilor poluante deplasează cererea D_M în stânga, jos, în poziția $D_M^{(2)}$ (fig. 3).

În primul caz, prețul dreptului de a polua mediul natural crește de la P^* la P_1^* ; în cazul doi – se reduce de la P^* la P_2^* . Deci, mecanismul economic de soluționare a problemei de protecție a mediului natural contribuie la reducerea concentrărilor producătorilor de poluanți. Substanțele emise, degajate de întreprinderile industriale producătoare de bunuri și servicii, nu întotdeauna sunt periculoase.

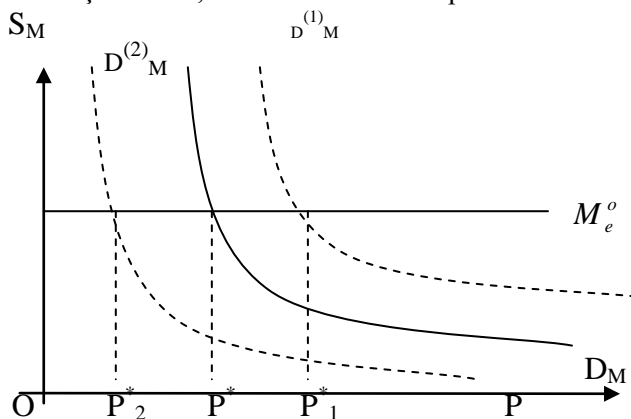


Fig. 3. Evoluția prețului la dreptul de a polua mediul natural

De exemplu, în raionul Telenești numărul populației rurale este de 64000 locuitori, cca 25600 de familii. Dacă fiecare familie crește câte un porc în limitele spațiului natural de care dispune, atunci poluarea mediului natural de către porci va fi infim de mic, nesemnificativ; dacă creșterea a 25600 de porci va fi concentrată în satul Bănești, atunci o astfel de fermă va polua mediul natural mai mult decât un oraș cu un milion de locuitori. Deci, poluanții devin periculoși când sunt concentrați, în acest caz apare efectul sinergetic. Concentrarea excesivă a numărului de animale domestice este justificată economic: costul producerii produsului finit (K) este în funcție de volumul produsului finit (Q), adică $K(Q) = f(Q)$; costul total $TK(Q) = TFK + TVK(Q)$, unde TFK – costul fix, care nu depinde de volumul de producție Q; TVK(Q) – costul variabil care este în dependență directă cu volumul de producție, costul total poate fi interpretat grafic (figurile: 4a, 4b, 4c, 4d).

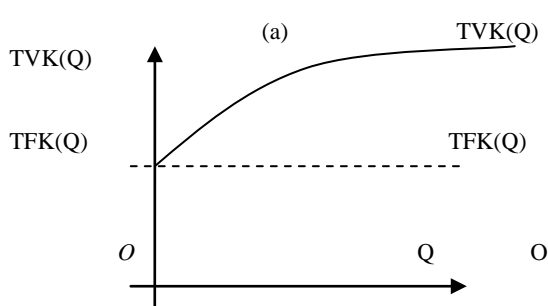


Fig. 4a. Creșterea moderată a costurilor totale

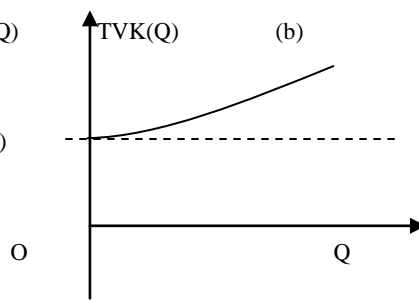


Fig. 4b. Creșterea exponențială a costurilor totale

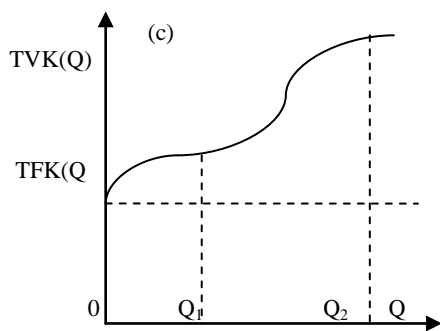


Fig. 4c. Creșterea moderată neuniformă a costurilor totale

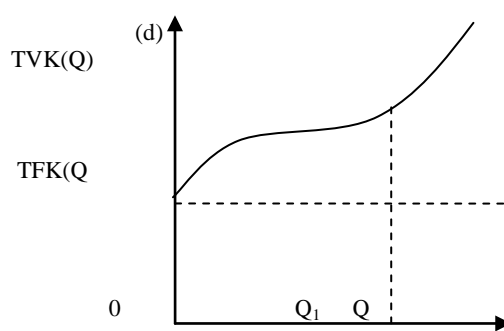


Fig. 4d. Creșterea exponențială neuniformă a costurilor totale

Cazul (a). Funcția costurilor variabile totale satisface condițiile: $\frac{\partial TVK(Q)}{\partial Q} > 0$,

adică, odată cu creșterea volumului produsului finit Q, cresc costurile, funcția costurilor este crescătoare; $\frac{\partial^2 TVK(Q)}{\partial Q^2} < 0$,

Adică, fiecare unitate suplimentară de produs finit poate fi creată cu mai puține cheltuieli decât cheltuielile necesare efectuate pentru unitatea de produs finit precedentă.

Cazul (b). Funcția costurilor variabile totale satisface condițiile: $\frac{\partial TVK(Q)}{\partial Q} > 0$,

interpretarea este similară cu cea din cazul (a); $\frac{\partial^2 TVK(Q)}{\partial Q^2} > 0$, adică, fiecare

unitate suplimentară de produs finit poate fi creată, însă, cu cheltuieli mai mari decât cheltuielile necesare efectuate pentru unitatea de produs finit precedentă.

Cazul (c). Funcția costurilor variabile totale satisface condițiile: $\frac{\partial TVK(Q)}{\partial Q} > 0$,

interpretarea este similară cu cea din cazul (a);

$$\frac{\partial^2 TVK(Q)}{\partial Q^2} = \begin{cases} <0, \text{ pentru } Q < Q_1 \\ >0, \text{ pentru } Q_1 < Q < Q_2 \\ <0, \text{ pentru } Q > Q_2 \end{cases}$$

Adică, odată cu creșterea volumului produsului finit Q , până la valoarea $Q=Q_1$, fiecare unitate suplimentară de produs finit poate fi creată cu mai puține cheltuieli decât cheltuielile necesare efectuate pentru unitatea de produs finit precedentă; fiecare unitate suplimentară de produs finit, pentru Q mai mare decât Q_1 , dar mai mic decât Q_2 creșterile costurilor sunt similare cazului (a).

Cazul (d). Funcția costurilor variabile totale satisface condițiile: $\frac{\partial TVK(Q)}{\partial Q} > 0$,

pentru orice Q ,

$$\frac{\partial^2 TVK(Q)}{\partial Q^2} = \begin{cases} <0, \text{ pentru } Q < Q_1 \\ >0, \text{ pentru } Q > Q_1 \\ =0, \text{ pentru } Q = Q_1 \end{cases}$$

Pentru politica de dezvoltare durabilă a economiei, adică fără a crea probleme de poluare a mediului natural, un anumit interes prezintă cazul (d). Stabilirea prețului pentru dreptul la poluare a mediului natural condiționează costuri pentru producătorii de „fum”. Creșterea numărului producători de „fum” contribuie la creșterea prețurilor de la P^* la P_1^* (fig. 3).

În consecință, fiecare unitate suplimentară de produs finit pentru întreprindere devine tot mai scumpă; concentrația întreprinderilor producătoare de „fum” este bazată pe economie de costuri. În așa mod, plata pentru utilizarea produselor naturale se transformă într-un reglator al nivelului de concentrare a numărului întreprinderilor poluante. Printre factorii care contribuie la concentrarea, în anumite localități, a întreprinderilor poluante enumerăm: existența în localitatea dată a infrastructurii productive; reducerea costurilor fixe la o unitate de volum (fig.5).

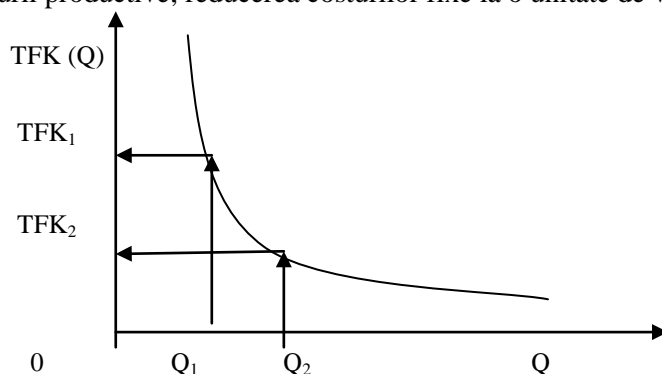


Fig. 5. Creșterea volumului producției contribuie la reducerea costurilor fixe la o unitate de volum

Dacă întreprinderea produce Q_1 unități, atunci costurile fixe la o unitate de volum constituie TFK_1 ; pentru Q_2 costurile specifice vor fi $TFK_2 < TFK_1$. Această tendință îndeamnă întreprinderile să producă mai mult, să facă mai mult „fum” să concentreze poluanții.

Pentru diferite localități, în dependență de concentrația întreprinderilor poluante, nivelul marginal admisibil de poluare M^0_1 , este diferit. Deci, orizontala $S_M=M^0_1$ poate să se deplaseze paralel în sus, în jos (fig. 6).

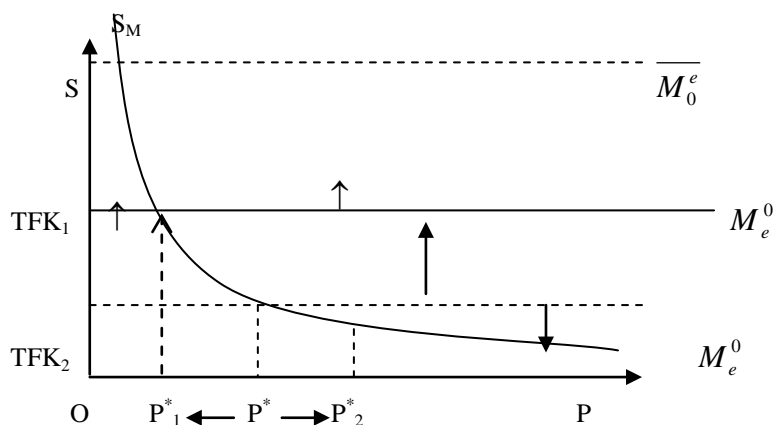


Fig. 6. Creșterea, reducerea prețului de echilibru pentru dreptul de poluare a mediului natural în localitatea I

Reducerea restricțiilor de poluare de la M^0_1 până la M^1_0 contribuie la reducerea prețului de echilibru pentru dreptul de poluare a mediului natural în localitatea I de la P^* la $P^*_1 < P^*$, creșterea restricțiilor $M^0_1 < M^0_1$ contribuie la creșterea prețurilor până la $P^*_2 > P^*$. Să determinăm volumul optim al producerii, adică cum poate fi stabilită plata pentru utilizarea resurselor naturale ca întreprinderii poluante să nu-i convină din contingente economice, să-și extindă producerea, să polueze mediul natural. Costul total este în funcție de volumul producerii Q :

$$TK(Q) = f(Q)$$

Costul total la o unitate de volum: $AK(Q) = \frac{TK(Q)}{Q} = \frac{Tf(Q)}{Q}$, (unde A semnifică valoarea medie – average cost).

Determinăm condițiile de creștere, de descreștere a costurilor specifice totale:

$$f(Q) = Q \cdot AK(Q)$$

Pentru determinarea minimă a costurilor producerii derivata o egalăm cu zero:

$$\frac{\partial f(Q)}{\partial Q} = AK(Q) + \frac{\partial AK(Q)}{\partial Q}, \text{ de unde } \frac{\partial AK(Q)}{\partial Q} = \frac{\partial AK(Q) - AK(Q)}{\partial Q}.$$

Din condiția $Q > 0$ rezultă că semnul derivatei $\frac{\partial AK(Q)}{\partial Q}$, coincide diferenței

$$\left[\frac{\partial f(Q)}{\partial Q} - AK(Q) \right]$$

De aici rezultă:

dacă $\frac{\partial f(Q)}{\partial Q} - AK(Q) > 0$, atunci $\frac{\partial f(Q)}{\partial Q} > 0$ și deci valorile medii ale costurilor sunt în creștere;

dacă $\frac{\partial f(Q)}{\partial Q} - AK(Q) < 0$, atunci $\frac{\partial f(Q)}{\partial Q} < 0$ - funcția este descrescătoare, costurile medii descresc.

Din condiția, $\frac{\partial f(Q)}{\partial Q} - AK(Q) = 0$ determinăm cuantul optim Q^* pentru care costul mediu la o unitate de produse va fi *minim*. Să examinăm un caz particular (tabelul 4).

Tabelul 4. Date inițiale pentru cazul particular

Întreprind.	Volumul emisiilor	Poluarea specifică	Costuri pentru protecția mediului	Volumul emisiilor creșterii activității economice	Poluarea specifică de către prod. suplimentară	Volumul Emisiilor după extindere	Poluarea specifică după extindere	Costuri pentru protecția mediului după extinderea poluării	Profitul suplimentar după extinderea producerii
1.	m_1^0	δ_1^0	$K_1(m_1^0)$	Δm_1	δ_1	m_1	δ_1	$K_1(m_1)$	$W(\Delta m_1)$
2.	m_2^0	δ_2^0	$K_2(m_2^0)$	-	-	m_2	δ_2	$K_2(m_2)$	-
Total	$m_1^0 + m_2^0$	$\frac{\delta_1^0 m_1^0 + \delta_2^0 m_2^0}{m_1^0 + m_2^0}$	$K_1(m_1^0) + K_2(m_2^0)$	Δm_1	δ_1	$m_1 + m_2$	$\frac{\delta_1 m_1 + \delta_2 m_2}{m_1 + m_2}$	$K_1(m_1) + K_2(m_2)$	$W(\Delta m_1)$

Admitem, că în localitatea A funcționează două întreprinderi (1) și (2), care prin activitățile sale industriale emit același poluant: întreprinderea (1) emite m_1^0 ; întreprinderea (2) – m_2^0 unități. Ambele întreprinderi emit $m_1^0 + m_2^0 = m$. Cheltuielile destinate protecției mediului natural, efectuate de către întreprinderi constituie respectiv: $K_1(m_1^0)$ și $K_2(m_2^0)$. Poluarea specifică (de către o unitate de emisie) constituie δ_1^0 și δ_2^0 ; costurile pentru protecția mediului natural (costuri curente): $K_1(m_1^0)$ și $K_2(m_2^0)$. Nivelul de poluare specifică a mediului natural când ambele întreprinderi emit poluanți va constitui $\frac{\delta_1^0 m_1^0 + \delta_2^0 m_2^0}{m_1^0 + m_2^0}$;

întreprinderea (1) își extinde activitatea de producere și, deci, volumul emisiilor de poluanți va crește cu Δm_1 unități, iar poluarea atmosferei cu $\delta_1 \Delta m_1$ unități. Extinderea producerii se face condiționat: volumul emisiilor trebuie să nu le depășească pe cele de până la extindere ($m_1 + m_2 \leq m_1^0 + m_2^0$); poluarea specifică după extindere constituie $\frac{\delta_1 m_1 + \delta_2 m_2}{m_1 + m_2}$;

costurile pentru protecția mediului natural după extindere va crește de la $K_1(m_1^0)$ până la $K_1(m_1)$; $K_2(m_2^0)$ până la $K_2(m_2)$. Activitatea economică suplimentară îi aduce întreprinderii (1) profit în valoare de $W(\Delta m_1)$. Domeniul soluțiilor admisibile este determinat de sistemul de inecuații:

$K_1(m_1) - K_1(m_1^0) + \gamma (K_2(m_2) - K_2(m_2^0)) \leq W(n)$ – restricție economică notată prin E_{cl} și semnifică: cheltuielile de protecție ale mediului natural după extinderea activităților economice ale întreprinderii (1) nu trebuie să depășească profitul obținut de această extindere (γ este coeficientul de rentabilitate);

$\delta_1 (m_1 + \Delta m_1) + \delta_2 m_2 \leq m^0$ – restricția ecologică notată prin E_{cl} semnifică: emisiile poluante ale întreprinderilor (1) și (2) după extinderea activității de producere la întreprinderea (1) nu trebuie să depășească restricția marginală admisibilă de poluare a mediului natural.

Domeniul soluțiilor admisibile poate fi interpretat grafic (fig.7) .

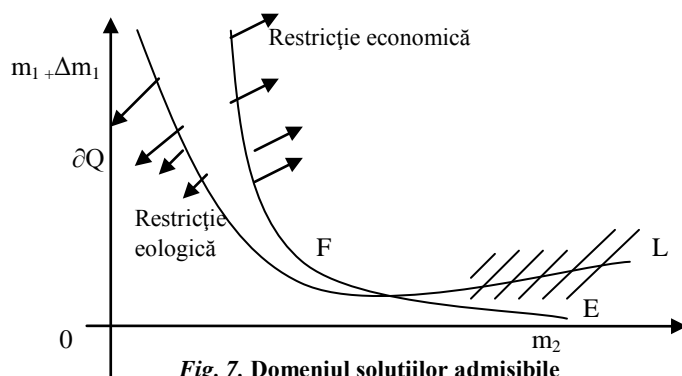


Fig. 7. Domeniul soluțiilor admisibile

Domeniul EFL (partea de plan hașurată) reprezintă mulțimea soluțiilor admisibile pentru care sistemul de interese economice și ecologice este compatibil. Fiecare activitate umană este însoțită de anumite criterii după care poate fi eficientizată [3]–[6]. Actualmente s-a creat situația când este necesar a introduce o anumită plată (impozit) pentru utilizarea resurselor naturale.

Plata pentru utilizarea resurselor naturale, antrenate în circuitul economic, este introdusă într-un șir de state industrial puternic dezvoltate. Problema se complică mult când e vorba de organizarea monitoringului total în ce privește poluarea mediului natural. Pentru SUA, de exemplu, monitoringul numai pe parcursul anului 1987 a costat 71,4 mlrd. dol. SUA [1]. Informația despre nivelul de poluare, prezentată de întreprinderile ce emit poluanți, firește e, să fie mai mult dubioasă. În favoarea acestei afirmații mărturisesc investigațiile Environmental Protection Agency în [2]. În acest context, devine actuală o altă problemă: determinarea cuantumului sancțiunilor optime pentru firmele ce se fac vinovate, ascund volumul real de emisii de poluanți. În SUA, la nivelul fiecărui stat funcționează Central Agency. Monitoringul se face în două direcții: stabilirea volumului marginal admisibil de emisii de poluanți; stabilirea anumitelor exigențe față de tehnologiile și utilajele din activitățile economice. Realizarea dispozițiilor Central Agency se face prin intermediu Local Agency, care este subordonată Central Agency și organelor administrative locale.

Concluzii și propuneri. În scopul asigurării protecției mediului natural, este necesar a elabora o metodică științifico-practică cu privire la elaborarea și stabilirea normelor și normativelor de plată de către agenții economici, pentru utilizarea resurselor naturale. Veniturile încasate de către bugetul țării, la toate nivelurile, trebuie să fie destinate în exclusivitate protecției mediului natural, pentru reproducerea unor resurse naturale, dacă acestea sunt reproductibile, pentru efectuarea investigațiilor științifice, pentru organizarea monitoringului utilizării resurselor naturale etc. Pentru soluționarea problemei considerate, este necesar a crea în țară o structură guvernamentală abilitată cu drepturi și cu obligațiuni, care ar purta responsabilitate juridică în caz de depășire a nivelului marginal admisibil de poluare a mediului natural. Structura respectivă trebuie să-și coordoneze activitățile cu organele administrative centrale, locale, internaționale, să țină cont și de interesele economice și de cele ecologice, să antreneze în activitățile sale societatea; este necesar a elabora un sistem de indici și indicatori ecologici, economici pentru cuantificarea nivelului de activitate a structurii guvernamentale respective.

Transformarea problemei mediului natural într-o afacere de vânzare și cumpărare a drepturilor de poluare a mediului natural va permite: crearea condițiilor pentru eficientizarea tehnologiilor activităților umane, scoaterea din circuitul economic a tehnologiilor cu un înalt nivel de poluare a mediului natural, includerea intereselor ecologice în programele de fezabilitate economică a diferitelor intenții de

activități; extinderea activităților cu un nivel redus de poluare a mediului natural, transformarea efortului de protecție a mediului natural într-o problemă de primă importanță; reducerea nivelului de poluare a mediului natural, a morbidității, populației umane; creșterea cererii la produsele finite din Republica Moldova pe piața internă, externă; stoparea importului de utilaje, tehnică, tehnologii cu un înalt nivel de poluare a mediului natural; crearea unui mecanism de cumpărare-vânzare a drepturilor de poluare a mediului natural la nivel internațional.

Bibliografie:

1. Pollution Abatement and Control Expenditures 1984-1987. Survey of Current Business, 1989, v. 69, Nr. 6.
2. Environmental V.S. Protection Agencz, Comprehensive Economci Cost Studz of Air Pollution Cost for Soluted Industries and Selected Regions. Draft Report.Wash., 1987.
3. Maximilian S. Probleme ale sistemelor economice naționale. În 3 vol. /Silvestru Maximilian, Antonie Mihail. – Craiova: Spirit Românesc. Vol. 1. – 2002. – 307 p.
4. Maximilian S., Lungu T. Repartizarea optimă a investigațiilor străine. Analele ULIM Seria Economie, 2008, N.8, p. 106-124.
5. Rosca P. și al. Impactul sectorului energetic asupra mediului înconjurător. Analele ULIM. Seria Economie, 2008, N.7, p. 135-140.
6. Strategia Ocrotirii Mediului Înconjurător în Republica Moldova.
7. Modelul matematic și metoda de rezolvare pentru programarea funcționării optime a sistemului energetic național (SEN), pe perioade medii de timp. Revista „Energetica”, București, 1996, N6B.
8. Наука и человекство. Международный ежегодник. М.: Знание, 1990. с. 150.

Recenzent: Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., prof. univ., ULIM

MONITORIZAREA ÎNTREPRINDERILOR DE STAT ÎN SISTEMUL DE POLITICI PUBLICE: ABORDĂRI CONCEPTUALE ȘI METODOLOGICE

*Maria CIUBOTARU, doctor habilitat în economie
Veronica URSU, Ministerul Finanțelor*

In this article are examined the fundamentals and methodological aspects of the system of public policies, including the financial monitoring of the state companies within the system of public policies. Benchmarking of the different theories of the public policies, as well as of the public policy cycle is provided for identification of applications. The monitoring and evaluation are examined in detail as the elements of public policy cycle. As results, are made the conclusions how to improve the financial monitoring of the public companies activity and to introduce the public policies impact evaluation in this area.

În ultimii ani, în știința economică și practica internațională a apărut o nouă abordare a politicii de monitorizare a întreprinderilor cu proprietate de stat. Monitorizarea activității economico-financiare a acestor companii se efectuează atât pentru fiecare companie în parte, cât și în total pe sectorul companiilor cu proprietate publică, folosind anumite standarde. Eficiența activității economico-financiare a întreprinderilor de stat este rezultatul managementului acestora, precum și al politicii statului în domeniul administrării acestor companii, determinată de cadrul legislativ și normativ în vigoare. Din aceste considerente, monitorizarea companiilor de stat întotdeauna se efectuează împreună cu evaluarea impactului legislației în vigoare asupra activității acestora. Astfel, concomitent cu monitorizarea situației din acest sector economic, se evaluează impactul politicilor de administrare a companiilor cu capital public asupra activității economico-financiare a acestor companii. În acest context, se evaluează impactul (economic, social, financiar sau fiscal, administrativ și de mediu) atât la etapa de elaborare a actelor legislative și normative, cât și după punerea în aplicare a acestora. Totodată, monitorizarea și evaluarea sunt abordate ca elemente ale sistemului de politici publice.

Reieșind din abordarea contemporană, în acest articol se cercetează în mod complex aspectele conceptuale și metodologice (aplicative) ale sistemului de politici publice, monitorizării și evaluării politicilor publice, inclusiv a monitorizării

întreprinderilor de stat și a evaluării impactului politicii de stat asupra activității companiilor cu proprietate publică ca elemente ale sistemului menționat. Investigațiile au fost efectuate în scopul ajustării sistemului de politici publice în Republica Moldova, inclusiv a elementelor de monitorizare financiară a întreprinderilor de stat, la bunele practici internaționale.

Concepte fundamentale

Politicile publice reprezintă un ansamblu de reglementări și decizii, care abordează o problemă sau un domeniu, reflectând într-o măsură mai mare acțiunile de reglementare ale organelor guvernamentale referitor la un anumit subiect sau domeniu. Ideea politicilor publice rezultă din deciziile organelor administrației publice. Problema privind politicile publice reprezintă o situație socială, economică sau ecologică care necesită intervenția administrației publice centrale de specialitate, în măsură să identifice și să asigure cadrul juridic necesar implementării unei anumite soluții. Pentru a adopta politici publice eficace, proiectul de decizie se supune analizei ex-ante și evaluării impactului acestuia asupra economiei și societății. Mai mult ca atât, documentele de politici publice adoptate se supun evaluării ex-post. Totodată, se monitorizează progresul în implementarea politicilor publice și în respectarea prevederilor actelor juridice în vigoare.

Studiul conceptelor aplicate în domeniul procesului decizional are drept scop analiza funcționării mecanismelor de elaborare și implementare a politicilor administrației publice centrale. Un proces decizional modern include întreaga procedură de luare a deciziilor: stabilirea priorităților de politici publice, alegerea opțiunilor, a instrumentelor de implementare a politicilor publice, elaborarea și adoptarea actelor legislative și normative, finanțarea implementării politicilor publice, desfășurarea acțiunilor de implementare și monitorizare a impactului deciziilor de politici publice. Deseori procesul decizional în administrația publică este interpretat simplificat, ca o simplă organizare a circuitului informației și a documentelor. Din această cauză apare necesitatea de a analiza conceptele privind procesul decizional și a propune soluții pentru îmbunătățirea acestuia.

Studiul politicilor publice este o știință recentă, o creație a secolului XX. Studiile moderne despre politici încep în 1922, când Charles E. Merriam [8] a cercetat politicile sociale, stabilind conexiunea teoriei și practicii despre politici cu înțelegerea activităților guvernului. Conceptul de politici a fost dezvoltat pe parcursul anilor, prin introducerea *conceptului de politici publice*. Noțiunea de politici publice a apărut în anii '60 sub influența științei politice, sociologiei, economiei și a altor discipline. Centrele de excelență pentru studiul politicilor publice s-au format începând cu anul 1971 în Statele Unite ale Americii (de exemplu, Terry Sanford Institute of Public Policy de pe lângă Universitatea Duke, Institute of Social, Economic and Governmental Research de pe lângă Universitatea din Alaska etc.). Ca urmare, cercetările științifice cele mai importante în domeniul politicilor publice au fost efectuate în SUA. Studiile politicilor leagă procesele de rezultate și pun accentul asupra impactului prin evaluarea sistematică a rezultatelor și consecințelor nedorite [6, 7, 10, 13].

În procesul decizional sunt folosite o serie de concepte și noțiuni care necesită o definiție clară în procesul de formulare a politicilor publice, de aplicare a acestor noțiuni și eliminare a confuziilor. Este important a face distincție între noțiunea de „politică” și noțiunea de „politică publică”. Astfel, „politică” se definește ca un set de reguli și proceduri care asigură reprezentarea legală a intereselor cetățenilor prin intermediul democrației reprezentative. Principalii actori ai politicii sunt partidele politice și politicienii, membrii aleși ai Parlamentului și ai administrației publice locale. Folosirea acestei noțiuni în domeniul administrației publice a condus la apariția noțiunii de politică publică.

În literatura științifică contemporană persistă mai multe *definiții utilizate pentru noțiunea de politică publică*, însă toate definițiile formulează politica ca un ansamblu de activități care afectează direct sau indirect cetățenii și care generează rezultate și impact. Prin politică publică se înțelege o decizie formală a unei autorități publice care se adoptă într-un cadru formal, conform unor proceduri dinainte stabilite.

Unul din primele studii în domeniul politicilor publice a fost efectuat în anul 1975 de către Thomas R. Dye [14], actualmente profesor la Universitatea de Stat din Florida, în care autorul a concluzionat că atunci când se vorbește despre politica publică, este necesar a vorbi despre actele sau „nonactele angajate” ale unei autorități publice în fața unei probleme sau într-un sector care ține de competența sa. O politică publică este produsul activității unei autorități investite cu putere publică și legitimitate guvernamentală. Lucrarea autorului a fost editată de mai multe ori, fiind formulată noțiunea modernă de politică publică ca „tot ceea ce actorii guvernamentali hotărăsc să facă sau să nu se facă”. Meritele definiției lui Thomas Dye constau în caracteristica multilaterală a acestui fenomen, cum ar fi:

1. Organele administrative reprezintă agentul elaborării politicilor publice, chiar dacă există alte grupuri din afara organelor administrației publice care pot influența ceea ce acestea hotărăsc, însă deciziile acestora nu constituie esența politicilor publice.

2. Politicile publice implică o alegere fundamentală din partea organelor administrative de a face sau a nu face ceva, de a urma un anumit curs al unei acțiuni; un concept mai dificil de înțeles este cel de nondecizie, de exemplu, decizia unei autorități publice de a nu acționa, de a nu crea un program sau de a menține pur și simplu status-quo-ul.

O definiție a noțiunii în cauză a fost formulată în anul 1978 de către William Jenkins care definește politica ca un set de decizii interdependente luate de un actor politic sau de un grup de actori politici cu privire la selecția scopurilor și la mijloacele de a atinge aceste scopuri într-o situație specifică, în care ar trebui ca acei actori politici să poată să ia decizii. În definiție autorul include:

- elaborarea politicilor publice este un proces în timp;
- politicile publice reprezintă un set de decizii interdependente, iar majoritatea politicilor presupun o serie de decizii;
- în procesul de elaborare a politicilor publice autoritățile guvernamentale sunt supuse unor presiuni interne și externe, ce țin de lipsa de resurse sau de rezistența internă sau internațională față de anumite opțiuni, ceea ce limitează posibilitatea de alegere a acestora;
- procesul de elaborare a politicilor publice reprezintă un comportament al autorităților publice de a decide cu privire la anumite scopuri și mijloace, de a atinge aceste scopuri într-o situație specifică, astfel *autorul introducând un standard de evaluare* în analiza politicilor publice.

În opinia lui William Jenkins, trebuie să existe o concordanță între scopuri și mijloace implicate, chiar dacă nu face referire în mod explicit la natura scopurilor și mijloacelor, conform opiniei lui Michael Howlett [10, 11].

O altă definiție mai recentă a fost formulată în anul 1984 de către James E. Anderson care descrie politica publică ca fiind „un curs intenționat, urmat de către un actor politic sau un grup de actori politici care se ocupă de o problemă de interes general” [7, p.3]. El susține că politicile publice sunt deseori luate de către un grup de actori politici și pot fi rezultatul unor decizii multiple luate de către factori de decizie multipli.

Politica publică în anul 2006 a fost definită de autorul român Adrian Miroiu ca o rețea de decizii legate între ele privind alegerea obiectivelor, a mijloacelor și a resurselor alocate pentru atingerea lor în situații specifice [12].

Termenul *politică publică* a avut mai multe sensuri în dependență de țările în care a fost folosit. În țările latine, termenul „*politică*” provine din limba engleză și se identifică adeseori cu „decizia”. Din punct de vedere analitic, definiția politicii publice presupune și încorporarea altor elemente. Analiza politicilor reprezintă o orientare pragmatică care identifică politica publică cu un program de acțiune al autorităților publice într-un domeniu determinat de activitate. Diferiți autori au folosit termenul de politică publică în funcție de aspectele sau elementele pe care doreau să le pună în evidență.

În literatura anglo-saxonă, termenul de politică publică reprezintă transpunerea priorităților politice și principiilor guvernului în programe și punerea lor în practică pentru a obține schimbările dorite. În literatura franceză, noțiunea de politică publică are mai multe sensuri. Ea reprezintă:

- un conținut, când activitatea publică apare sub forma unei substanțe, pentru generarea rezultatelor se mobilizează resurse examinate de analist ca o problemă de cercetare pentru acțiune;
- un program prin care o politică publică este un complex de măsuri care vizează mai multe aspecte interdependente;
- orientare normativă prin care activitatea publică este expresia finalităților și preferințelor, pe care decidentul le acceptă și pentru care este responsabil;
- un factor coercitiv prin care activitatea publică provine din natura autoritară cu care este investit actorul guvernamental;
- un resort social, prin care o politică publică vizează cetățenii ale căror situații, interese, comportamente sunt afectate de aceste acte și dispoziții.

Termenul de politică este utilizat pentru a se face referire la o grupare de obiective și programe derulate de guvern într-un anumit moment (de exemplu, Programul guvernului, Strategia de dezvoltare națională), un domeniu al activităților publice (de exemplu, politicile economice, financiare, sociale, externe etc.), actele normative aprobate în legătură cu o anumită problemă, produsul sau rezultatul activității guvernamentale.

Semnificațiile date ne permit să *concluzionăm* că politica publică este mai mult decât o decizie formală. Deci, politica publică:

- a) reprezintă o grupare de interese;
- b) urmărește un obiectiv general și specific;
- c) este orientată spre satisfacerea anumitelor interese;
- d) are anumite valori;
- e) este adoptată de autorități administrative;
- f) se bazează pe garanția guvernamentală;
- g) mobilizează resurse pentru a obține anumite produse și rezultate în societate.

Reieșind din cele menționate anterior, concluzionăm că o politică publică reprezintă un ansamblu de măsuri luate de o autoritate legală și responsabilă care vizează îmbunătățirea condițiilor de viață ale cetățenilor sau conceperea unor măsuri de stimulare a creșterii economice. Politica publică poate fi definită prin patru elemente distincte:

1. *Unitate* - ansamblul de acțiuni întreprinse trebuie să vizeze același sector de activitate sau același teritoriu;
2. *Interconexiune* - acțiunile întreprinse trebuie legate unele de altele;
3. *Cadrul logic* - o politică publică trebuie concepută în funcție de obiectivele - țintă și de rezultate tangibile, ea trebuie să aibă scopuri precise, etape intermediare care să exprime etapele parcurse și mijloacele eficiente;
4. *Responsabilitate* - o politică publică trebuie să fie rezultatul unei voințe politice.

În opinia noastră, noțiunea de „politică publică” este o prezentare complexă a unei probleme, a deciziilor aprobate pentru soluționarea acestei probleme, a

instrumentelor (legi și acte normative) prin care sunt puse în aplicare aceste decizii și a modalităților prin care se va monitoriza progresul în soluționarea problemei și evalua efectul (impactul) deciziilor implementate.

Politicile publice se elaborează, se aprobă și se implementează de către Guvern. Într-un mod simplificat, politica publică poate fi definită ca una sau mai multe acțiuni planificate ale Guvernului. Așa cum o politică publică este rezultatul unor decizii, aceasta mai poate fi definită și ca „un set de decizii coerente care au un scop comun”. În activitatea sa Guvernul aplică diverse politici publice de importanță națională și sectorială, care vizează probleme simple și complexe ce au un impact asupra unui grup restrâns de cetățeni sau asupra tuturor cetățenilor. Deci, unele politici publice necesită eforturi mai mici, altele mai mari de elaborare. Totodată, unele politici publice implică ajustări minimale ale situației existente și resurse puține, în timp ce alte politici publice implică intervenții majore și resurse importante. Ca urmare, definirea univocă a politicilor publice, elaborarea unei ierarhii stricte a documentelor de politici publice prin care acestea sunt redactate și determinarea gradului de analiză ex-ante, care trebuie să însoțească o politică publică, nu este o sarcină ușoară. De aceea procesul politicilor publice trebuie privit ca unul flexibil, elementele menționate mai sus urmând a fi determinate de către funcționarii publici, reieșind din subiectul și scopul politicii publice concrete.

Politica publică se compune din *două elemente* distincte: *obiectivele politicii publice* și *instrumentele de realizare* a acestor obiective. În majoritatea cazurilor obiectivele se stabilesc pornind de la o problemă sau o situație care se dorește a fi schimbată (îmbunătățită). În acest sens, este important să se identifice corect problema și ce se dorește a fi schimbat. Al doilea element al politicii publice trebuie să propună cum se va atinge situația dorită. Ambele elemente ale politicii publice reprezintă subiecte de analiză, iar succesul politicii publice depinde de identificarea corectă a problemei și alegerea soluției optime.

Punerea în aplicare a politicilor publice de către administrație are loc cu ajutorul instrumentelor politicilor publice. Guvernul folosește diferite *instrumente de politici publice* pentru soluționarea problemei, acestea reprezintă mecanisme pentru realizarea politicilor publice. Tipurile de instrumente (*instrumente voluntare, de reglementare și mixte*) au fost identificate și clasificate în anul 1995 de către Michael Howlett [11]. Clasificarea efectuată de Michael Howlett a fost făcută în funcție de implicarea statului în soluționarea problemelor. Actualmente, odată cu dezvoltarea conceptelor de politici publice și informatizarea societății, clasificarea instrumentelor de politici publice poate fi efectuată și în funcție de scopul folosirii instrumentelor. În acest context, instrumentele de politici publice, folosite de stat, se clasifică în următoarele tipuri – informaționale, regulatorii (reglementarea prin acte normative), financiare (fiscale sau bugetare) și administrative (prestarea serviciilor).

Politicile publice implică un proces, deoarece derulează într-o perioadă de timp. *Procesul de elaborare a politicii* poate fi văzut ca un *proces analitic* (rezolvarea unei probleme) și ca un *proces politic* [12]. Ca *proces analitic*, procesul de elaborare a politicii reprezintă căutarea de soluții pentru problemele existente, făcând apel la raționalitate în vederea îndeplinirii scopurilor publice. Procesul de elaborare a politicii constă în definirea corectă a problemei, identificarea și analiza unui set adecvat de soluții, selectarea opțiunii care rezolvă cel mai bine problema. În acest scop se pot folosi tehnici precum analiza cost-beneficiu, analiza cost-eficacitate, programarea liniară și alte tehnici de optimizare.

Ca *proces politic*, procesul se referă la luarea deciziei și se manifestă prin conflicte și dezacorduri, eforturi de a defini scopurile publice și urmări propriul interes, lupta pentru a ține sub control luarea deciziei. Elaborarea politicii ca un proces politic se referă la înțelegerea valorilor care se reflectă în acest proces, diferite aspecte care divizează oamenii și induc acestora diferite percepții asupra

scopurilor publice, necesitatea de a rezolva conflictele pe cale democratică dacă acțiunea este posibilă și factorii critici care influențează dezvoltarea politicii la fiecare etapă a procesului de luare a deciziei.

Conceptul politicilor publice a fost cercetat în cadrul teoriei (sau modelului) privind relația cauză-efect dintre fenomenele și procesele implicate ori corelate între ele. Din aceste considerente, au fost analizate teoriile (modelele) care sunt implicate în politicile publice și examinate consistența internă și validitatea acestora. Literatura științifică de specialitate este extrem de vastă referitor la studierea teoriilor (metodelor) aplicate în procesul politicilor publice, numit și procesul decizional în cadrul guvernului.

La etapa actuală, teoriile și modelele în domeniul politicilor publice prezentate în literatura de specialitate pot fi clasificate în modele (teorii) descriptive și modele normative. Modelele descriptive reprezintă o generalizare teoretică a proceselor cauză-efect în domeniul în cauză. Modelele normative sunt orientate spre elaborarea de proceduri (metodologii) în domeniul luării deciziilor de politici publice, având aplicații practice.

Astfel, în primul rând, a fost efectuată o analiză comparativă a teoriilor în domeniul analizat și puse în evidență conceptele și cele mai importante metode ale procesului politicii publice (tabelul 1). Analiza a fost efectuată după anumite criterii, așa ca ideea, scopul, consistența internă și validitatea teoriei. Sinteza teoriilor a fost inclusă în analiza de mai jos în ordinea apariției istorice a acestora, ceea ce denotă dezvoltarea teoriilor în domeniul proceselor politicilor publice. În al doilea rând, a fost efectuată o analiză a conceptelor metodologice care au aspect aplicativ (tabelul 2).

Modelele prezentate sunt principalele teorii (modele) propuse de teoreticienii ce s-au ocupat de studiul luării deciziilor, de analiza politicilor publice. Există și alte abordări ale politicilor din alte puncte de vedere, cum ar fi: psihologic, juridic, medical, relații internaționale, deoarece în fiecare domeniu de activitate se iau decizii de politici publice. Analiza politicilor este un aspect esențial, cu atât mai mult în sectorul public, unde trebuie să existe o responsabilitate imensă față de cetățean în ceea ce privește deciziile publice.

Concepte aplicative

Un aspect important din punct de vedere teoretic și în special practic îl are aspectul analitic sau analiza politicilor publice, dat fiind faptul că modelele de luare a deciziilor în domeniul politicilor publice se aplică în dependență de etapele politicilor publice. Procesul de politici publice constă dintr-o succesiune de activități și etape. În acest domeniu există diferite concepte privind clasificarea etapelor în ciclul de politici publice care merită o examinare mai amănunțită. **Teoria ciclului de politici publice** a fost inițiată de Charles Jones în anul 1970 și dezvoltată de alți cercetători, fundamentată în anul 1974 de către Gary Brewer și Peter de Leon. Acest concept a fost dezvoltat în anul 1984 de către Bryan Hogwood și Lewis Gunn, care a lărgit numărul de etape în elaborarea și luarea deciziilor în cadrul ciclului de politici publice. Începând cu anul 1995 și până în anul 2009, Michel Howlett și M.Ramesh au generalizat acest concept, elaborând bazele metodologice aplicative. Evoluția conceptelor privind ciclul de politici publice este prezentată în tabelul 2.

Rezultatele cercetărilor în domeniul ciclului de politici publice obținute de savanți au fost preluate de guvernele țărilor pentru a stabili cadrul normativ referitor la sistemul de politici publice. Analiza comparativă a ciclului de politici publice, aplicată în țările din Europa centrală (Letonia, Lituania, Estonia, România etc.), pune în evidență aplicarea în cadrul procesului decizional al guvernului a ciclului de politici publice format din cinci etape (coloana 7, tabelul 2). În Republica Moldova, cadrul normativ în vigoare încă nu a stabilit standarde pentru ciclul de politici publice. E de menționat că proiectul de act normativ care urmează a fi aprobat și pus

în funcțiune preconizează folosirea a cinci etape ale ciclului de politici publice (coloana 8, tabelul 2).

Din punct de vedere practic, teoria ciclului de politici publice are o importanță deosebită. Analiza conceptelor în domeniul ciclului de politici publice relevă că după fundamentarea teoriei în cauză a urmat precizarea structurii ciclului de politici publice concomitent cu majorarea numărului de etape în această structură. Cercetările mai recente în acest domeniu au dus la formarea unei structuri optimale care stabilește un ciclu din 5 etape complexe ce încorporează elemente noi cum ar fi alegerea „opțiunii de politici publice” și „monitorizarea politicilor publice”.

În acest context, ciclul de elaborare a politicilor începe *prima etapă* privind identificarea problemelor și alegerea prin filtrare a unui set de propuneri de politici publice, numite „opțiuni de politici publice” (prima etapă). Apoi urmează *etapa a doua* referitor la formularea politicii publice prin elaborarea unui proiect de document de politici publice și evaluarea ex-ante a impactului acestei politici publice (a doua etapă). Totodată, se elaborează un proiect de act normativ aferent acestui proiect de document de politici publice. Următoarea, a *treia etapă* a ciclului, este aprobarea politicii publice printr-un act legislativ sau normativ. În continuare urmează *etapa a patra* de implementare a politicii, deoarece procesul nu se încheie odată cu luarea deciziei, ci continuă cu faza de implementare, conform unui plan de acțiuni, aprobat printr-un act normativ sau legislativ, concomitent sau separat cu documentul de politici publice. La etapa de implementare este important de a verifica dacă politica publică se implementează conform planului de acțiuni convenit și dacă această politică este funcțională. De aceea se urmează *etapa a cincia* care ține de monitorizarea progresului în realizarea planului de acțiuni, precum și de evaluarea ex-post a rezultatelor și impactului politicii publice pe parcursul finalizării unor acțiuni sau a tuturor acțiunilor.

Traversarea consecventă a tuturor etapelor procesului decizional permite a evalua politicile publice și a interveni, în caz de necesitate, în procesul de implementare pentru o eventuală corectare a acestora, pentru a evita un eventual eșec sau efect nedorit. La fiecare etapă a procesului decizional au loc consultări, care ar fi de dorit să înceapă cât mai curând posibil, adică la etapa elaborării politicii.

După cum a fost menționat, politicile publice iau forma unui *document de politici publice*, care este un instrument de decizie prin intermediul căruia sunt identificate posibilele soluții pentru rezolvarea problemelor identificate. Acesta include informații despre implementarea soluțiilor, monitorizarea și evaluarea politicilor. Deci, documentul de politici este un mijloc de reflectare a deciziilor politice, este documentul în care sunt formulate și analizate problemele existente, sunt identificate obiectivele guvernului referitor la aceste probleme, selectate instrumentele care pot soluționa aceste probleme și definiți indicatorii de impact scontat asupra societății sau economiei. Totodată, un document de politici publice identifică riscurile asociate cu implementarea acestor politici. Documentele de politici pot fi și naționale, intersectoriale și sectoriale.

O altă noțiune care se aplică în domeniul politicilor publice este *programarea*, care se referă la transferul politicilor în programe de acțiuni, ce urmează a fi implementate de către guvern pentru soluționarea problemelor identificate. Programele, spre deosebire de politici, întotdeauna posedă un buget bine definit. *Documentul de programare* definește clar obiectivele care urmează a fi atinse, acțiunile care trebuie să fie desfășurate de instituțiile responsabile în anumite termene, stabilește indicatorii de performanță și un buget specific. În țările care elaborarea bugetul public este bazată pe programe, documentele de programare tind să se contopească cu programele bugetare.

Tabelul 1. Analiza comparativă în dinamică a teoriilor (modelelor descriptive) în domeniul politicilor publice

Caracteristica modelului	Modelul raționalității absolute	Modelul raționalității limitate	Modelul incremental	Teoria comportamenta-lă a organizației	Modelul „coșului de gunoi”	Teorii privind „agenda politicii publice”	Modelul „metaforei curenților”	Modelul echilibrului punctual	Teoria ciclului de politici publice	Modelul coaliției de sprijin
Anul	1944; 1953; 1977	1957, 1977	1959	1963, 1992	1972, 1989	1976	1984	1993	1970, 1984, 1995, 2009	1999
Autorii	John Neumann și Oscar Morgenstern; Școala de la Harvard	Herbert Simon, premiul Nobel, 1978	Charles Lindblom	M.R.Ciert și James March	Michael Cohen, James March, Johan Olsen	Roger Cobb, Jeannie Ross și Marc Ross	John Kingdon	Frank Baumgartner și Bryan Jones	Charles Jones, Gary Brewer, B. Hogwood, M. Howlett	Paul Sabatier și Hank Jenkins-Smith
Ideea modelului	Autorii au fundamentat teoria „cum se comportă decidentul”.	A aplicat teoria la procesul de luare a deciziilor	Modelul se mai numește „metoda strecurării printre rînduri”	Organizațiile acționează ca o coaliție de indivizi cu diferite scopuri	Deciziile în cadrul organizațiilor sunt adesea anarhii organizaționale	Compararea proceselor de politici publice	Punerea pe agendă a problemelor și luarea deciziilor	Ideea de monopol al politicii	Etapile procesului de luare a deciziei	Între grupurile de interese este concurență și dezbateră politică
Scopul modelului	Determinarea postulatelor și criteriilor care impun decizia	Studierea cauzelor declanșării deciziilor	Identificarea strategiilor de luare a deciziilor	Analiza procesului de luare a deciziei în cadrul organizației	Analiza procesului de luare a deciziilor de politici	Analiza modelelor de elaborare a agendei politicilor	Descrierea procesului de politici publice	Ruperea balanței de putere politică	Analiza politicilor publice ca proces	Rolul grupurilor în modificarea politicilor
Consistența internă a modelului	Postulate: - există un criteriu cu valoare împărțită de toți; - preferințe stabile; - decidentul se comportă ca un intelect, îl mobilizează numai problema.	Deciziile sunt declanșate de problemele organiza-ționale, nu sunt obiective din cauzele: - insuficiența cunoașterii, consecințele anticipă fragmentar; - alternative limitate de politici.	Deciziile sunt luate de actori cu interese divergente. Modelul a stabilit standarde pentru probleme și decizii: - regulile și structurile sunt instrumente ale puterii; - modelul politic neglijează valorile comune	Identificate strategiile de luare a deciziilor: - strategia „pivot” - decidentul e dotat cu o strategie privilegiată; - strategia experienței - date profesionale, jurisprudența; - strategia „rules of thumb”, cu reguli pseudo-științifice.	Sistemul decizional seamănă cu un coș de gunoi cu activități, proceduri, reguli, strategii, probleme și soluții. Procesul decizional este irațional, obiectivele și acțiunile sunt imprezvizibile. Actorii apriori „știu” soluția.	Clasificate modelele de politici: - modelul de inițiere a politicilor din exterior; - modelul de mobilizare, cînd agenda se stabilește de decident; - modelul de inițiere din interior, cînd propunerile parvin de la unitățile administrative.	Soluțiile sunt selectate cînd se adună 3 elemente: „curentul problema”, „curentul politic” și „curentul politicii”	Monopolul politicii este un sistem închis al actorilor care elaborează politicile. Există anumite circumstanțe în care acest monopol se rupe, avînd loc o schimbare rapidă a politicilor publice.	Autorii au: - definit etapele ciclului de politici publice, care include etape consecutive; - identificat instrumentele de politici publice; - propus metodologii de evaluare a costurilor politicilor publice.	Stabiliți factorii care contribuie la modificarea politicilor: - factorii externi ai sistemului; - cadrul legislativ, resursele disponibile; - interacțiunile dintre grupurile de sprijin.
Validitatea: complexitatea și aplicabilitatea	Prima variantă a teoriei era incompletă, varianta îmbunătățită se numește „Modelul rațional comprehensiv” asigură optimizarea rezultatelor și costurilor.	Această teorie a dovedit că Teoria raționalității absolute este nerealistă.		Teoria demonstrează că deciziile rezolvă conflictele, dar soluțiile sunt privilegiate.	Astfel de sisteme de luare a deciziilor sunt în mai multe țări.	Societatea civilă practic nu este implicată în înaintarea propunerilor de politică.	Descrierea procesului de politici este incompletă, nu garantează schimbarea politicii.	Monopolurile se rup cînd se mediatizează partea negativă a problemelor.	Aceste concepte au o aplicație practică. Guvernele au adoptat acte normative referitor la sistemul de politici.	Ca urmare a acestor teorii, guvernele au introdus transparența în luarea deciziilor și implicarea societății civile.
Revizuirea sau dezvoltarea modelului	Ulterior modelul a fost îmbunătățit prin analizarea tuturor variantelor și a costurilor.			Dezvoltat de autorii teoriei firmei.		Model revizuit de Peter Mye și dezvoltat de M. Howlett și M. Ramesh în 1991.	Revizuit de P. Sabatier în anul 1991.	A fost dezvoltat permanent de mai mulți autori.	Dezvoltat prin introducerea procesului de participare după 2000.	

Sursa: Elaborat de autori în baza surselor bibliografice [6-14]

Tabelul 2. Analiza evoluției teoriilor (modelelor normative) referitor la ciclul de politici publice

Teorii privind ciclul de politici publice						Structura ciclului de politici publice introdusă de guvern		
Charles Jones	Gary Brewer și Peter de Lion	J.May și A.Wildavsky	W.Jekins	Bryan Hogwood și Lewis Gunn	Michael Howlett, M. Ramesh și Antony Perl	Letonia / România	Republica Moldova (în proiect)	Propunerile autorului
Anul 1970	Anul 1974	Anul 1978	Anul 1978	Anul 1984	Anii 2009, 2003, 1995	Anii 2002 / 2006	Anul 2008	Anul 2009
1. Perceperea	1. Inițierea	1.Stabilirea agendei	1. Inițierea	1. Stabilirea agendei (formularea problemei)	1. Stabilirea agendei	1. Stabilirea agendei	1. Elaborarea politicii publice (analiza ex-ante)	1. Stabilirea agendei (formularea problemei)
2. Definirea politicii				2. Filtrarea propunerilor și definirea		2. Identificarea, formularea și alegerea opțiunii de politică		
3. Organizarea	2. Estimarea	2. Efectuarea analizei	2. Informarea	3. Prognozarea (programarea)				
4. Reprezentarea				4. Formularea obiectivelor și priorităților				
5. Formularea	3. Selectarea opțiunii	3. Sistemul de prestare a serviciilor	3. Decizia	5. Analiza opțiunilor de politici	2. Formularea politicii	3. Formularea opțiunii		2. Analiza opțiunilor de politică publică și formularea politicii
6. Legiferarea					3. Luarea deciziei de politică publică		2. Aprobarea politicii publice	3. Luarea deciziei (aprobarea politicii publice)
7. Aplicarea / Administrarea	4.Implementarea	4. Implementarea	4. Implementarea	6. Implementarea, monitorizarea și controlul	4. Implementarea	4. Implementarea	3. Implementarea politicii publice	4.Implementarea politicii publice
8. Reacția								
9. Evaluare	5. Evaluarea			7. Evaluarea și raportarea	5. Evaluarea politicii	5. Monitorizarea și evaluarea politicilor publice	4. Monitorizarea politicii publice	5. Monitorizarea și evaluarea politicii publice
10. Rezoluția / Terminarea	6. Terminarea politicii	5. Terminarea politicii	5. Terminarea politicii	8. Menținerea, succesiunea și terminarea			5. Evaluarea politicii publice (analiza ex-post)	

Sursa: Elaborat de autori în baza surselor bibliografice [3, 4, 8, 6- 14]

În cadrul sistemului decizional, documentele de politici au funcția de determinare a metodelor de soluționare a unor probleme, în timp ce documentele de programare au funcția de planificare a unor acțiuni concrete referitor la finanțare, investiții, livrarea serviciilor etc.

Sistemul de politici publice (sau procesul decizional în cadrul guvernului) reprezintă *ansamblul instrumentelor, procedurilor și cadrului instituțional*. În scopul luării deciziilor de politici publice, autoritățile publice identifică decizii politice din mai multe opțiuni existente.

Sistemele actuale de politici publice în statele-membre ale Comunității Europene în general includ trei tipuri de documente de politici publice – strategia, planul și propunerea de politică publică [8].

Conceptul de politici publice în Republica Moldova

Noțiunea de „politici publice” a fost introdusă recent în vocabularul administrației publice din Republica Moldova, nefiind stabilită de cadrul normativ în vigoare. De aceea, această noțiune continuă să fie limitată în uz, sensul politicii publice fiind redat prin mai multe noțiuni folosite în diverse acte normative și rapoarte: decizie, politică de stat, politică a Guvernului, reglementare în domeniu etc. De asemenea, în multe cazuri, politica publică este asociată cu un anumit act legislativ sau normativ. De aceea autorul propune să fie introdusă noțiunea de „politică publică” în actele legislative și normative ale Republicii Moldova, după caz. Argumentarea acestei propuneri este justificată prin următoarele:

- politica publică nu poate fi definită doar ca o decizie, ea poate conține mai multe decizii;
- aplicarea politicii publice poate necesita adoptarea mai multor acte legislative și normative, care sunt instrumente de aprobare și punere în aplicare a unei politici publice, dar nu întotdeauna pot reda integral conținutul politicii;
- terminologia aplicată în procesul decizional al Guvernului în Republica Moldova trebuie ajustată la terminologia internațională în domeniu, adică cadrul legal autohton trebuie să opereze cu noțiunea de „politici publice”. Pentru a aplica corect noțiunea și a evita confuzia dintre noțiunile „politică” și „politică publică”, se propune folosirea termenului „politici publice”.

Conform legislației în vigoare, actualmente în Republica Moldova se delimitează patru tipuri de politici publice (documente de politici publice): concepția, strategia, programul și planul [4]. După anvergura lor, în conformitate cu criteriile generale, în Republica Moldova documentele de politici publice, de asemenea, se clasifică în naționale, intersectoriale și sectoriale. Documentele naționale de obicei sunt strategiile, dar pot fi și concepțiile. În același timp, strategiile se pot limita și la câteva sectoare sau chiar la un singur sector. Programele (cu excepția Programului de activitate a Guvernului) sunt documente intersectoriale sau sectoriale. Planurile pot fi la nivel național (de exemplu, Planul de implementare a Strategiei Naționale de Dezvoltare), intersectorial sau sectorial, în dependență de documentul de politici publice ierarhic superior la care se raportează. De asemenea, strategiile și programele pot fi pe termen lung și mediu. În prezent, nu există un document de politici publice pe termen lung la nivel național, dar există mai multe strategii sectoriale pe termen lung. La nivel național, obiectivele de dezvoltare pe termen lung sunt indicate succint în Strategia Națională pentru Dezvoltare pentru perioada 2008–2011 [3, 4].

Pe parcursul ultimilor zece ani în Republica Moldova n-au fost efectuate cercetări științifice în domeniul politicilor publice. În același timp, Guvernul, cu suportul donatorilor, din anul 2006 a început ajustarea sistemului de politici publice în Republica Moldova la standardele Comunității Europene. În acest context, Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare a acordat suport în efectuarea analizei procesului decizional și a analizei funcționale a autorităților administrației publice

centrale. Ca urmare, au fost elaborate mai multe recomandări privind reformarea sistemului de politici publice și a cadrului instituțional în administrația publică centrală.

Ca rezultat, în anii 2006-2008 a fost dezvoltat cadrul instituțional prin instituirea în cadrul ministerelor a direcțiilor de analiză, monitorizare și evaluare a politicilor. Totodată, în proces de elaborare (consultare) este cadrul metodologic privind modificarea clasificării tipurilor de documente de politici, care urmează să introducă noțiunea de „propunere de politici publice”. Pentru expunerea politicilor publice specifice, elaborează în conformitate cu documentele de politici publice ale Uniunii Europene, urmează să introducă un nou tip de document – propunerea de politici publice. Acesta este un document de politici publice destinat rezolvării unor probleme de politici publice specifice în cazul în care există mai multe variante posibile de rezolvare sau dacă este necesar un acord conceptual privind forma reglementării normative. Propunerea de politică publică se elaborează înainte de elaborarea proiectelor de acte legislative sau normative și poate genera unul sau mai multe acte legislative și/sau normative. E de menționat, că în țările din Europa Centrală, care au aderat recent la Comunitatea Europeană, similar clasificării documentelor de politici din statele-membre ale UE, se aplică trei tipuri de documente de politici: propunerea de politică publică (concepția fiind abordată ca o propunere de politici publice), strategia și planul (care poate fi pe termen mediu și scurt, poate avea forma unui program sau a unui plan de acțiuni) [5].

În practică, această ierarhie nu este rigidă. Spre exemplu, în Republica Moldova o strategie poate fi precedată de o concepție, dar poate fi elaborată și evitând această etapă, dacă nu este cazul. Însă o *strategie* poate fi însoțită de un *plan de acțiuni* din care rezultă necesitatea elaborării unor propuneri de politici publice, dar pot exista și situații în care propunerea de politică publică se face direct în baza strategiei și nu a planului de acțiuni. La fel, proiectele de acte legislative sau normative se elaborează în baza unei propuneri de politici publice, dar în situația în care politica publică este elaborată într-un mod desfășurat în program sau în planul de acțiuni, proiectul de act legislativ sau normativ poate fi elaborat în lipsa unei propuneri de politici publice. O altă variantă este folosită când în baza unei strategii se elaborează câteva programe sectoriale. Respectiv, arhitectura documentelor de politici publice este determinată de situația concretă.

În Republica Moldova, ministerele și alte autorități administrative centrale sunt abilitate cu funcțiile de elaborare, monitorizare și evaluare a politicilor publice, conform legislației în vigoare. Totodată, instituțiile publice din subordinea acestora (agenții, servicii și birouri) sunt abilitate cu implementarea politicilor publice. Cancelaria de Stat în domeniul investigat are funcțiile de coordonare a politicilor publice, de asistență metodologică în planificarea strategică a autorităților administrației publice centrale. E de menționat că pe parcursul anilor precedenți, unele agenții, servicii și birouri, care au avut statut de organ central de specialitate, au deținut funcții și atribuții de elaborare ale politicilor, concomitent cu funcțiile de implementare a acestora, ceea ce contravine principiilor Uniunii Europene. Astfel, în trimestrul IV al anului 2009 au fost reorganizate și delimitate competențele organelor centrale de specialitate. În urma acestor reorganizări au fost aprobate noile regulamente ale ministerelor care au fost elaborate conform unui anumit standard și includ funcțiile de politici publice. Totodată, patru autorități administrative centrale (Serviciul vamal, Camera de Licențiere, Agenția Achiziții Publice, Agenția „Apele Moldovei”) au fost transferate în subordinea ministerelor. Concomitent, au fost modificate regulamentele acestor autorități, care includ atribuțiile de implementare a politicilor publice, funcțiile de elaborare a politicilor fiind excluse din regulamentele acestor autorități. Ca urmare, structura executivului central la finele anului 2009

includea 24 de organe centrale de specialitate, inclusiv 16 ministere și 8 autorități administrative centrale (numărul acestora fiind redus de la 13 la 8) [1].

E de menționat, că conform practicilor europene, funcțiile de analiză, monitorizare și evaluare a politicilor publice sunt efectuate integral de către ministere, iar agențiile guvernamentale, fiind plasate în subordinea ministerelor, au doar funcții de implementare a politicilor publice.

Unul din obiectivele principale ale implementării reformei în administrația publică centrală în Republica Moldova constă în crearea unui sistem instituțional în domeniul politicilor publice. În acest context, Cancelaria de Stat, instituită prin reorganizarea Aparatului Guvernului cu preluarea funcțiilor unor ministere, are funcții și atribuții în domeniul coordonării politicilor publice, iar în structura acestuia a fost instituită unitatea de politici publice [1]. Pe parcursul anilor 2006-2009, a fost consolidată capacitatea ministerelor prin atribuirea funcțiilor și atribuțiilor în domeniul politicilor publice. Astfel, în 15 (din 16) ministere au fost instituite direcții (secții) de analiză, monitorizare și evaluare a politicilor.

Procesul decizional în administrația publică centrală din Republica Moldova continuă a fi interpretat ca o simplă organizare a circuitului documentelor. Pe parcursul ultimilor trei-patru ani au fost introduse funcțiile de monitorizare a politicilor publice formulate în Strategia națională de dezvoltare pentru anii 2008-2011 și unele strategii și programe intersectoriale și sectoriale. Persistă și un sistem de monitorizare a utilizării resurselor bugetare. Astfel, documentele de politici publice menționate includ compartimente referitor la monitorizarea realizării acțiunilor preconizate în Planurile de acțiuni privind implementarea strategiilor și programelor. În anul 2008 au fost depuse eforturi de a concentra funcțiile de monitorizare și evaluare într-un sistem prin stabilirea unui calendar coordonat de formulare și monitorizare a politicilor publice la nivel național formulate în Strategia națională de dezvoltare pe anii 2008-2011, inclusiv coordonarea cu procesul de elaborare a Cadrelor de cheltuieli pe termen mediu [2, 3]. Un neajuns al funcțiilor de monitorizare și evaluare în sectorul public este lipsa unei abordări sistemice și a unui cadru normativ unic.

Consolidarea procesului decizional, definit ca procedură de elaborare și adoptare a deciziilor în cadrul administrației publice, este în proces de dezvoltare. În acest context, a fost elaborat și se află în proces de testare cadrul metodologic de elaborare, monitorizare și evaluare a politicilor publice, care include tipurile și ciclul de politici publice, procedurile metodologice referitor la procesul de politici publice. Sistemul de politici publice intervine cu introducerea propunerii de politici publice, care trebuie să fie urmată de analiza ex-ante, inclusiv evaluarea impactului politicilor propuse.

Analiza politicilor, care se bazează pe elaborarea unor metodologii pentru determinarea rezultatelor unei anumite politici și pentru a realiza comparații între politici alternative în ceea ce privește rezultatele lor. Aceasta presupune o privire neutră, unde expertul studiază o politică publică fără să-și asume careva alternative prestabilite, o alegere precisă și din mai multe opțiuni posibile. Analiza se bazează pe identificarea consecințelor pe care le implică toate alternativele disponibile în descrierea efectelor previzibile și răspunde la următoarele întrebări: care sunt alternativele de acțiune imaginabile din punct de vedere politic pe care guvernul le poate lua în considerare în situația în care se află? și cum și de ce o astfel de alternativă și nu o alta apare pe scena politică?

Rezultatele acțiunilor politicii publice sunt produsele finale (sub formă de bunuri și servicii) ale ministerelor și agențiilor, realizate prin utilizarea resurselor (resurse umane, echipamente, etc.) și oferite clienților externi – companii, organizații publice și populație, precum și guvernului, altor ministere și instituții publice. Rezultatele

acțiunilor și măsurilor luate depind de rezultatele ministerelor sau agențiilor guvernamentale.

În domeniul **dezvoltării social-economice** se aplică aceleași tipuri de documente de politici, inclusiv strategia, programul și planul. Totodată, programul poate include unul sau mai multe proiecte de dezvoltare. Scopul politicilor publice în domeniul dezvoltării social-economice este de a îmbunătăți perspectivele social-economice ale antreprenorilor, teritoriilor sau sectoarelor de activitate. Investirea banilor, timpului și efortului prin elaborarea și implementarea unor politici publice trebuie să fie justificată prin necesitatea schimbărilor survenite în urma acestor politici socioeconomice, cât și succesului înregistrat de companii sau de programele de dezvoltare implementate.

Conceptul de monitorizare și evaluare

Monitorizarea și evaluarea politicilor publice sunt activități indispensabile procesului de implementare a politicilor publice. În teoria de luare a deciziilor, monitorizarea și evaluarea politicilor publice se abordează ca una din etapele ciclului de politici publice.

Monitorizarea este un proces de măsurare a performanțelor și de raportare a acestora. Monitorizarea se focusează asupra realizării obiectivelor exprimate prin standardele de performanță. Monitorizarea se realizează pe parcursul întregii perioade de implementare a politicii publice, dar și la sfârșitul perioadei de implementare. Mecanismul de monitorizare se determină în documentul de politici publice (sau în documentul proiectului, dacă se implementează un program sau proiect de dezvoltare / investiții / asistență tehnică). Procesul de monitorizare cuprinde un larg spectru, referindu-se nu numai la implementarea politicii publice, ci și la activitățile desfășurate în scopul atingerii anumitelor obiective. Astfel, *măsurarea performanțelor cuprinde trei niveluri:* la nivel de activitate, la nivel de produse și servicii prestate în cadrul programului, precum și la nivel de rezultate ale acestor produse și servicii. Monitorizarea este efectuată de către o anumită autoritate (unitate de management) care implementează documentul de politici publice sau programul (proiectul). În contextul analizat, „programul reprezintă orice activitate, proiect, funcție sau politică care au un scop definit sau un set de obiective”.

În cadrul procesului de monitorizare se urmărește dacă activitățile formulate în planul de implementare (planul de acțiuni) a politicii publice se realizează în modul și termenele stabilite. Monitorizarea pe parcursul implementării este utilă și pentru identificarea unor posibile deviații de la scopurile stabilite inițial și corectarea politicii publice. De rând cu activitățile întreprinse și rezultatele obținute trebuie să se monitorizeze și resurse consumate pentru implementarea politicii.

Monitorizarea constă în colectarea informațiilor referitoare la elaborarea și implementarea politicilor publice și precede activitatea de evaluare, în examinarea sistematică, cu ajutorul metodelor de cercetare specifice, a impactului politicilor publice în raport cu obiectivele propuse pe agenda instituțională. Măsurarea progresului fizic al unui program este un proces mai complex care depinde în principal de stabilirea și dezvoltarea unor indicatori de performanță bine determinați. În acest context, pentru a aprecia performanța unui anumit program, pe lângă cunoașterea sumelor alocate este deosebit de importantă stabilirea unor elemente (indicatori) în baza cărora să se poată afla ceea ce s-a realizat sau obținut cu banii folosiți.

Monitorizarea are scopul de a îmbunătăți eficiența și eficacitatea documentului de politici, a proiectului sau organizației (instituției). Ea se referă la analiza îndeplinirii în perioada de referință a obiectivelor stabilite apriori și a acțiunilor planificate. Monitorizarea ajută managementul să cunoască situația curentă, să stabilească dacă se efectuează ceea ce a fost planificat, să determine dacă resursele

sunt suficiente pentru realizarea acțiunilor. Monitorizarea este o funcție internă a oricărei strategii, program, plan, proiect sau activitate. Monitorizarea implică stabilirea indicatorilor de eficiență, eficacitate și rezultat, stabilirea unui sistem de colectare a datelor pentru acești indicatori, colectarea și analiza datelor, utilizarea informației pentru informarea permanentă a managementului. În acest sens, monitorizarea arată progresul în realizarea acțiunilor și obiectivelor, și pune în evidență rezultatele obținute.

Monitorizarea este acel proces prin care managerii programelor, finanțatorii, precum și celelalte grupuri de interes (inclusiv cetățenii) pot urmări dacă programele se derulează, în linii mari, conform programului de implementare stabilit. Programele care sunt implementate în bază multianuală au o perioadă finită pentru implementare. Programele sunt mai întâi elaborate înainte de începerea unei noi „runde” de programare și apoi sunt implementate (și finalizate) în cadrul perioadei de programare prestabilite. Pentru fiecare an al perioadei de programare, aceste programe trebuie să atingă anumite niveluri de performanță financiară, niveluri care sunt stabilite anterior debutului fazei de implementare.

Toate programele și proiectele finanțate din surse ale donatorilor și din surse publice în țările dezvoltate sunt monitorizate pe parcursul implementării lor, pe când în țările în curs de dezvoltare proiectele nu întotdeauna sunt supuse monitorizării de către autoritățile guvernamentale ale. În Republica Moldova monitorizarea documentelor strategice de nivel național a început să fie efectuată recentior, mecanismul de monitorizare nu este întotdeauna racordat la standardele internaționale. E de menționat că nu toate programele sectoriale sunt supuse monitorizării, lipsește un mecanism unic de stabilire a performanțelor și a eficienței utilizării banilor publici. Totodată, lipsește mecanismul de monitorizare din partea societății civile.

Evaluarea reprezintă studii sistematice sau ad-hoc ale unui program în scopul de a evalua cât de bine funcționează anumite documente de politici publice (adoptate prin legi și acte normative) sau un anumit program. Evaluarea se focusează asupra obiectivelor exprimate în documentul de politici sau în program, care pot duce spre succes și care explică conexiunea între resurse (inputuri), activități și rezultate. Deci evaluarea se focusează spre impactul documentului de politici sau a programului. Evaluarea mai frecvent este efectuată de experți independenți, dar poate fi efectuată de funcționarii sau de managerii care implementează planul de acțiuni al unei strategii sau programul. Evaluarea se realizează la sfârșitul unei activități (sau obiectiv) sau a întregului set de activități (sau obiective).

Evaluarea dezvoltării socioeconomice a țării, a unor teritorii, unor sectoare sau a unor companii concrete, este un set de măsuri înscrise într-o inițiativă coerentă a guvernului care vizează realizarea unui obiectiv major și care nu poate fi atins printr-o singură măsură (sau printr-un set restrâns de măsuri) de politici publice. Procesul de evaluare a dezvoltării socioeconomice cuprinde totalitatea etapelor care au drept rezultat final rezolvarea unei probleme de interes public și constă în întreprinderea unei succesiuni de activități specifice care au ca scop dezvoltarea.

Evaluarea reprezintă compararea rezultatelor atinse cu rezultatele scontate și determinarea impactului documentului de politici sau proiectului asupra grupurilor-țintă, spre care este orientat acest document sau proiect. Deci, evaluarea pune în evidență atingerea rezultatelor dorite și a impactului acestor rezultate pentru diferite grupe de factori interesați. Totodată, se stabilește dacă obiectivele și rezultatele scontate au fost relevante. Partea comună a activităților de monitorizare și evaluare ține de lecțiile învățate referitor la ceea ce se realizează și modul în care se realizează, adică dacă rezultatele se obțin în mod eficient, cu eficacitate și au impact pozitiv.

Monitorizarea este diferită de activitatea de evaluare a rezultatelor, limitându-se la înregistrarea de date care ulterior vor fi interpretate, folosind criteriile specifice. Monitorizarea se poate răsfrânge asupra efectelor politicii publice și după ce aceasta s-a încheiat. Elementele unei politici publice se pot modifica în funcție de schimbările survenite la nivel instituțional sau în standardele specifice domeniului în care sunt implementate. Din această cauză, monitorizarea ar putea fi una dintre cele mai lungi etape din ciclul politicilor publice. Evaluarea completează monitorizarea. Evaluarea durează mai puțin, este efectuată conform unui plan de evaluare și pune în evidență valoarea rezultatelor obținute în procesul de implementare. Evaluarea impactului politicilor publice reprezintă efectul scontat sau efectiv al acestora asupra economiei, societății sau cetățeanului.

Monitorizarea progresului în implementarea politicilor publice și evaluarea rezultatelor și impactului politicilor publice oferă informații utile pe parcursul procesului politicilor publice. Prin monitorizarea și evaluarea politicilor se constată măsura în care au fost rezolvate problemele de interes public aflate pe agenda instituțiilor guvernamentale.

Conceptul de monitorizare a întreprinderilor de stat

Monitorizarea întreprinderilor de stat este efectuată de către autoritățile administrației publice centrale care sunt fondatori al patrimoniului acestora. Politicile publice referitor la sectorul întreprinderilor cu proprietate publică sunt adoptate de actele legislative și normative în vigoare, care stabilesc sistemul instituțional și mecanismele de monitorizare a activității acestor companii. Astfel, în Republica Moldova regulamentele ministerelor și altor autorități administrative centrale conțin listele întreprinderilor monitorizare, iar în structura acestor autorități sunt subdiviziuni care au atribuțiile de monitorizare a acestor companii. Astfel, întreprinderile de stat sunt gestionate de către autoritățile administrației publice centrale, adică de fondatori, conform Legii cu privire la întreprinderea de stat. Concomitent, Agenția Proprietății Publice din subordinea Ministerului Economiei ține Registrul patrimoniului public și, respectiv, are atribuții în acest domeniu referitor la întreprinderile de stat. Totodată, Ministerul Finanțelor efectuează monitorizarea financiară a activității economico-financiare a întreprinderilor de stat, precum și a societăților pe acțiuni cu cota majoritară a statului (cel puțin 51% din capitalul acționar).

Monitorizarea financiară a companiilor cu proprietate publică este efectuată trimestrial, aplicând un sistem de indicatori și se soldează cu rapoarte trimestriale /anuale de monitorizare. În ultimii ani mecanismul de monitorizare financiară a acestor întreprinderi a fost îmbunătățit, dar mai necesită eforturi de ajustare a acestuia la standardele aplicate în statele-membre ale Uniunii Europene. În acest context, necesită perfecționarea în continuare metodologia de monitorizare financiară, inclusiv:

- ajustarea listei de indicatori de monitorizare financiară a activității economico-financiare a întreprinderilor de stat și societăților pe acțiuni cu cota majoritară a statului;
- înlocuirea analizei trimestriale / anuale a indicatorilor de monitorizare cu analiza în dinamică a acestora, adică analiza comparativă a indicatorilor în perioada de raportare cu indicatorii similari pe o perioadă anterioară de încă doi ani; deci, indicatorii vor fi analizați în dinamică pentru o perioadă de trei ani, conform bunelor practici europene;
- structurarea raportului de monitorizare financiară a activității economico-financiare a companiilor menționate în trei compartimente – primul care va conține analiza întregului sector al companiilor cu proprietate de stat, al doilea - referitor la întreprinderile care activează în condiții de concurență și ultimul

referitor la companiile care activează în condiții de monopol, conform practicelor europene.

În teoria de luare a deciziilor, monitorizarea și evaluarea politicilor publice se abordează împreună, ca etape ale ciclului de politici publice. De aceea, autorii propun ca raportul de monitorizare financiară, care se elaborează în prezent în țară, să includă adițional un compartiment referitor la politicele publice (modificarea acestor politici în anul de raportare, dacă e cazul) și evaluarea impactului acestor politici publice asupra managementului și activității economico-financiare a companiei.

Concluzii. În urma analizei putem conchide că politicile publice sunt direcții generate de activitatea întreprinsă de către guvern pentru soluționarea problemelor care persistă în societate. Noțiunea „politică publică” reprezintă un set de reguli și proceduri aplicate la nivelul executiv al administrației publice pentru a asigura realizarea obiectivelor stabilite la nivel politic. Politicile publice sunt propuse de către persoanele care elaborează proiectele de decizii de politici publice pentru soluționarea unor probleme stremgente ale societății. Politicile publice sunt adoptate de cadrul legal, deciziile fiind luate de către politicieni, care aprobă actele legislative prin care se iau decizii de politic publice. Astfel, elaborarea politicilor publice este un exercițiu profesional, realizat de funcționarii publici, care acordă suport nivelului politic în procesul de luare a deciziilor.

Procesul de politici publice constă dintr-o succesiune de activități și etape. Din punct de vedere practic, teoria ciclului de politici publice are o importanță deosebită pentru stabilirea etapelor procesului de politici publice în țara noastră. Cercetările mai recente în acest domeniu au stabilit o structură optimală din 5 etape ale ciclului de politici publice, care încorporează noi elemente precum alegerea „opțiunii de politici publice” și „monitorizarea politicilor publice”, dar și elementele mai vechi așa ca “evaluarea politicilor publice”.

În vocabularul administrației publice din Republica Moldova noțiunea de „*politici publice*” are o folosire limitată, sensul politicii publice fiind redat prin mai multe noțiuni folosite în diverse acte normative și rapoarte. De aceea, autorul propune introducerea noțiunii de „politică publică” în actele legislative și normative ale Republicii Moldova, după caz. Evaluarea politicilor publice practic încă nu se aplică în Republica Moldova, dat fiind faptul că lipsește cadrul metodologic necesar, iar funcționarii publici nu posedă abilități de evaluare a impactului ex-ante și ex-post al politicilor publice. Obstacolele în dezvoltarea unui sistem complex de monitorizare și evaluare bazat pe rezultate în sectorul public țin nu numai de lipsa cadrului legislativ și normativ necesar, dar și de lipsa de cerere internă pentru astfel de activități.

În multe țări au fost create sisteme de monitorizare și evaluare a politicilor publice, folosind recomandările metodologice ale organismelor internaționale. Crearea unui sistem integrat de monitorizare și evaluare bazat pe rezultate în cadrul guvernului se focusează pe un sistem de indicatori de performanță și include nu numai funcțiile de monitorizare, dar și funcțiile de evaluare a impactului. De aceea, propunerile care rezultă din cercetările efectuate reprezintă un efort pentru a elabora bazele metodologice întru crearea modulelor unui sistem complex de monitorizare și evaluare a politicilor publice bazat pe rezultate, inclusiv în sectorul întreprinderilor de stat, în Republica Moldova.

Referințe:

1. Legea cu privire la Guvern nr.64-XII din 31.05.1990 cu modificările ulterioare.
2. Legea pentru aprobarea Strategiei Naționale de Dezvoltare pe anii 2008-2011, nr.295-XVI din 21.12.2007.
3. Ghidul metodologic cu privire la procedurile de elaborare, monitorizare și evaluare a politicilor publice în Republica Moldova (proiect), 2009.

4. Hotărârea Guvernului „Cu privire la regulile de elaborare și cerințele unificate față de documentele de politici” nr. 33 din 11.01.2007 // Monitorul Oficial nr. 6-9/44 din 19.01.2007.
5. Hotărârea Guvernului „Cu privire la aprobarea Strategiei de reformă a administrației publice centrale în Republica Moldova” nr.1402 din 30.12.2005 // Monitorul Oficial nr. 1-4/9 din 06.01.2006.
6. Charles E. Merriam. The study of Politics. American Political Science Review 16, 1922.
7. Easton D. Systems of Political Life, John Wiley, New York, 1965.
8. Ghid privind elaborarea, implementarea și evaluarea politicilor publice la nivel central, 2004, Secretariatul General al Guvernului României, Unitatea de Politici Publice.
9. Grindle, Merilee S. Politics and Policy Implementation in the Third World. Princeton Univ.Press. 1980.
10. Howlett M., Ramesh M. Studiul politicilor publice. Chișinău: Epigraf, 2004. -265 p.
11. Howlett M., Ramesh M., Studying Public Policy – Policy Cycles and Policy Susystems, Oxford University Press, Oxford et al., 1995.
12. Miroiu A., Radoi Zulean M., Politici publice. Editura Politeea, Editura Economica, București, 2006.
13. Peters, B. Guy, American Public Policy: Promise and performance, 2nd edition, Chatham House Publishers, Chatham NJ, 1986.
14. Thomas R. Dye. Understanding Public Policy, 1975.Yves Meny, J-C Thoening. Politiques publiques. Press Universitaires de France, Paris. 1989.

Recenzent: Petru ROȘCA, dr. hab., prof. univ., ULIM

ALGORITMI NUMERICI PENTRU PERIOADA DE OCUPARE ÎN MODELE EXHAUSTIVE POLLING

Gheorghe MIȘCOI., m. cor., dr. hab., prof. universitar, ULIM
Diana BEJENARI., lect. Asistent, ULIM

The queuing systems of Polling type is widely used in wireless networks with broadband centralized management (see, e.g., [1, 2]). One of the important characteristics of these systems is the k - busy period [2]. In [3] is showed that analytical results for k - busy periods can be viewed as generalization of classical Kendall functional equation. In this paper the analytical and matrix form of the classical Kendall equation were obtained, using the class of probability distributions. Numerical algorithm in C++ was elaborated and some examples and numerical result are presented.

1. Modele ale sistemelor de tip Polling

Starea actuală în domeniul dat cu aplicații în rețele de comunicații este descrisă în [2]. În cazul cel mai general sistemul de tip Polling este prezentat în [3]. În lucrarea [3] se propune o nouă metodologie de cercetare a sistemelor de tip Polling bazată pe teoria proceselor de semiregenerare și descompunerea lor. În cele ce urmează se precută sistemul Polling cu șiruri de așteptare nelimitate și schimb semi-Markovian a stărilor. Mecanismul de deservire este dat de tabelul Polling : $\{1, 2, \dots, n\} \rightarrow \{1, 2, \dots, r\}$, unde aplicația denotă că la etapa j este servit utilizatorul cu numărul k . Vom considera că cerințele de la utilizatorul k sosesc conform fluxului Poisson cu intensitatea λ_k .

Funcția de repartiție a servirilor cerințelor al utilizatorului cu numărul k o vom nota prin $B_k(x) = P\{B_k < x\}$. Vom considera că timpul de schimb C_j depinde doar de indicele etapei către care se produce schimbul, adică $C_{(j-1),j} = C_j$. Funcția de repartiție a perioadelor de schimb o vom nota $C_j(x) = P\{C_j < x\}$.

1.1. Perioada de ocupare pentru utilizatorul k

Definiție: Prin k – *perioadă de ocupare* vom considera intervalul de timp ce începe cu schimbul sistemului către utilizatorul k și sîrșește cînd sistemul devine liber de cerințe de clasă k .

Fie că prin Π_k^δ este notată lungimea acestei k – perioade, iar prin

$$\Pi_k^\delta(x) = P\{\Pi_k^\delta < x\},$$

– funcția ei de repartiție. Fie, în continuare, că

$$\pi_k^\delta(s) = \int_0^\infty e^{-sx} d\Pi_k^\delta(x)$$

este transformata Laplace – Stieltjes a funcției de repartiție a k – perioade.

Are loc următorul rezultat [4]:

Teoremă: Funcția $\pi_k^\delta(s)$ se determină din ecuația

$$\pi_k^\delta(s) = c_k(s + \lambda_k - \lambda_k \pi_k(s)) \pi_k(s), \quad (1)$$

unde

$$\pi_k(s) = \beta_k(s + \lambda_k - \lambda_k \pi_k(s)), \quad (2)$$

iar prin $c_k(s)$ și $\beta_k(s)$ sunt notate transformatele Laplace – Stieltjes ale funcțiilor de repartiție $C_k(x)$ și $B_k(x)$.

$$c_k(s) = \int_0^\infty e^{-sx} dC_k(x),$$

$$\beta_k(s) = \int_0^\infty e^{-sx} dB_k(x).$$

Observație: Poate fi demonstrat că ecuația funcțională (2) nu are soluție analitică. Ea însă poate fi soluționată numeric cu exactitatea cerută. Mai jos vor fi prezentate programe în limbajul C++ de soluționare a ecuației funcționale (2) cit și a ecuației funcționale (1).

1.2. Algoritm de iterații succesive

Fie dată funcția $\varphi(s, z) = \beta(s + \lambda - \lambda z) - z, s \geq 0, 0 \leq z \leq 1$.

1. La fixarea lui $s > 0$ funcția $\varphi(s, z)$ este convexă în raport cu z .

Într – adevăr, așa cum $\beta(s)$ este o funcție complet monotonă și prin urmare, în baza definiției, $\beta''(\lambda) \geq 0$ pentru $\lambda > 0$, atunci

$$\varphi''_{zz}(s, z) = \lambda^2 \beta''(s + \lambda - \lambda z) \geq 0.$$

Fixînd $s > 0$, funcția $\varphi(s, z)$, continuă în raport cu z în punctele $z = 1$ și $z = 0$, admite valori pozitive și valori negative.

Luînd în considerație convexitatea funcției $\varphi(s, z)$ în raport cu variabila z , deducem, că există o singură soluție $\pi(s)$ a ecuației funcționale

$$\beta(s + \lambda - \lambda z) - z = 0,$$

$$s \geq 0, 0 \leq z \leq 1. \quad (3)$$

2. Presupunem că:

$$\left. \begin{array}{l} \pi_0(s) = 0, \\ \pi_{k+1} = \beta_k(s + \lambda_k - \lambda_k \pi_k(s)), \\ k > 0, s \geq 0. \end{array} \right\} \quad (4)$$

Folosind metoda inducției matematice se poate de demonstrat:

a) $0 < \pi_k(s) \leq \pi_{k+1}(s) \leq 1$;

b) $\pi_k(s)$ – funcție monotonă.

Într – adevăr, așa cum $\beta(s + \lambda)$ este o funcție complet monotonă, atunci din (2) rezultă, că a) și b) sunt adevărate pentru un oarecare k . Atunci în baza inegalităților

$$0 \leq \pi_k(s) = \beta(s + \lambda - \lambda \pi_{k-1}(s)) \leq \beta(s + \lambda - \lambda \pi_k(s)) = \pi_{k+1}(s) \leq 1$$

și a proprietății 2 a funcțiilor monotone avem, că a) și b) sunt adevărate pentru orice $k \geq 0$.

Limita $\pi(s) = \lim_{k \rightarrow \infty} \pi_k(s)$ a șirului monoton mărginit $\{\pi_k\}$ există, și conform proprietății 3 a funcțiilor complet monotone, este o funcție complet monotonă.

Soluția $\pi(s)$ are forma:

$$\pi(s) = \int_0^{\infty} e^{-st} d\Pi(t),$$

unde $\Pi(t)$ este o oarecare măsură pe $[0, \infty)$.

Observație: Astfel, expresia (3) și prezintă algoritmul de iterații succesive de soluționare numerică a ecuației funcționale (4), structura matematică a căreia coincide cu ecuația (2).

1.3. Arhiva funcțiilor de repartiție

În programe vor fi utilizate următoarele funcții de repartiție:

1. Repartiție uniformă pe $[a, b]$, $U(a, b)$.

$$F(x) = \begin{cases} 0, & x < a \\ \frac{x-a}{b-a}, & a \leq x \leq b \\ 1, & x > b \end{cases}$$

$$E(x) = \frac{a+b}{2}$$

$$f(s) = \frac{1}{b-a} \frac{1}{s} (e^{-sa} - e^{-sb})$$

2. Repartiția exponențială, $Exp(\lambda)$.

$$F(x) = 1 - e^{-\lambda x}, \quad x > 0$$

$$E(x) = \frac{1}{\lambda}$$

$$f(s) = \frac{\lambda}{s + \lambda}$$

3. Repartiția Erlang, $Erl(\lambda, k) = E_{k,\lambda}$.

$$F(x) = \begin{cases} 0, & x < 0 \\ \int_0^x \lambda \frac{(\lambda x)^{k-1}}{(k-1)!} e^{-\lambda x} dx, & x \geq 0 \end{cases}$$

$$E(x) = \frac{k}{\lambda}$$

$$f(s) = \left(\frac{\lambda}{\lambda + s} \right)^k$$

4. Repartiția Gamma, $Ga(\lambda, \alpha)$

$$\alpha > 0, \lambda > 0$$

$$F(x) = \begin{cases} 0, & x < 0 \\ \frac{\lambda^\alpha}{\Gamma(\alpha)} \int_0^\infty x^{\alpha-1} e^{-\lambda x} dx, & x \geq 0 \end{cases}$$

$$\Gamma(\alpha) = \int_0^\infty x^{1-\alpha} e^{-\lambda x} dx, \quad \Gamma(\alpha) = (k-1)! \text{ pentru } \alpha = k$$

$$E(x) = \frac{\alpha}{\lambda}$$

$$f(s) = \left(\frac{\lambda}{\lambda + s} \right)^\alpha$$

Observație: Pentru $\alpha = 1$, $Ga(\lambda, 1) = Exp(\lambda)$

Observație: Pentru $\alpha = k$, $Ga(\lambda, k) = Erl(\lambda, k)$. De aceea, s-a ales doar repartiția Erlang.

5. Repartiția normală, $N(\alpha, \sigma^2)$.

$$F(x) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^x e^{-\frac{(x-\alpha)^2}{2\sigma^2}} dx, \quad -\infty < x < \infty$$

$$E(x) = \alpha, \quad V(x) = \sigma^2$$

$$f(s) = e^{\left(\frac{\sigma^2 s}{2} - s\alpha\right)}$$

Observație: Repartiția standardă normală $N(0,1)$.

$$\Phi(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^x e^{-\frac{t^2}{2}} dt, \quad -\infty < x < \infty$$

$$E(x) = \alpha = 0, \quad V(x) = \sigma^2 = 1$$

$$f(s) = e^{-\frac{s^2}{2}}$$

1.4. Modelări pentru repartiții concrete

În continuare vor fi formulate exemple concrete de modele cu repartițiile date, ca rezultat a programelor elaborate în C++.

1. Ambele funcții de repartiție $B_k(x)$ și $C_k(x)$ sunt funcții Exponențiale, adică

$$B_k(x) = 1 - e^{-b_k x}, \quad x > 0,$$

iar,

$$C_k(x) = 1 - e^{-c_k x}, \quad x > 0,$$

Exemplul 1.1. $n = 10$. Coeficienții λ_k , b_k , și c_k sunt prezentați în formă de vectori.

coeficienții lambda:

{0.2, 0.2, 0.2, 0.2, 0.2, 0.2, 0.2, 0.2, 0.2, 0.2}

coeficienții b:

{0.3, 0.3, 0.3, 0.3, 0.3, 0.3, 0.3, 0.3, 0.3, 0.3}

coeficienții c:

{0.1, 0.1, 0.1, 0.1, 0.1, 0.1, 0.1, 0.1, 0.1, 0.1}

Rezultatele obținute:

k	$\pi_k(s)$	$\pi_k^\delta(s)$	k	$\pi_k(s)$	$\pi_k^\delta(s)$
-----	------------	-------------------	-----	------------	-------------------

1	0.121163	0.005324	6	0.121163	0.005324
2	0.121163	0.005324	7	0.121163	0.005324
3	0.121163	0.005324	8	0.121163	0.005324
4	0.121163	0.005324	9	0.121163	0.005324
	0.121163	0.005324	10	0.121163	0.005324

Exemplul 1.2. $n = 20$. Coeficienții λ_k , b_k , și c_k sunt prezentați în formă de vectori.

coeficienții lambda:

{0.5, 0.3, 0.5, 0.6, 0.7, 0.8, 0.2, 0.5, 0.6, 0.7, 0.4, 0.3, 0.7, 0.3, 0.5, 0.1, 0.2, 0.4, 0.6, 0.8}

coeficienții b:

{0.3, 0.5, 0.2, 0.6, 0.7, 0.3, 0.6, 0.4, 0.7, 0.3, 0.2, 0.8, 0.6, 0.5, 0.4, 0.3, 0.8, 0.4, 0.3, 0.7}

coeficienții c:

{0.7, 0.5, 0.8, 0, 0.3, 0.2, 0.4, 0.6, 0.3, 0.5, 0.6, 0.3, 0.7, 0.3, 0.2, 0.5, 0.3, 0.6, 0.4, 0.8}

Rezultatele obținute:

k	$\pi_k(s)$	$\pi_k^{\delta}(s)$	k	$\pi_k(s)$	$\pi_k^{\delta}(s)$
1	0.199945	0.073663	11	0.121163	0.005324
2	0.333241	0.111078	12	0.121163	0.005324
3	0.139535	0.054983	13	0.121163	0.005324
4	0.332927	0.000000	14	0.121163	0.005324
5	0.358573	0.069446	15	0.121163	0.005324
6	0.170002	0.020433	16	0.255319	0.092879
7	0.394397	0.119413	17	0.468798	0.116593
8	0.254193	0.086026	18	0.267857	0.094937
9	0.372549	0.075697	19	0.189026	0.044830
10	0.179078	0.047763	20	0.345219	0.130037

2. Funcția de repartiție $B_k(x)$ este Erlang, iar funcția de repartiție $C_k(x)$ este Exponențial, adică

$$B_k(x) = \begin{cases} 0, & x < 0 \\ \int_0^x \lambda \frac{(\lambda x)^{p-1}}{(p-1)!} e^{-\lambda x} dx, & x \geq 0 \end{cases}$$

iar,

$$C_k(x) = 1 - e^{-c_k x}, \quad x > 0,$$

Exemplul 2.1. $n = 20$. Coeficienții λ_k , b_k , c_k și p_k sunt prezentați în formă de vectori.

coeficienții lambda:

{0.6, 0.4, 0.3, 0.6, 0.5, 0.3, 0.2, 0.8, 0.5, 0.4, 0.3, 0.5, 0.6, 0.7, 0.2, 0.5, 0.7, 0.8, 0.3, 0.4}

coeficienții b:

{0.7, 0.4, 0.5, 0.6, 0.2, 0.5, 0.7, 0.3, 0.6, 0.4, 0.5, 0.7, 0.4, 0.9, 0.3, 0.4, 0.6, 0.7, 0.3, 0.2}

coeficienții c:

{0.6, 0.4, 0.2, 0.7, 0.5, 0.6, 0.2, 0.6, 0.7, 0.3, 0.8, 0.4, 0.5, 0.6, 0.7, 0.3, 0.5, 0.8, 0.4, 0.4}

coeficienții p:

{3, 4, 5, 6, 3, 7, 5, 4, 3, 6, 5, 4, 7, 8, 5, 6, 2, 8, 7, 5}

Rezultatele obținute:

k	$\pi_k(s)$	$\pi_k^\delta(s)$	k	$\pi_k(s)$	$\pi_k^\delta(s)$
1	0.052453	0.017796	11	0.005810	0.002737
2	0.006664	0.001908	12	0.023462	0.006306
3	0.005810	0.001058	13	6.103516e-05	1.79519e-05
4	0.001372	0.000506	14	0.000784	0.000248
5	0.003641	0.001139	15	0.001509	0.000704
6	0.000741	0.000296	16	0.00036	7.706575e-05
7	0.022462	0.004513	17	0.107475	0.031156
8	0.000970	0.000291	18	0.000152	5.5427e-05
9	0.045716	0.018007	19	0.007813	0.002400
	0.000544	0.000126	20	0.000129	3.674444e-05

Exemplul 2.2. $n = 20$. Coeficienții λ_k , b_k , c_k și p_k sunt prezentați în formă de vectori.

coeficienții lambda:

{3, 5, 7, 6, 8, 4, 5, 7, 3, 6, 8, 5, 9, 7, 6, 2, 4, 1, 1, 1}

coeficienții b:

{4, 4, 6, 7, 4, 8, 8, 3, 2, 5, 5, 7, 6, 4, 8, 6, 4, 2, 4, 6}

coeficienții c:

{6, 7, 4, 3, 7, 6, 9, 7, 4, 5, 3, 2, 5, 6, 7, 5, 4, 3, 2, 8}

coeficienții p:

{7, 5, 4, 3, 6, 5, 2, 5, 5, 7, 6, 5, 9, 8, 6, 5, 4, 6, 7, 6}

Rezultatele obtinute:

k	$\pi_k(s)$	$\pi_k^\delta(s)$	k	$\pi_k(s)$	$\pi_k^\delta(s)$
1	0.000155	5.828645e-05	11	0.000244	4.069452e-05
2	0.000977	0.000360	12	0.006788	0.000972
3	0.008100	0.001806	13	8.347513e-06	1.98751e-06
4	0.044573	0.008499	14	5.947027e-06	1.784112e-06
5	8.706395e-05	2.770304e-05	15	0.003056	0.001071
6	0.013420	0.004751	16	0.010310	0.003688
7	0.174848	0.078190	17	0.00505	0.001350
8	0.000171	5.705125e-05	18	6.4e-057	1.745465e-05
9	0.000129	3.67441e-05	19	0.000457	9.145366e-05
10	0.000128	3.544855e-05	20	0.006196	0.003099

3. În acest caz, tipul funcțiilor de repartiție $B_k(x)$ și $C_k(x)$ vor fi indicate în tabel

Dacă funcția de repartiție este *Uniformă*, atunci o vom nota cu **U**

Dacă funcția de repartiție este *Erlang* – **I**

Dacă funcția de repartiție este *Exponențială* – **E**

Dacă funcția de repartiție este *Normală* – **N**

Exemplul 4. 1. $n = 16$. $s = 0.5$.

$\lambda_k = \{0.2, 0.3, 0.4, 0.7, 0.3, 0.7, 0.5, 0.2, 0.1, 0.1, 0.3, 0.4, 0.9, 0.7, 0.6, 0.7\}$.

Parametrii necesari pentru fiecare repartiție sunt date in tabele:

U	I	U	N	U	N	E	I	E	U
$a=4$ $b=1$	$k=1$	$a=3$ $b=2$	$\sigma=0.5$ $a=0.2$	$a=5$ $b=2$	$\sigma=0.6$ $a=0.2$		$k=1$		$a=3$ $b=2$

N	U	I	E	N	I	N	U	I	E
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

$\sigma=0.7$ $a=0.3$	$a=4$ $b=1$	$k=2$		$\sigma=0.9$ $a=0.2$	$k=3$	$\sigma=0.7$ $a=0.2$	$a=6$ $b=2$	$k=4$	
-------------------------	----------------	-------	--	-------------------------	-------	-------------------------	----------------	-------	--

N	U	N	E	U	I	N	U	I	N	U	E
$\sigma=0.4$ $a=0.1$	$a=6$ $b=2$	$\sigma=0.7$ $a=0.3$		$a=7$ $b=3$	$k=4$	$\sigma=0.7$ $a=0.3$	$a=4$ $b=1$	$k=3$	$\sigma=0.4$ $a=0.3$	$a=8$ $b=4$	

Rezultatele programului:

k	$B_k(x)$	$C_k(x)$	$\pi_k(s)$	$\pi_k^\delta(s)$	k	$B_k(x)$	$C_k(x)$	pi_k(s)	$\pi_k^\delta(s)$
1	U	I	0.227361	0.137417	9	N	U	1.022629	0.163892
2	U	N	0.155507	0.146965	10	I	E	0.60264	0.51075
3	U	N	0.06102	0.059961	11	N	U	0.989956	0.155857
4	E	I	0.74622	0.4448020	12	N	E	0.972272	0.882105
5	E	U	0.618687	0.135273	13	U	I	0.002668	0.000778
6	N	U	0.97177	0.29267	14	N	U	0.97177	0.29267
7	I	E	0.763636	0.583333	15	I	N	0.488481	0.480661
8	N	I	0.103361	0.707287	16	U	E	0.001700	0.001452

2. Metoda matriceală de soluționare numerică a perioadei de ocupare

2.1. Descrierea perioadei de ocupare sub formă matriceală

Considerăm un proces Markov cu următoarele stări de tranziție $\{1,2,\dots,n+1\}$ cu matricea generatoare finită

$$Q = \begin{vmatrix} T & T^0 \\ 0 & 0 \end{vmatrix} \quad (1)$$

unde T este matrice pătratică de ordinul n care satisface condițiile $T_{ii} < 0$, pentru $1 \leq i \leq n$, și $T_{ij} \geq 0$, pentru $i \neq j$. $Te + T^0 = 0$ și $\alpha^t e = 1$, unde $(\alpha^t, 0)$ vectorul probabilităților inițiale a matricei Q . Presupunem că toate stările $1,2,\dots,n$ sunt trecătoare.

Funcția de repartiție a timpului $F(\cdot)$ pînă la absorbția în starea 0, corespunzătoare vectorului probabilităților inițiale $(\alpha^t, 0)$, este dată de formula (mai detaliat vezi [5] și [6])

$$F(x) = 1 - \alpha^t e^{Tx} e, \text{ pentru } x \geq 0. \quad (2)$$

$$\frac{dF(x)}{dx} = -\frac{d}{dx} \alpha^t e^{Tx} e = -\alpha^t \left[\frac{d}{dx} e^{Tx} \right] e,$$

$$\text{unde } e^{Tx} = \sum_{k=1}^{\infty} \frac{(Tx)^k}{k!} \cdot \frac{de^{Tx}}{dx} = e^{Tx} \cdot \frac{d(Tx)}{dx} = e^{Tx} \cdot T,$$

$$\frac{dF(x)}{dx} = -\alpha^t e^{Tx} T e = \alpha^t e^{Tx} (-Te) = \alpha^t e^{Tx} T^0. f(s) = \int_0^{\infty} e^{-sx} dF(x) =$$

$$= \int_0^{\infty} e^{-sx} \alpha^t e^{Tx} T^0 dx = \alpha^t \int_0^{\infty} e^{-sx} T^0 dx = \alpha^t \int_0^{\infty} e^{-(sI-T)x} dx T^0 =$$

$$= \alpha^t (sI - T)^{-1} T^0.$$

Transformata Laplace - Stieltjes $f(s)$ a funcției de repartiție $F(\cdot)$ se calculează conform formulei

$$f(s) = \alpha^t (sI - T)^{-1} T^0. \quad (3)$$

Presupunem că $B(x)$ este o PH - funcție de repartiție cu (α^t, T) , unde

$$T = \begin{pmatrix} -\lambda & \lambda & \dots & \mathbf{0} & \mathbf{0} \\ \mathbf{0} & -\lambda & \dots & \mathbf{0} & \mathbf{0} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ \mathbf{0} & \mathbf{0} & \dots & -\lambda & \lambda \\ \mathbf{0} & \mathbf{0} & \dots & \mathbf{0} & -\lambda \end{pmatrix}, \quad \text{și } T^0 = |0 \ 0 \ \dots \ \lambda|^t.$$

$$\text{Atunci } \beta(s) = \int_0^\infty e^{-sx} dB(x) = \alpha^t (sI - T)^{-1} T^0. \quad (4)$$

Cunoaștem că $\pi(s) = \beta(s + \tilde{\lambda}(1 - \pi(s)))$,

Atunci din ecuația (4) noi obținem:

$$\pi(s) = \alpha^t ([s + \tilde{\lambda}(1 - \pi(s))]I + A)^{-1} Ae,$$

unde $A = -T$.

Notăm cu $g(s) = s + \tilde{\lambda}(1 - \pi(s))$, atunci

$$\begin{aligned} a(s) &= 1 - \pi(s) = 1 - \alpha^t (g(s)I + A)^{-1} Ae = \alpha^t e - \alpha^t (g(s)I + A)^{-1} Ae = \\ &= \alpha^t [I - (g(s)I + A)^{-1} A]e = \alpha^t (g(s)I + A)^{-1} [g(s)I + A - A]e = \\ &= \alpha^t g(s)(g(s)I + A)^{-1} e. \end{aligned}$$

Dacă notăm $(g(s)I + A)^{-1} e = y(s)$, atunci

$$a(s) = \alpha^t g(s)y(s), \quad (5)$$

unde $y(s)$ poate fi găsit din următoarea ecuație liniară:

$$(g(s)I + A)y(s) = e. \quad (6)$$

2.2. Algoritmul matriceal

Avem de calculat

$$a_k(s) = \alpha_k^t g_k(s) y_k(s), \quad (7)$$

unde $g_k(s) = s + \tilde{\lambda}_k a_k(s)$ $y_k(s) = (g_k(s)I + A_k)^{-1} e$.

Pentru a calcula $y_k(s)$ este necesar de rezolvat ecuația liniară

$$(g_k(s)I + A_k)y_k(s) = e, \quad (8)$$

unde $e = (11\dots 1)^t$, $A_k = -T_k$ și

$$T_k = \begin{pmatrix} -\lambda_k & \lambda_k & \dots & \mathbf{0} & \mathbf{0} \\ \mathbf{0} & -\lambda_k & \dots & \mathbf{0} & \mathbf{0} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ \mathbf{0} & \mathbf{0} & \dots & -\lambda_k & \lambda_k \\ \mathbf{0} & \mathbf{0} & \dots & \mathbf{0} & -\lambda_k \end{pmatrix},$$

și $T_k^0 = |0 \ 0 \ \dots \ \lambda_k|^t$.

Aceasta este o ecuație de tipul $Uy = b$, unde U este matricea cu elementele deasupra diagonalei principale nenule și atunci soluția va fi de forma

$$y_i = (b_i - \sum_{j=i+1}^n u_{ij} y_j) / u_{ii}.$$

Dar în cazul nostru ecuația (8) are soluție analitică.

Scriem ecuația (7) în formă explicită:

$$\begin{pmatrix} g_k(s) + \lambda_k & -\lambda_k & \dots & 0 & 0 \\ 0 & g_k(s) + \lambda_k & \dots & 0 & 0 \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ 0 & 0 & \dots & g_k(s) + \lambda_k & -\lambda_k \\ 0 & 0 & \dots & 0 & g_k(s) + \lambda_k \end{pmatrix} \begin{pmatrix} y_0 \\ y_1 \\ \vdots \\ y_n \\ y_{n-1} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ \vdots \\ 1 \\ 1 \end{pmatrix}.$$

Atunci $y_{n-1} = 1/(g_k(s) + \lambda_k) = \omega_k,$

$y_i = (1 + \lambda_k y_{i+1})\omega_k = \omega_k + \omega_k \lambda_k y_{i+1}, i = 1, 2, \dots, n-2,$

$$y_0 = \omega_k + \omega_k \lambda_k y_1 = \frac{\omega_k (1 - (\lambda_k \omega_k)^n)}{1 - \lambda_k \omega_k}. \tag{9}$$

Mai întâi să demonstrăm ecuația (9).

$$\begin{aligned} y_0 &= \omega_k + \omega_k \lambda_k y_1 = \\ &= \omega_k + \omega_k \lambda_k (\omega_k + \omega_k) = \\ &= \omega_k + \omega_k^2 \lambda_k + (\omega_k \lambda_k)^2 y_2 = \\ &= \omega_k + \omega_k^2 \lambda_k + (\omega_k \lambda_k)^2 (\omega_k + \omega_k \lambda_k y_3) = \\ &= \omega_k + \omega_k^2 \lambda_k + \omega_k^3 \lambda_k^2 + (\omega_k \lambda_k)^3 y_3 = \\ &= \dots = \omega_k (1 + \omega_k \lambda_k + (\omega_k \lambda_k)^2 + \dots + (\omega_k \lambda_k)^{n-1} \frac{y_n - 1}{\omega_k}) = \\ &= \omega_k \sum_{j=0}^{n-1} (\lambda_k \omega_k)^j = \frac{\omega_k (1 - (\lambda_k \omega_k)^n)}{1 - \lambda_k \omega_k} = \\ &= \frac{\omega_k (1 - (\lambda_k \omega_k)^n)}{\omega_k (\frac{1}{\omega_k} - \lambda_k)} = \frac{1 - (\lambda_k \omega_k)^n}{g_k(s) + \lambda_k - \lambda_k} = \frac{1 - (\lambda_k \omega_k)^n}{g_k(s)}, \end{aligned}$$

Pentru că $|\omega_k \lambda_k| = \left| \frac{\lambda_k}{g_k(s) + \lambda_k} \right| < 1.$

În acest caz soluția sistemului (7) este: $y_0 = \frac{(1 - (\lambda_k \omega_k)^n)}{g_k(s)},$

$y_{i+1} = \frac{y_i - \omega_k}{\lambda_k \omega_k}, i = 1, 2, \dots, n-2$ $y_{n-1} = \omega_k.$

Atunci $a_k(s) = \alpha_k^i g_k(s) y_k(s)$ va fi

$$a_k(s) = \begin{pmatrix} 1 & 0 & \dots & 0 & 0 \end{pmatrix} g_k(s) \begin{pmatrix} \frac{(1 - (\lambda_k \omega_k)^n)}{g_k(s)} \\ y_1 \\ \vdots \\ y_n \\ y_{n-1} \end{pmatrix} = 1 - (\lambda_k \omega_k)^n.$$

$\alpha_k^t e = 1$, și începem cu $a_k(s) = 1$ și $\alpha_k^t = (10\dots 0)$, valorile rămase le introducem de la tastatură ($\lambda_k, \tilde{\lambda}_k, s$).

2.3. Exemple pentru calculul perioadei de ocupare

Exemplul 1. Tipul funcției de repartiție $B_k(x)$ este o PH - funcție de repartiție cu reprezentarea (α^t, T_k) , deci

$$B_k(x) = 1 - \alpha_k^t e^{T_k x} e, x > 0,$$

cu următorii parametri:

$$\lambda_k = \{0.3, 0.4, 0.2, 0.5, 0.3, 0.4\},$$

$$\tilde{\lambda}_k = \{0.2, 0.5, 0.6, 0.4, 0.2, 0.6\},$$

$$s = 0.7.$$

Rezultatele programului :

k	$a_k(s)$	$\pi_k(s)$	k	$a_k(s)$	$\pi_k(s)$
1	0.750000	0.250000	4	0.583333	0.416667
2	0.636364	0.363636	5	0.730769	0.269231
3	0.777778	0.222222	6	0.718246	0.281754

Exemplul 2. Tipul funcției de repartiție $B_k(x)$ este o PH - funcție de repartiție cu reprezentarea (α^t, T_k) , deci $B_k(x) = 1 - \alpha_k^t e^{T_k x} e, x > 0$,

cu parametrii:

$$\lambda_k = \{3, 6, 4, 5, 7, 6, 3, 5, 7, 8\},$$

$$\tilde{\lambda}_k = \{5, 4, 3, 5, 7, 6, 2, 4, 6, 4\},$$

$$s = 2.$$

Rezultatele programului:

k	$a_k(s)$	$\pi_k(s)$	k	$a_k(s)$	$\pi_k(s)$
1	0.700000	0.300000	6	0.428571	0.571429
2	0.458333	0.541667	7	0.500000	0.500000
3	0.466667	0.533333	8	0.473684	0.526316
4	0.520958	0.489042	9	0.391304	0.608696
5	0.562500	0.437500	10	0.345455	0.654545

Referințe bibliografice:

1. Vishnevsky V.M. Theoretical bases of design of the computer communication networks. Moscow, 2003 (in Russian).
2. Vishnevsky V.M., Semenova O.V. Polling Systems: The theory and applications in the broadband wireless networks. Moscow, 2007 (in Russian).
3. Rycov, V.V., Mishkoy Gh.K., A new approach for analysis of Polling systems // Proceedings of the International Conference Control Problems, Moscow, 2009, pp. 1749-1758.
4. Mishkoy Gh.K., Generalized Priority systems, Chisinau, Academy of Science of Moldova, Stiinta, 2009 (in Russian)
5. Marcel Neuts F. Matrix-Geometric Solutions in Stochastic Models. An algorithmic Approach. The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London, 1981.
6. Abraham Berman, Robert J.Bemmons. Nonnegative Matrices in the Mathematical Sciences. Society for Industrial and Applied Mathematics, Philadelphia, 1994.

Recenzent: Silvestru MAXIMILIAN, dr. hab., prof. univ.

PROGRAMELE DE DEZVOLTARE ECONOMICĂ ALE SUA: ASPECTUL METODOLOGIC

Alexandru GRIBINCEA, dr.hab., prof.univ., ULIM
Marina PRODAN, manager, SUA
Virgil GHERGHINA, drd., ULIM
Traian COLȚEA, drd., ULIM
Daniel PENCEA, drd., ULIM

BEA services trade data presented here are published by type of service, not by industry of the respondent, and cover international transactions in private services, which exclude government transactions. The category research, development, and testing services (RDT) is a component of business, professional, and technical services (BPT). Examples of other categories within BPT are computer and information services and management and consulting services. BPT, in turn, is a major category of private services. Other categories within private services include financial services, travel services, telecommunications, and royalties and licensing fees. An international transaction (cross-border trade) is a transaction between a U.S. resident and a foreign resident, regardless of ownership considerations. In international trade statistics, "residency" refers to both location and economic activity in a given country. Thus, affiliates of MNCs are regarded as residents of the countries where they are located rather than as residents of the countries of their owners. Separately, cross-border trade among entities within and outside of MNCs can be identified, allowing a profile of trade statistics for private services in terms of intracompany or affiliated trade and cross-company or unaffiliated trade. Unaffiliated and affiliated trade data are available with different details: the former by country of trading partner; the latter by ownership. Trade balance is defined as exports minus imports. Services exports are measured by receipts, or sales. Services imports are payments, or purchases. Trade surplus refers to a positive trade balance.

Comerțul exterior al SUA este important și pentru SUA, și pentru țările-partenere în relațiile economice internaționale. SUA își sporește economia prin comercializarea produselor finite, pentru creșterea în continuare a investițiilor în sferele productive, neproductive, în știință, tehnologii etc. Țările importatoare de produse, mărfuri din SUA au posibilitatea să importe produse intelectuale materializate în mărfurile importate. Comerțul exterior permite reducerea costurilor de materiale, utilaje, energie în fiecare țară, asigură un nivel sporit al calității vieții. PTȘ nu este un proces continuu, omogen în timp și în spațiu; ci este un proces sporadic cu succese aleatoare, în consecință, iar succesele economice devin oscilatorii. La etapele de depresiuni economice capitalul din țările industrial-dezvoltate este supus exportului în țările unde munca este mai ieftină, iar cererea la produsele finite este mai mare. În aceste cazuri se face o regrupare a factorilor de producție: țările-lider se eliberează de capitalul moral uzat, își modifică structura economică; țările sărace, importatoare de capital la preț redus reușesc să-și amelioreze situația economică; aparent toate țările în dezvoltarea economică au succes. La etapele de depresiuni economice SUA își modifică structura productivă, a exportului, a importului; modificările sunt cuantificate prin metoda cosinusurilor de asemănare. Ideea metodei este simplă, însă pentru economia SUA are o anumită importanță în determinarea direcțiilor de dezvoltare economică după depășirea depresiunilor economice. Elaborarea BLR în SUA a fost însoțită de un șir de probleme metodologice. Depășirea unor aspecte teoretico-practice în SUA prezintă interes și pentru activitățile economice ale altor țări. În SUA, BLR se utilizează în analiza anuală a proceselor economice, este pusă la baza planificării indicative a funcționării economiei naționale, este folosită în scopul de a stabili legăturile dintre cererea de produse din sistemul economic și activitățile de producție; pentru a corela indicatorii utilizați în statistică și cei din planificarea indicativă; permite o separare a cheltuielilor de producție în profilul fiecărei ramuri din economia națională; pentru stabilirea unităților statistice a fiecărei ramuri, a prețurilor și a indicatorilor

producției; la determinarea metodelor de înregistrare a producției secundare, *importului*, a *exportului*; pentru determinarea contribuției activităților de comerț exterior la crearea produsului brut, venitul național.

În procesul de determinare a fluxurilor de capital, a procesului de muncă între state, a nivelului de eficientizare a *exportului*, *importului* cel mai reușit și convingător rezultat a fost realizat de către Vasile Leontiev. Succesul a fost obținut în baza informației BLR. Deci, problema *exportului*, *importului* în SUA este tratată în complexitatea tuturor legăturilor productive dintre ramurile economiei naționale. Așadar, pentru a reflecta mai bine rolul și importanța BLR în relațiile economice externe ale SUA, este necesar să ne oprim la câteva aspecte metodologice, utilizate de către SUA.

SUA și-a extins comerțul exterior, în consecință apărând necesitatea de a elabora BLR nu numai la nivelul întreprinderii, ramurii, economiei unui stat, la nivelul Statelor Unite, ci și la nivelul includerii în BLR a unui șir de regiuni, administrativ din exteriorul SUA, participante la crearea produselor finite respective. În acest context apare necesitatea de a elabora un șir de indicatori pentru import, export în profilul mărfurilor exportate, importate, a țărilor cu care SUA întreține relații comerciale externe (tabelele 1-2).

În dinamica *exportului* SUA ponderea produselor exportate este determinată de cheltuielile curente investiționale specifice (la o unitate). În *import* o pondere mai mare o au mărfurile cu costuri mai mari de capital (la o unitate). În SUA politica producătorilor de a obține un profit maxim sunt însoțite și de politicile de creștere a cheltuielilor în sfera neproductivă, în dezvoltarea domeniului C-D, în direcția strategică de eficientizare a proceselor productive în perioadele următoare. De exemplu, pentru EX_{ij} -exportul produsului i din țara j , poate fi determinat, în baza datelor statistice, cu ajutorul ecuației de regresie

$E_{ij} = A_j k_i^{B_j}$; în continuare se elaborează tabelul 2 din care poate fi determinat exportul total în profilul fiecărui produs exportat; structura exportului de marfă considerată în profilul direcțiilor; exportul total din fiecare țară; structura exportului total în profilul mărfurilor; exportul global al tuturor mărfurilor din toate țările (tabelul 2).

În baza datelor din tabelul 2, pentru perioadele de scurtă durată poate fi determinată cota-parte a exportului produsului examinat în totalul de exporturi globale, $\overline{EX}_{ij} = \frac{EX_{ij}}{\sum_{j=1}^n EX_{ij}}$, $i = 1, 2, \dots, m$; $j = 1, 2, \dots, n$; cota-parte a exportului

examinat în totalul exportului din fiecare țară, $\hat{EX}_{ij} = \frac{EX_{ij}}{\sum_{i=1}^m EX_{ij}}$, $i = 1, 2, \dots, m$;

$j = 1, 2, \dots, n$.

Tabelul 1. Fluxurile de importuri în profilul țărilor, mărfurilor

Marfa \ Țara	1 SUA	2 Franța	...	j Japonia	...	n China	Total IMPORTURI
1 (Cereale)	IM_{11}	IM_{12}	...	IM_{1j}	...	IM_{1n}	$\sum_{j=1}^n IM_{1j}$ IMPORTUL total de marfă 1, de cereale
2 (Petrol)	IM_{21}	IM_{22}	...	IM_{2j}	...	IM_{2n}	$\sum_{j=1}^n IM_{2j}$ IMPORTUL total de marfă 2, de petrol
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	...
I (Al)	IM_{i1}	IM_{i2}	...	IM_{ij}	...	IM_{in}	$\sum_{j=1}^n IM_{ij}$ IMPORTUL total de marfă i, de Al
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	⋮
m (Utilaje)	IM_{m1}	IM_{m2}	...	IM_{mj}	...	IM_{mn}	$\sum_{j=1}^n IM_{mj}$ IMPORTUL total de marfă m, de utilaje
TOTAL IMPORTURI	$\sum_{i=1}^m IM_{i1}$ IMPORTUL total în țara 1 (SUA)	$\sum_{i=1}^m IM_{i2}$ IMPORTUL total în țara 2 (Franța)	...	$\sum_{i=1}^m IM_{ij}$ IMPORTUL total în țara j (Japonia)	...	$\sum_{i=1}^m IM_{in}$ IMPORTUL total în țara n (China)	$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n IM_{ij} = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m IM_{ij}$ - IMPORTUL global al tuturor mărfurilor în toate țările

Tabelul 2. Fluxurile de exporturi în profilul țărilor, mărfurilor

Țara Marfa	1 SUA	2 Franța	...	j Japonia	...	n China	Total EXPORTURI
1 (Cereale)	EX_{11}	EX_{12}	...	EX_{1j}	...	EX_{1n}	$\sum_{j=1}^n EX_{1j}$ EXPORTUL total de marfă 1, de cereale
2 (Petrol)	EX_{21}	EX_{22}	...	EX_{2j}	...	EX_{2n}	$\sum_{j=1}^n EX_{2j}$ EXPORTUL total de marfă 2, de petrol
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	...
i (Al)	EX_{i1}	EX_{i2}	...	EX_{ij}	...	EX_{in}	$\sum_{j=1}^n EX_{ij}$ EXPORTUL total de marfă i, de Al
⋮	⋮	⋮	...	⋮	...	⋮	⋮
m (Utilaje)	EX_{m1}	EX_{m2}	...	EX_{mj}	...	EX_{mn}	$\sum_{j=1}^n EX_{mj}$ EXPORTUL total de marfă m, de utilaje
TOTAL EXPORTURI	$\sum_{i=1}^m EX_{i1}$ EXPORTUL total în țara 1 (SUA)	$\sum_{i=1}^m EX_{i2}$ EXPORTUL total în țara 2 (Franța)	...	$\sum_{i=1}^m EX_{ij}$ EXPORTUL total în țara j (Japonia)	...	$\sum_{i=1}^m EX_{in}$ EXPORTUL total în țara n (China)	$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n EX_{ij} = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m EX_{ij}$ - EXPORTUL global al tuturor mărfurilor în toate țările

Succesul SUA în mare măsură este determinat de utilizarea metodelor economico-matematice în special a BLR cu ajutorul cărora economia țării este tratată complex. Relațiile economice ale unui stat din SUA sunt determinate de sisteme de ecuații:

$$\left\{ \begin{array}{l} x_i = \sum_{j=1}^n x_{ij} + y_i + EX_i - IM_i, \quad i = 1, 2, \dots, n \end{array} \right. \quad (1)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} x_j = \sum_{i=1}^n x_{ij} + A_j + V_j + P_j, \quad j = 1, 2, \dots, n \end{array} \right. \quad (2)$$

unde x_i, x_j - produsul global în ramurile i, j ; x_{ij} - fluxurile interramurale; EX_i, IM_i - exportul, importul ramurii i ; A_j, V_j, P_j - amortizarea, fondul de salarii, plusprodusul ramurii j .

Din (1) și (2) rezultă:

$$\begin{aligned} X &= \sum_{i=1}^n X_i = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n X_{ij} + \sum_{i=1}^n Y_i + \sum_{i=1}^n EX_i - \sum_{i=1}^n IM_i = \sum_{j=1}^n X_j = \\ &= \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n X_{ij} + \sum_{j=1}^n A_j + \sum_{j=1}^n V_j + \sum_{j=1}^n P_j = X, \text{ deci} \\ \sum_{j=1}^n A_j + \sum_{j=1}^n V_j + \sum_{j=1}^n P_j &= \sum_{i=1}^n Y_i + \sum_{i=1}^n EX_i - \sum_{i=1}^n IM_i. \end{aligned}$$

În statele din SUA soldul $\left(\sum_{i=1}^n EX_i - \sum_{i=1}^n IM_i \right)$ poate fi pozitiv, zero, negativ.

Pentru utilizarea modelului BLR, fluxurile interramurale sunt determinate de relațiile $x_{ij} = a_{ij}x_j$; sistemul (1) poate fi scris sub forma:

$$x_i = \sum_{j=1}^n a_{ij}x_j + y_i + EX_i - IM_i, \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (3)$$

Ecuațiile (3), de regulă, sunt complementate de restricția:

$$Q_k = \sum_{j=1}^n \phi_k x_j + y_k, \quad k = 1, 2, \dots, m \quad (4)$$

unde Q_k - disponibilul de resurse k ; ϕ_k - cheltuielile de resurse k la o unitate de produse j ; y_k - necesarul de resurse k în scopuri neproductive.

Relațiile (3) și (4) scrise sub formă matriceală au forma:

$$\left\{ \begin{array}{l} X = AX + Y + EX - IM \end{array} \right. \quad (5)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} Q = f \cdot X + \bar{Y} \end{array} \right. \quad (6)$$

Din (5) se determină produsul global $X = (I - A)^{-1} \cdot (Y + EX - IM)$, care este introdus în relația (6):

$$Q = f \cdot (I - A)^{-1} \cdot (Y + EX - IM) + \bar{Y}.$$

Notăm numărul curent al unui stat din SUA prin $s, s = 1, 2, \dots ?$. Atunci

$$\sum_{j=1}^n A_j^{(s)} + \sum_{j=1}^n V_j^{(s)} + \sum_{j=1}^n P_j^{(s)} = \sum_{i=1}^n Y_i + \sum_{i=1}^n EX_i - \sum_{i=1}^n IM_i.$$

Produsul finit al fiecărui stat $s, s=1,2,\dots$ constituie $Y^{(s)} + EX^{(s)} - IM^{(s)}$;
 restricția disponibilului de resurse k în statul $s - Q^{(s)} = f^{(s)} \cdot X^{(s)} + \bar{Y}^{(s)}$.

Produsul global –

$$X^{(s)} = A^{(s)} X^{(s)} + Y^{(s)} + EX^{(s)} - IM^{(s)} \quad s=1,2,\dots$$

$$\text{de unde: } X^{(s)} = (I - A^{(s)})^{-1} \cdot (Y^{(s)} + EX^{(s)} - IM^{(s)});$$

produsul global al SUA –

$$X = \sum_{s=1} X^{(s)} = \sum_{s=1} (I - A^{(s)})^{-1} (Y^{(s)} + EX^{(s)} - IM^{(s)});$$

produsul finit al SUA –

$$Y = \sum_{s=1} (Y^{(s)} + EX^{(s)} - IM^{(s)})$$

Elaborarea și implementarea BLR în SUA are specificul său. Modelul trebuie să includă *exportul*, *importul* cu statele din interiorul SUA, din exteriorul SUA. Fluxurile *export–import* interne și cele externe se deosebesc considerabil prin politicile economice respective. Funcționarea programată a economiei SUA este bazată pe modelarea produselor economice (inclusiv modelele descrise mai sus). Succesele considerabile ale SUA în dezvoltarea tehnicii de calcul, informaticii au modificat semnificativ tehnologiile de planificare a activităților economice.

Economia SUA este o economie bine planificată, științific argumentată. Modelele economico-matematice, devenite parte componentă a tehnologiilor de elaborare a *programelor macro-*, sunt utilizate la obținerea unor rezultate practice; la efectuarea investigațiilor științifice și stabilirea principiilor, politicilor, strategiilor dezvoltării economice a SUA. Succesele practice în dezvoltarea economică sunt considerate drept rezultate ale teoriei economice. În SUA nu rezultatele practice stau la baza dezvoltării teoriei economice, ci invers. Tocmai accentul pus pe teoria economică, mult matematizată, automatizată, expusă în formă electronică au asigurat realizările în practica economică. Modelarea matematică a devenit o „industrie” separată, o componentă principală în elaborările programelor economice de dezvoltare. În SUA, paralel cu produsele și serviciile tradiționale, sunt comercializate și modelele economico-matematice; programele de dezvoltare economică la nivelul micro-, miezo-, macro-; prognozele unor indicatori economici în profilul statelor din SUA, în spațiu, în timp etc. De serviciile acestor „comersanți” în SUA beneficiază inclusiv Congresul, structurile din Casa Albă. Președinția, firmele particulare, universitățile, politicienii, partidele politice, structurile NATO etc. SUA în ramura de modelare matematică, de elaborări a diverselor prognoze, situații economice favorabile sau nu, se folosesc și de potențialul științific de peste hotare, al altor țări. De exemplu, Centrul Comercial Internațional „Batelle”, cu sediul la Geneva, elaborează la comandă, prin contract, programe de scurtă, de lungă durată de dezvoltare socioeconomică, pentru orice țară, inclusiv pentru SUA. Modelele matematice puse la baza investigațiilor, programelor economice pot și sunt cele mai diverse. Fiecărui proces economic i se poate pune în corespondență o infinitate de modele matematice diferite după nivelul de agregare, de complexitate etc. Modelele utilizate de către SUA în scopul obținerii noilor cunoștințe teoretice, practice despre dezvoltarea economică, socială, științifică, militară pot fi grupate ca în figura 1. Fiecare „bloc” este constituit din intrări, indicatori exogeni, calculați în baza modelelor, dar la un nivel ierarhic inferior, și ieșiri, indicatori endogeni, calculați în baza modelelor respective.

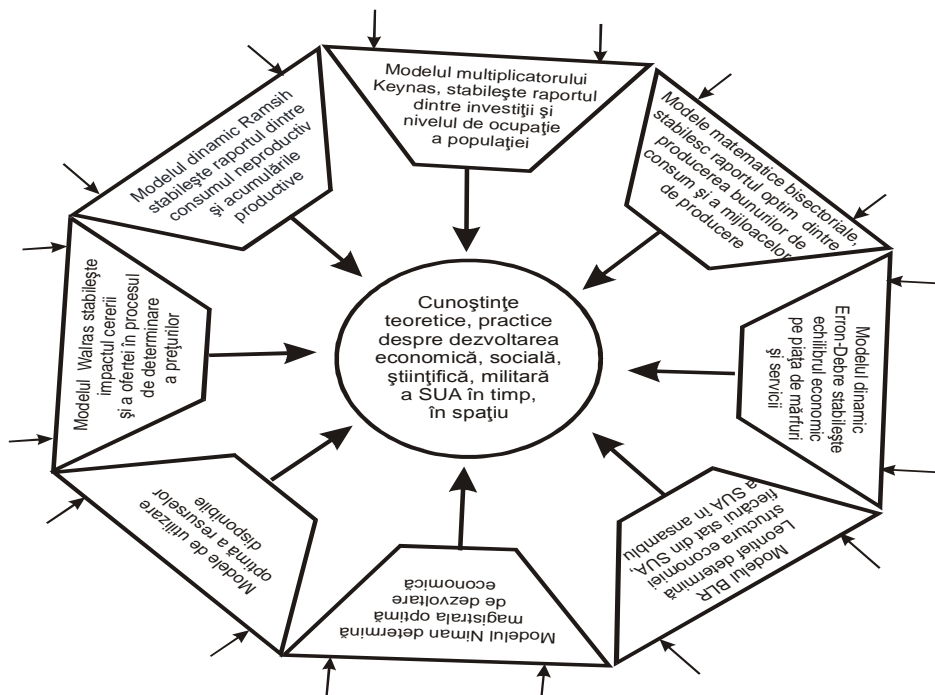


Fig.1. Schema-bloc a modelelor matematice, utilizate de către SUA în procesul de planificare economică

De exemplu, prin munca vie în volum de L_1 , SUA produc $Y_1(L_1)$ aparate, echipamente tehnice. Pentru producerea necesarului de bunuri manufacturate în volum de $Y_2(L_2)$ în SUA este necesară o muncă în volum de $L_2 > L_1$ (fig.1). Însă SUA poate refuza producerea în țară a bunurilor manufacturate pe care le poate importa, în schimbul aparatelor, echipamentelor în volum de $Y_1(L_1)$, care acoperă prețul pentru bunurile manufacturate $Y_2(L_2)$. Deci, SUA în loc să-și producă bunuri manufacturate în volum de $Y_2(L_2)$, vor produce aparate, echipamente în volum de $Y_1(L_1)$ cu un volum de muncă mai redus $L_1 < L_2$; refuzul de a produce în țară bunuri manufacturate și substituirea lor cu impozitul acestora contribuie la reducerea muncii cu $(L_2 - L_1)$, a PNB cu $(Y(L_2) - Y(L_1))$. Exportul de produse performante, importul de bunuri cu o cotă înaltă de muncă materializată contribuie la creșterea șomajului, la reducerea PNB. Conform calculelor noastre, creșterea exportului cu 100 USD contribuie la reducerea PNB cu 75 USD. Creșterea șomajului în urma creșterii exporturilor este o reflecție a eficienței muncii în diferite ramuri, produceri. Acele sectoare, în care produsele intelectuale, tehnologiile performante, materializate în fonduri fixe productive generează costuri reduse de muncă vie, au prioritate în comparație cu ramurile, întreprinderile, tehnologiile din SUA relativ neeficiente. Munca, fiind remunerată la nivelul prețului muncii din SUA, este utilizată nu pentru producerea produselor Y_2 , ci pentru Y_1 . Reducerea volumului de muncă de la L_2 (nivelul ipotetic) la nivelul L_1 , permitem să afirmăm că și PNB ipotetic s-a redus cu ΔY . Deci, în anumite cazuri, pentru anumite mărfuri, exportul este amplificator de șomaj, reductor de PNB. Comerțul exterior, în acest caz, se transformă într-un reglator de fluxuri, refluxuri de mărfuri și servicii. Trendul exporturilor, importurilor se modifică doar sub impactul PTȘ. În acele cazuri, când produsele de „tipul Y_2 ” pe piața mondială se bucură de o cerere considerabilă, deja PTȘ se transformă în reglator.

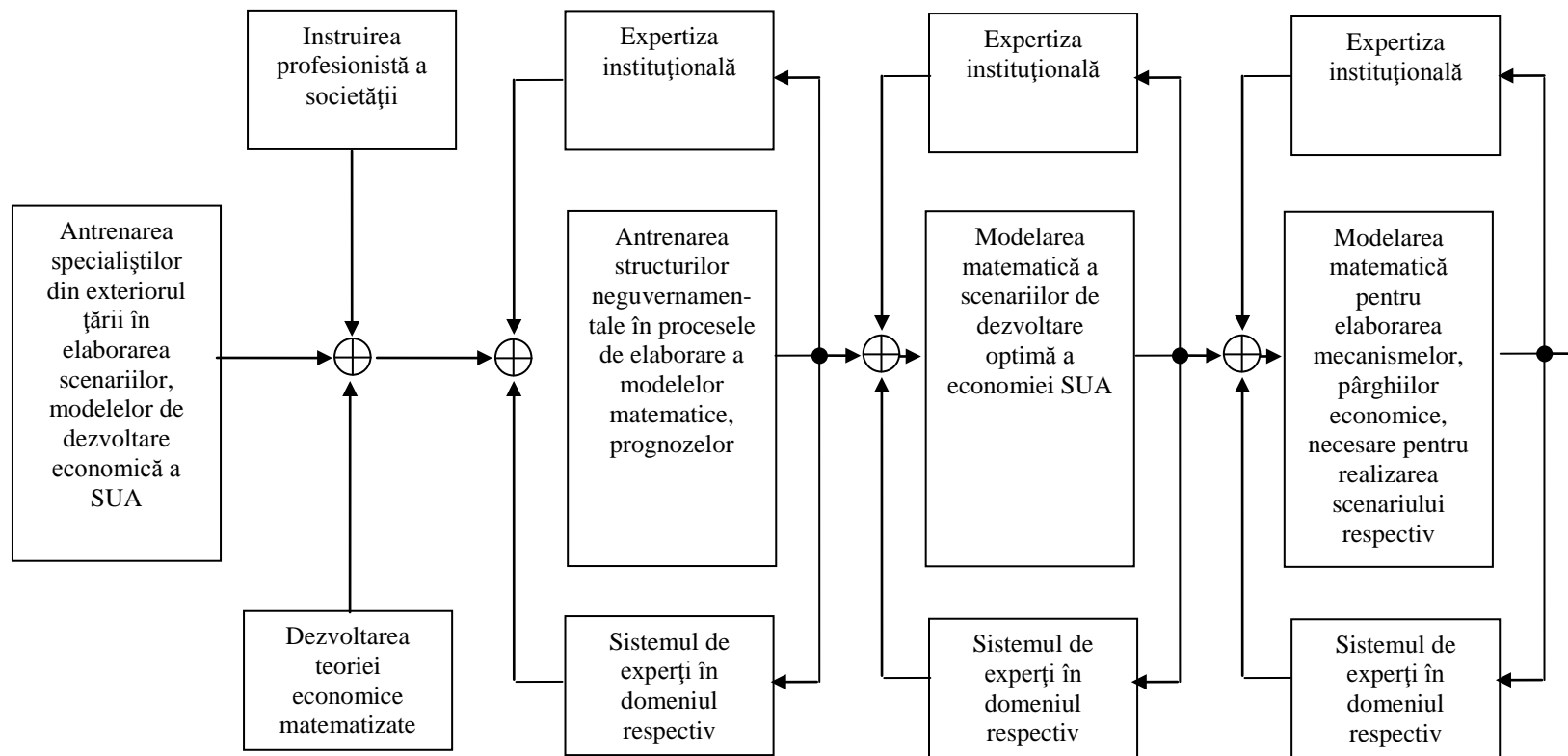


Fig.2. Schema organizării elaborărilor PROGRAMELOR de dezvoltare economică a SUA

Exportul SUA și numărul populației ocupate în câmpul muncii sunt într-o dependență dublicitară, creșterea *exportului* contribuind la reducerea șomajului într-un anumit segment de specialiști, la creșterea șomajului printre alții; la creșterea PNB din contul creșterii volumului de produse ce asigură o valoare maximă a soldului venit–conturi; la reducerea ipotetică a PNB din contul creșterii *importului*. Aceste consecințe ale *exportului*, *importului* pot fi explicate prin structura organică a capitalului, prin raportul capitalului fix către cel variabil (c:v), materializat în produsele *exportate*; prin analiza eficienței muncii $\left(\frac{Y}{L}\right)$, a capitalului $\left(\frac{Y}{K}\right)$.

Fiecare din componentele enumerate (C; V; Y; K; L), sub impactul crizelor economice de scurtă durată, a fluxurilor, refluxurilor de capital, creșterii, descreșterii șomajului, progresului, staționarea progresului tehnologic, modifică structura organică a capitalului, productivitatea muncii materializată în capitalul fix, productivitatea muncii vii. Aceste modificări sunt susținute și de politica SUA de reducere a perioadei de recuperare a fondurilor fixe în perioade nu mai mari de 5 ani. Politicile economice ale SUA sunt direcționate spre economia forței de muncă, a capitalului. Reducerea raportului $\frac{K}{L}$ datorită *exportului*, *importului* creează premise pentru antrenarea în procesele productive a fondurilor productive de generația nouă, mai eficiente, mai productive.

Procesele intelectuale sunt baza proceselor de inovare a capitalului productiv, impunând necesitatea de a fi exportate tehnologii productive moral depășite ai SUA, dar nu și în alte țări–parteneri economici cu SUA. Comerțul exterior al SUA, în perioada de lungă durată, contribuie la materializarea PTȘ. Acest proces în diferite perioade este însoțit de diferite efecte economice, sociale și, deci, și de eficiențe diferite. SUA nu întotdeauna folosesc criteriile de optimizare de felul: maximum utilizate, profit etc.; minimum cheltuieli, costuri etc. În SUA pot fi atestate cazuri, cum ar fi evoluția dezvoltării tehnicii de calcul, când investițiile se fac chiar dacă nu se obține profit; se fac investiții masive în pregătirea muncii calificate, a superspecialiștilor în cele mai diverse sectoare ale economiei naționale. SUA a reușit să „stoarcă” din PTȘ venituri și performanțe în dezvoltarea sa economică. Un principiu al SUA în comerțul exterior ar putea fi formulat astfel: în relațiile economice internaționale SUA întotdeauna exportă calitate, și importă cantitate.

Concluzii: Economia SUA este o economie bine planificată, științific argumentată. Modelele economico-matematice, devenite parte componentă a tehnologiilor de elaborare a *programelor macro-*, sunt utilizate pentru obținerea unor rezultate practice; pentru efectuarea investigațiilor științifice și stabilirea principiilor, politicilor, strategiilor dezvoltării economice a SUA.

Exportul de produse performante, importul de bunuri cu o cotă înaltă de muncă materializată contribuie la creșterea șomajului, la reducerea PNB. Conform calculelor noastre, creșterea *exportului* cu 100 USD contribuie la reducerea PNB cu 75 USD.

Succesele SUA sunt generate de produsele intelectuale care s-au transformat în marfă; de sincronizarea proceselor instituționale cu cele inovaționale; de firmele mici și mijlocii, care dețin pionieratul în procesele de renovare a tehnologiilor, a produselor finite; de exploatarea tehnologiilor de performanță în țară în perioadele de maximă eficiență; de exportul tehnologiilor eficiente pentru partenerii economici din exterior, dar neeficiente pentru SUA.

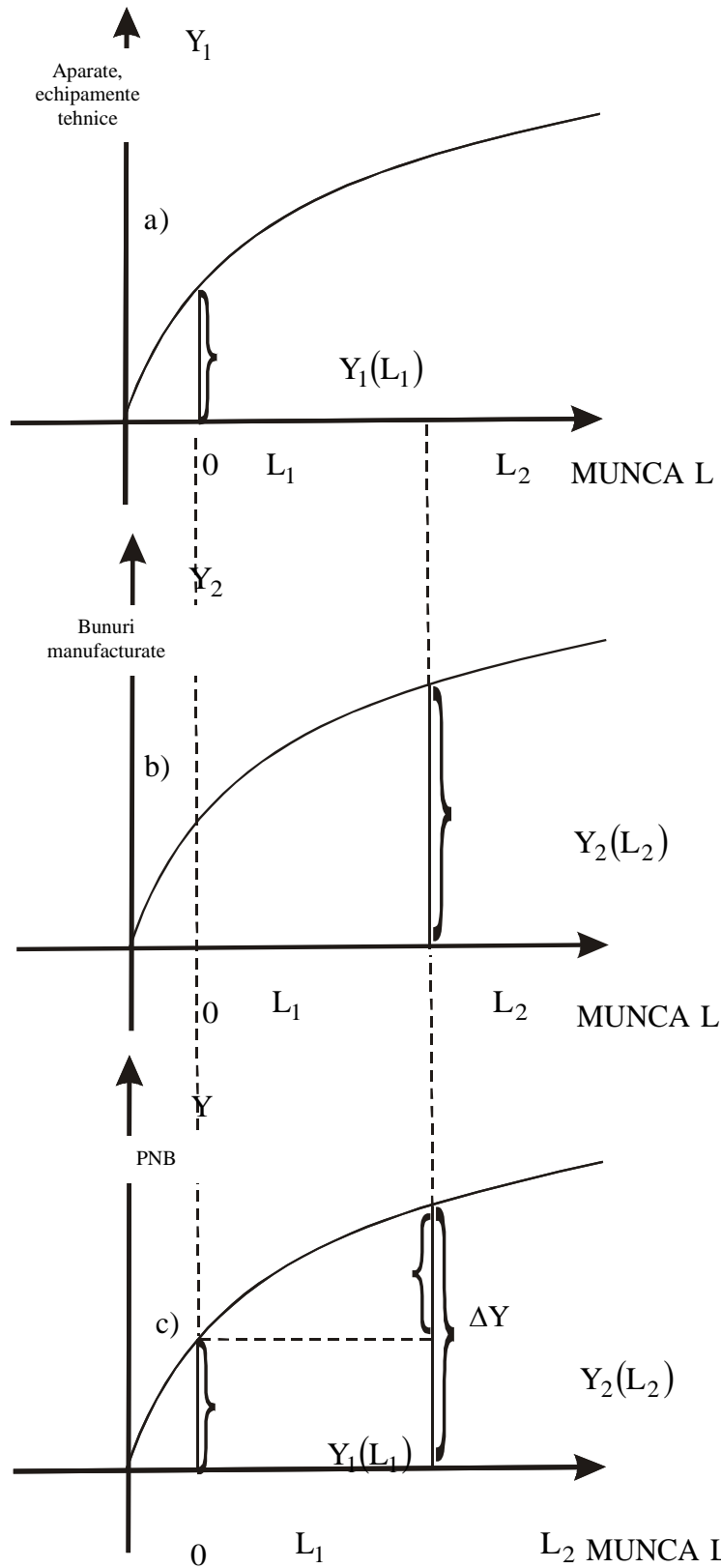


Fig.3. Exportul de aparate, echipamente, importul de bunuri manufacturate

SUA pe piața mondială contribuie la crearea unei concurențe imperfecte, exportul SUA nu este liber în toate direcțiile, fiind selectiv restricționat. În mare măsură prețurile pe piața mondială sunt controlate de către SUA. SUA își modifică, adoptează politici economice inclusiv, politici ce țin de comerțul exterior cu iscusința, științific argumentat. În scopul favorizării exportului, defavorizării importurilor din UE-27, SUA duc o politică economică de devalorizare relativă a dolarului în raport cu euro. Exportul net al SUA cu UE-27 este negativ, dar nu depășește 1% în raport cu PNB al SUA. Criza financiară din anii 1997-1998 a defavorizat UE-27, a favorizat ușor exportul din SUA în Europa.

Structurile guvernamentale ale SUA în adoptarea deciziilor economice se conduc de metode bazate profund pe teoria economică, ideologiile economice ale SUA sunt flexibile. Teorema Heckscher-Ohlin prezintă un anumit interes teoretic, în practica schimburilor de mărfuri pe piețele internaționale nu pot fi întâlnite relații export–import ce ar satisface toate condițiile din teoremă. Concluziile lui V.Leontiev, bazate pe BLR reflectă situațiile reale din comerțul exterior. SUA, având un exces de muncă calificativă, exportă mai multă muncă materializată în mărfurile exportate; importă bunuri, producerea cărora în SUA ar deveni mai costisitoare. Reducerea producerii unor bunuri în SUA și înlocuirea acestora prin bunurile importate, conduce la concluzia că exportul SUA contribuie la creșterea șomajului în SUA. În SUA s-au creat condiții pentru creșterea considerabilă a calității muncii, prin remunerarea sporită a muncii, pentru atragerea superspecialiștilor din exterior. Comerțul exterior al SUA contribuie la dezvoltarea economică a țărilor–partenere în relațiile export–import. La etapele de depresiuni economice capitalul din SUA este supus exportului în țările, unde munca este mai ieftină, iar cererea la produsele finite este mai mare. În anii de depresiuni economice SUA se eliberează de capitalul moral depășit, își modifică structura economică; țările industrial slab dezvoltate în aceste perioade reușesc să-și amelioreze situația economică, să reducă șomajul. SUA utilizează metodele matematice în elaborarea programelor de dezvoltare la nivelul micro-, mezo-, macro-, internațional.

Exportul SUA și numărul populației ocupate în câmpul muncii sunt într-o dependență dublicitară; creșterea *exportului* contribuie la reducerea șomajului într-un anumit segment de specialiști; la creșterea șomajului printre alții; la creșterea PNB din contul creșterii volumului de produse ce asigură o valoare maximă a soldului venit-conturi; la reducerea ipotetică a PNB datorită creșterii *importului*.

Bibliografie:

1. Ganea V., Gribincea A., Nohailic S. Optimizarea creșterii economice prin intermediul difuzării inovațiilor în condiții de risc și incertitudine. Revista științifică *Studia Universitatis*. Seria Științe exacte și economice, 2009, nr. 2(22), p.224-228
2. Gribincea A. Overview of trade and production development in 2008-2009. *Analele ULIM*, vol.9, Seria Economie. - Chișinău: ULIM, 2009, nr. 9, p.23-29
3. Gribincea A., Enicov I., Ciurac Sv., Pencea D. La crise économique à l'Est de l'Europe. *Turism: o celebrare a diversității*. Conf. șt-pr. Int., (2009; Chișinău). Dezvoltarea turismului la începutul sec. XXI. 27 sept. 2009/col.red. Gribincea A. Ed.3. - Chișinău: ULIM, 2009, -341 p. (p.165-171)
4. Sava E., Ganea E. Evoluția inovațiilor: reflecții, probleme, soluții. Revista științifică: *Studia Universitatis*. Seria Științe exacte și economice, nr. 3(13), p. 90-100

Recenzent: Silvestru MAXIMILIAN, dr. hab., prof. univ., ULIM

FLUXURILE, REFLUXURILE FACTORILOR DE PRODUCȚIE ÎN RELAȚIILE EXPORT–IMPORT ALE SUA: ASPECT METODOLOGIC

Marina PRODAN, manager, SUA
Silvestru MAXIMILIAN, dr.hab., prof.univ., ULIM
Marian JIANU, drd., ULIM
Ion CIOBANU, drd., ULIM

The flow of knowledge through trade in services represents the convergence of two recent trends in U.S. industrial science and technology (S&T): an increase in R&D performance in the service sector and an increase in external and overseas innovation linkages. R&D-related data on affiliated trade in international services represent a new indicator of international industrial knowledge and technology flows. Other such indicators include high-technology goods trade, patent royalties and license fees, and foreign direct investment. International trade in research, development, and testing (RDT) services is contributing to the U.S. trade surplus in business services overall, according to data from the Bureau of Economic Analysis (BEA). Trade in RDT services can be separated into its component parts: affiliated (intracompany) and unaffiliated (cross-company) trade. Newly available data on affiliated trade show that since at least 2001, U.S. trade surpluses in RDT services have been driven more by U.S. affiliates of foreign multinational corporations (MNCs) and their relatively large exports of services than by parent companies of U.S. MNCs. This finding is consistent with the growing share these affiliates have in U.S. industrial R&D. In contrast, the unaffiliated trade surplus in RDT services has been down since 2010, due to the faster growth in imports than in exports of these services.

Succesele economice, militare, sociale ale SUA sunt generate de politicile și mecanismele economice, de procesele de renovare a structurii fondurilor productive, a produselor finite. SUA au reușit să reducă lagul „știință-producere”, să transforme produsele intelectuale în marfă, să redirecționeze investițiile pentru renovarea produselor productive, să creeze motivații pentru extinderea unor tehnologii productive și reducerea nivelului de utilizare a altora, care au devenit moral depășite. Strategia renovării fondurilor productive, a produselor finite în SUA este bazată pe sincronizarea produselor investiționale cu cele inovaționale, pe excluderea din circuitul economic din țară a fondurilor moral depășite. Și, fiindcă ramurile producătoare de „idei” oferă tot mai intens noi tehnologii, noi tipuri de bunuri și servicii (anual în SUA apar peste 50 mii de patente), structurile guvernamentale ale SUA au reușit să stabilească (prin mecanisme economice) o perioadă de amortizare mult mai redusă (până la 5 ani). Acest aspect are atât consecințe negative (produsele respective devin mai scumpe), cât și pozitive (investițiile sunt direcționate pentru tehnologiile cu o eficiență sporită). Direcțiile investiționale pot fi grupate în „tradiționale” și „inovaționale”. Investițiile făcute în tehnologiile tradiționale sunt însoțite de o anumită „inerție” și nu pot (economic) fi reorientate imediat spre crearea de noi tehnologii (sau produse); investițiile necesare în crearea tehnologiilor principial noi sunt însoțite de o eficiență economică sperată (așteptată) mult sporită în comparație cu tehnologiile tradiționale.

Tehnologiile învechite oferă un anumit profit „azi”, cele principial noi – „mâine”. În consecință, firmele-gigant, în urma reorientării investițiilor, pot suporta pierderi considerabile, cele mici și mijlocii mai ușor pot refuza perfecționarea tehnologiilor moral depășite și trecute la crearea tehnologiilor principial noi, eficiente, fără de precedent în spațiu și în timp. Această logică poate explica pionieratul firmelor mici și mijlocii din SUA în procesele de renovare a fondurilor productive, a produselor finite; importanța și necesitatea existenței firmelor mici și mijlocii; forța economică ce le asigură succesul firmelor mici și mijlocii în procesele concurențiale cu firmele-gigant. În SUA tehnologiile productive au o perioadă de „viață” de 10-15 ani, însă sunt funcționale în țară nu mai mult de 10 ani, după aceea fiind exportate. Produsele, create de astfel de tehnologii, pot fi solicitate pe piața SUA pe parcursul a 5-7 ani, după care firmele producătoare sunt „impuse” de consumatorul național să-și exporte produsele. Economia SUA nu poate fi tratată ca o economie deschisă dintr-un șir de considerente: *exportul* SUA nu este liber pentru toate direcțiile; tehnologiile performante sunt comercializate selectiv, restrictiv; SUA duce o politică de control asupra nivelului prețurilor pe piețele internaționale. Economia SUA nu este nici închisă, nici deschisă, nici mică, nici mare fiind o combinație convexă dintre extremele enumerate. În funcționarea economiei SUA pot fi întâlnite aspecte specifice economiilor închise, cât și economiilor deschise. Pentru economia SUA sunt valabile politicile economice generate de dependențele IS-LM caracteristice economiilor închise. La acestea sunt suplimentate politicile

economice generate de modelul Mundell–Fleming. În dependență de situația economică pe piața internă, externă, SUA își elaborează cu iscusință, își modifică, își adaptează politicile economice pentru soluționarea problemelor respective. Volumul de mărfuri și servicii, cursul de schimb valutar (valută străină la 1 dol SUA), *exportul net* pot fi influențate de stimulentele bugetare, creditare, de politicile protecționiste (tabelul 1). Dependențele enumerate sunt atestate, dacă admitem că economia SUA totuși este deschisă, deci, funcționează după modelul Mundell–Fleming.

Tabelul 1. Rezultante ale politicilor economice, generate de modelul Mundell–Fleming

	Volumul de mărfuri și servicii - γ	Valută străină la 1 dol.SUA, cursul de schimb valutar - e	Soldul EXPORT-IMPORT, EXPORTUL NET - NX
Stimulente bugetare	γ - nu este influențat	e – crește	NX – descrește EXPORTUL – descrește IMPORTUL – crește
Stimulente creditare	γ - crește	e – descrește	NX – crește EXPORTUL – crește IMPORTUL – descrește
Politici protecționiste	γ - nu este influențat	e – crește	NX – nu este influențat

Sursa: investigațiile autorilor

Conform datelor statistice din tabelul 2, *exportul net* al SUA cu UE-27, începând cu anul 1996, a fost în descreștere până în anul 2005 inclusiv. Deprecierea dolarului în comparație cu euro a stimulat *exportul*, a defavorizat *importul* și, începând cu anul 2006, *exportul net* înregistrează o creștere relativ ușoară. Criza financiară din anii 1998-1999 a redus considerabil capacitățile de cumpărare a țărilor din UE și în consecință *exportul* SUA în UE s-a redus cu cca 4% în anul 1998, cu 8,7% în anul 1999 față de volumul exportului din anul 1997; *importul* din UE-27 în SUA a înregistrat o creștere ușoară.

Exportul, importul SUA-UE-27 cuprind: mașini de oficiu; mașini automate de prelucrare a datelor, mașini prelucrătoare de date codificate; aparate și accesorii pentru mașinile automate de prelucrare a datelor; aparate TV, inclusiv monitoare; aparate radio; aparate de reproducere; echipamente de telecomunicare; mașini electrice (fără mașinile generatoare de electricitate; aparate electrice de protecție a circuitelor; echipamente pentru redistribuirea electricității; aparate de diagnosticare medicală; aparate electrice pentru consum general; valve și tuburi termice, catoade și fotocatoade; mașini pentru transportul de persoane, de bunuri. Observăm că *exportul, importul* SUA-UE 27 sunt constituite din produse finite cu un consum înalt de muncă calificativă și cu un consum înalt de produse intelectuale materializate în mărfurile și serviciile *exportate, importate*. *Exportul* din SUA în UE-27 a cunoscut creșteri semnificative în anii 1997-1999, după care urmează o reducere a volumului *exportului* (cu excepția anului 2003) de la 151% în anul 1999 până la 87,2% în anul 2008. În aceste condiții, SUA au întreprins un șir de acțiuni, inclusiv deprecierea dol comparativ cu euro. Cota-parte a exportului net al SUA cu UE-27 în perioada 1999-2008 nu a depășit 1% în raport cu PNB al SUA (tabelul 2).

Tabelul 2. Dinamica exportului, importului SUA cu UE-27 (b.n. dol. SUA)

<i>Indicatori</i> \ <i>Anii</i>	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
EXPORT	131	144	152	154	168	163	147	155	174	187	215	247	275
$\frac{\text{EXPORT}_{t+1}}{\text{EXPORT}_t} \cdot 100\%$	-	110	106	101,3	109,1	97	90,2	105,4	112,3	107,5	115	115	111,3
IMPORT	151	167	187	207	235	234	240	261	292	320	341	364	377
$\frac{\text{IMPORT}_{t+1}}{\text{IMPORT}_t} \cdot 100\%$	-	110,6	112	110,7	113,5	99,6	102,6	108,8	111,9	109,6	106,6	106,7	103,6
EXPORT-IMPORT= EXPORT NET	-20	-23	-35	-53	-67	-71	-93	-106	-118	-133	-126	-117	-102
$\frac{(\text{EXPORT NET})_{t+1}}{(\text{EXPORT NET})_t} \cdot 100\%$	-	115	152	151	126	106	131	139,8	111,3	112,7	94,7	92,9	87,2
PNB al SUA în prețuri curente	-	-	-	9535, 5	9951, 5	1028 6,2	1064 2,3	1114 2,1	1186 7,8	1263 8,4	1339 8,7	1407 7,6	1444 1,4
$\frac{NX \text{ cu UE} - 27}{PNB} \cdot 100\%$	-	-	-	0,56	0,67	0,69	0,87	0,95	0,99	1,05	0,94	0,83	0,71

Sursa: investigațiile autorilor

Oficialitățile SUA studiază cele mai diverse aspecte ale dinamicii economice. O atenție deosebită în SUA este acordată modificărilor structurale, tehnologice, cauzelor ce provoacă oscilații economice, mecanismelor economice stimulative, antistimulative. Programele de dezvoltare economică a SUA sunt elaborate în baza cercetărilor științifice. Adoptarea deciziilor economice în SUA sunt însoțite de enumerarea consecințelor pozitive, negative potențial posibile; sunt rezultatul unor elaborări sistematice, complexe. Tratatările teoretice, profund științific argumentate, sunt solicitate de către structurile guvernamentale ale SUA, fiind puse la baza conceptelor de reglare a funcționării economiei SUA. Succesul în dezvoltarea economică SUA îl obține în baza unor ideologii economice flexibile, dar SUA nu ideologii-dogme, ci în dependență de problemele conjuncturale, de succesele și insuccesele teoriei economice, își modifică suportul, baza teoretică, puse la temelie deciziilor. Reevaluarea formelor și metodelor de interacțiuni concurențiale de către Congresul și Președinția SUA a creat în țară un sistem economic adaptabil la cele mai diverse situații problematice. Firesc e că guvernul trebuie să contribuie la stabilitatea economică a țării. Stabilitatea, echilibrul economic pot fi realizate doar pentru perioade de scurtă durată. Neveridicitatea informației, PTȘ sunt acei factori, care implicându-se în procesele de luare a deciziilor, generează anularea deciziilor precedente echilibrate. Deci, PTȘ pentru economia națională se transformă într-un factor destabilizator. Explicația este simplă: PTȘ nu întotdeauna poate fi prognozat; la etapele adoptării deciziilor economice PTȘ a avut unele realizări sperate, așteptate, la etapele ulterioare PTȘ a evoluat neașteptat; PTȘ se desfășoară în timp neomogen, societatea umană având nevoie de o dezvoltare previzibilă și nu-și poate permite o programare economică oscilatoare similară PTȘ.

În acest context, menționăm că la nivelul macro-, nivelul de stabilitate, de echilibru economic este menținut la nivelul firmelor, îndeosebi a celor mici și mijlocii, instabilitatea economică devenind normă, iar stabilitatea excepție. Argumente suplimentare pot fi: cele 50 mii de inovații care apar anual, dar numai cca jumătate din acestea fiind materializate; stocurile economice importate din alte țări, confruntările economice dintre firmele-gigant; inaccesibilitatea unor firme la tehnologiile noi apărute în firmele concurente; nu toate firmele depun eforturi financiare în domeniul C-D, în consecință putând utiliza tehnologiile principale noi, eficiente cu o anumită întârziere în timp, cu anumite restricții. „Ideea”, produs fără lungime, lățime, volum, greutate, miros a devenit marfă. Nu oferta și cererea de idei stabilesc prețul „ideii”, ci costurile suportate de generatorii de idei și efectele care pot fi realizate în procesele productive, dacă ideile (inovațiile) respective vor fi implementate. În consecință, „ideile” se transformă în stoc-gigant, așteptându-și solicitantul. Tehnologiile de producere a tehnologiilor ne amintesc de evoluția matematicii. Omenirea s-a ocupat cu matematică, pornind din necesități pragmatice. Însă pe parcursul istoriei matematicienii au început să „confeționeze costume” (teoreme, teorii, direcții de tratare etc.) pentru ființe, care nici nu există pe pământ. Matematica s-a distanțat, în mare măsură, de problemele pragmatice. Similar matematicienilor, și generatorii de idei vin cu propuneri care ar putea fi implementate condiționat în secolele următoare.

În anul 1919, Heckscher a propus, iar în anul 1933 Ohlin B. a demonstrat că prețurile la produsele exportate sunt mai mari sau mai reduse în dependență de prețurile factorilor de producție din țările respective. Dacă în țară este un deficit de muncă, conform afirmației lui Ohlin B., atunci prețul la muncă este mai mare și munca materializată în produsul exportat generează un preț relativ (în comparație cu țările unde există un excendent de muncă), mai ridicat (și invers). Aceeași logică este pusă la baza tuturor factorilor de producție: factorul deficitar este mai scump, iar cota-parte a factorului deficitar materializată în produs determină prețul produsului exportat. Logic e, și Ohlin B., probabil, s-a condus de această logică, să

se trateze fluxurile, refluxurile factorilor de producție prin teoria vaselor comunicante: statele, în relațiile economice externe exportă produsele cu costuri interne mai reduse; importă produsele care în economia națională ar fi mai scumpe. În acest mod, *exportul, importul* dintre state este echivalent cu *fluxul, refluxul* factorilor de producție. Afirmațiile, teoretic demonstrate, pot fi puse (și au fost puse) la baza conceptului de specializare a țărilor în producerea mărfurilor.

Dotarea diferită a țărilor cu factori de producție condiționează prețuri relative diferite. De exemplu, SUA cu abundență de capital, iar Republica Moldova cu abundență în forță de muncă au prețuri diferite ale factorilor de producție care nu pot să nu se răsfrângă asupra prețurilor relative ale mărfurilor A și B. În consecință, și SUA, și Republica Moldova se specializează în producția acelor mărfuri (A sau B) care se realizează relativ mai ieftin. Forța de muncă în Republica Moldova, fiind mai ieftină, va avea un cost de preț relativ mai avantajos față de SUA.

În figura 1 sunt reprezentate curbele posibilităților de producție ale SUA și Republicii Moldova pentru mărfurile A și B, reprezentând oferta. Curbele de indiferență sunt asociate cererii. Coordonatele punctelor M și S reprezintă producția și consumul inițial în SUA, în Republica Moldova, înainte ca aceste țări să facă comerț cu mărfurile A și B. În cazul unei economii închise, aceste țări vor produce ambele produse, pornind de la necesitățile proprii. Republica Moldova, fiind mai săracă în capital, va produce marfă cu un consum mai mare de muncă vie. Ambele țări suportă costuri relativ sporite: SUA va suporta costuri sporite de muncă; Republica Moldova – de capital. După deschiderea economiei, conform teoriei Heckscher-Ohlin, SUA exportă marfa B, a cărei producție necesită folosirea intensivă a factorului relativ mai abundent și mai ieftin (capitalul); Republica Moldova – munca vie.

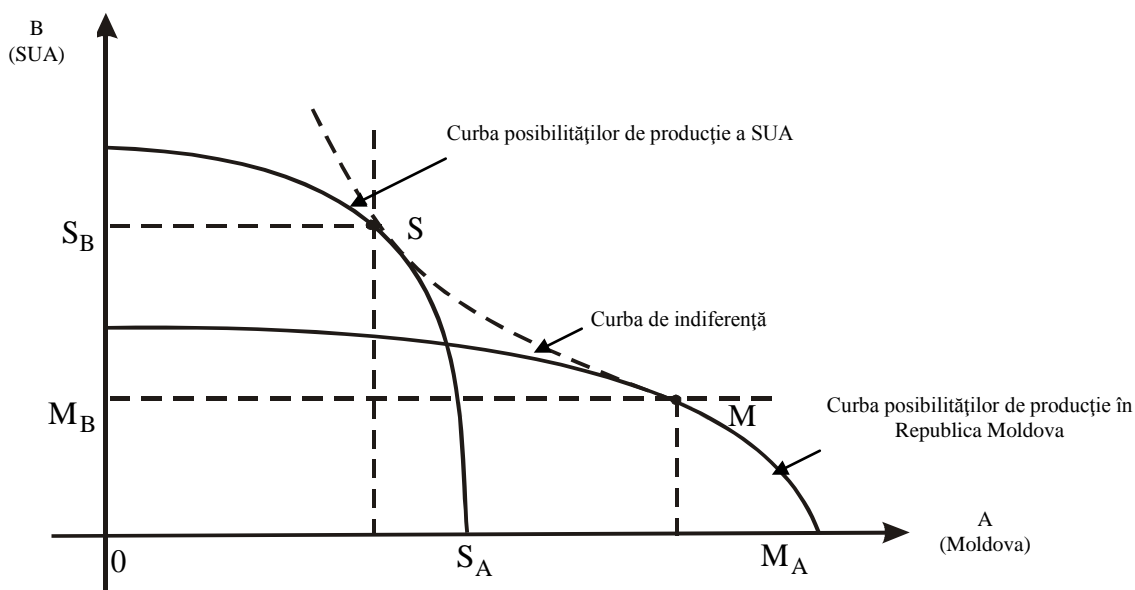


Fig.1. Avantajul comparativ ratat
Sursa: investigațiile autorilor

După ce aceste două țări încep să facă comerț, curba de indiferență inițială se deplasează spre dreapta, în sus; SUA produce mai multă marfă B; Republica Moldova produce mai multă marfă A; schimbul *export-import* asigură necesarul fiecărei țări de marfă A, marfă B. Această teorie, numită teoria înzestrării cu factori, explică geneza avantajului comercial. Însă conceptul, derivat din teorema Heckscher-Ohlin, nu poate fi găsit în relațiile practice *export-import* și, deci, rămâne de importanța teoretică. Acest lucru, pentru prima dată, a fost observat de

către Vasile Leontiev care în anii '50, secolul XX, în baza informației BLR din anul 1947, a calculat cheltuielile totale de capitalul materializat în produsele exportate, importate; de muncă materializată în produsele exportate, importate. Rezultatul obținut a fost diametral opus așteptărilor față de teorema Heckscher-Ohlin. Deducerile empirice ale lui Vasile Leontiev pot fi interpretate și teoretic. În acest scop, să urmărim metodologia determinării coeficienților cheltuielilor totale de capital, de muncă în baza coeficienților de cheltuieli directe și indirecte. Sub formă matriceală modelul matematic al BLR are forma $AX + Y = X$, unde: A – matricea coeficienților direcți; Y – vectorul produsului finit; X – vectorul produsului global; sau $(I - A)X = Y$ de unde: $X = (I - A)^{-1}Y$, unde $(I - A)^{-1}$ – matricea coeficienților cheltuielilor totale; elementele acestei matrice arată cu cât trebuie să crească producția ramurilor din economia națională pentru a asigura creșterea cu o unitate a produsului finit în ramura considerată; similar se determină creșterea cheltuielilor privind forța de muncă ce corespunde creșterii cu o unitate valorică a produsului finit în ramura considerată. Matricea $(I - A)$ are o serie de proprietăți: elementele diagonale sunt nenegative; toate elementele nedigonale sunt negative; suma elementelor, plasate în aceeași coloană, este nenegativă; determinantul matricei este pozitiv, subunitar; toate elementele matricei $(I - A)^{-1}$ sunt pozitive. Ultimele două proprietăți pot fi demonstrate. O interpretare originală este propusă de către Kossov V. [6], care a demonstrat că determinantul matricei nu depășește 1 pentru o balanță compusă din două ramuri pentru care se scrie sistemul:

$$\begin{cases} (1 - a_{11})X_1 - a_{12}X_2 = Y_1 & (1) \\ -a_{21}X_1 + (1 - a_{22})X_2 = Y_2 & (2) \end{cases}$$

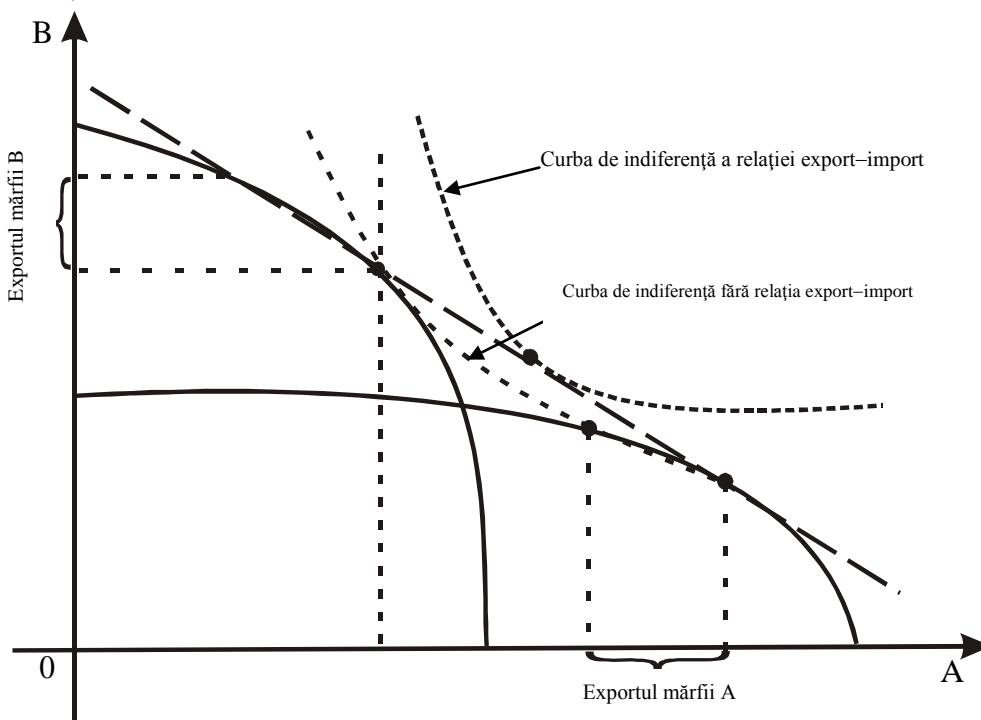


Fig.2. Avantajul comercial

Determinăm produsul global al ramurii 2 din ecuația (2): $X_2^{(1)} = \frac{Y_2}{1 - a_{22}} + \frac{a_{21}}{1 - a_{22}} X_1$; din ecuația (1) $X_2^{(2)} = \frac{1 - a_{11}}{a_{12}} X_1 - \frac{Y_1}{a_{12}}$ care pot fi

interpretate grafic (fig.3). Vectorul $X^{(e)} = (X_1^{(e)}; X_2^{(e)})$ constituie produsul global de echilibru al ramurii 1; al ramurii 2, dacă exogen sunt cunoscuți produsul finit Y_1 și Y_2 ; coeficienții a_{11} , a_{12} .

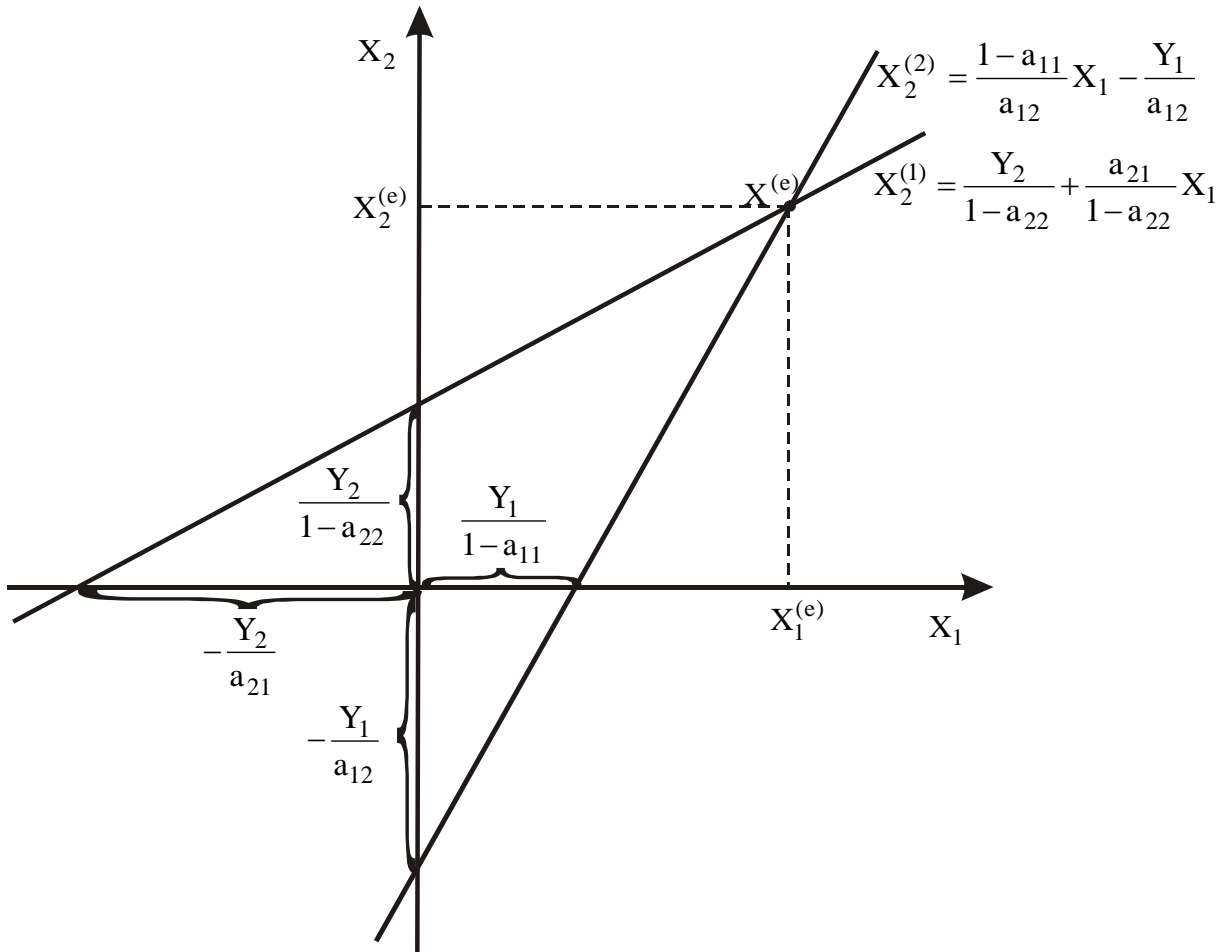


Fig.3. Produsul global de echilibru

Creșterea marginală a produsului global $X_2^{(2)}$ este determinată de coeficientul unghiular $\frac{1-a_{11}}{a_{12}} > 0$, căci $1-a_{11} > 0$; $a_{12} > 0$ (dacă $a_{12} = 0$, atunci $X_2^{(2)}$ este verticală; creșterea marginală a produsului global $X_2^{(1)}$ este determinat de coeficientul unghiular $\frac{a_{21}}{1-a_{22}} > 0$, căci $a_{21} > 0$; $1-a_{22} > 0$. Dreptele $X_2^{(1)}$ și $X_2^{(2)}$ se intersectează în cadranul I numai în cazul când $\frac{1-a_{11}}{a_{12}} > \frac{a_{21}}{1-a_{22}}$ de unde obținem $(1-a_{11})(1-a_{22}) - a_{12} \cdot a_{21} > 0$ sau $\begin{vmatrix} (1-a_{11}) - a_{12} \\ -a_{21}(1-a_{22}) \end{vmatrix} > 0$

Volumul *exportului* din SUA este componenta produsului finit Y_1 ; Y_2 . Creșterea *exportului* mărfii 2 contribuie la creșterea coeficientului unghiular al dreptei $X_2^{(1)} = \frac{Y_2}{1 - a_{22}} + \frac{a_{21}}{1 - a_{22}} X_1$; creșterea exportului mărfii 1 contribuie la

reducerea coeficientului unghiular al dreptei $X_2^{(2)} = \frac{1 - a_{11}}{a_{12}} X_1 - \frac{Y_1}{a_{12}}$. În

consecință, punctul $X^{(e)}$ se „deplasează” spre dreapta, în sus. Matricea $(I - A)^{-1}$ are o aplicație deosebit de importantă în economia națională. Tocmai elementele acestei matrice i-au permis lui Vasile Leontiev să obțină niște rezultate ce contrazic teorema Heckscher-Oblin. Pentru a demonstra că elementele matricei $(I - A)^{-1}$ constituie coeficienții cheltuielilor totale vom scrie identitatea:

$$(I - A)(I + A + A^2 + A^3) = I + A + A^2 + A^3 - A - A^2 - A^3 - A^4 = I - A^4;$$

pentru cheltuielile indirecte de ordinul 4 –

$$(I - A)(I + A + A^2 + A^3 + A^4) = I + A + A^2 + A^3 + A^4 - A - A^2 - A^3 - A^4 - A^5 = I - A^5;$$

pentru cheltuielile indirecte de ordinul k –

$$(I - A)(I + A + A^2 + A^3 + \dots + A^k) = I + A^{k+1};$$

Elementele matricei A stabilesc condiția $0 < a_{ij} < 1$; pentru $k \rightarrow \infty$

$$\lim_{k \rightarrow \infty} A^{k+1} \text{ și } (I - A)(I + A + A^2 + A^3 + \dots + A^k) = I \text{ deci}$$

$$I + A + A^2 + A^3 + \dots + A^k = (I - A)^{-1}.$$

Vasile Leontiev a utilizat elementele matricei $(I - A)^{-1}$ preluate din BLR ale SUA pentru anul 1947 și a căpătat un rezultat opus teoremei Heckscher-Ohlin: SUA importă produse cu mai mult capital materializat în produsele importate; exportă produse cu mai multă muncă materializată în produsele exportate. Cu alte cuvinte în fiecare milion de dolari de produse exportate din SUA sunt incluse cheltuieli de capital mai puține decât în milionul de produse importate; SUA importă capital materializat și exportă munca. Alogic la prima vedere fiindcă în SUA tocmai capitalul este în exces, iar munca în deficit și având exces de capital, SUA importă capital; având deficit de muncă – exportă muncă materializată. Dacă teorema Heckscher-Ohlin ar fi demonstrată nu numai teoretic, dar și practic, atunci SUA în relațiile economice internaționale ar trebui să se specializeze în producerea mărfurilor cu o intensitate de muncă mai sporită. În baza rezultatelor obținute Vasile Leontiev determină soldul $\Delta K = k_e - k_m$; $\Delta L = l_e - l_m$, unde: k_e - quantumul capitalului fix materializat într-un mln. Dol. de produse exportate; k_m - indicator similar pentru produsele importate; similar sunt interpelați și indicatorii l_e ; l_m . Comerțul exterior contribuie la substituția reciprocă dintre capitalul exportat, importat; dintre munca exportată, importată. În acest sens, Vasile Leontiev propune indicele:

$$\alpha = \frac{k_m}{k_e} \cdot \frac{l_m}{l_e} = \frac{k_m}{k_e} \cdot \frac{l_e}{l_m} = \frac{k_m}{l_m} \cdot \frac{l_e}{k_e} = \frac{k_m}{l_m} \cdot \frac{k_e}{l_e}.$$

Vasile Leontiev a examinat numai situațiile:

$\Delta k > 0$; $\Delta l < 0$ și $\Delta k < 0$; $\Delta l > 0$. Dacă $\alpha > 1$, atunci SUA importă mai mult capital fix materializat comparativ cu exportul; SUA exportă mai multă muncă materializată în produsele exportate comparativ cu importul; $\alpha < 1$ indică situația

opusă. Prin indicele α , Vasile Leontiev a reușit să confirme rezultatele obținute cu ajutorul BLR în baza datelor SUA din anul 1947–1951. În viziunea noastră, și concluziile lui Vasile Leontiev, și teorema Heckscher-Ohlin sunt adevărate și nu pot fi contrapuse fiindcă rezultatele nu sunt comparabile. În această teoremă au fost examinate unele situații de *export–import*, iar în BLR altele. La această concluzie a ajuns și P.Samuelson în [International Trade and the Equalisation of Factor Prices. – Economic J. 1948, v.58 N230]. Rezultatele căpătate de către Vasile Leontiev n-au fost confirmate în baza BLR a SUA din anul 1962 [Baldwin R. Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade. – American Econ. Rev. 1971. v.61, N.1 p.134]: la 1 mln. dol. de produse exportate și produse importate din și în SUA revine un capital, respectiv, 1,876 mln. și 2,132 mln.; raportul $k_m : k_e = 1,14$; munca revenită este de 0,0142 mln. și 0,018 mln.; raportul $l_m : l_e = 1,27$;

$$\alpha = \frac{k_m}{k_e} : \frac{l_m}{l_e} = 1,14 \cdot 1,27 = 1,45 > 1. \text{ Deci, comerțul internațional este}$$

avantajos pentru toți participanții, depinzând de influența politicilor economice respective a fiecărei țări. S-ar putea admite că lipsa unor resurse materiale determină structura *exportului, importului* SUA și nu excedentul de capital, deficitul de muncă. Importul resurselor naturale contribuie la creșterea capitalului materializat în import, însă cota acestuia îi reduce valoarea indicelui α de la 1,45 până la 1,04, deci, confirmă rezultatele empirice ale lui Vasile Leontiev. Competitivitatea economiei SUA se rezumă la două momente: dotarea economiei cu factori de producție; factorii de producție trebuie să fie calitativi, care nu sunt legați direct de prețuri și costuri (produsele principial noi, inovațiile, produsele de calitate superioară, cele de mărci recunoscute la nivel mondial etc.). Atribuțiile SUA includ forma și consistența mediului economic prin faptul că promovează crearea avantajului competitiv prin cererea sporită la produsele SUA; starea factorilor de producție; structura industrială; dezvoltarea industriilor complementare. SUA, spre deosebire de alte țări, nu se confruntă cu o concurență perfectă pe piața mondială: statul reglează prin diverse mecanisme economice și restricții fluxurile, refluxurile de mărfuri și servicii. Astfel de implicații ale statului nu pot să nu influențeze valoarea indicelui α . SUA, prin operațiile sale de *export*, într-adevăr, având un deficit de muncă vie, exportă muncă materializată în produsele exportate mai multă decât importă muncă materializată în mărfurile importate.

Aceasta poate fi explicat, în viziunea noastră, prin excedentul de muncă calitativă în SUA și deficitul de pregătire profesionistă în țările–partenere în relațiile *export–import*. Nivelul înalt de calificare a forței de muncă din SUA determină structura *exportului*. SUA, exportând mărfuri, exportă munca calificată materializată în aceste mărfuri. De aceea se creează impresia că SUA, având deficit de muncă – exportă muncă. În realitate, SUA au exces de muncă calificată materializată în mărfurile exportate. Munca calificată costă mult. Procesul de pregătire profesionistă este de lungă durată și scump. SUA însă s-a transformat în țară atractivă și „smântânește” multe țări din lume de munca calificată, reducând costurile pentru pregătirea profesionistă a muncii, sărăcește forța de muncă a altor țări. Structura *exportului* SUA este considerabil influențat de PTȘ și doar ipotetic, în anumite condiții, care în practica comerțului exterior nu pot fi întâlnite, de factorii enumerați în teorema Heckscher-Ohlin. În practica comercială externă pot exista situații în care concluziile despre fluxurile de capital, de muncă sunt opuse celor demonstrate în teoremă. În acest scop se introduce noțiunea de intensitate a factorilor de producție care poate fi interpretată astfel: de câte ori mărimea

capitalului materializat în produsul dat (la o unitate) depășește munca materializată în acest produs, adică, $\frac{K}{Y} : \frac{L}{Y} = \frac{K}{L} = q$.

Firește e să admitem că unul și același produs în dependență de tehnologiile utilizate au structuri de tipul q diferite. Prin indicele q se reușește cuantificarea caracteristicii fiecărei tehnologii. Este știut că MPK și MPL sunt în dependență inversă respectiv cu capitalul K , cu munca L . Deci, indicele q și raportul $\frac{MPL}{MPK}$ sunt în dependență directă. Teorema Heckscher-Ohlin nu poate fi aplicată dacă admitem cazul că creșterea raportului $\frac{MPL}{MPK}$ poate modifica indicele q .

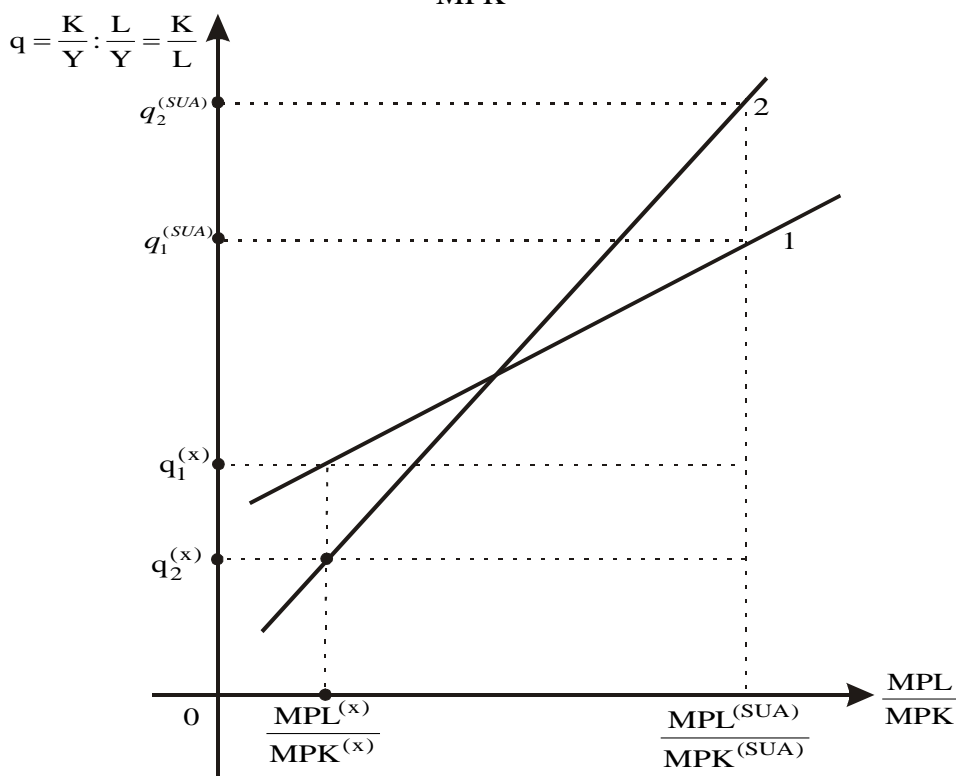


Fig.4. Evoluții posibile ale indicelui q

Creșterea raportului $\frac{MPL}{MPK}$ contribuie la creșterea capitalului K la o unitate de muncă, materializată în produsele exportate, importate. Însă creșterea capitalului K la o unitate de muncă pentru diferite țări poate fi diferită. Cu alte cuvinte, dreptele (1) și (2) din figura 4 pot avea coeficienți unghiulari diferiți. Pentru țara X , cu care SUA întreține relații economice externe, raportului $\frac{MPL^{(x)}}{MPK^{(x)}}$ îi corespund valorile $q_1^{(x)}$ și $q_2^{(x)}$, adică, pentru marfa (1) cota capitalului la o unitate de muncă depășește cota capitalului la o unitate de muncă pentru marfa (2), $q_1^{(x)} > q_2^{(x)}$; însă sub impactul sinergetic al PTȘ, sub impactul creșterii volumului de capital, de muncă, specific economiei SUA, creșterea raportului $\frac{MPL}{MPK}$ până la $\frac{MPL^{(SUA)}}{MPK^{(SUA)}}$ schimbă relațiile $q_1^{(x)} > q_2^{(x)}$ în $q_1^{(SUA)} < q_2^{(SUA)}$. În urma acestor modificări

indicele $q_1^{(SUA)} \succ q_1^{(x)}; q_2^{(x)}$, $q_2^{(SUA)} \succ q_1^{(x)}; q_2^{(x)}$. În consecință, în SUA capitalul este în exces, iar munca în deficit și conform teoremei trebuie așteptat un export al mărfurilor cu mai mult capital materializat în produsele exportate. Dar în astfel de situații, deoarece în mărfurile exportate s-a investit cota capitalului și cota muncii, SUA se transformă într-o țară cu deficit de capital și exces de muncă. Deci, teorema Heckscher-Ohlin pentru cazul examinat nu este valabilă. Calitatea muncii, materializată în mărfurile exportate de către SUA, este mult superioară muncii materializate în importul SUA. În SUA se observă exces și de capital, și de muncă. Muncă, fiind de o calitate superioară comparativ cu munca din țările parteneri-economici cu SUA, determină structura comerțului exterior. Dacă în calculul comparativ se ține cont și de factorul uman participant la crearea plusprodusului, atunci valoarea indicelui α se reduce cu 10%, dar în continuare rămâne supraunitar. Printre factorii care determină volumul și structura *exportului*, *importului* SUA trebuie să enumerăm ramurile producătoare de produse intelectuale, ramurile consumatoare de inovații, inclusiv structurile guvernamentale care își perfecționează activitățile sub impactul produselor intelectuale. Cheltuielile SUA pentru dezvoltarea științei, tehnologiilor, pentru diverse încercări științifice (cu și fără succes) contribuie la reducerea costurilor productive, la creșterea performanțelor economice, creează condiții, transformă țara în monopolist al unui șir de produse solicitate pe piața mondială. În SUA între ramurile generatoare de produse intelectuale și mărfurile acestor ramuri destinate exportului există o dependență directă, cu un înalt coeficient de corelație. Acest aspect servește drept argument pentru explicarea succesului SUA pe piața mondială.

Conform teoremei Heckscher-Ohlin țările cu nivel similar de dezvoltare a științei, tehnologiilor, relațiilor economice vor fi reduse. Este o afirmație mult discutabilă. Este vorba că țările cu un înalt grad de dezvoltare științifică au posibilitatea în unele direcții economice, să se complimenteze. Dimpotrivă, relațiile *export-import* ale SUA se dezvoltă și se vor dezvolta tocmai cu țările economic avansate, devenind realitatea procesului de specializare a țărilor în anumite domenii științifice. Succesul SUA în relațiile *export-import* se datorează mult acumulării de către SUA a „numărului critic” de specialiști, superspecialiști. În SUA s-au creat condițiile necesare și suficiente pentru „reproducerea” și atragerea din alte țări a muncii calificate. SUA au demonstrat că relațiile economice externe pot (și trebuie) deveni convenabile numai în baza dezvoltării științei, realizării unor tehnologii productive de performanță, creării a unor produse, servicii principial noi, fără precedent, de care consumatorul potențial nu se poate lipsi.

Relațiile economice interstatale nu pot fi înscrise, explicate printr-o teoremă sau ideologie, ele pot fi constatate, analizate. Fiecare flux, reflux de capital, muncă și alți factori de producție au explicațiile respective, generate de anumiți factori politici, economici, sociali, ecologici, strategici etc. Teorema Heckscher-Ohlin este adevărată, pornind de la anumite condiții inițiale (lipsa monopolului, mărfuri omogene, absența protecționismului, mobilitatea factorilor de producție etc.). Aceste condiții în relațiile econometrice contemporane nu pot fi găsite. De aceea, acest fapt nu poate servi drept argument că teorema Heckscher-Ohlin este doar un exercițiu intelectual, lipsit de utilitate. Teorema este un bloc, un modul în teoria economică, care explică direcțiile posibile de dezvoltare, dar nu neapărat realizabile; este un suport (sau poate fi) al unor explicații ideologice cu privire la necesitatea dezvoltării comerțului exterior; pe nimeni teorema nu-l face bogat, sărac, teorema este un „instrument” pe care economistul poate să nu-l folosească. Inegalitatea în relațiile economice externe nu este generată de „teoremă”, ci de nivelul inadmisibil de redus al științei în unele țări și foarte înalt în altele. Afirmațiile că fiecare țară trebuie să se specializeze în exportul acelor produse pentru care în țara respectivă există anumite

condiții, trebuie să fie supuse unor analize analitice. Dar cum trebuie să procedeze aceste țări, bogate în resurse materiale, în privința științei? Dacă unele țări se vor specializa în dezvoltarea științelor, iar altele în exportul resurselor naturale, apoi mai devreme sau mai târziu ultimele vor deveni și mai sărace, iar primele și mai bogate.

Specializarea țărilor în relațiile economice externe este binevenită, dacă această „specializare” este mult și profund însoțită de specializări și în dezvoltarea științei. În acest context, apare o problemă: știința este consumatoare de resurse de tot felul, dar rezultate plauzibile poate obține, dar ele pot lipsi. Pentru dezvoltarea științei este necesar a crea infrastructura investigațiilor, generatori de idei; rezultatele științifice pot fi solicitate, dacă țara dispune de ramuri industriale consumatoare de produse intelectuale. Acestea și multe alte condiții pot fi puse la baza afirmației: „Țările sărace vor deveni și mai sărace; cele bogate – și mai bogate”. Utopismul teoremei Heckscher-Ohlin se reduce la o ipoteză irealizabilă: unele țări se vor specializa în crearea de noi tehnologii productive de performanță eficiente, altele vor profita de aceste tehnologii și vor crea pentru primele mărfuri în schimbul tehnologiilor. Nici o țară nu-și poate permite să doteze altă țară cu tehnologii în schimbul unor mărfuri. Un astfel de schimb poate avea loc numai în situația când țara producătoare de tehnologii performante a „stors” tot profitul, tehnologiile devenind neperformante, moral uzate. Țările–lider în dezvoltarea economică, de regulă, exportă produse industriale (cca 75-77%), importă produse alimentare, materii prime, semifabricate (cca 80%). O astfel de structură a *exportului*, *importului* poate fi explicată prin potențialul economic sporit al țărilor–lider; prin potențialul productiv redus al țărilor sărace.

În această „specializare” în pierdere continuă vor fi (și sunt) țările producătoare de produse alimentare. Explicația e simplă: țările producătoare de produse industriale când exportă sunt monopoliste; când importă – monopsoniste; produsele industriale sunt originale; produsele alimentare sunt tradiționale; țările sărace – importatoare de tehnologii productive moral uzate nu pot deveni bogate, produsele, mărfurile acestora pe piața mondială nu pot fi performante, având costuri productive mari, deoarece prețul este același pentru toate țările și deci profitul țărilor sărace va fi relativ redus mult. Comerțul exterior poate conduce la creșterea economiei naționale în ambele țări partenere-economic dacă acesta este bazat pe anumite politici economice favorabile pentru ambele țări. În lume nu poate exista o țară cu economia absolut închisă, adică cu *exportul-zero*; cu *importul-zero*. Comerțul exterior s-a transformat într-un element al sferei productive din fiecare țară; permițând a modifica, a moderniza economiile naționale. El contribuie la crearea și implementarea tehnologiilor productive (și nu numai) performanțe, eficiente, la dezvoltarea PTȘ în fiecare țară.

Concluzii

1. Succesele economice, militare, sociale ale SUA sunt generate de politicile și mecanismele economice, de procesele de renovare a structurii fondurilor productive, a produselor finite.
2. Strategia renovării fondurilor productive, a produselor finite în SUA este bazată pe sincronizarea produselor investiționale cu cele inovaționale, pe excluderea din circuitul economic din țară a fondurilor moral depășite.
3. SUA au reușit să reducă langul „știința–producere”, să transforme produsele intelectuale în marfă, să redirecționeze investițiile pentru renovarea produselor productive, să creeze motivații pentru extinderea unor tehnologii productive și reducerea nivelului de utilizare a altora, care au devenit moral depășite.
4. Oficialitățile SUA studiază cele mai diverse aspecte ale dinamicii economice. O atenția deosebită în SUA este acordată modificărilor structurale, tehnologice, cauzelor ce provoacă oscilații economice, mecanismelor economice

- stimulatoare, antistimulatoare. Programele de dezvoltare economică a SUA sunt elaborate în baza cercetărilor științifice.
5. Tratatările teoretice, profund și științific argumentate, sunt solicitate de către structurile guvernamentale ale SUA, fiind puse la baza conceptelor de reglare a funcționării economiei SUA. Succesul în dezvoltarea economică, SUA îl obține în baza unor ideologii economice flexibile. SUA nu ideologii-dogme, ci o dependență de problemele conjuncturale, de succesele și insuccesele teoriei economice, își modifică suportul, baza teoretică, puse la temelia deciziilor.
 6. SUA, spre deosebire de alte țări, nu se confruntă cu o concurență perfectă pe piața mondială: statul reglează prin diverse mecanisme economice și restricții fluxurile, refluxurile de mărfuri și servicii.
 7. Printre factorii care determină volumul și structura *exportului, importului*, SUA, trebuie să enumerăm ramurile producătoare de produse intelectuale, ramurile consumatoare de inovații, inclusiv structurile guvernamentale care își perfecționează activitățile sub impactul produselor intelectuale. Cheltuielile SUA pentru dezvoltarea științei, tehnologiilor, pentru diverse încercări științifice (cu și fără succes) contribuie la reducerea costurilor productive, la creșterea performanțelor economice, creează condiții, transformă țara în monopolist al unui șir de produse solicitate pe piața mondială. În SUA între ramurile generatoare de produse intelectuale și mărfurile acestor ramuri destinate exportului există o dependență directă, cu un înalt coeficient de corelație.
 8. În SUA s-au creat condiții necesare și suficiente pentru „reproducerea” și atragerea din alte țări a muncii calificate. SUA au demonstrat că relațiile economice externe pot (și trebuie) deveni convenabile numai în baza dezvoltării științei, realizării unor tehnologii productive de performanță, creării unor produse, servicii principial noi, fără precedent de care consumatorul potențial nu se poate lipsi.
 9. Comerțul exterior s-a transformat într-un element al sferei productive din fiecare țară, permițând a modifica, a moderniza economiile naționale; el contribuie la crearea și implementarea tehnologiilor productive (și nu numai) performanțe, eficiente, la dezvoltarea PTȘ în fiecare țară.

Bibliografie:

1. Gribincea A. Overview of trade and production development in 2008-2009. *Analele ULIM*, vol.9. Seria Economie, Chișinău: ULIM, 2009, nr. 9, p.23-29
2. Maximilian S., Prodan M. Marea depresie economică a SUA din anii 1930-1934: evoluția modelelor de depășire. *Revista Studii Economice*, 2009, nr.3-4, p.68-74
3. Maximilian S., Stroe C. Modalități de elaborare a programelor de utilizare optimă a resurselor: aspecte metodologice. *Revista Studii Economice*, 2009, nr.3-4, p.88-102
4. Prodan M., Maximilian S. Factorii ce stau la baza succesului economiei SUA. *Revista Studii Economice*, 2009, nr.3-4, p.113-120.
5. Sava E. Relațiile economice dintre polii economici: noțiuni, concepte, experiență. - Chișinău: USM, 2009, 126p
6. Коссов В. Межотраслевой баланс. М., 1966

Recenzent: Nicolae ȚĂU, dr. hab., prof. univ., ULIM

**ПРОБЛЕМА ВЫХОДА НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК ИЗ
МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА
(2008-2010 годов)**

КРОТЕНКО Ю.И., д-р хаб., УЛИМ

The problems of withdrawal of national economies from the global economic crisis are analyzed. The measures to enhance the process of overcoming the crisis to countries with economies in transition are suggested.

Кризисные явления, сформировавшиеся к середине 2008 года в экономике США, трансформировались в один из сильнейших мировых финансово-экономических кризисов за последние более полувека. Кризис потребовал колоссальных, неординарных, скоординированных во времени, пространстве и векторах мер, предпринятых мировым сообществом на различных уровнях иерархии мировой экономической системы.

Потери от кризиса в глобальной экономике беспрецедентны. Темпы роста мирового экспорта товаров составили в 2008 году 15%, а в 2009 году упали на 23%. По коммерческим услугам темпы роста составили плюс 12% и минус 13% соответственно [1]. Однако влияние кризиса неоднозначно проявилось в страновом разрезе.

Новые независимые государства или страны с переходной экономикой по разному проходят этап жизненного цикла мирового кризиса. Для ряда из них глубина экономического падения оказалась очень значительной. Например, в Армении индекс физического объема валового внутреннего продукта (в постоянных ценах) в 2009 году составил 85,6% от уровня 2008 года, в России – 92,1% (см. табл. 1). В ряде стран с переходной экономикой падение значительно по многим показателям. В Украине, например, за год снизились показатели ВВП (на 15%), промышленного производства (на 22%), экспорта (на 41%), импорта (на 47%) и т.д.[2]

Сложные проблемы испытывает экономика Молдовы. Уровень производства и потребления так и не достиг показателей 1990 года. Ориентация на приток денежных средств трудовых мигрантов (до 37% ВВП), отказ от традиционных рынков сбыта в пользу концепции «диверсификации рынков потребителей», формирование механизма ориентации экономики на сокращение внутреннего производства (в первую очередь промышленного и научно-технического) за счет развития импорта и др. не оправдали себя. Реальная картина усугубляется экономическим падением 2009 года. В частности, ВВП Молдовы за год снизился на 6,5%, экспорт – на 18%, импорт – на 33%, а поступления из-за рубежа от трудовых мигрантов через коммерческие банки – на 29% (составив в 2009 г. \$1,18 млрд. против \$1,66 млрд. в 2008 г.). Численность безработных достигла 81 тыс. человек, что на 60% больше, чем в 2008 году [3].

Серьезное беспокойство вызывает состояние госдолга страны. На 1 января 2010г. государственный внешний долг Молдовы по сектору государственного управления составил \$957,5 млн., т.е. 21% от ВВП страны. В целом данный показатель по Молдове находится ниже допустимой нормы государственного долга по отношению к ВВП, установленной в Евросоюзе (60% от ВВП). Более того, при сравнении с «лидерами» Евросоюза по показателю доли госдолга в процентах к ВВП положение Молдовы сравнительно благополучное. В Италии, например, госдолг составляет 115,8% от ВВП, в Греции – 115,1%, в Бельгии – 96,7%. Однако для Молдовы характерны некоторые специфические особенности. Так, кредиты и займы сектора государственного управления достигли максимального уровня за последние десять лет. В дополнение к ним в истекшем году впервые за 10 лет во внешнем долге республики появились СПЗ МВФ, составлявшие на начало 2010 года 24% от общего размера кредитов и займов сектора государственного управления [4]. Более того, сектор государственного управления является лишь одним из элементов валового внешнего долга Республики Молдова. На его долю приходится лишь 22% валового внешнего долга. Суммарный объем валового внешнего долга Республики Молдова составил на начало 2010 года \$4368,83 млн., что практически сравнимо с размером ВВП страны за 2009 год (60043 млн. лей). Новая трехлетняя Программа помощи для Молдовы (2011-2013 гг.)

предполагает выделение кредитов и грантов на общую сумму в 1,936 млрд. евро или \$2,6 млрд., что существенно скажется на росте государственного долга. В результате у Молдовы появляется незавидная возможность стать европейским лидером по соотношению госдолга к ВВП. Со всеми вытекающими по опыту Греции последствиями. Это тем более опасно, так как по мнению специалистов МВФ, рост суверенных долгов может стать причиной нового экономического кризиса.

На этом фоне ярким положительным диссонансом Молдове смотрятся показатели развития экономик ряда стран СНГ. В частности, рост ВВП за 2009 год в Азербайджане составил 9,3% (при падении экспорта на 69,2%), в Узбекистане – 8,1%, в Казахстане – 1,2%, в Белоруссии 0,2%. Зафиксированы показатели роста ВВП за 2009 год в Киргизии, Таджикистане и Туркменистане (см. табл. 1).

Таблица 1. Индексы физического объема валового внутреннего продукта (в постоянных ценах)

	2001	2005	2006	2007	2008	2009
Азербайджан	109,9	126,4 ¹	134,5 ¹	125,0 ¹	110,8	109,3
Армения	109,6	113,9	113,2	113,7	106,8	85,6
Беларусь	104,7	109,4	110,0	108,6	110,2	100,2
Казахстан	113,5	109,7	110,7	108,9	103,3	98,5 ²
Кыргызстан	105,3	99,8	103,1	108,5	108,4	102,3
Молдова	106,1	107,5	104,8	103,0	107,8	92,3 ²
Россия	105,1	106,4	107,7	108,1	105,6	92,1
Таджикистан	109,6	106,7	107,0	107,8	107,9	103,4
Узбекистан	104,5	107,0	107,3	109,5	109,0	108,1
Украина	109,2	102,7	107,3	107,9	102,3	84,1 ³
В среднем по Содружеству*	106	107	108	109	106	93

1 Высокие темпы экономического роста связаны со значительным увеличением добычи нефти и газа.
2 Январь-сентябрь к январю-сентябрю.
3 III квартал к III кварталу.
* Оценка (расчет).

Источник: Межгосударственный статистический комитет СНГ (Статкомитет СНГ). <http://www.cisstat.com/rus/>

В прессе, на научных форумах различного уровня сегодня немало заявлений о благополучном выходе из кризиса, преодолении его последствий и т.п. Однако, Доминик Стросс-Кан (Dominique Strauss-Kahn) в Европарламенте в марте 2010 года заявил, что мировая финансовая система все еще нуждается в стимулирующих мерах. Хотя выход глобальной экономики из кризиса происходит более высокими темпами, чем прогнозировалось ранее. По прогнозу МВФ мировой экономический рост в текущем году достигнет 4%, а по странам ЕС на уровне 1%. В первую очередь вполне уверенно вышли из кризиса большинство развивающихся экономик, что достигнуто благодаря росту спроса со стороны частного сектора. Стросс-Кан считает, что многим странам еще рано сворачивать программы антикризисной поддержки. Тем не менее, глава Центробанка Италии и член совета Европейского центрального банка Марио Драги (Mario Draghi), считает, что уже настало время начать отказываться от мер обеспечения рынков дополнительной ликвидностью [5], хотя по мнению еврокомиссара по

развитию Андриса Пиебалгса (Andris Piebalgs) «мир нуждается в глобальном управлении» [6].

В целом следует согласиться с осторожным оптимизмом ведущих экономистов мира. Особенно учитывая серьезные проблемы в экономике ряда стран Евросоюза. В то же время видны положительные тенденции в мировой, региональных и национальных экономиках. Нижняя точка спада деловой активности в большинстве стран мира была достигнута шесть и более месяцев назад. По мнению Андрея Илларионова это является формальным признаком завершения «пучка кризисов» последних двух лет, т.к. налицо полугодовой процесс восстановительного роста [7].

Большинство стран мира, в том числе и СНГ сегодня вышли из рецессии, и располагают благоприятными прогнозами своего развития (см. табл. 2). Однако об окончании кризисного цикла можно говорить лишь при условии возвращения экономик к докризисному уровню. В Украине, например, считают, что лишь в 2012 году вернут потерянное в результате кризиса и стабилизируют развитие [8]. Для ряда стран с переходной экономикой проблема обостряется тем, что в результате кризиса они оказались за чертой 1990 года, так и не достигнув его уровня в производстве и потреблении.

Таблица 2. Прогноз темпов роста валового внутреннего продукта в постоянных ценах; в процентах к предыдущему году (на февраль 2010 года)

	2010	2011
Азербайджан	107	107
Армения	102	103
Беларусь	105	107
Казахстан	102	103
Кыргызстан	104	103
Молдова	102	104
Россия	103	103
Таджикистан	104	104
Узбекистан	107	107
Украина	102	103
СНГ в целом	103	103

Источник: Межгосударственный статистический комитет СНГ (Статкомитет СНГ). <http://www.cisstat.com/rus/>

Однако выход из рецессии не означает окончания испытаний для стран с переходной экономикой. Впереди их могут ожидать новые потрясения, особенно если восстановление экономик будет осуществляться на базе реставрации докризисной модели.

Зарождение глобального кризиса в 2007-2008 годы происходило в недрах спекулятивной экономики на основе формирования спекулятивных "пузырей" в ряде сфер, отраслей и видов деятельности. Перегрев строительного сектора, автомобильного рынка и ряда других явились следствием непрерывного роста бюджетных расходов и доступных кредитов. Это привело к неадекватным расходам экономических агентов и домашних хозяйств, надуванию спекулятивных "пузырей". Однако, применявшиеся в 2008-2009 годах антикризисные меры, например, по поддержанию банковского сектора, фактически способствовали формированию новых спекулятивных "пузырей" хотя и в других сферах. Особенно это заметно на фондовом и сырьевом рынках. В России, например, за 2009 год при падении ВВП почти на 8% фондовый рынок рос гигантскими темпами. Индекс РТС прибавил 129%, индекс ММВБ показал рост на 121,1%, а привилегированные акции Сбербанка России, например, выросли за 2009 год на 660% [9]. Такое положение на

мировых рынках вызывает определенные опасения в устойчивости развития мировой и, особенно европейской экономики в краткосрочной перспективе. Причины, вызвавшие кризис, пока не устранены. Фактически сохраняется опасность нового падения, то есть перехода траектории кризиса 2008-2009 годов из формы буквы V в форму буквы W.

Кризис показал важность смены приоритетов международных отношений. На место традиционного подхода в развитии двусторонних отношений должны прийти проекты с привлечением третьих сторон, многосторонним участием.

Мировая экономика на этапе выхода на докризисный уровень развития, органично формирует более устойчивую систему за счет массовых укрупнений и слияний. Только за несколько дней апреля 2010 года на мировом рынке зарегистрирован ряд знаковых событий в этом направлении. Группа "Московская межбанковская валютная биржа" (ММВБ) объявила о намерении после завершения консолидации сделать предложение о покупке фондовой биржи РТС. Британская авиакомпания "Бритиш эйруэйз" и испанская "Иберия" сообщили о слиянии в единый холдинг International Airlines Group (IAG). Французский автоконцерн Renault, его японский партнер Nissan и немецкий автопроизводитель Daimler Mercedes подписали соглашение о сотрудничестве, в том числе обменявшись по 3,1% акций. Предполагается, что укрупнения позволят в кратчайшие сроки достичь значительных конкурентных преимуществ. Разделяя бремя затрат и используя общие достижения, альянсы планируют выйти на новые технологические уровни производства, стабилизировать финансовое положение, расширить долю рынков.

Для стран с переходной экономикой в контексте "потенциальных проектов, интересных для третьих стран" актуально сотрудничество в таможенной области, инфраструктуре, энергетике. Это предполагает необходимость поиска новых путей, форм и методов интеграции на пространстве ЕС, Центральной, Восточной Европы и Центральной Азии.

Таким образом, можно констатировать:

1. Значительные размеры мирового финансово-экономического кризиса.
2. Выход большинства стран из рецессии, но необходимость продолжительного периода экономической реабилитации, возвращения экономик к докризисному уровню, базируясь на неспекулятивных моделях.
3. Интересный опыт преодоления кризиса демонстрируют Китай (9% роста ВВП в 2010 году), Индия (7,5%), Бразилия (4%). Китай, например, осуществляет широкие меры по государственному регулированию национальной экономики, поддержанию слабого юаня, создавая преимущества своим экспортерам, развитию внутреннего потребительского спроса и пр.
4. Для стран с переходной экономикой необходима смена приоритетов международных отношений в сторону привлечения третьих стран к развитию двусторонних отношений, особенно в таможенной области, инфраструктуре, энергетике.
5. Для достижения целей выхода на докризисный уровень и уровень 1990 года страны с переходной экономикой должны активизировать деятельность в нормативных сферах интеграции (рынках товаров и услуг, труда и инвестиций).
6. Следует реформировать взаимоотношения в зоне торговли стран СНГ, базирующихся на соглашениях о свободном обмене [10], в направлении оформления многостороннего соглашения о зоне свободной торговли, модифицированного по аналогии действующего в рамках ЕС.

7. В области рынка рабочей силы необходимо формирование новых подходов в сфере обращения рабочей силы, оформление социально-экономических аспектов проблемы осуществления миграционных процессов.

8. В инвестиционной сфере целесообразно увеличить объемы прямых иностранных инвестиций, улучшить инвестиционный климат, сократить административные барьеры, облегчить таможенные процедуры, расширить рамки стимулирования инвесторов.

9. Необходимо квалифицированное, политически неангажированное отслеживание экономической ситуации в странах ЕС и еврозоны, особенно в группе стран PIGS (Португалия, Ирландия, Греция, Испания), а также Италии и не входящей в еврозону Великобритании, имеющих бюджетный дефицит, превышающий в 3-5 раз допустимый в ЕС уровень. Следует учитывать, что наблюдающееся в 2010 году снижение курса евро по отношению к доллару выгодно ведущим экономикам ЕС, стимулирует их развитие и может искусственно поддерживаться.

10. Целесообразно введение в Молдове режима жесткой экономии расходов бюджетных средств в первую очередь в секторе государственного управления.

11. Для достижения кумулятивного эффекта предпринимаемые меры должны носить системный, совокупный характер, учитывающий особенности национальных экономик и их готовность к реформированию.

Библиография:

1. Trade to expand by 9,5% in 2010 after a dismal 2009, WTO reports. WTO: 2010 press releases. Press/598. 26 March 2010. // www.wto.org/english/news_e/pres10_e/pr598_e.htm
2. Основные макроэкономические показатели стран СНГ (январь-декабрь 2009 в % к январю-декабрю 2008). Межгосударственный статистический комитет СНГ (Статкомитет СНГ). <http://www.cisstat.com/rus/>.
3. www.statistica.md.
4. Валовой внешний долг Республики Молдова (на конец года, млн. долларов США) // www.statistica.md
5. IMF Head Says Sovereign CDS Not 'Big' as EU Plans Law http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=aWM1W3_2Pt.s
6. Еврокомиссар Пиебалгс: "Мир нуждается в глобальном управлении, а оно означает, что нет нищеты". 31/03 20:12 CET. // ru.euronews.net/2010/03/31/eu-development-commissioner-confident-over-haiti-aid-evolution/
7. Андрей Илларионов: мировой экономике угрожают «пузыри». Голос Америки, 02 марта 2010. <http://www.iea.ru/macroeconom.php?id=22>
8. Главные новости Украины: Кабмин обещает преодолеть кризис в 2012 году. <http://newsme.com.ua/politics/413357/>.
9. Яровой Артур. Фондовый рынок России. Итоги 2009 года. <http://www.yarovoii.com/russia-2009.html>.
10. Стратегия привлечения инвестиций и продвижения экспорта на 2006-2015 годы. Постановление правительства Республики Молдова №1288 от 09.11.2006. // Официальный монитор Республики Молдова, 2006, №181, 22 ноябр., с.6.

Recenzent: Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., prof. univ.

II. REALIZĂRI, EXPERIENȚE, PUBLICAȚII

ADAPTING THE PUBLIC SECTOR TO THE NEW PROCEDURE OF ASSESSING PERFORMANCE AND TRAINING NEEDS

Tamara GHEORGHITA, head of division, State Chancellery

Din 1 ianuarie 2009 activitatea funcționarilor publici din Republica Moldova este reglementată de un cadru legislativ, care include Legea privind Codul de conduită a funcționarului public, Legea cu privire la funcția publică și statutul funcționarului public. Pentru a asigura punerea în aplicare a prevederilor noului cadru legislativ, a fost elaborat și se află în curs de implementare 7 noi proceduri de personal, printre care și procedura de evaluare a performanțelor profesionale a funcționarilor publici. Necesitatea evaluării performanțelor profesionale rezidă în crearea unui cadru de management, care ar permite obținerea progresului și performanței la nivel individual, de grup și organizație. În articol este expusă abordarea privind evaluarea performanțelor

profesionale, legătura dintre rezultatele evaluării performanțelor cu alte proceduri de personal, precum și propuneri pentru asigurarea succesului în implementarea acestei proceduri.

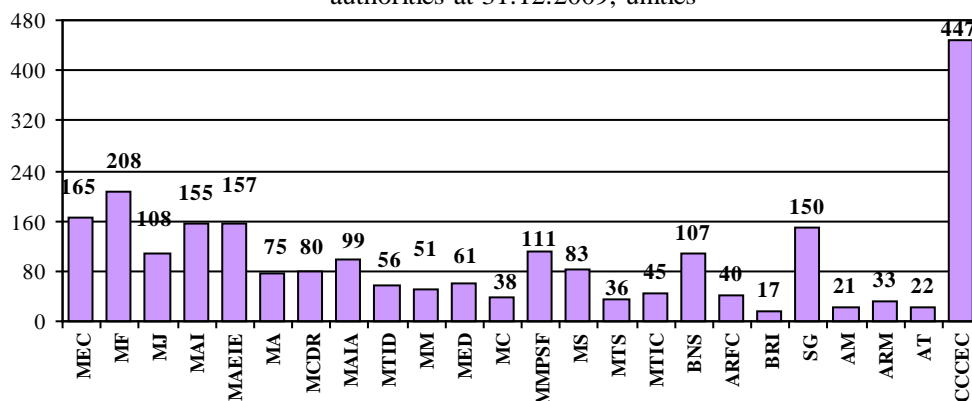
The Republic of Moldova is now undergoing political, economic and social changes. These changes carry the need for new mechanisms to lay the foundation of an ascending and sustainable development of the whole society. One cannot think of a sustainable development and society modernization without having an advanced public administration, which provides efficient and quality public services to population. The human factor, including the civil servants, plays a significant part in the reformation of the public administration.

Public Administration

According to the Constitution of the Republic of Moldova, the state central specialized bodies are the ministries, that translate into life, observing the law, the Government policy, and decisions, manage the fields entrusted to them and are accountable for their activity. The legislation provides for the creation of other administrative authorities, for the purpose of managing, coordinating and exercising control in the field of economy organization and other fields which are not directly in the ministries' competence.

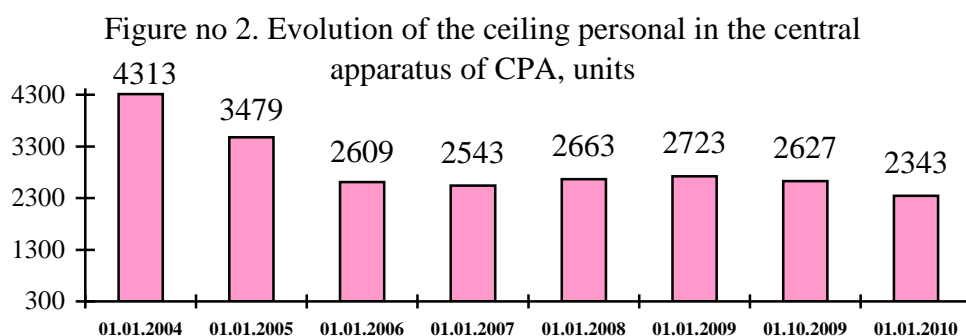
Thus, after the reorganizations and function delimitation provided by the new Government at the end of 2009 year, there are **16 ministries and 8 (instead of 13) central administrative authorities**, which have under their subordination other public institutions and deconcentrated services. The number of the personnel of these public central authorities is presented in the figure no 1.

Figure no.1. Personnel-ceiling in the apparatus of the central public authorities at 31.12.2009, unities



Source: Government Decisions

The evolution of the ceiling number of personal in the central apparatus of the ministries and other central public authorities approved within the reorganizations of the central public administration (CPA) for 2004-2009 years is presented in the figure no 2.

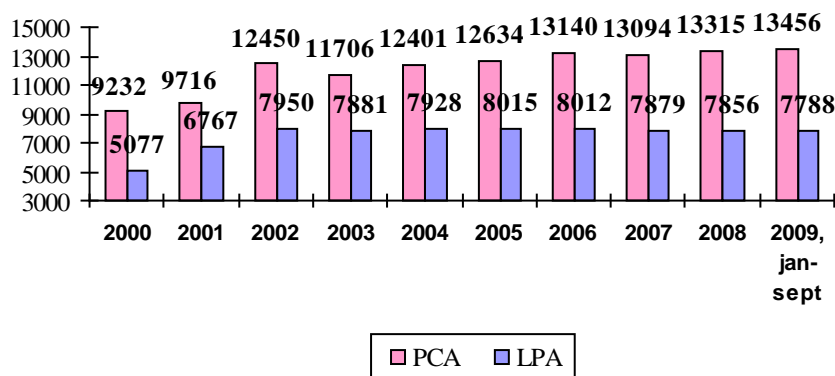


Source: [9, 2009].

Data from the figure no1 shows that due to reorganizations the personnel of the central apparatus of the central public administration were optimized. Therefore, in the quarter IV of the 2009 year, the number of ceiling personnel in these authorities was cut in an amount of 284 units. In particular, the ceiling personnel in the ministries increased by 107 units and in other central authorities reduced by 391 units. For 2004-2009 years, ceiling personnel decreased in a total **by 1970 persons or by 46%** in the central apparatus of the ministries and other public administrative authorities.

There are about **13 450 civil servants** working in the central public authorities and about **7 800 civil servants** working in the local public authorities (figure no 3).

Figure no.3. Evolution of the personnel in the public administration, persons



Source: National Bureau of Statistics

The data presented in the figure no 3 shows that the personnel in the central public administration was increased substantial for last nine years. Therefore, the optimization of the public servants is a priority of the new Government due to the engagement with the international donors.

Central Public Administration Reform

An essential part in revising the role of human resources in the activity of public administration plays the **Central Public Administration Reform Strategy**, launched by the Government in 2006 and continued with intensity by the new Government of the Republic of Moldova.

The aim of the reform is to create a modern and efficient system of central public administration, according to the principles of good governance from the European Union and Council of Europe member states. This means to achieve in

central public administration with less expenses such performances which would allow taking into account the interests and rights of citizens. The central public administration must be innovative, flexible and efficient; the operations across it must be public and transparent, while the accountability mechanism must allow achieving a positive image of it.

In order to achieve the above mentioned purpose and considering the results of the functional review of central public administration, the reform aims at achieving the following objectives:

- to develop the institutional and functional capacities of central public administration;
- to optimize the decision making process by reshaping the informational flow, to synchronize the interaction of public authorities, to improve the quality of the decisions adopted, to evaluate their impact;
- to improve the Human Resources Management in civil service and to create a professional, accountable and motivated corps of civil servants;
- to ensure interaction between the sector policy development process and budgetary process;
- to consolidate and improve the legal framework on public administration.

The subjects aimed at by the central public administration reform are ministries, other central administrative authorities, including the autonomous administrative institutions and entities, as well as their deconcentrated public services.

Human Resources Management: objectives and achievements

One of the key objectives of the central public administration reform is the improvement of Human Resources Management in civil service. To fulfill this major task, a number of objectives were set:

- Optimization of the management of the civil service positions and civil servants
- Improvement of civil servants' motivation system
- Creation of a professional corps of civil servants
- Improvement of personnel procedures.

Optimization of the management of civil service positions and civil servants

For the purpose of improving the management of human resources in central public administration, a modern normative framework on civil service was developed. The Parliament enacted the **Law no.158-XVI of 4 July 2008 on the public function (position) and status of civil servant**, which entered into force on 1 January 2009. This law aims at achieving a stable, professional, impartial, transparent and efficient civil service operating in the interests of the society and state.

The Government capacity for human resource management was built by creating the **Personnel Policy Division** in the State Chancellery, created through the reorganization of the Government Office /2/. The mission of the Personnel Policy Division is to contribute to the modernization of public administration by developing and promoting efficient state policies related to the civil service staff.

To fulfill this mission, a number of **key tasks** were set:

- to develop the state policy and legislation in this field;
- to monitor the activities linked with the public position and civil servants, performed by authorities;
- to control enforcement of the legislation in this field by public administration authorities;
- to provide methodological assistance;
- to coordinate the professional development of civil servants;
- to keep record of public positions and civil servants;

- to represent the State Chancellery in its relations with the domestic and foreign organizations in its field of competence.

When implementing the central public administration reform, the Personnel Policy Division strengthened the training system designed for civil servants, contributing essentially, among other things, to the development of the capacities of human resources divisions from ministries and other central administrative authorities. For this purpose, training courses, round tables, study tours, workshops etc. are held. Consequently, the staff members of human resources divisions from the public authorities are regularly familiarized with the local and international experience and good practices in the field of human resources management.

The Republic of Moldova does not have yet a single informational system for human resources management in civil service, which could provide quality information needed for adequate managerial decisions. A solution to this problem was the drafting of the Concept of the informational electronic system „Registry of public positions and civil servants” with the key requirements to the implementation of new informational technologies in the activity of human resources divisions from public administration authorities.

The use of the informational electronic system „Registry of public positions and civil servants” will allow to optimize the processes linked with the implementation of the personnel policy in civil service.

Improvement of civil servants’ motivation system

The existent remuneration system in civil service mostly lacks flexibility, setting tough conditions and restrictions determined by the position held; lacks transparency, while the myriad of supplements, bonuses reduces significantly their stimulating essence; does not consider the individual professional performances; the differentiation of salary between positions with different responsibilities is not essential; does not favor attraction of young specialists with modern approach into the civil service.

Considering this, a decision was made to develop a new remuneration system, which would be in line with the principle „equal pay for equal work”. For this purpose the Concept on the job classification and remuneration in civil service was drafted, along with the job descriptions for civil service positions (according to a template structure); the job classification system was drafted and piloted; the drafting of job grading system was completed. When the job classification system is approved, it will be implemented in public authorities and the law on the remuneration in civil service will be drafted.

Creation of a professional corps of civil servants

An important problem in training the civil servants is the arbitrary approach to training, without identifying the real training needs of the civil servants. To solve this problem, in the autumn of 2008, the Personnel Policy Division organized workshops to train the staff members of human resources divisions how to identify and analyze the training needs, how to plan internal and external training.

Thus, according to the provisions of the normative framework, the human resources divisions from public authorities identify the training needs of the civil servants, draft plans for internal training (*according to the template structure developed by the Personnel Policy Division*) and provide proposals for external training (*complementing subsequently the training plan with the accepted external training courses*). The internal training of civil servants is conducted in the public authority, while the external one is conducted by the Academy of Public Administration under the President of the Republic of Moldova (APA), other domestic, as well as foreign, institutions. In order to meet the training needs of the civil servants, each year the Government approves two state orders – regarding the

training of civil servants at professional development courses and regarding the postgraduate studies for Master's degree.

As a result of the methodological assistance provided by the Personnel Policy Division to the public administration authorities, the **Government Decision on the professional development of staff in public administration in 2009 financed by state /5/** was drafted, adopting a new approach, and approved. It focuses on the practical aspect of the professional development courses rather on the theoretical one, which contributes to the improvement of performances of civil servants who received training and, respectively, of the public authority. This decision says that APA, in concert with the ministries and other central administrative authorities, will develop and implement training curricula strictly observing the provisions of the Regulation on professional development of civil servants /3/, saying that „the training activities are carried out in different ways: lectures, case studies, discussions, business games, role-play, presentations etc.”, that „when selecting the training method one should consider the specific features of the training for adults” and that „the training curricula must be applicative (1/4 of the planned hours at most to be theoretical), must be applied by using modern methods of training adults”. However, there is a lot to be improved in this field in order to bring the professional development activities in line with the set requirements.

After improving the planning of the training, for the first time the professional development plans included key topics of training courses and the public authorities that will be involved in the development and implementation of training programs. Therefore, the drafting of training curricula is based, primarily, on the topics included in the plan, which allows focusing on the task of meeting the training needs identified by the central and local public administration authorities. The involvement of specialists from public authorities in the development of training curricula for state financed courses will make the training innovative and practical.

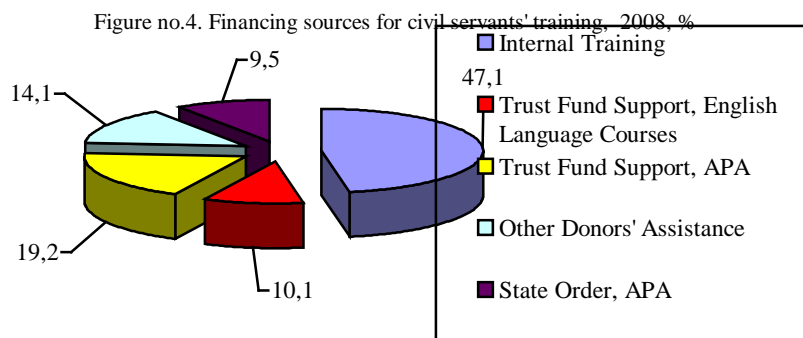
Courses were planned for the first time for individuals newly employed in civil service. Therefore, in 2009 initial training courses are planned for 200 junior civil servants, employed for the first time in public administration authorities. To ensure their training during the probation period, such courses are scheduled each three months.

To meet the training needs of civil servants, additionally to the state financed training, a contract for provision of training services was signed with the APA. Consequently, 76 professional development courses were conducted during 2007-2009 and attended by 1629 civil servants.

The efforts made to implement the training curricula resulted in a substantive development of civil servants' skills. Therefore, of all the civil servants from the central offices of specialized central bodies of the Executive about 70% received training in 2007, 78% in 2008 and 86% in 2009. In this period, about half of the civil servants from the central offices of central public administration authorities received at least 40 hours or 5 days of training, according to the requirements set in the normative framework /1, 3/.

Efforts were also made to organize English language courses for the civil servants from the Government Office and central specialized bodies with the support of the Multi donor Trust Fund for CPA reform. The English language courses had two stages (*120 hours each*). The curricula of English language courses were adjusted to different levels: beginner, intermediary and advanced. Consequently, 364 civil servants from ministries and other central administrative authorities took the first cycle of the English language courses and 550 the second one.

Figure no 4 shows the percentage of civil servants from the central offices of central public administration authorities trained in 2008, classified by financing sources.



Source: [9, 2008].

Improvement of Personnel Procedures

Since 1 January 2009 the activity of civil servants has been regulated by a new legislative framework, which includes the Law on the Civil Servant's Code of Conduct and Law on the public function and status of civil servant. These laws aim at bringing professionalism, competence, impartiality, transparency and efficiency in the work of civil servants. To ensure enforcement of the provisions of the new legislative framework, a number of personnel procedures should be adjusted/developed and implemented. Some of them are:

- Record keeping of civil servants
- Employment in civil service
- Integration of new employees/ organization of probation period
- Motivation (financial and non-financial)
- Promotion
- Ongoing professional development
- Assessment of individual professional performances.

Some of normative acts, such as i) the regulation on the competition based employment in civil service, ii) the regulation on the probation period of the junior civil servant, iii) template structure of the job description and Methodology of job description drafting, coordination and approval, iv) rules for holding several jobs by civil servants, v) template form of the staff list and Methodology of filling out and approving the staff list, vi) rules for writing the commitment by the civil servant to work in civil service after graduating professional development courses lasting more than 90 days per year have been already approved /2/.

The Personnel Policy Division provided the necessary assistance to the public authorities to ensure application of these procedures: the decision makers have been acquainted with these provisions and the actors involved in these processes, particularly staff of human resources divisions, have received training.

The procedure of ongoing professional development is going to be revised only, as there are already provisions /3/ very close to the ones present in the legislative framework.

The rest of the procedures are under development; a special attention will be paid to the assessment of professional performances of the civil servant. Considering that the performance appraisal is a new procedure and quite complicated, it was discussed at the quarterly meetings of staff members from human resources divisions and will keep being discussed in future. This procedure was also the focus of a workshop „Performance Appraisal and Performance Related Pay in Civil Service”, organized on 2 April 2009 in Chisinau with the support of the OECD and European Union SIGMA Program. The participants in the workshop were acquainted with the experience of European countries in performance appraisal and

performance related pay in civil service. Regulation on performance appraisal was developed in 4-th quarter 2009 and sent to public authorities.

Individual Professional Performances Appraisal

Till 2009 the civil servants were undergoing a quite formal attestation process, not based on clear and transparent criteria correlated with the job description and objectives of the authority. As the attestation took place once in 3 years, there was no quick identification of weaknesses and strengths and, obviously, no timely corrective and, respectively, stimulating measures were taken. The attestation was not correlated with the individual performance of the civil servant and other personnel procedures, which was a de-motivating factor for civil servants. To overcome the above mentioned difficulties, the legislative framework provides for a new procedure – professional performance assessment.

Why the public servants need performance appraisal?

The need for the performance appraisal resides in the creation of an efficient performance management framework, which would allow achieving progress and performances at individual, group and organizational levels. The reformation of the management system in place in public authorities implies the shift from the process-oriented management towards a result-oriented one. As the performance of each civil servant impacts directly the performance of the sub-unit he/she works for, and, respectively, of the public authority, the performance assessment at individual, structural subunit and institutional levels is a key condition for the timely interventions and, consequently, for the successful achievement of the objectives of the public authorities.

That is why the result-oriented management requires that a new performance appraisal system be introduced vertically:

Organizational Performance relates to the achievement of the strategic objectives of the public authorities stipulated in the Strategic (Institutional) Development Plan and Annual Activity Plan (it is worth mentioning that the central public administration authorities produced for the first time in 2009 institutional development plans);

Group Performance relates to the achievement of operational objectives of the sub-unit stipulated in the Annual Activity Plan;

Individual Performance relates to the achievement of individual/specific objectives deriving from the Job Description (produced by all public authorities).

The law on the public function and status of civil servant makes the annual performance appraisal a compulsory procedure, consisting in the evaluation of the results achieved by the civil servant as against the expected results (based on the objectives set annually).

Performance Appraisal Procedure

For us, the performance appraisal procedure will have the following stages:

Setting performance standards in relation with the job-related requirements, which shape as individual objectives (expected results) and key performance criteria (knowledge, skills and abilities, behaviors/attitudes);

Discussing performance standards with each civil servant;

Measuring the annual performance by the Evaluation Commission/direct manager of the evaluated civil servant (by filling in the evaluation form);

Comparing the annual performances with the performance standards and setting the evaluation qualifier;

Conducting the evaluation interview, providing feedback and identifying the development needs;

Making decisions based on the results of the evaluation.

Who is evaluated and who evaluates?

According to the legal provisions, the top level management civil servants (for ex. Deputy Ministers, Head of the Government Office etc.) are evaluated by an Evaluation Commission, the members of which are appointed by the Prime Minister, while the management civil servants (for ex. head of division, section etc.) and execution civil servants (for ex. consultant, specialist etc.) are evaluated by their direct manager.

Evaluation results

The individual professional performances are evaluated at the end of each year. The civil servant's professional performances can be evaluated as „very good”, „good”, „satisfactory”, and „unsatisfactory”. According to the Law on the public function and status of civil servant, the results of the performance appraisal will be taken into account when making decisions regarding:

Promotion, maintenance or retrograding on remuneration steps – the new remuneration system in civil service will be correlated, on one hand, with the value of the position (determined by the new job classification and grading system) and, on the other hand, with the performance of the holder of the position (based on the evaluation qualifier);

Conferring of a higher qualification grade – the qualification grades will be conferred based on the results of the performance appraisal only;

Promotion into a higher public position – the results of the evaluation will give each civil servant the possibility to be promoted into a higher position (*if the performances are evaluated as „good” – 3 consecutive years or „very good” – 2 consecutive years*). At the same time, in case if a higher position is announced vacant, the civil servant can participate in the open competition for this vacancy;

Dismissal:

- dismissal of the junior civil servant in case his/her performances are evaluated as „unsatisfactory” at the end of the probation period, and
- dismissal of the civil servant in case his/her performances are evaluated as „unsatisfactory” at the end of evaluated year.

The performance assessment methodology will regulate the procedure of special/repeated evaluation in case the performances are evaluated as „unsatisfactory”, as well as the creation of a special evaluation commission in such cases to avoid the conflict of interests or other disputable situations.

Identification of training needs – based on the performance appraisal, the training needs of the civil servants will be identified and correlated with the job requirements and objectives set for the next period.

Impediments and difficulties

A number of impediments and difficulties were identified in the promotion and implementation of performance assessment procedure:

- Management orientation mainly to process, rather than results;
- Insufficient capacities for planning, monitoring and evaluation of performances at the level of public authority and sub-unit;
- Underdeveloped culture of objective evaluation of performances;
- Lack of skills and experience of setting individual objectives in correlation with the job description, objectives of the sub-unit and public authority;
- Resistance to changes on the part of both managers, and employees;
- Skeptical attitude of civil servants to the need of this procedure;
- Limited time for the development and promotion of the performance appraisal procedure.

Lessons learned

Having experience of promoting and implementing new personnel procedures, we can mention a couple of lessons learned and namely:

- The perception of performance appraisal at individual level only can foster inter-group conflicts and difficulties in collaboration and mutual help needed to achieve the common objectives of the sub-unit and public authority.;
- The lack of a performance appraisal methodology, a detailed description of the procedure makes the civil servants distrustful;
- The integration of the performance appraisal process into the performance management system at authority level is absolutely necessary;
- It is important that all the regulations, methodical recommendations on the application of personnel procedures to be, first of all, piloted and then completed and applied;
- The need for the managers to undergo managerial development, as they are key factors in the change process;
- It is necessary to gain the trust and commitment of a „critical mass” of civil servants to achieve success in bringing about changes;
- Changes require time!

Future actions

To overcome the impediments and difficulties identified in the implementation of the performance appraisal procedure, taking into account the lessons learned, we plan to take a number of actions:

- to study the experience of other countries and adopt the good practices in this field;
- to draft the performance appraisal methodology and a guidebook on its application (*which would describe a clear, unsophisticated procedure, understandable / accessible for addressees*) and its piloting;
- to train/inform the actors engaged in the application of this procedure;
- to monitor the application of this procedure in different authorities;
- to apply an integral approach to the performance appraisal at different levels when revising the 2010-2012 Strategic (Institutional) Development Plans of the public authorities;
- to promote the new procedure by training/informing activities; to develop/publish and distribute informative materials on this issue etc.

Bibliography:

1. *Law no.158-XVI of 4 July 2008 on the public function and status of civil servant (Official Monitor of the Republic of Moldova, 2008, no.230-232, art.840);*
2. *Decision no.201 of 11 March 2009 on the enforcement of the provisions of the Law no.158-XVI of 4 July 2008 on the public function and status of civil servant (Official Monitor of the Republic of Moldova, 2009, no.55-56, art. 249), with additional amendments;*
3. *Government Decision no.845 of 26 July 2004 on the professional development of civil servants (Official Monitor of the Republic of Moldova, 2004, no.132-137, art.1043);*
4. *Government Decision no.1402 of 30 December 2005 on the approval of the Strategy of Central Public Administration Reform in the Republic of Moldova (Official Monitor of the Republic of Moldova, 2006, no.1-4, art.9);*
5. *Government Decision no.42 of 26 January 2009 on the state financed training in 2009 for the public administration staff (Official Monitor of the Republic of Moldova, 2009, no.16-18, art.67);*
6. *Concept on the personnel policy in civil service, approved through Parliament Decision no.1227-XV of 18 July 2002 (Official Monitor of the Republic of Moldova, 2002, no. 122-123);*
7. *Mathis Robert, Nica Panaite, Rusu Costache, Human Resources Management, Editura Economica, Romania, Bucuresti, 1997;*
8. *M.Armstrong, A Handbook of Personnel Management Practice, Kogan Page Ltd, 2003;*
9. *Reports on the implementation of central public administration reform in the Republic of Moldova, 2006-2009, www.rapc.gov.md*

Reviewer: Maria Ciubotaru, doctor habilitation in economics, national expert in monitoring and evaluation.

STABILIREA RĂSPUNDERII - MODALITATE DE VALORIFICARE A REZULTATELOR CONTROLULUI FISCAL

V. VĂLCU, doctorand, ULIM,
A. ȘCERBANSCHI, dr., conf. univ., ULIM

Nowadays the study of the problems of fiscal administration has become a theoretical imperative with practical character. An important aspect of this theme refers to the interdependence of fiscal and economic problem with the establishment of normative juridic aspect in the frameworks of fiscal control has become the strategic point which should be studied in all its manifestations.

Cercetarea problemelor fiscale actuale în perioada transformărilor prin care trece Republica Moldova devine un imperativ teoretic cu multă tentă practică. Un aspect important al acestei tematici se referă la interferența problematicii fiscal-economice și juridico-normativ. Stabilirea răspunderii fiscale în cadrul controlului fiscal devine acel nod gordian, care trebuie cercetat și rezolvat în toată multitudinea manifestărilor sale.

Inițial putem menționa, că ca și în alte ramuri de drept, în special în dreptul civil și penal, răspunderea în materie fiscală se impune atunci când se comite o faptă ilicită (abatere de la normele legale fiscale), care atenuiază unele valori sociale (interese generale) ocrotite de lege.

Dacă în dreptul civil răspunderea se concretizează, în principiu, într-o obligație de despăgubire, de reparare a unui prejudiciu cauzat prin fapta ilicită, fiind, deci, o sancțiune cu caracter reparator, în dreptul fiscal răspunderea se întemeiază mai degrabă pe ideea de pedeapsă, din acest punct de vedere asemănându-se cu răspunderea penală.

Așadar, în general, cu excepția cazului în care se atrage răspunderea penală, neîndeplinirea obligațiilor fiscale atrage obligarea contribuabilului la plata fie a unor amenzi, fie a unor majorări de întârziere.

E de subliniat că, dacă în cazul amenzii, caracterul de pedeapsă este indubitabil, în ceea ce privește sancțiunea aplicării majorărilor de întârziere, aici putem vorbi chiar de o dublă natură juridică: de pedepsire pentru încălcarea obligației de plată la termen a unui impozit, dar și de reparare a unui prejudiciu, de altfel prezumat (lipsa resurselor de finanțare a cheltuielilor publice) datorită plății cu întârziere a impozitului.

În legătură cu răspunderea fiscală problema care se impune este dacă această răspundere se asociază numai pe simplul temei al existenței obiective a faptei ilicite sau se pune și problema imputabilității faptei, adică a vinei celui care a săvârșit fapta ilicită.

Răspunsul, în principiu, este negativ. Legea fiscală nu conține dispoziții care ar viza atitudinea autorului. Acest lucru, în ramurile de drept de care aminteam mai sus, se exprimă prin termeni precum: vinovăție, greșeală, neglijență, imprudență, culpă, faptă intențională. Ca urmare, în aplicarea sancțiunilor pentru încălcarea normei fiscale, în general, nu se caută și nici nu trebuie dovedită vinovăția.

Cu toate acestea, deși putem considera că legea fiscală prezumă vinovăția, legea prezumă și că nu există vinovăție și nu se aplică sancțiuni fiscale (amenzi, majorări de întârziere) atunci când îndeplinirea obligațiilor fiscale la termen a fost împiedicată de ivirea unui caz de „forță majoră” sau a unui caz fortuit, situație în care termenele fie nu încep să curgă, fie, dacă începuseră să curgă la momentul producerii evenimentului, se suspendă (art.71 din Codul de procedură fiscală). Răspunderea se pune sau se repune în cauză la împlinirea a 60 de zile de la încetarea evenimentului.

Articolul dat se axează pe actualizarea problemelor ce țin de valorificarea rezultatelor controalelor fiscale, și anume, stabilirea răspunderii pentru încălcările depistate în cadrul acestora.

În urma verificărilor privind respectarea legislației fiscale, pentru fiecare caz în parte, se întocmește Actul de control, care este un document întocmit de funcționarul

fiscal sau altă persoană cu funcție de răspundere a organului ce exercită controlul, în care se consemnează rezultatele acestuia. În cazul depistării vreunei încălcări fiscale, organul care exercită controlul adoptă decizia corespunzătoare, prin care se stabilește suma plății fiscale diminuate și se aplică sancțiunea respectivă [1].

În cazul în care în urma controlului fiscal se determină fapte ce constituie contravenții, acestea se consemnează în procesul-verbal cu privire la contravenție, un act prin care se individualizează fapta ilicită și se identifică făptuitorul, urmând în baza acestuia a examina cazul de aplicare a sancțiunii contravenționale [2].

Dacă în procesul examinării cazurilor de încălcare fiscală au fost constatați indicii de infracțiune, materialele se remit pentru urmărire penală organelor Centrului pentru Combaterea Crimelor Economice și Corupției [3].

La stabilirea răspunderii, ca modalitate de valorificare a rezultatelor controlului fiscal, pot interveni următoarele categorii de răspundere:

- răspunderea fiscală;
- răspunderea contravențională (administrativă);
- răspunderea penală.

Analizând răspunderea fiscală vom menționa următoarele. În contextul Codului fiscal, tragerea la răspundere pentru încălcare fiscală înseamnă aplicarea de către organul abilitat, în condițiile prevăzute de legislația fiscală, a unor sancțiuni față de persoanele care au săvârșit încălcări fiscale.

Sancțiunea fiscală este o măsură cu caracter punitiv și se aplică pentru a se preveni săvârșirea de către delincvent sau de către alte persoane, a unor noi încălcări, pentru educarea lor în spiritul respectării legii.

Persoanele pasibile de răspundere pentru încălcare fiscală sunt:

a) contribuabilul persoană juridică a cărei persoană cu funcție de răspundere a săvârșit o încălcare fiscală;

b) contribuabilul persoană fizică, care nu practică activitate de întreprinzător, ce a săvârșit o încălcare fiscală. În cazul în care acesta este lipsit de capacitatea de exercițiu sau are capacitate de exercițiu restrânsă, pentru încălcarea fiscală săvârșită de el reprezentantul său legal (părinții, înfietorii, tutorele, curatorul) poartă răspundere în funcție de obiectul impozabil, de obligația fiscală și de bunurile contribuabilului;

c) contribuabilul persoană fizică care practică activitate de întreprinzător, a cărei persoană cu funcție de răspundere a săvârșit o încălcare fiscală.

Pentru încălcarea fiscală este aplicată sancțiunea fiscală sub formă de amendă.

Amenda este o sancțiune fiscală care constă în obligarea persoanei ce a săvârșit o încălcare fiscală de a plăti o sumă de bani. Amenda se aplică indiferent de faptul dacă au fost aplicate sau nu alte sancțiuni fiscale ori plătite impozite, taxe, majorări de întârziere (penalități) calculate suplimentar la cele declarate sau nedeclarate.

Sancțiunea fiscală se aplică în următoarele cazuri:

- împiedicarea activității organului fiscal;
- neutilizarea mașinilor de casă și de control și a terminalelor POS;
- neeliberarea documentului de plată pentru călătorie;
- neprezentarea informației despre sediu;
- nerespectarea regulilor de evidență a contribuabililor;
- încălcarea regulilor de ținere a evidenței contabile și a evidenței în scopuri fiscale;
- încălcarea de către instituțiile financiare (sucursale sau filialele acestora) a modului de decontare;
- nerespectarea modului de întocmire și de prezentare a dării de seamă fiscale;
- încălcarea regulilor de calculare și de plată a impozitelor și taxelor;

- lipsa certificatului de acciz și/sau a timbrelor de acciz, a "Timbrelor de acciz. Mărcilor comerciale de stat";
- nerespectarea regulilor de comercializare a țigaretelor cu filtru;
- nerespectarea regulilor de executare silită a obligației fiscale.

Răspunderea fiscală se exprimă prin aplicarea amenzilor și îmbracă formă bănească.

În cazul în care obligațiile fiscale calculate în urma controlului nu sunt achitate benevol, stingerea acestora se asigură de către organul fiscal prin aplicarea măsurilor de executare silită a plăților prevăzute de Codul fiscal:

- încasarea mijloacelor bănești de pe conturile bancare ale contribuabilului;
- ridicarea de la contribuabil a mijloacelor bănești în numerar;
- urmărirea bunurilor contribuabilului prin sechestrare, comercializare și ridicare;
- urmărirea datoriilor debitoare ale contribuabililor;
- inițierea aplicării modalităților de depășire a insolvabilității [1].

Vom analiza în continuare răspunderea contravențională (administrativă). Contravenția, potrivit Codului contravențional, constituie fapta – acțiunea sau inacțiunea – ilicită, cu un grad de pericol social mai redus decât infracțiunea, săvârșită cu vinovăție, care atentează la valorile sociale ocrotite de lege și este pasibilă de sancțiune contravențională [2].

Sancțiunea contravențională este o măsură de constrângere statală și un mijloc de corectare și reeducare ce se aplică, în numele legii, persoanei care a săvârșit o contravenție

Sunt pasibile de răspundere contravențională persoanele fizice și juridice.

Este pasibilă de răspundere contravențională persoana fizică cu capacitate de exercițiu care, în momentul săvârșirii contravenției, are împlinită vârsta de 18 ani.

Este pasibilă de răspundere contravențională persoana juridică, cu excepția autorităților publice și instituțiilor publice, pentru contravențiile săvârșite în numele său ori în interesul său de către organele sale ori de reprezentanții acestora dacă aceasta corespunde uneia dintre următoarele condiții:

a) este vinovată de neîndeplinirea sau de îndeplinirea necorespunzătoare a dispozițiilor legii ce stabilesc îndatoriri sau interdicții pentru desfășurarea unei anumite activități;

b) este vinovată de desfășurarea unei activități ce nu corespunde actelor sale constitutive ori scopurilor declarate;

c) fapta care a cauzat sau a creat pericolul cauzării de daune în proporții considerabile unei alte persoane, societății ori statului a fost săvârșită în interesul acestei persoane, a fost admisă, sancționată, aprobată, utilizată de organul său împuternicit ori de persoana cu funcție de răspundere.

Răspunderea contravențională a contribuabililor în cazul raporturilor fiscale se aplică la existența următoarelor circumstanțe:

- desfășurarea ilegală a activității de întreprinzător;
- încălcarea legislației cu privire la insolvabilitate;
- încălcarea termenelor de repatriere a mijloacelor materiale și a mijloacelor bănești;
- încălcarea regulilor de efectuare a plăților în numerar;
- desfășurarea activității fără a fi luat la evidență individuală în calitate de contribuabil al sistemului public de asigurări sociale;
- încălcarea regulilor de păstrare și de evidență a blanchetelor de strictă evidență;
- evaziunea fiscală a persoanelor fizice [2].

Răspunderea contravențională se manifestă sub formă de amendă în expresie bănească, cu sau fără privarea de dreptul de a desfășura o anumită activitate pe un anumit termen.

În cazul neexecutării benevole a hotărârii judecătorești privind contravenția, aceasta, se execută silit în baza titlului executoriu eliberat de instanța de judecată, conform procedurii stabilite de Codul de executare [4].

În continuare vom examina răspunderea penală. Infracțiunea, conform Codului penal, este o faptă (acțiune sau inacțiune) prejudiciabilă, prevăzută de legea penală, săvârșită cu vinovăție și pasibilă de pedeapsă penală.

Sunt pasibile de răspundere penală persoanele fizice și juridice.

Sunt pasibile de răspundere penală persoanele fizice responsabile care, în momentul săvârșirii infracțiunii, au împlinit vârsta de 16 ani.

Persoana juridică, cu excepția autorităților publice, este pasibilă de răspundere penală pentru o faptă prevăzută de legea penală dacă există una din următoarele condiții:

a) persoana juridică este vinovată de neîndeplinirea sau îndeplinirea necorespunzătoare a dispozițiilor directe ale legii, ce stabilesc îndatoriri sau interdicții pentru efectuarea unei anumite activități;

b) persoana juridică este vinovată de efectuarea unei activități ce nu corespunde actelor de constituire sau scopurilor declarate;

c) fapta care cauzează sau creează pericolul cauzării de daune în proporții considerabile persoanei, societății sau statului a fost săvârșită în interesul acestei persoane juridice sau a fost admisă, sancționată, aprobată, utilizată de organul sau persoana împuternicită cu funcții de conducere a persoanei juridice respective.

În cazul relațiilor fiscale, infracțiunea care atrage răspunderea penală o constituie evaziunea fiscală.

Evaziunea fiscală a întreprinderilor, instituțiilor și organizațiilor se manifestă prin includerea în documentele contabile, fiscale sau financiare a unor date vădit denaturate privind veniturile sau cheltuielile ori prin tănuirea altor obiecte impozabile, dacă suma impozitului care trebuia să fie plătit depășește 2500 unități convenționale (50 mii lei).

Infracțiunile din domeniul fiscal, în cazul persoanelor juridice, se pedepsesc cu amendă sau închisoare și cu privarea de dreptul de a exercita o anumită activitate sau cu lichidarea persoanei juridice, iar în cazul persoanelor fizice, cu amendă sau închisoare și cu privarea de dreptul de a ocupa anumite funcții sau de a exercita o anumită activitate pe un termen anumit [3].

În cazul neexecutării benevole a hotărârii judecătorești privind infracțiunea, aceasta se execută silit în baza titlului executoriu eliberat de instanța de judecată, conform procedurii stabilite de Codul de executare [4].

Astfel, un control fiscal se consideră valorificat numai la momentul în care toate deficiențele stabilite au fost remediate.

Un aspect important în problematica menționată îl reprezintă și unele deficiențe de ordin legislativ-juridic, care apar la stabilire și aplicarea răspunderii pentru încălcările depistate în cadrul controalelor fiscale și anume:

1). articolul 233, alin. 1) din Codul fiscal stipulează expres și imperativ: "Tragerea la răspundere pentru încălcare fiscală se face în temeiul legislației fiscale în vigoare în timpul și la locul săvârșirii încălcării, cu condiția că încălcarea fiscală, prin caracterul ei, nu atrage după sine, în condițiile legii, răspunderea penală", iar, articolul 46, alin. 2) din Legea „Privind actele legislative” prevede explicit că, „au efect retroactiv doar actele legislative prin care se stabilesc sancțiuni mai blânde” [1], [5].

Astfel, după Codul fiscal, la depistarea încălcărilor se aplică sancțiunea care era stabilită (în vigoare) la momentul când acestea au fost comise, iar după Legea

„Privind actele legislative”, avînd în vedere retroactivitatea legii, se aplică sancțiunea mai blîndă.

Adică, conform prevederilor legii „Privind actele legislative”, dacă mărimea sancțiunii în vigoare la momentul exercitării controlului este mai mică ca mărimea sancțiunii în vigoare la momentul comiterii încălcării, se aplică sancțiunea mai mică (blîndă).

Drept urmare a acestor neclarități legislative, ambele acte fiind pe același cântar juridic, ambele fiind legi organice, autoritățile abilitate, inclusiv instanțele judecătorești tratează neunivoc, de la caz la caz, aceleași situații, încălcînd principiul de impunere echitabilă a contribuabililor.

2) Tot la capitolul cadrului legislativ aferent raporturilor fiscale, persistă inconveniente de operare, sub aspectul competenței autorității care urmează a administra o plată sau alta aferentă bugetului public național.

Astfel, contribuțiile asigurărilor sociale de stat și primele de asigurări obligatorii de asistență medicală, care potrivit art.6 din Codul Fiscal nu fac parte din sistemul fiscal, dar sunt reglementate de legi organice aparte, conform art. 35 din Legea privind sistemul public de asigurări sociale nr.489-XIV din 08.07.1999 și art.17 din Legea cu privire la mărimea, modul și termenele de achitare a primelor de asigurare obligatorie de asistență medicală nr.1593-XV din 26.12.2002, plățile nominalizate, inclusiv sancționarea sunt administrate de organele Serviciului Fiscal de Stat [1],[7],[8].

Bazele juridice, organizatorice și financiare de constituire și funcționare a taxelor vamale, care potrivit Codului Fiscal reprezintă taxe generale de stat, sunt reglementate de Legea cu privire la tariful vamal nr. 1380-XIII din 20.11.1997, iar aplicarea impozitului privat, care la fel reprezintă un impozit general de stat, este reglementată de legea bugetului pe fiecare an aparte [1],[6],[9],[10].

Întru stabilirea unei ordini legislative, ar fi oportun ca toate tipurile de plăți administrate de Serviciul Fiscal de Stat să fie incluse drept componente ale sistemului fiscal al republicii, respectiv aplicarea acestora să fie reglementată de titluri speciale ale Codului Fiscal, sau, ca opțiune, contribuțiile asigurărilor sociale de stat, primele de asigurări obligatorii de asistență medicală, taxa vamală să fie exclusiv administrate, corespunzător, de Casa Națională de Asigurări Sociale, Compania Națională de Asigurări în Medicină, Serviciul Vamal, fapt ce ar facilita atât activitatea organelor statale, cât și contribuabilii la aplicarea și urmărirea plăților, inclusiv a regimurilor de sancționare și tragere la răspundere.

Referințe:

1. Codul Fiscal, Legea nr.1163-XIII din 24.04.1997 (republicat în M.O. nr. 62/522 din 08.02.2007, ediție specială).
2. Codul Contravențional, Legea nr.218-XIV din 24.10.2008 (M.O. nr.3-6/15 din 16.01.2009).
3. Codul Penal, Legea nr.985-XV din 18.04.2002 (M.O. nr.128-129/1012 din 13.09.2002).
4. Codul de Executare, Legea nr.443-XV din 24.12.2004 (M.O. nr.34-35/112 din 03.03.2005).
5. Legea privind actele legislative nr.780-XV din 27.12.2001 (M.O. nr.36-38/210 din 14.03.2002).
6. Legea „Cu privire la tariful vamal”nr.1380-XIII din 20.11.1997 (M. O. nr. 40-41/286 din 07.05.1998, republicată în Monitorul Oficial din 01.01.2007, ediție specială).
7. Legea „Privind sistemul public de asigurări sociale” nr.489-XIV din 08.07.1999 (M.O. nr.1-4/2 din 06.01.2000).
8. Legea „Cu privire la mărimea, modul și termenele de achitare a primelor de asigurare obligatorii de asistență medicală”nr.1593-XV din 26.12.2002 (M. O. nr.18-19/57 din 08.02.2003).
9. Legea bugetului de stat pe anul 2008 nr.254-XVI din 23.11.2007 (M.O. nr. 192-193/745 din 13.12.2007).
10. Legea bugetului de stat pe anul 2009 nr.244-XVI din 21.11.2008 (M.O. nr.223-225/824 din 16.12.2008).

Recenzent: Natalia BURLACU, dr. hab., prof. univ.

LIBERTATEA ECONOMICĂ – CONDIȚIE PRIMORDIALĂ DE SATISFACERE A NEVOILOR UMANE

Svetlana GOROBIEVSCHI, dr., conf. imiv., ULIM

Abstract: *In this article the author defines the concept of economic freedom, describes its components and assessing at global and national level. Perform the comparability of economic freedom in Moldova with the UE countries. How Economic Freedom Index shows the value of Moldova during the period (1001-2008) to its highest value recorded in 2003, 60.0 points, and over the years its value dropped to 58.4 points, which confirms the reduction of economic freedom.*

Referring to the quality of justice in the country confirms that the country skipped the requirements of the European Convention on Human Rights and European Court practice. Currently, Moldova occupies first place among the Council of Europe countries by number of complaints lodged with the CEDO, compared to 10 thousand inhabitants. The author concludes that economic freedom of citizens reflects weak possibilities of human society to achieve his needs are differentiated from one country to another and that creates an entrepreneurial environment

Key Words: *human needs, life quality, economic freedom, components of economic freedom, indicator for assessing quality of life.*

Marele filozof antic Aristotel în opera sa „Politica“ scria: „Adevărata fericire a vieții unui om stă în libera dezvoltare a talentelor sale“, ceea ce se potrivește cu cuvintele lui Goethe din Wilhelm Meister: „Cine e născut cu un talent, pentru un talent, își găsește în aceasta cea mai frumoasă existență“.

Libertatea economică este condiția esențială a dezvoltării, fapt demonstrat de economiștii clasici și neoclasici (A.Smith, J.-B.Say, Mises, F.A.Hayek, M.Friedman, J.North etc.) și acceptat de comuniștii chinezi. În opinia majoritară formată, există libertate economică deplină atunci când cetățenii unei țări sunt liberi să muncească, să producă, să consume și să investească după bunul plac. Această libertate este lipsită de orice constrângere din partea statului, al cărui rol este cel de protector.

O ilustrare a ideii generale de până acum ne este oferită de Indicele libertății economice – performanța economică este cu atât mai bună cu cât nivelul intervenției statului este mai scăzut și cu cât setul de politici sănătoase este practicat pe perioade mai lungi de timp. Indicele reprezintă o încercare de măsurare a libertății economice în lume.

Gradul de libertate economică este definit prin următoarele componente: *libertatea afacerilor; libertatea comerțului; libertatea fiscală; libertatea monetară; libertatea investițională; libertatea financiară; libertatea pieței muncii; garantarea deplină a dreptului de proprietate; gradul de corupție; gradul de intervenție a statului în libertățile omului.*

Fiecare din cele zece criterii este evaluat în baza mai multor indicatori macroeconomici publicați de diferite organisme internaționale și institute independente, iar apoi rezultatul este

prezentat printr-o „notă“ cuprinsă între 0 (represiune maximă) și 100 (libertate maximă). Indicele libertății economice este media aritmetică simplă a celor zece „note“ astfel obținute. Punctele tari ale acestui indice sunt: identifică în mod corect libertatea economică drept variabilă fundamentală de care depinde dezvoltarea economică, dar mai ales că libertatea economică ține de posibilitatea nestânjenită a proprietarilor de resurse de a le utiliza conform planurilor proprii atâta timp, cât nu afectează violent sau constrângător pe alți proprietari de resurse.

Țările cu cea mai mare libertate economică de pe mapamond sunt Hong Kong, Singapore, Australia, SUA, Noua Zeelandă, Marea Britanie și Irlanda. Pe continentul european, în afara Marii Britanii și Irlandei, se mai enumeră printre economiile libere Estonia, Danemarca, Olanda, Finlanda, Belgia, Germania, Suedia (tab. 1).

Este lesne de observat că între libertatea economică și prosperitatea unei țări există o legătură directă. Raportul Heritage Foundation și „Wall Street Journal“ dovedește că sărăcia nu este o fatalitate, că bogăția nu ține de miracol și nu e rezervată doar unor privilegiați.

Astfel, fostele colonii subdezvoltate ajung să depășească fostele metropole, iar ritmul de creștere a veniturilor este, în prezent, mult mai rapid decât în trecut. În timp ce Statele Unite și Marea Britanie au avut nevoie de o jumătate din secolul XIX pentru a trece de la un venit de 2.000 dolari la unul de 4.000 lunar, țări din zone diferite precum Bulgaria, Iordania, Portugalia, Puerto Rico sau Taiwan au obținut același rezultat în mai puțin de două decenii, spre sfârșitul secolului XX. Dacă libertatea economică se va extinde, este posibil ca secolul XXI să condiționeze reducerea disparităților dintre țări, prin ridicarea generalizată a nivelului de trai.

Libertatea economică este strâns corelată cu venitul mediu pe locuitor, venitul celor 10% a celor mai săraci cetățeni dintr-o țară, speranța de viață, educația, mortalitatea infantilă, accesul la resursele de apă și corupția.

Indivizii care trăiesc în cele mai libere economii se bucură de un venit mediu anual de circa *24 de mii de dolari*, în timp ce acei care trăiesc în țări plasate la coada clasamentului obțin un venit mediu anual de sub *trei mii de dolari*.

În ceea ce privește veniturile celor 10% din cei mai săraci cetățeni, în țările plasate în grupa celei mai mari libertăți economice acestea sunt de circa *șapte mii de euro* anual.

În grupa țărilor cu cea mai mică libertate economică, veniturile medii anuale ale celei mai sărace categorii de populație sunt de *728 de dolari*. Este vorba despre cetățenii unor țări cum sunt Coreea de Nord, Cuba, Libia.

Desigur, acest lucru nu înseamnă neaparat că în toate țările mai libere din punct de vedere economic se trăiește mai bine decât la noi, ci doar că perspectivele lor de dezvoltare sunt mai bune. Cu alte cuvinte, liberalizarea economiei nu conduce la o creștere instantanee a nivelului de trai, fiindcă efectele sale se manifestă în timp. Dar cu cât acest proces începe mai târziu, cu atât recuperarea decalajelor durează mai mult.

Unele țări bogate au în prezent o libertate economică mai redusă, ceea ce face iluzia

periculoasă ca restrângerea libertății economice nu are consecințe nedorite. Realitatea este însă că ele înregistrează o creștere economică mai redusă, ceea ce face să fie ajunse din urmă de țările mai libere din punct de vedere economic.

În primul grup „*libertate maximă economică*“, au intrat statele care au marcat peste 80 de puncte. În anul 2010 ca și în anul 2009 componența grupului este format din aceleași șapte țări: Hong Kong, Singapore, Australia, Irlanda, Noua Zeelandă, Statele Unite și Canada. În categoria topul *primelor 10 state după libertatea economică (2009)* sunt grupate țările (tab. 1):

Tabelul 1. Dinamica Indicelui libertății economice a primelor 10 țări din lume (2003-2009)

Anii, poziția	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	Hong Kong	Hong Kong	Hong Kong	Hong Kong	Hong Kong	Hong Kong	Hong Kong
2	Singapore	Singapore	Singapore	Singapore	Singapore	Singapore	Singapore
3	Irlanada	Irlanada	Irlanada	Irlanada	Australia	Australia	Australia
4	Luxemburg	Luxemburg	Luxemburg	Luxemburg	Irlanda	Irlanda	Irlanda
5	Islanda	Islanda	Islanda	Islanda	Noua Zeelandă	Noua Zeelandă	Noua Zeelandă
6	Regatul Unit	Regatul Unit	Regatul Unit	Regatul Unit	Statele Unite	Statele Unite	Statele Unite
7	Estonia	Estonia	Estonia	Estonia	Canada	Canada	Canada
8	Danemarca	Danemarca	Danemarca	Danemarca	Danemarca	Danemarca	Danemarca
9	Noua Zeelandă	Noua Zeelandă	Noua Zeelandă	Noua Zeelandă	Elveția	Elveția	Elveția

10	Statele Unite	Statele Unite	Statele Unite	Statele Unite	Regatul Unit	Regatul Unit	Regatul Unit
----	---------------	---------------	---------------	---------------	--------------	--------------	--------------

Sursa: *Index of Economic Freedom, of the World: 2009, 2008, 2007 Annual Report.*

În categoria țărilor „*cu libertate economică evidențiată*” au fost incluse 23 de țări, care au obținut 70-80 de puncte. Printre acestea sunt: Estonia (locul 13 în lume), Regatul Unit (10), Olanda (12), Finlanda (17), Japonia (19), Germania (25), Spania (29).

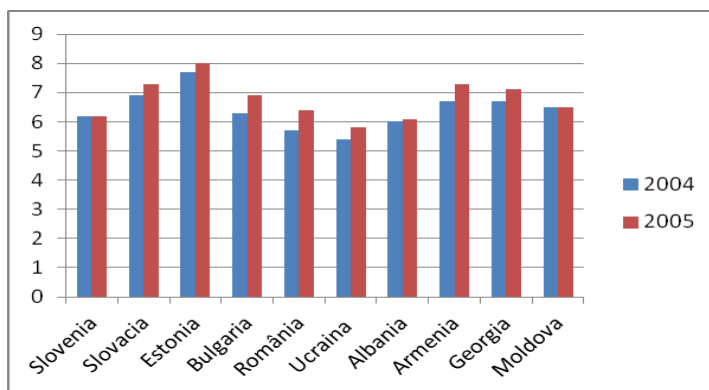
Cu toate acestea, marea majoritate a țărilor din rating-Index of Economic Freedom 2009

au ocupat locul său tradițional, poziția sa de mijloc. Aceste state au obținut categoria definită ca „*libertate moderată*”, în care au fost incluse 53 de țări ale lumii, cu 60-70 de puncte acumulate în total și categoria „*cel mai mare grad de nelibertate*”, în care au fost incluse 67 de țări ale lumii cu 50-60 de puncte acumulate în total. În grupul țărilor „*cu libertate moderată*” au fost incluse republicile post-sovietice: Lituania (locul 30), Armenia (31), Georgia (32), Letonia (45), Kârgâzstan (74) și Kazahstan (83). Ele sunt o companie, de exemplu, Taiwan (35 locuri), Coreea de Sud (40), Israel (42), Kuweit (50), Portugalia (53), Arabia Saudită (59), Franța (64), Turcia (75), Grecia (81), Polonia (82) și altele.

Republica Moldova a ocupat locul 125 din 183 de țări ale lumii în clasamentul libertăților economice 2010 „Index of Economic Freedom”, efectuat de „Heritage Foundation” și „The Wall Street Journal” (în anul 2008 – locul 120) și a acumulat în total 53,7 puncte, cu 1,2 puncte mai puțin decât în anul 2009. Astfel, Republica Moldova după valoarea indecelui libertății economice s-a plasat în grupul doi la nivel mondial, „*cu libertate moderată*” (tab. 2).

Conform Heritage Foundation, se menționează o diminuare a punctelor la cinci din zece componente ale libertății economice evaluate în republică. Raitingul Republicii Moldova este puțin mai mare decât Indicele mediu global în comerț, în libertatea antreprenoriatului și fiscală. În ultimii trei ani țara a obținut în aceste domenii o creștere economică stabilă de 5%.

Republica Moldova ocupă locul 78 dintr-o listă de 141 de state în topul libertății economice, alcătuit de Institutul de Cercetări Cato și denumit Economic Freedom of the World 2008. Față de precedentul rating din 2007, Moldova a avansat cu trei locuri.



Anii	Slovenia	Slovacia	Estonia	Bulgaria	România	Ucraina	Albania	Armenia	Georgia	Moldova
2005	6,2	7,3	8	6,9	6,4	5,8	6,1	7,3	7,1	6,5

2004	6,2	6,9	7,7	6,3	5,7	5,4	6	6,7	6,7	6,5
------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	---	-----	-----	-----

Figura 1. Indicele Libertății economice al R.Moldova în comparație cu alte țări europene

Indicele libertății economice (ILE) pentru anul 2008 s-a calculat la 183 țări, Republica Moldova plasându-se pe locul 120 cu un scor al libertății economice de 59,2 puncte, iar în anul 2009 Republica Moldova s-a plasat pe locul 125, indicele libertății economice fiind de 58,4 puncte sau în descreștere față de anul precedent cu 0,8 puncte. Aceasta carență s-a datorat reînnoirii și perfecționării metodologiei de calcul a libertății economice.

Să analizăm poziția libertății economice a R.Moldova privind componentele ei (tab. 2). În Republica Moldova există o careva ameliorare, dar conform Indicelui de Libertate a Fundației Heritage, la majoritatea capitolelor de libertate rămânem în 1 Human Development Indicators 2007/2008. Moldova este pe locul 89 în anul 2008, în scădere cu 11 poziții din anul 2000. Ca punctaj am scăzut doar cu 1-2 puncte, dar celelalte state au evoluat mai bine determinând poziționarea noastră în punctajul final. După cum se observă din figura 2, se atestază o stagnare în majoritatea domeniilor cercetate. Datorită schimbărilor fiscale radicale efectuate în anul 2008, doar fiscalitatea a putut majora punctajul evoluției Republicii Moldova.

Libertatea muncii - 66,6%. Codul muncii al R.Moldova, în special, articolele 5 și 6, prevăd neîngrădirea dreptului la muncă și libertatea cetățenilor în selectarea muncii. Legislația muncii reglementează relațiile de muncă ale salariaților angajați la întreprinderile, instituțiile și organizațiile de pe teritoriul R.Moldova, indiferent de tipul de proprietate și forma de gospodărire, inclusiv relațiile de muncă din gospodăriile țărănești. Din anul 1995 R.Moldova este membru al Organizației Internaționale a Muncii, care actualmente întrunește peste 200 de țări. Ea a ratificat cerințele convențiilor internaționale a drepturilor la muncă, care sunt un model pentru reglementarea relațiilor de muncă pentru toate țările referitor la angajați și angajatori, inclusiv pentru R.Moldova, punctând restricții privind numărul de ore săptămânale de muncă.

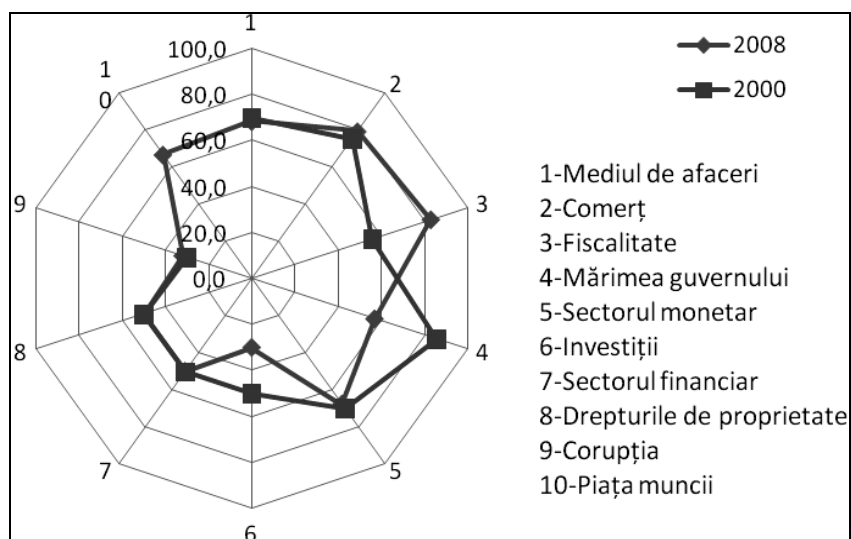


Figura 2. Evaluarea Libertății economice în Moldova, 2000-2008

Tabelul 2. Dinamica libertății economice în R.Moldova pe componente (2001-2008)

Componentele libertății economice, puncte	Perioada de studiu							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1-Mediul de afaceri	6,2	6,9	7,7	6,3	5,7	5,4	6	6,7
2-Comerț	6,9	7,7	6,3	5,7	5,4	6	6,7	6,7
3-Fiscalitate	7,7	6,3	5,7	5,4	6	6,7	6,7	6,5
4-Mărimea guvernului	6,3	5,7	5,4	6	6,7	6,7	6,5	
5-Sectorul monetar	5,7	5,4	6	6,7	6,7	6,5		
6-Investiții	5,4	6	6,7	6,7	6,5			
7-Sectorul financiar	6	6,7	6,7	6,5				
8-Drepturile de proprietate	6,7	6,7	6,5					
9-Corupția	6,7	6,5						
10-Piața muncii	6,5							

1. Libertatea muncii	-	-	-	64,8	63,4	64,4	60,6	45,1
2. Absența corupției	26	31	21	24	23	29	32	28
3. Dreptul de proprietate	50	50	50	50	50	50	50	40
4. Libertatea financiară	50	50	50	50	50	50	50	50
5. Libertatea investițională	50	50	30	30	30	30	30	30
6. Libertatea monetară	54,7	63,4	71,3	70	68,4	68	67,6	67,6
7. Intervenția guvernamentală	76,5	78,6	74,2	74,2	66,1	62,8	56,9	51,3
8. Libertatea fiscală	78,2	81,3	81,5	84,5	81,9	85,6	83,0	85,3
9. Libertatea comerțului	76	80,4	80,4	77,2	79,4	79,4	79,2	81,6
10. Libertatea afacerilor	55	55	55	55	67,4	68,1	69,3	70,1
Indicele liberății economice	54,9	57,4	60,0	57,1	57,0	58,3	59,2	58,4

Sursa: *Index of Economic Freedom, Heritage Foundation, 2009 și calculele autorului.*

Absența corupției - 28%. Republica Moldova este situată pe locul 112 din 180 de țări

incluse în clasamentul unui sondaj cu privire la Indicele Perceperii Corupției (IPC) pentru anul 2008, efectuat de Organizația Transparency International (TI). Datele făcute publice de TI privind nivelul perceperii corupției în diferite state ale lumii denotă că IPC pentru Republica Moldova în anul 2008 a înregistrat creșterea acestuia cu 2,9 puncte, puțin mai mare față de creșterea cu 2,8 puncte din anul 2007. Astfel, în 2008 în Republica Moldova a fost înregistrată o ușoară îmbunătățire a situației în domeniul prevenirii și combaterii corupției.

Deși indicatorul corupției din cadrul Indicelui libertății economice s-a diminuat, se întreprind activ metode de combatere a corupției (de exemplu: la 22 februarie 2008, Parlamentul Republicii Moldova a adoptat Legea cu privire la Codul de conduită a funcționarului public, care a intrat în vigoare la 01.01.2009. Scopul major al acestui cod este să contribuie la prevenirea și eliminarea corupției din administrația publică, la crearea unui climat de încredere al cetățenilor în autoritatea publică etc.). În 2009 Corporația „Provocările Mileniului” a oferit 24,7 mln. dolari USD, Consiliul European – peste 3,5 mln. euro, UNDP – 400 mii dolari USD în calitate de investiții pentru diminuarea fenomenului de corupție din R.Moldova.

La 28 ianuarie 2009 a fost aprobat proiectul Legii privind autorizarea executării lucrărilor de construcții capitale. Acest proiect prevede un șir de beneficii pentru investitori. În urma aprobării acestei legi, numărul de vizite către autoritățile publice se va reduce cu 60%, iar numărul instituțiilor autorităților publice centrale cu care va interacționa antreprenorul se va

reduce de la 7 la doar 3. Odată cu reducerea numărului de vizite către autoritățile publice se va

micșora și nivelul de corupție.

Libertatea financiară - 50%. Sistemul financiar al Republicii Moldova în perioada anilor 90 a fost în curs de restructurare și de consolidare. Sistemul financiar-bancar din republică implementează noul Regulament cu respectarea standardele internaționale. În țară există 15 bănci comerciale, inclusiv două sucursale bancare străine. Cinci bănci dețin 66 la sută din active. Guvernul deține acțiuni în cadrul a două bănci, dar și-a anunțat intenția de a vinde pachetul de acțiuni majoritar Băncii de Economii, una dintre cele mai mari bănci din republică. Capitalul străin bancar este în continuă creștere. Pe piața asigurărilor sociale activează 33 de operatori de asigurare. Două companii asigură funcția de control a mai mult de 45 la sută din primele de asigurări.

Misiunea FMI în R.Moldova a menționat ca, „în pofida încetinirii ritmului de creștere economică și a declinului economic în plan global, precum și a instabilității financiare în plan regional, Moldova s-a descurcat bine. Mai ales în anul 2008, s-a

observat o sporire a investițiilor străine directe în R.Moldova și se prognozează o creștere economică în anul 2010 cu 6-7 la sută. Totodată, reducerea ratei inflației sub 10 la sută vorbește despre o situație mult mai bună și aceasta înseamnă că condițiile de trai în Moldova se vor îmbunătăți. Această situație se datorează unor politici fiscale, bugetare și monetare prudente care au fost realizate în ultimul an“, a afirmat Graeme Justice.

Drepturile de proprietate - 50%. Judiciar aceste drepturi au fost îmbunătățite, dar încă mai sunt influențate de calitatea executivă. Întârzierile la plățile salariului fac dificilă problema independenței judecătorilor de influența din exterior și liberi de corupție. Republica Moldova aderă la acordurile internaționale cu privire la drepturile de proprietate intelectuală, deși aplicarea legislației privind drepturile de proprietate intelectuală este încă uneori slabă.

Libertatea investitională - 30%. Guvernul a elaborat un set de măsuri menite să determine investitorii doriți de a investi în RM. Actualmente investitorii străini beneficiază de aceleași drepturi ca și investitorii locali. Cerințele unice sunt ca investițiile străine să nu intre în conflict cu securitatea națională a țării, legislația anti-monopol, cu normele de protecție a mediului ambiant, sănătatea și ordinia publică.

Unica excepție este imposibilitatea de a obține dreptul de proprietate asupra terenurilor cu destinație agricolă și a celor din fondul silvic. Începând cu anul 2008, se aplică cota zero la impozitul pe profitul nedistribuit al persoanelor juridice, dar utilizat pentru investiții. Veniturile orientate spre plata dividendelor vor fi impozitate cu 15%. Sunt prevăzute o serie de facilități pentru investitorii din zonele economice libere. Progresul în această direcție constă în creșterea transparenței și micșorarea reglementării climatului investițional din partea statului, atât în plan național, cât și în plan internațional, care prevede îmbunătățirea condițiilor pentru investitorii străini și asigurarea stabilității macroeconomice. Rezidenții și nerezidenții pot deschide conturi valutare. Unele plăți și transferuri necesită aprobare din partea Băncii Naționale a Moldovei. Aproape toate tranzacțiile de capital necesită aprobarea sau înregistrarea de Banca Națională a Moldovei.

Libertatea monetară - 67,6%. Inflația este relativ ridicată, în perioada anilor 2004 și 2006 valoarea medie anuală a inflației a constituit 12,5%. Prețurile relativ ridicate și instabile explică cel mai mult rezervele la capitolul libertății monetare. În perioada luată în studiu, Guvernul a eliminat treptat cele mai multe controale asupra prețurilor. Subvențiile acordate de stat la multe activități strategice, inclusiv energia electrică și energia termică, încă influențează prețurile finale la produse și servicii. Scorul libertății monetare confirmă faptul imperfecțiunii politicilor publice care continuă să distorsioneze prețurile interne.

Intervenția guvernamentală - 56,9%. Un rol important în elaborarea și implementarea reformelor economice revine calității guvernării, în special stabilității și eficienței activității instituțiilor statului. Activitățile instituțiilor statului își găsesc reflecție în cheltuielile guvernamentale totale. În anul 2008 cheltuielile guvernamentale s-au egalat cu 37,9 la sută din PIB. Privatizarea a devenit lentă. Guvernul își menține dreptul considerabil de proprietate în companii ca MoldTelecom și generatoare de energie electrică. Legea cu privire la privatizare a expirat la începutul anului 2007, iar o nouă lege nu a fost promulgată (fig. 3).

Guvernul își asumă asigurarea separării reale a puterilor în stat, crearea mecanismelor

eficiente care ar garanta independența justiției și respectarea drepturilor omului, libertatea mass-media. El vede în organizațiile societății civile un partener în procesul de europeanizare a țării. De asemenea, guvernul își asumă responsabilitatea pentru elaborarea unui set coerent de politici publice și măsuri de ajustare, corelate

cu politica creditar-monetară și fiscal-bugetară, care să asigure stoparea declinului economic în condițiile de criză, relansarea creșterii economiei, crearea unui mediu investițional atractiv și predictibil, o evoluție favorabilă a economiei și a pieței muncii, creșterea nivelului de trai și a calității vieții cetățenilor.

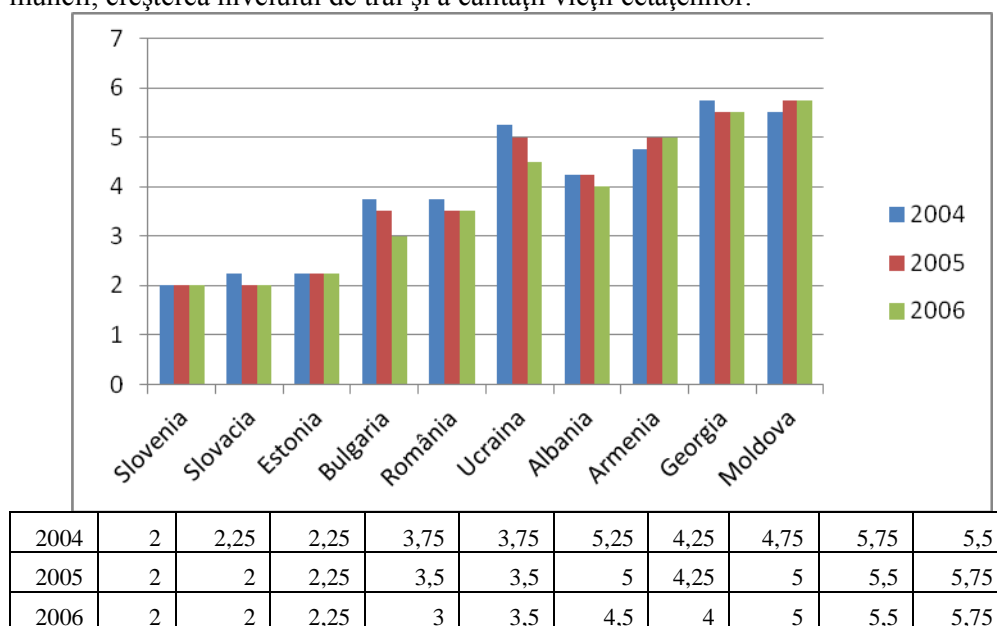


Figura 3. Raitingul indicelui calității guvernării în R.Moldova în context european

În ultimii ani, guvernul Republicii Moldova a luat o serie de măsuri pentru perfecționarea transparenței normative, ameliorarea mediului antreprenorial general, facilitățile fiscale au devenit destul de competitive. Însă libertatea economică generală continuă să înregistreze o serie de neajunsuri instituționale în libertățile investiționale și în combaterea corupției, precum și în instabilitatea valutară.

Libertatea fiscală - 83%. Succese remarcabile se observă în sistemul fiscal al R.Moldova odată cu adoptarea setului de reguli privind liberalizarea economiei. Înlesnirile

fiscale pentru agenții economici prin reducerea impozitului reinvestit la cota 0% cât și reducerea la două praguri de impozitare a salariiștilor, stabilește o politică de succes a statului. De asemenea, Inspectoratul Fiscal Principal de Stat (IFPS), întru realizarea Planului Preliminar de Țară al Republicii Moldova în cadrul Programului SUA „Provocările Mileniului”, pe parcursul a 9 luni ale anului 2008 a întreprins următoarele:

- a instituit în cadrul IFPS un centru informațional unic de asistență pentru contribuabili;
- a elaborat și a adoptat Legea privind medierea fiscală, a creat Institutului Medierii Fiscale, dotându-l cu echipament administrativ și tehnică computațională;
- a creat și a implementat sistemul informațional integrat și mecanismul de prezentare, în formă electronică a dărilor de seama către Serviciului Fiscal de Stat;
- a mplementat mecanismul de autodeservire a contribuabililor la distanță prin intermediul rețelelor globale Internet. www.fisc.md.

Legislația fiscală națională în vigoare prevede un șir de facilități privind investițiile la plată: a) impozitului pe venit; b) taxei pe valoare adăugată (TVA); c) accizelor; d) taxei vamale. Ratele de impozitare din Moldova s-au redus treptat pe parcursul anilor. Rata de impozitare pe venit s-a redus de la de 20 la sută la 15 sută. Alte taxe includ o valoare adăugată (TVA), o taxa de publicitate, precum și o taxa de vehicul. Veniturile globale de impozitare au constituit 32,8 % la sută din PIB.

Climatul investițional. În prezent, una dintre sarcinile primordiale ale Guvernului Republicii Moldova este atragerea investițiilor și crearea unui climat antreprenorial favorabil pentru investitorii atât străini, cât și autohtoni. În legătură cu aceasta, se iau măsuri necesare pentru stimularea activității de întreprinzător și ameliorarea climatului investițional, accentuându-se amplasarea geografică a țării, forța de muncă calificată, solurile fertile și participarea republicii în cadrul zonelor de comerț liber cu țările CSI și cele din Sud-estul Europei. Atractivitatea investițională a Moldovei e determinată și de faptul că din iunie 2001 țara este membru al OMC și al Pactului de Stabilitate. A fost încheiat Acordul de Parteneriat și Cooperare cu Uniunea Europeană (UE). Republica mai are acces pe piețe prin intermediul Sistemului General de Preferințe (GSP+) cu UE, Elveția, Japonia etc. Astfel, UE a acordat acces liber, fără aplicarea taxelor vamale, pe piețele sale interne a 7200 grupe de produse.

Actele legislative adoptate în ultima perioadă (Legea cu privire la investițiile în activitatea de întreprinzător, Legea cu privire la organizațiile de microfinanțare, Legea cu privire la documentul electronic și semnătura digitală, Legea cu privire la comerțul electronic, Legea cu privire la leasing), precum și noile proiecte de legi elaborate în domeniul economiei au un singur scop – asigurarea unei politici economice a statului – echilibrată și previzibilă, – simplificarea creării și funcționării întreprinderilor, precum și stimularea noilor investiții.

„Investițiile străine se confruntă cu piedici serioase care variază de la ineficiența birocratică până la limitarea directă. În majoritatea raioanelor există o corupție substanțială, iar

impozitele cresc”, menționează „The Wall Street Journal”.

Sânt atractive pentru proiectele industriale și zonele economice libere, care oferă un șir de

facilități fiscale și vamale, precum și garanții de stat rezidenților săi. Actualmente, volumul investițiilor în zonele economice libere au depășit 76 mil. dolari SUA. De asemenea, este atractiv pentru investitori Portul Internațional Liber „Giurgiulești” care la moment se află în proces de finalizare a construcției.

Libertatea comerțului – 81,6%. Ponderată a Republicii Moldova, rata medie de tarifare a fost cu 2,9 la sută în 2001. De import și de restricții la export, taxele de import și taxe, reglementări împovărătoare, precum și o ineficientă și nontransparentă vamală, proces care condiționează corupția ce adăuga la costurile de comercializare a bunurilor. Actualul scor al R. Moldova la libertatea comercială orientează politicile publice în favoarea nonbarierelor tarifare.

Libertatea afacerilor - 68,5%. Libertatea totală de a iniția exploatarea unei afaceri este relativ bine protejată de mediul de reglementare a Republicii Moldova. Inițierea unei afaceri în medie are o durată de 10 de zile, în comparație cu media mondială de 43 de zile. Obținerea unei licențe de afaceri durează mai mult decât media mondială, procedura având 19 proceduri și durata de 234 zile. Închiderea unei afaceri este relativ simplă și directă.

După cum denotă valoarea indicelui Libertății economice a R.Moldova pe parcursul perioadei (2001-2008), cea mai înaltă valoare a acestuia s-a înregistrat în 2003 - 60,0 puncte, iar pe parcursul anilor valoarea acestuia a coborât până la 58,4 puncte (fig.4).

Astfel autorul ajunge la concluzia că libertatea economică a cetățenilor reflectă insuficient posibilitățile societății umane de satisfacere a nevoilor umane, care sunt diferențiate de la o țară la alta, creându-se un mediu antreprenorial nefavorabil.

În prezent, Republica Moldova ocupă primul loc printre țările Consiliului Europei după numărul de plângeri depuse la CEDO, raportat la 10 mii de locuitori. În ultimii șase ani, Republica Moldova a pierdut peste 50 de cazuri la Strasbourg și,

În urma acestor decizii de condamnare, Guvernul a fost obligat să plătească peste jumătate de milion de euro din Bugetul de Stat, alfel spus, din banii contribuabililor.

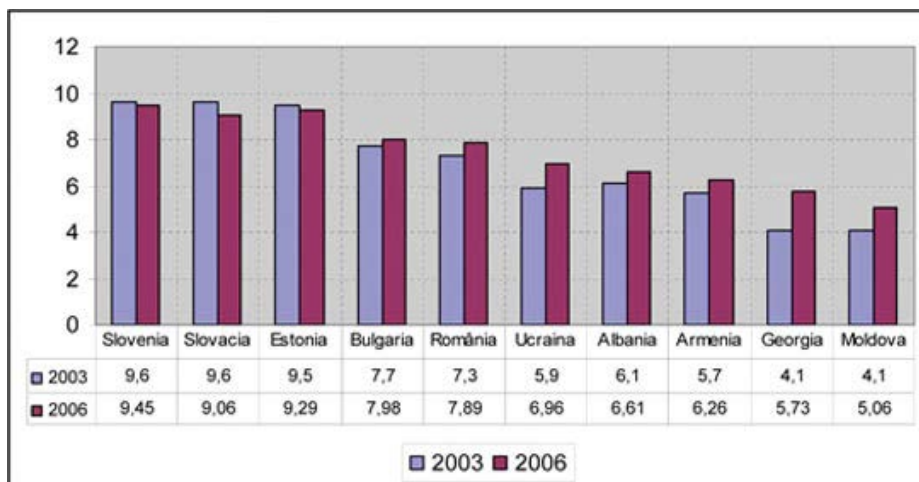


Figura 4. Indicele performanței transformărilor politico-economice în R.Moldova

România în 2010 ocupă locul 63 în topul libertății economice, în care se află 179 de țări și care este efectuat anual de Heritage Foundation. România a înregistrat 64,2 puncte, cu 1 punct mai mult decât anul trecut, având astfel un rezultat mai bun decât media mondială. Dacă luăm în calcul doar regiunea europeană, cei de la Heritage Foundation au inclus în top 43 de țări, iar România ocupă locul 29. Dacă analizăm țările vecine, doar Ungaria se află înaintea României, pe locul 51. Bulgaria este pe locul 75, Serbia e pe poziția 104, Ucraina - e pe poziția 162.

În cazul României, cele mai mici performanțe sunt înregistrate la protecția drepturilor de proprietate și în domeniul corupției, sistemul judiciar făcând legătura dintre aceste două aspecte ale libertății economice. România nu a rezolvat încă problema restituirii imobilelor către proprietarii lor de drept, iar procesul eliberării titlurilor de proprietate asupra pământurilor nu a finalizat. Legile se schimbă în mod imprevizibil și nu se aplică uniform, ci selectiv.

Legătura cu corupția este evidentă. Lupta împotriva acestui flagel nu a avut rezultate care

să schimbe percepția generală că România este una dintre cele mai corupte țări din Europa și din lume. Reglementările de pe piața muncii sunt rigide (angajări, concedieri, durata de muncă etc.), ceea ce reduce oportunitățile de angajare și de creștere a productivității muncii.

Alături de acestea, nivelul ridicat al contribuțiilor sociale (angajat și angajator) descurajează firmele, care ar face mai multe angajări și s-ar dezvolta mai rapid.

În ciuda progreselor înregistrate, libertatea economică în sectorul monetar și în cel financiar rămâne semnificativ mai redusă decât în Europa și ușor sub media la nivel mondial. Libertatea monetară are o „notă” mică din cauza inflației ridicate din anii 2004-2006 și a prețurilor neliberalizate complet. Spre exemplu, prețurile la unele utilități sunt reglementate sau subvenționate, iar cele agricole sunt distorsionate prin Politica Agricolă Comună. Libertatea financiară este limitată de slaba dezvoltare a pieței de capital, chiar și comparativ cu celelalte țări din Europa Centrală și de Est. Privatizarea CEC a fost amânată, ceea ce menține prezența statului în acest sector.

Dintre cele zece componente ale libertății economice, România obține un punctaj mai

mare la libertatea comerțului și la cea fiscală. Dar aici trebuie făcute câteva precizări. Libertatea comerțului, în special a celui exterior, este o consecință a integrării europene. Încă înainte de a adera, țara a trebuit să reducă sau să elimine barierele vamale. În prezent, însă, nivelul libertății comerțului se stabilește la cel european. Persistă riscul că UE ar putea bloca procesul de liberalizare în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului.

Punctajul ridicat la libertatea fiscală ar putea lăsa impresia că acesta este un domeniu în

care totul este aproape perfect. Însă indicatorul ține cont de ratele de impozitare a veniturilor persoanelor fizice, și a profitului firmelor, dar nu și de nivelul contribuțiilor sociale, acestea din urmă fiind printre cele mai ridicate din lume. În al doilea rând, nu sunt luate în calcul costurile fiscale nemonetare. În aceste costuri intră instabilitatea legislației fiscale, multitudinea de declarații și plăți, subutilizarea Internetului în relația cu contribuabilii, timpul necesar îndeplinirii obligațiilor fiscale etc. Ele reprezintă o povară pentru contribuabili, fără vreun echivalent în creșterea veniturilor bugetare. Deci, din punctul de vedere al societății, aceste costuri fiscale nemonetare sunt chiar mai grele decât impozitele propriu-zise. Dacă ele ar fi integrate în analiză, libertatea fiscală din România nu ar mai apărea atât de ridicată.

Heritage Foundation în 2009 plasează **România** pe locul 67 în clasamentul mondial al libertății economice. Ea face parte din grupa țărilor cu o **libertate economică moderată** și de data aceasta suntem colegi de grupă cu țări ca Slovenia, Italia, Uganda, Albania sau Bali. Scorul obținut de România (61,5 din 100) e doar puțin peste media mondială (60,3) și semnificativ sub cel al Europei în sens geografic (66,8). Nu numai că aproape toate țările din Europa depășesc România, dar ea este depășită chiar și de multe țări din Africa, America Latină și Asia.

România are nevoie de un stat minimal, eficient și drept. Însă România continuă să aibă un stat stufos și superbirocratic, care costă enorm și rezolvă foarte puțin, cu o eficiență minimă. Nu putem aborda serios problema corupției și a eficienței instituțiilor până nu avem un stat care să înțeleagă că trebuie să se restrângă la domenii cu adevărat necesare (politica externă, justiția, protejarea drepturilor și libertăților individuale, ordinea publică și apărarea), un stat care să înțeleagă că în domeniul economic nu trebuie să fie proprietar, ci doar arbitru al regulilor jocului. În ultima perioadă este necesar a fi luate o serie de măsuri fiscale necesare pentru asigurarea prosperității.

Anularea impozitului forfetar și anularea restricțiilor privind deductibilitatea TVA la achiziția de autoturisme și a cheltuielilor pentru combustibil, sunt două biruri antieconomice,

adoptate de Guvernul Pd-Psd; bonificațiile de 5% din valoarea obligațiilor fiscale pentru contribuabilii care plătesc taxele la timp este o măsură care are rolul de a stimula conformarea voluntară la plata obligațiilor la termen, respectiv creșterea gradului de colectare a veniturilor bugetare. Eliminarea impozitului pe profitul reinvestit sau deduceri fiscale suplimentare de un

procent de până la 100% din valoarea investițiilor efectuate, are rolul de a stimula dezvoltarea activității societății în scopul creării și sprijinirii păstrării locurilor de muncă, precum și sprijinirii achiziționării de echipamente tehnologice, mașini, utilaje sau licențe folosite în scopul obținerii de venituri impozabile. Reducerea cu 10% a contribuțiilor la asigurările sociale pentru toți contribuabilii la fel mărește libertatea economică a contribuabililor.

Aangajatorii care creează locuri de muncă și angajează șomeri beneficiază de reducerea cu 50% a cotelor de contribuții sociale până la 31 decembrie 2010, această măsură având drept consecință reducerea semnificativă a costurilor forței de muncă

a contribuabililor. În prezent aproximativ 85 de bani se încasează în buget la 1 leu salariu net, aceasta fiind o măsură antișomaj și conduce la asigurarea unor forme de finanțare proprii în vederea încurajării producției și ocupării forței de muncă.

Cota redusă de TVA de 5% pentru toate tranzacțiile cu locuințe noi până la finele anului

2010 va încuraja domeniul construcțiilor cu implicații sociale directe, mai ales din punct de vedere al șomajului, precum și va elimina distorsiunile, va crea condiții de piață egale, având în vedere faptul că vânzările de locuințe din fondul locativ existent populației nu sunt taxate cu TVA, pe când locuințele nou-construite se taxează. Astfel se vor favoriza unele categorii de locuințe în detrimentul celorlalte.

Însă principalul e că măsurile fiscale să vizeze diminuarea cotei unice de impozitare de la 16% la 10% și reducerea TVA de la 19% la 15%, în vederea atragerii de investiții străine și a încurajării acumulării de capital. Să nu uităm că nici o țară nu s-a dezvoltat prin fiscalitate ridicată sau prin rate reduse ale impozitării și numărului redus de impozite. Nu întâmplător, printre cele mai bogate ținuturi din lume în care s-au acumulat cei mai mulți bani în ultimele decenii sunt *o stâncă, o mlaștină și un desert*: Hong Kong, Singapore și Israel.

Potrivit raportului „*Doing Business 2008*” realizat de Banca Mondială, România a ocupat anul trecut locul 134 din 175 de țări într-o ierarhie care ține cont de numărul de plăți de natură fiscală, de timpul necesar al îndeplinirii obligațiilor fiscale și de rata de impozitare efectiv suportată de firme. Procesul de liberalizare început în România mai târziu decât în alte țări s-a desfășurat mai lent și este în continuare amenințat de evenimentele politice.

De asemenea, s-a mai discutat despre unificarea bazei de impozitare asupra căreia se aplică toate cotele de contribuții sociale (CAS, CASS, șomaj, fond de risc) și implementarea Declarației unice pentru impozitul pe salarii și contribuțiile sociale sau ca alternativă pentru simplificarea administrativă în domeniul fiscal prin crearea GHIȘEULUI UNIC, la nivelul administrațiilor fiscale pentru depunerea declarațiilor și plata obligațiilor fiscale ca măsuri de simplificare și îmbunătățire a administrației fiscale.

În categoria de țări cu *"libertate economică limitată"* figurează Azerbaidjan (99), Moldova (120), Tadjikistan (122), Uzbekistan (148), Honduras (90), Egipt (97), Pakistan (102), Brazilia (105), India (123), China (132), Vietnam (145). În această categorie se află și Rusia, care a ocupat locul 146 în clasamentul general și a acumulat 50,8 puncte, poziția fiind mai înaltă decât anul trecut.

În anul 2009 Rusia s-a cotate în categoria de țări *"economic nelibere"*. După cum denotă studiul anual Heritage Foundation, Rusia și-a îmbunătățit performanțele sale pe cele patru criterii din zece, în principal în categoria de comerț liber, care au demonstrat o creștere mai semnificativă, obținând 60,8 puncte (plus 16 puncte contra anului 2008). Cele mai multe puncte Rusia, ca și în anul trecut, a obținut în categoria de «libertate fiscală» - 78.9 puncte. Economia Rusiei este puternic dependentă de exporturile resurselor naturale, în special de petrol și gaze naturale, care pe fondalul ridicat al prețurilor la materiile prime la nivel mondial a contribuit la creșterea economică și formarea clasei de mijloc a țării. Cu toate acestea, o dependență excesivă a economiei de sectorul energetic provoacă reducerea competitivității țării.

Experții internaționali, participanți la elaborarea Raportului Heritage Foundation, susțin

că, în general, în lume libertatea economică s-a extins. Totodată, ei accentuează că statele aflate în primele 25% din top demonstrează ritmuri de creștere economică mai mari – 2,31% pe an față de 0,5% ale statelor aflate între cele 25% de la coada

clasamentului. De asemenea, veniturile pe cap de locuitor în statele cu libertatea economică mai mare, de regulă, sunt de circa 10 ori mai mari decât cele în statele mai puțin libere economic. Condițiile libertăților politice și drepturilor personale mai largi se reflectă și în speranța de viață a populației. Astfel, în țările cu libertatea economică mai mare și durată medie a vieții este mai mare, constituind 79 de ani față de media de 58 de ani din țările cu libertatea economică redusă. Aceasta este cu douăzeci de ani mai mare în țările cu un mare grad de libertate economică față de cele mai puțin libere.

Analiza ratingurilor acordate R.Moldova demonstrează că progrese promițătoare pot fi obținute doar prin argumentarea, promovarea și asigurarea informațională, logistică, financiară, instituțională a implementării legilor, programelor și strategiilor social-economice. Totodată, mai multe reforme structurale efectuate până în prezent, au fost într-o măsură mai mare sau mai mică, sub monitorizarea FMI și a Băncii Mondiale, care au acordat mai multe credite republicii.

Pe de altă parte, creșterea economică este alimentată și de volumul sporit de remitențe,

care alimentează cererea internă și mărește consumul, respectiv, importurile și deficitul comercial, pe fondalul concurenței puternice a mărfurilor străine. Totuși, cele două temeri majore – deficitul comercial și concurența puternică a produselor străine ce ar condiționa reducerea activității economice – sunt mai degrabă concluzii teoretice bazate pe analize eronate.

Există țări și teritorii care au procedat la o liberalizare deplină și care, în loc de declin

economic și deficite în balanța de plăți, au atins performanțe economice înalte (Hong Kong, Estonia etc.). Principala cauză a deficitelor comerciale cronice o reprezintă combinația inflație internă – control al cursului de schimb (subevaluarea monedelor străine prin intervențiile Băncii Naționale a Moldovei) – împrumuturi externe.

Dacă în structura importurilor predomină fonduri fixe cu destinație productivă, aceasta

permite restructurarea infrastructurii și înviorarea activității economice. Prin urmare, economia trebuie văzută nu ca o cifră uriașă – PIB etc. – la care guvernul adaugă generos prin cheltuieli guvernamentale sau prin expansiunea bancară a creditului, ci ca o structură complexă și delicată, coordonată antreprenorial și susținută prin economisire (reducerea absolută sau relativă a consumului) și investire, o structură, evoluția căreia începe să fie urmărită îndeaproape din exterior. În așa modalitate autorul ajunge la concluzia, că libertatea economică a cetățenilor reflectă slab posibilitățile societății umane de realizare a nevoilor umane, care sunt diferențiate de la o țară la alta și crează un mediu antreprenorial specific, iar, în final, asigură posibilitățile de autorealizare sau desăvârșire a fiecărui individ în parte.

Se observă ușor corelația strânsă existentă între gradul de libertate economică și Indicele Dezvoltării Umane, IDU. Țările încadrate în cincimea celor mai puțin libere înregistrează o valoare de 0,5 a Indicelui Dezvoltării Umane, în timp ce țările considerate a fi cele mai libere se apropie de valoarea maximă a dezvoltării umane.

Bibliografie:

1. Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2008. Chișinău, Biroul Național de Statistică al R.Moldova, 2008, 578 p.
2. Blanovschi A. Doctrina economică. Chișinău: AAP, 2004, p.241. 174p.
3. Burduș E., Căprărescu G. *Fundamentele managementului organizației*. București: Economica, 1999, p.480-482.
4. Burlacu N., Cojocaru V., Ioniță V. *Основы государственного права*. Chișinău: ASEM, 1999, 207 p.
5. Carlisle H. *Management. Concepts, Methods and Applications*. Chicago: Science Research Associates, 1982, p.16-28.
6. Cenzo D., Robbins A., Stephen P. *Human Resource Management: Concepts and Practice*. New-York:

7. Duca Gh. Contribuții la societatea bazată pe cunoaștere.[KNOWLEDGE SOCIETY]. Chișinău: Știința, 2007. 288p.
8. Economic Freedom of the World, The Heritage Foundation, Annual Report, 2009.
9. John Wiles & Sons Inc, 1995. p.27-45.
10. Galbraith J. Știința economică și interesul public. București: Politică, 1982, p.11.
11. Giarini O., Stahel W. Limitele certitudinii. București: Edimpress – Comro, 1996, p.256.
12. Gorobievski S., Juncu C. Întreprinzător - promotor al afacerilor. Revista „Administrarea Publică”, nr.1(57), 2008, p.117-125.
13. Ionescu C. Introducere în istoria gândirii economice. București: Economica, 2003.
14. Maslow A. A Theory of Human Motivation. New-Iork: Psychological Review, vol.50, p.370-396.
15. Mureșan M. Istoria economiei. București: Economica, Ediția a II-a, 2003.
16. Scopenhauer A. Aforizme asupra înțelepciunii în viață. Chișinău: Ed.Enciclopedică «Gheorghe Asachi», 1994. 252p.

Recenzent : Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., prof. univ.

ABORDĂRI CONTEMPORANE ALE MOTIVĂRII MUNCII

Valentina POSTOLACHI,
dr. în economie, conf. univ., USM

The human factor is the engine which gives birth to progress. In order to ensure a durable future, the organization must always comply with the present realities.

The last decades of world-wide experience have shown that the human factor is the most important in economical reorganization. The base of any reorganization is people, their attitude for life, work, motivation and their training in the changes' acceleration.

Key words: *employee, minimal consumption budget, domestic budget, life quality, human factor, work motivation, manager, social package, personnel stimulation, decent life.*

Societatea noastră se află într-o profundă reformă generală. În special, economia se găsește într-o perioadă de restructurare de mari proporții care vizează crearea fundamentelor economice de piață și depășirea crizei economico-financiare. Restructurarea întreprinderilor se situează în epicentrul reformelor economice și sociale, iar resursele umane devin un obiectiv aparte în acest context.

În acest sens, administrarea resurselor umane constituie fundamentul managementului contemporan. În confirmarea acestei afirmații vin o serie de studii recente ale experților în domeniu care au demonstrat că investițiile în capitalul uman au devenit cele mai avantajoase.

În acest context, managerii trebuie să se gândească în egală măsură la ceea ce oferă angajaților și la ceea ce se așteaptă de la ei, dacă doresc obținerea unor performanțe notabile pe viitor. Managerului Charles Handy comparând modul în care o firmă își gestionează resursele umane și modul în care un club de fotbal își gestionează angajații, atrage atenția asupra necesității schimbării atitudinii față de personal care este tratat în contabilitatea afacerii, nu numai, ca un capital de cheltuieli, ci ca un capital de investiții pentru dezvoltarea ulterioară a întreprinderii.

A administra eficient personalul unei firme înseamnă a desfășura o activitate complexă, care necesită anumite studii, aptitudini, capacități și experiență. Resursele umane sunt singurele resurse capabile să producă și să reproducă toate celelalte resurse aflate la dispoziția unei organizații. Oamenii sunt resursele active ale organizației, deoarece potențialul lor, experiența și pasiunea oamenilor, inițiativele și dezvoltarea lor contribuie energetic la creșterea eficienței și eficacității organizaționale. Fără prezența efectivă a omului este pur și simplu imposibil ca o organizație să-și atingă obiectivele. În acest sens, managerii trebuie să trateze și să motiveze eficient forța de muncă.

La modul general, motivarea determină în mod direct sub multe aspecte rezultatele muncii. O motivare suficientă a angajaților este o premisă a productivității, o îmbunătățire treptată a rezultatelor muncii. Crearea condițiilor

pentru o bună motivare semnifică atenuarea factorilor care provoacă sentimente negative și amplificarea celor care generează satisfacție.

Pentru a obține satisfacție din munca depusă, angajații trebuie să simtă că munca prestată constituie o reală valoare. Este important să precizăm că fiecare angajat are nevoie de propria motivare pentru a obține performanțe. Aceasta permite evitarea abordării standardizate a motivării.

După cum este cunoscut, organizațiile cheltuie resurse importante pentru angajații săi, iar datorită costurilor antrenate, nu numai remunerarea personalului, ci și angajarea, menținerea, pregătirea și dezvoltarea personalului reprezintă, după cum afirmau savanții în materie L. Lloyd Byors și Leslie W. Rue, unele dintre cele mai evidente investiții în resursele umane.

Investiția în oameni s-a dovedit a fi calea cea mai sigură de garantare a supraviețuirii unei organizații sau de asigurare a competitivității și viitorului acesteia. În literatura de specialitate apar tot mai multe opinii, potrivit cărora capitalul uman trebuie supus aceleiași logici de raționalitate care implică bine cunoscuta comparație între eforturi și efecte. Resursele umane sunt unice în ceea ce privește potențialul lor de creștere și dezvoltare, precum și capacitatea lor de a-și cunoaște și învinge propriile limite, pentru a face față noilor provocări sau exigențelor actuale și de perspectivă. Toate celelalte resurse ale organizației sunt importante și folositoare, însă resursele umane și managementul lor sunt foarte importante și foarte valoroase în confruntarea cu necunoscutul. În acest sens, individul, prin structura, mentalitatea, cultura și educația sa, constituie principala „necunoscută” pentru orice organizație care poate frâna sau favoriza activitatea desfășurată de aceasta. Așadar, atât potențialul uman, cât și modul său de manifestare nu sunt aceleași pentru toți angajații, ele fiind condiționate genetic, biologic, social, cultural, educațional de o serie de factori care formează un tot întreg, specific fiecărui angajat din cadrul oricărei organizații sau chiar într-o anumită țară pot fi de neconceput în altă organizație sau în altă țară datorită diferențelor de cultură, educație, tradiții etc.

Omul este concomitent subiect, obiect și scop al diferitelor activități, fiind totodată creator și consumator de resurse. Resursele umane sunt, de asemenea, singurele resurse inepuizabile de creativitate, de soluții și de idei noi, originale și valoroase.

Pe măsură ce organizațiile doresc să fie competitive, resursele umane joacă un rol important în susținerea acestora de a se afirma într-un mediu nou și în schimbare permanentă. În acest sens, agenții economici trebuie să aplice metode atractive de motivare și stimulare a personalului.

Experiența internațională

În țările Europei Occidentale și în SUA, care au o bogată experiență privind motivarea și stimularea personalului, metodele de motivare se divizează în trei grupe: 1) metoda financiară; 2) nefinanciară (aceste două grupe formează, așa-numitul, „pachet social” material; 3) metoda nematerială, de recompensare sau delegarea sarcinilor.

Pentru managerii scandinavi (Norvegia, Suedia, Danemarca) cea mai importantă sarcină constă în selecția personalului, antrenarea, motivarea și stimularea acestuia la realizarea obiectivelor organizației. Ei consideră că factorul uman este mult mai important decât tehnologia și sunt orientați către societate mai mult decât managerii americani. Un rol important îi revine culturii scandinave în ceea ce privește munca – locuitorii acestor țări se bucură de viață la locul de muncă și în afara acestuia.

De asemenea, companiile japoneze își asumă cheltuielile pentru serviciile medicale, prestate lucrătorilor și familiilor acestora, le pun la dispoziție casele de locuit la un preț redus, iar în caz de necesitate, compania închiriază case la un preț obișnuit pentru a le da în arendă lucrătorilor săi la un preț mult mai mic. Dacă angajatul dorește să procure o locuință, el poate beneficia de un credit din partea

companiei. Deoarece ratele dobânzilor la băncile comerciale sunt ridicate, compania singură solicită credit de la bancă și îl pune la dispoziția salariaților săi cu o dobândă mai redusă (4%-6%), asigurând în același timp rambursarea creditului. Structura recompenselor diferă de la o țară la alta prin numărul și diversitatea facilităților acordate și de sistemul de impozitare.

O importanță deosebită în sistemele de motivare francez și german se acordă diversității formelor de recompensare pentru personalul angajat. Sistemele francez și german de recompense au un caracter de lungă durată și includ: suplimentul la pensie, plata pentru pierderea temporară sau definitivă a capacității de muncă; asigurarea vieții angajatului; asigurarea de accidente etc. În pachetul social practicat în Germania și Franța, mai mult de 50% din costul acestuia revin asigurărilor medicale, pe când în țările din Est, cum ar fi în Rusia - ponderea asigurărilor medicale în pachetul social se estimează la 10-15%. Dacă ne referim la recompensele indirecte, acestea vizează facilitățile oferite personalului atât în perioada angajării, cât și după aceea. Ele derivă din calitatea de angajat sau de fost angajat.

Sunt recompensați foștii angajați, în cazul dacă au rămas șomeri, pensionarii, sau familiile celor decedați. Pentru toate aceste categorii de persoane există forme de recompensare cum ar fi protecția socială. Programele de protecție socială a angajaților vizează asistența medicală gratuită, plata concediului medical (limitată în timp), acordarea de mese gratuite angajaților, subvenționarea mesei la cantină, echipamentul de protecție gratuit sau la preț redus, alimentația de protecție pentru o anumită categorie de angajați etc. Pentru foștii angajați se pot iniția o serie de forme de recompensare ca ajutorul de șomaj, ajutorul social, asigurarea de sănătate, protecția pensionarilor etc. Toate aceste forme de protecție socială sunt plătite pe de o parte de angajat, de firmă și de bugetul statului.

În practica internațională beneficiile acordate de către angajator constituie un instrument de recunoaștere a statutului individului în companie sau care avantajează angajatul și angajatorul din punct de vedere fiscal. Arhitectura sistemului de recompensare occidental este, la un nivel al ocupării, un element determinant al echilibrului economiei moderne, iar pentru agenții economici reprezintă o condiție esențială a viabilității lor.

Analiza veniturilor și cheltuielilor populației Republicii Moldova

(în baza cercetării bugetelor casnice)

Dintotdeauna societatea s-a confruntat cu diverse probleme de ordin socioeconomic, substratul tuturor problemelor fiind determinat însă de interesele economice (materiale) și de politica statului în domeniu. Aceasta reclamă anumite condiții ce țin de situația social-economică, politică, de conștiința populației, de nivelul de trai și calitatea vieții și, evident, de cunoașterea necesităților umane, inclusiv de motivarea muncii.

Perioada de tranziție a marcat grav soluționarea problemelor sociale ale populației. Are loc reducerea puterii de cumpărare a salariului, resimțită și mai puternic odată cu introducerea serviciilor contra plată de sănătate, de educație, cultură și altor servicii, adică, cu apariția unor cheltuieli suplimentare pe care salariatul sau patronul trebuie să le suporte.

Pentru o analiză mai convingătoare în sprijinul temei analizate în continuare vom utiliza unii indicatori din cadrul cercetării statistice a bugetelor casnice.

Evoluția nivelului de trai este în corelare directă cu veniturile, cheltuielile și consumul populației. Pentru a monitoriza și a evalua schimbările în acest domeniu, vom examina structura cheltuielilor de consum ale unei persoane medii statistice din Republica Moldova (tab.1), potrivit datelor cercetării bugetelor casnice. Din datele tabelului observăm că ponderea cea mai mare revine cheltuielilor pentru produsele alimentare, îmbrăcăminte, locuințe și utilități. În perioada 2001-2008 ponderea

acestor cheltuieli a constituit 78,5-69,2% din totalul cheltuielilor, în timp ce cheltuielile pe care poate să le acopere în medie o persoană pentru învățământ le revine cea mai mică pondere - 0,4%, inclusiv pentru agrement - 2,3%, iar pentru sănătate - 3,9 -5,6%.

**Tabelul 1. Structura cheltuielilor de consum ale gospodăriilor în 2001-2008
(în %, raportat la o persoană)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Produse alimentare și băuturi nealcoolice	60,4	58,4	56,6	56,4	54,2	44,4	43,8	40,2
Băuturi alcoolice, tutun	3,3	3,6	3,4	3,1	2,7	2,8	2,5	1,9
Îmbrăcăminte și încălțăminte	7,6	8,2	8,4	8,1	7,9	11,9	12,0	12,7
Locuințe și utilități	10,5	11,7	12,0	12,2	14,5	13,7	13,5	16,3
Dotarea locuinței	3,0	3,1	3,3	3,2	2,7	4,7	4,8	4,8
Sănătate	3,9	4,0	4,4	3,9	3,6	5,3	5,4	5,6
Transport	3,7	3,1	3,2	3,4	3,8	5,1	4,9	4,9
Servicii de comunicații	1,4	1,8	2,1	2,9	3,4	3,9	4,2	4,9
Agrement	2,3	7,0	2,2	2,3	2,3	2,0	2,1	2,1
Învățământ	0,5	0,9	1,1	1,0	0,9	0,4	0,4	0,4
Hotel, restaurant, cantină	0,7	0,8	0,7	0,6	1,1	2,6	2,5	2,3
Alte bunuri și servicii	2,2	2,7	2,6	2,7	2,9	3,4	3,8	3,9

Sursa: BNS datele cercetării bugetelor gospodăriilor casnice.

Din analiza veniturilor și cheltuielilor potrivit statisticii bugetelor casnice, principala concluzie constă în faptul că populația Republicii Moldova este inaptă de a-și acoperi cheltuielile stringente legate de sănătate, instruire, odihnă. Iar examinând fiecare element în parte din structura acestor cheltuieli situația este și mai deplorabilă.

Chiar și în cazul în care datele cercetării bugetelor casnice ne oferă o dinamică pozitivă a cheltuielilor pentru sănătate începând cu anul 2006, în medie o persoană statistică în anul 2008 a cheltuit din bugetul propriu pentru sănătate 68,46 bani pe lună.

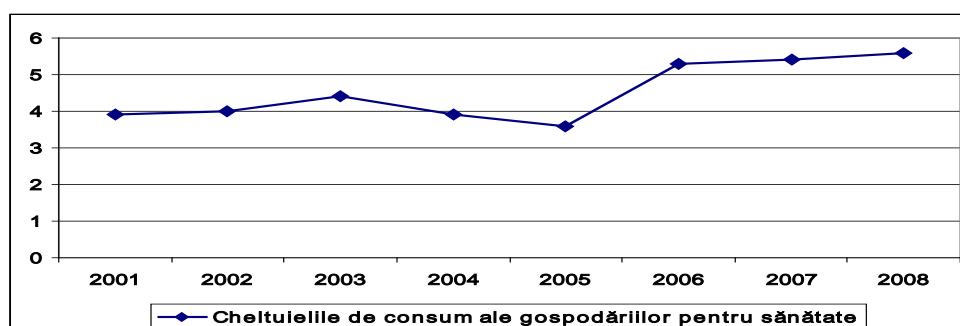


Fig. 1. Dinamica cheltuielilor de consum ale gospodăriilor casnice pentru serviciile de sănătate (în %, raportat la o persoană)

Sursa: BNS, datele cercetării bugetelor gospodăriilor casnice.

Începând cu 2004, cheltuielile de consum ale unei persoane medii statistice pentru învățământ înregistrează o diminuare considerabilă. În anul 2008 acestea au constituit 5,08 lei pe lună.

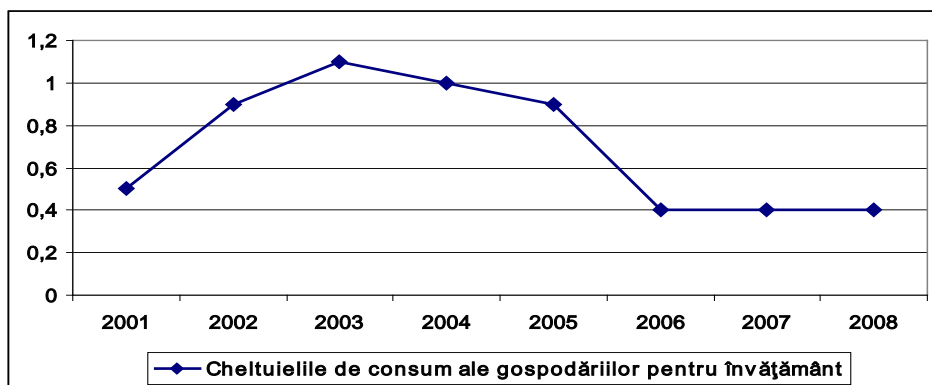


Fig. 2. Dinamica cheltuielilor de consum ale gospodăriilor casnice pentru serviciile de învățământ (în %, raportat la o persoană)

Sursa: BNS, datele cercetării bugetelor gospodăriilor casnice.

Din aceeași sursă putem concluziona că începând cu anul 2002, bugetul unei persoane este tot mai redus la capitolul agrement.

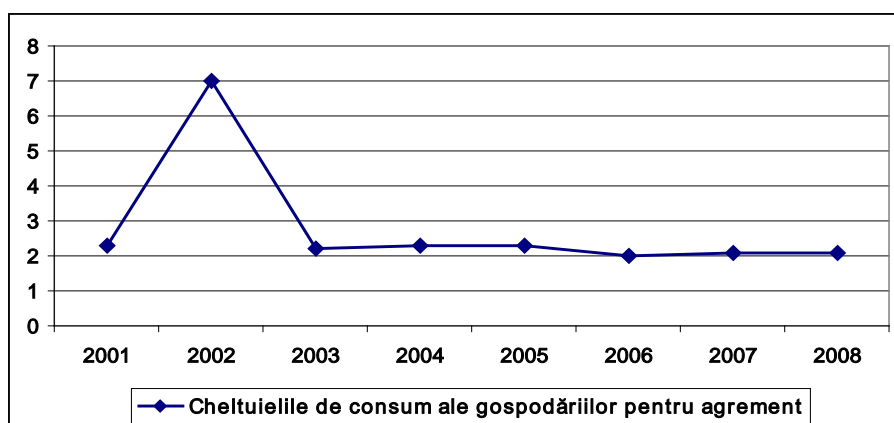


Fig. 3. Dinamica cheltuielilor de consum ale gospodăriilor casnice pentru agrement (în %, raportat la o persoană)

Sursa: BNS, datele cercetării bugetelor gospodăriilor casnice.

Veniturile disponibile în medie la o persoană în ultimii opt ani au crescut de aproape cinci ori, cu toate acestea, ele nu acoperă pe deplin minimul de existență (tab. 2).

Tabelul 2. Structura veniturilor disponibile ale gospodăriilor casnice (în %, raportat la o persoană)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Veniturile disponibile ale populației (media lunară pe un membru al gospodăriei), lei	241.0	321.6	422.4	491.4	568.6	839.6	1018.7	1188.6
Minimul de existență (media lunară pe o persoană), lei	468.7	538.4	628.1	679.9	766.1	935.1	1099.4	1368.1
Raportul cu minimul de existență a venitului disponibil, %	51.4	59.7	67.3	72.3	74.2	89.8	92.7	86.9

Sursa: BNS, datele cercetării bugetelor gospodăriilor casnice .

În perioada analizată (2001-2008) se observă o tendință pozitivă a cotei minimului de existență în structura veniturilor disponibile a unei persoane medii statistice, totuși, ponderea acesteia în anul 2008 a constituit doar 86,7% din valoarea numerică a minimului de existență raportat la o persoană medie statistică.

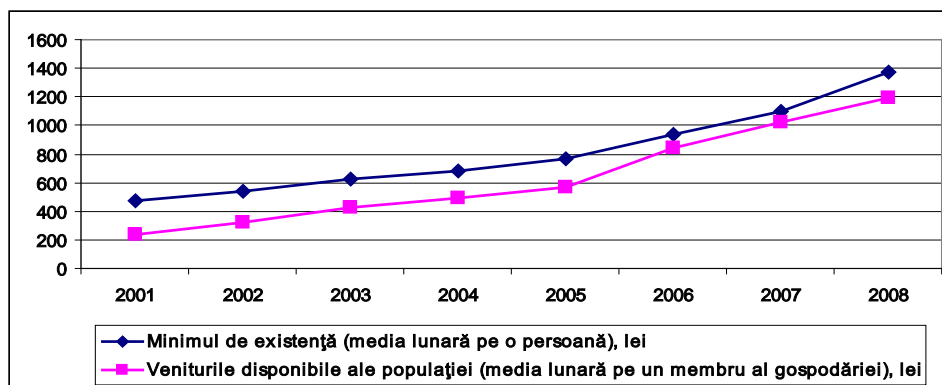


Fig. 4. Dinamica veniturilor disponibile ale gospodăriilor casnice pentru agrement (în %, raportat la o persoană)

Concluzia care se desprinde denotă economia țării încă nu poate asigura populației un nivel de trai decent. În aceste condiții, statul trebuie să intervină cu o politică eficientă și echilibrată în comun cu partenerii sociali: Patronatele și Sindicatele, în vederea promovării unor mecanisme noi de stimulare și dezvoltare a nivelului de trai al populației.

Executivul Republicii Moldova ar putea influența situația nu numai prin promovarea unor salarii mai competitive, dar și prin diverse acțiuni de motivare a forței de muncă. Un exemplu în acest sens ar fi aplicarea experienței internaționale de motivare a angajaților prin implementarea metodelor moderne de motivare și stimulare a forței de muncă pe perioada angajării care se numește *pachet social*.

Fundamentarea costului pachetului social

Costul pachetului social poate fi fundamentat pe numeroase elemente de judecată și corelații pe care acesta le presupune în funcționalitatea sa. În dependență de importanța care se acordă unuia sau altuia din elementele constitutive, pot fi determinate diferite variante ale pachetului social, în funcție de prioritățile stabilite.

Pentru stabilirea cuantumului (costului) pachetului social, adecvat condițiilor țării noastre, rezonabil ar fi să ne orientăm la o *metodă care se bazează pe minimul de trai*, exprimat prin cheltuielile necesare în vederea asigurării unui nivel de trai decent, acceptabil din punct de vedere social. Spre regret, un asemenea mecanism în legislația națională nu mai există (Hotărârea nr.460 din 22.07.1993 „Cu privire la aprobarea modului provizoriu de determinare și calculare a bugetului minim de consum”, abrogat în 2007).

O altă modalitate de calculare estimativă a costului pachetului social ar putea avea la bază un alt indicator, minimul de existență, cu condiția ajustării unor prevederi ce se referă la stabilirea normelor la serviciile prestate.

Mecanismul cheltuielilor prevăzute în minimul de existență este determinat prin Hotărârea Guvernului nr. 902 din 28.08.2000 „Despre aprobarea Regulamentului cu privire la modul de calculare a minimului de existență.”. Biroul Național de Statistică trimestrial calculează cuantumul minimului de existență.

Această modalitate ne permite să ne orientăm la niște costuri estimative pentru deducerea cheltuielilor în pachetul social oferite de către angajator pentru fiecare salariat și care trebuie să fie utilizate în calitate de instrument în politicile de motivare a personalului.

În unele state, de exemplu în Germania, politicile de motivare și protecție socială sunt stabilite diferențiat de fiecare unitate teritorial administrativă (Land) în dependență de situația financiar-economică teritorială și posibilitățile bugetului corelate cu un anumit instrument de politică socială. Dar ceea ce este important de reținut din experiența internațională, e că pe lângă toate criteriile obligatoriu este luat în calcul și zona de reședință. Acest lucru este firesc, deoarece viața la oraș este mai

scumpă. Din calculele de mai jos, valoarea minimului de existență ne confirmă acest lucru și pe exemplu țării noastre.

În cele ce urmează prezentăm evoluția minimului de existență raportat la o persoană (tab.3).

Tabelul 3. Valoarea minimului de existență în Republica Moldova
(media lunară pentru o persoană, lei)

Total	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
									trim. I	trim II
Total populație	468.7	538.4	628.1	679.9	766.1	935.1	1099.4	1368,3	1338.4	1238.4
Populația aptă de muncă	496.4	571.4	664.9	718.9	809.2	987.0	1159.5	1446.5	1410.2	1310.6

Sursa: BNS, datele cercetării bugetelor gospodăriilor casnice .

Pentru o persoană aptă de muncă cuantumul minimului de existență este în medie cu 10 la sută mai mare decât media pe țară.

Tabelul 4. Valoarea minimului de existență în localitatea urbană
(în medie pe o persoană, lei, lunar)

Urban	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
									trim.I	trim. I
Total populație	532.9	614.8	721.5	784.2	865.7	1034.0	1189.2	1482.8	1482.0	1364.7
Populația aptă de muncă	551.6	606.5	748.7	812.2	899.7	1075.7	1237.2	1560, 2	1536.4	1421.5

Sursa: BNS, datele cercetării bugetelor gospodăriilor casnice.

În localitățile urbane acest indicator depășește în medie cu 11 la sută valoarea minimului de existență a unei persoane apte de muncă.

Impactul noului mecanism de motivare

În opinia noastră, aplicarea noului mecanism de motivare va contribui la creșterea loialității personalului angajat. De altfel, asemenea mecanisme sunt utilizate pe larg în mai multe state. Acest instrument nu va reprezenta doar un element de prestigiu pentru companie, ci și un angajament al angajatorului față de angajați.

Pe lângă toate aspectele motivaționale, acesta iar contribui la scoaterea din „umbră” a unor plăți neoficiale practicate de către unii angajatori și vor stimula dezvoltarea economică a țării.

Implementarea pachetului social în calitate de mecanism motivațional trebuie să vină în concordanță cu strategia firmei și să fie un subiect de negociere inclus pe agenda de lucru a partenerilor sociali, componentele și structura acestuia urmând a fi aduse la cunoștința angajaților.

În altă ordine de idei, acest mecanism va fi unul de conștientizare și adaptare a propriului potențial la cerințele actuale ale companiei. Aceasta nu va fi privită numai ca principala sursă de venit, ci și ca sursă de satisfacere a unor necesități sociale, de comunicare, de a exista în comunitate. De aceea, managerii pot lega identitatea individuală de numele companiei, aspirațiile individuale de scopurile afacerii și obiectivele de învățare ale persoanei de capacitățile de care organizația are nevoie. Sentimentele de împlinire profesională, atașamentul față de organizație, creativitatea personală, recunoașterea meritelor, plăcerea de a munci – munca în sine ar constitui câțiva indicatori care ar trebui luați în calcul la determinarea pachetului social. Prin

oferirea unui set de facilități incluse în pachetul social, managerii trebuie să creeze loialitate și implicarea fiecărui angajat. Oamenii simt o mare satisfacție în a crea ceva - un produs, serviciu - care să conducă la condiții mai bune pentru cineva.

Bibliografie:

1. Codul Muncii nr.154-XV din 28 martie 2003 // Monitorul Oficial, 29 iulie, nr.159-162, partea I, art.648.
2. Codul Fiscal, Titlul II „Impozitul pe venit”.
3. Legea privind sistemul public de asigurări sociale
4. Armstrong M. Managementul Resurselor Umane. –București: Editura Codecs, 2003.
5. Manolescu A. Managementul Resurselor Umane.- București: Editura Economică, 2001.
6. Marcis M., Petean F. Managementul strategic al resurselor umane.- Cluj: Editura CDM, 2000.
7. Piața forței de muncă în Republica Moldova. Culegere statistică. -Chișinău, 2006,- p.114-119
8. Relațiile de muncă în Republica Moldova din perspectiva companiilor. Global Compact Network Moldova. –Chișinău: UNDP, 2008.
9. Anuarele statistice ale Republicii Moldova. a. 2001–2008.
10. Organizarea muncii și tipologia programului de muncă.- Chișinău: Biroul Național de Statistică, 2008.
11. Date statistice privind costul forței de muncă.
12. Internet www.statistica.md

Recenzent: Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., prof. univ.

ANALIZA PIETEI FORȚEI DE MUNCĂ DIN REPUBLICA MOLDOVA ÎN CODIȚIILE DE CRIZĂ

Valentina POSTOLACHI,
dr. în economie, conf. univ., USM

In the Republic of Moldova, the labor market has a very complex structure and it built on certain elements, including the general economical development. One of the most important problem is to structure the labor market of the Republic of Moldova, because there is a necessity of making and providing all the necessarily conditions and all the efficient mechanisms for employment and for already employed people and also there is a need to take an appropriate position in the period of economical recession.

Key words: Employer, branches of the national economy, labor market, employment, knowledge economy, unemployed, professional skills, working places, salaried, average wage, minimum wage.

Economia Republicii Moldova se află într-o criză profundă. Profunzimea crizei este demonstrată de stagnarea practic a tuturor sectoarelor economiei, contractarea cererii agregate de consum pe fundalul reducerii remitențelor și, ca rezultat, a comerțului exterior, precum și majorarea semnificativă a deficitului bugetar

Criza economică, care s-a extins rapid asupra întregii economii a țării, și-a lăsat amprenta asupra populației. Astfel, în perioada ianuarie-noiembrie 2009, numărul șomerilor oficial înregistrați s-a majorat de circa două ori, fiind plasați în câmpul muncii cu 35,6% mai puțini șomeri decât în anul precedent. Creșterea numărului de șomeri denotă problemele cu care se confruntă nu doar Republica Moldova, ci și alte țări unde activează emigranții moldoveni, o parte din aceștia revenind deja în țară. Aceasta generează atât presiuni crescute asupra bugetului de stat (un număr mai mare de șomeri necesită un volum mai mare de indemnizații de șomaj), cât și asupra economiei reale, incapabilă de a asimila șomerii, inclusiv cei reveniți de la muncă de peste hotarele țării.

Ca rezultat al crizei economice au fost afectate și categoriile de populație care au fost în situație de risc înainte de criză sau au devenit vulnerabile odată cu instaurarea recesiunii. Contractarea economiei țării a condus la creșterea șomajului, inclusiv din contul emigranților reveniți în țară, crearea unui număr limitat de locuri noi de muncă, reducerea veniturilor salariale sau a timpului de muncă de către angajatori, pe fondalul restrângerii pârghiilor care ar putea fi utilizate de către Executivul țării pentru susținerea persoanelor afectate. Reducerea volumului de remitențe care anterior asigura un nivel de trai decent al populației și permitea evitarea sărăciei a constituit factorul decisiv în sporirea vulnerabilității populației

Conform datelor cercetării bugetelor gospodăriilor casnice, veniturile disponibile ale populației în trimestrul II 2009 au constituit în medie pe o persoană 1179,6 lei, fiind în descreștere cu circa 3% față de aceeași perioadă a anului 2008. În termeni reali, veniturile au înregistrat o descreștere de 2,0%

În anul 2008 comparativ cu anul 2007 a crescut nivelul sărăciei, rata sărăciei absolute a crescut cu 0.6 puncte procentuale, iar rata sărăciei extreme s-a majorat cu 0,4 puncte procentuale. Această tendință ar putea continua și pe viitor, deoarece efectul politicilor asupra consumului și sărăciei, nu este imediat.

Analizând evoluția pieței muncii din Republica Moldova din ultimii ani, se observă o reducere continuă a principalelor indicatori ocupaționali (tab.1).

Trebuie să remarcăm că perioada de tranziție la economia de piață a avut un impact semnificativ asupra ocupării, afectând structura, eficiența, instituțiile și politicile pieței forței de muncă

În primul deceniu al mileniului III procesul cel mai alarmant în aspectul de ocupare îl constituie scăderea populației ocupate. Acest proces reflectă atât exigențele trecerii la un nou model de ocupare, bazat pe alte principii (mecanismele centralizate, administrativ-birocratice de reglare a pieței forței de muncă cedează treptat locul unor mecanisme de piață), cât și maniera în care factorii demografici, economici și sociali acționează pe piața forței de muncă.

Tabelul 1. Indicatorii de bază ai pieței muncii, persoane

Indicatori	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Populația totală	3631462	3623062	3612874	3338600	3589936	3572703	3567512
Populația economic activă	1614967	1473580	1432525	1422300	1357000	1314000	1302800
Populația ocupată	1505117	1356479	1316042	1318700	1257000	1247000	1251000
Numărul salariaților	891797	868160	840916	830800	843000	832000	850300
Șomeri conform BIM	109850	117102	116483	103700	99900	66700	51700
Șomeri înregistrați la oficiile de muncă la sfârșitul anului	24019	19666	21018	21700	20300	20600	17833
Populația inactivă	2016495	2149482	2180348	1963700	2228000	2263000	1639000
Persoane declarate plecate peste hotare la lucru sau în căutarea unui loc de muncă	231254	290966	345266	395450	310100	335600	309700

Sursa: Piața muncii în Republica Moldova. Biroul Național de Statistică, Chișinău, 2009.

Ancheta Forței de Muncă, efectuată de Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova atestă o reducere atât a numărului șomerilor calculați conform Metodologiei BIM, cât și a celor înregistrați la oficiile de muncă. În perioada de referință, numărul populației economic-actieve, precum și cel al populației ocupate, de asemenea, înregistrează reduceri continue.

În perioada 2002–2008 s-au înregistrat multiple schimbări. Astfel, numărul total al populației Republicii Moldova a înregistrat o scădere cu 2,33 puncte procentuale, în timp ce alți indicatori au înregistrat reduceri mai esențiale. Spre exemplu, în decurs de șapte ani numărul populației economic-actieve s-a redus cu 19,3 la sută, a populației ocupate cu 16,9%, iar populația inactivă a crescut cu 13,1%. Datele statistice denotă că din anul 2002 până în anul 2008 numărul șomerilor calculați conform metodologiei BIM s-a redus de la 109850 până la 51700 persoane sau cu 52,9%, în timp ce numărul șomerilor înregistrați la oficiile de muncă la sfârșitul

anului s-a redus de la 24019 până la 17833 persoane sau cu 25,75%. În aceeași perioadă se înregistrează o creștere de 1,34 ori a persoanelor plecate peste hotare în căutarea unui loc de muncă în Republica Moldova în perioada analizată se observă o scădere cu 52,9% a numărului șomerilor, potrivit calculului BIM, și a șomerilor înregistrați la Oficiile forței de muncă cu 25,75%. Toate aceste schimbări și-au lăsat amprenta asupra pieței muncii.

În rândurile populației mai tinere rata șomajului specific este mai mare, însă și durata șomajului este mai mică. Există mulți factori care au determinat aceste modele de dinamică a ocupării forței de muncă în Moldova, însă migrația pare a fi cu precădere cel mai influent.

Trebuie să remarcăm faptul că cu cât mai formată și mai educată este persoana, cu atât mai mari sunt șansele sale de a se angaja. Cu toate acestea, mulți absolvenți ai universităților se angajează la posturi care pot fi ușor suplinite de persoane cu studii medii.

Piața muncii este afectată puternic de schimbările demografice, determinând crearea unei forțe de muncă îmbătrânite în țările dezvoltate, în timp ce creșterea continuă a populației în majoritatea țărilor în curs de dezvoltare creează probleme de șomaj în rândul tinerilor. Chiar și mai acute în impactul lor pe piața muncii sunt forțele competiției globale și tehnologiei informației.

Unul din rezultatele acestei revoluții a fost declinul locurilor de muncă din industrie în țările dezvoltate. Deși are loc un transfer al locurilor de muncă din industria manufacturieră către țările în curs de dezvoltare, schimbările tehnologice vor continua să determine un declin general al acestor locuri de muncă pe termen lung.

Locurile de muncă din servicii înlocuiesc locurile de muncă din industrie, dar această tradiție se dovedește a fi dificilă. În timp ce unele dintre noile locuri de muncă din servicii necesită o calificare mai inferioară și un nivel de salarizare scăzut, altele necesită calificări multiple și în continuă schimbare. Mulți observatori consideră că apare o nouă „economie a cunoașterii” care se bazează în primul rând pe educație și abilități moderne de comunicare.

În țările dezvoltate există multe persoane cu studii superioare, care formează un tip de piață pentru informațiile legate de locurile de muncă și piața muncii. În același timp, datorită schimbărilor rapide oamenii au necesitatea permanentă să-și actualizeze pregătirea și calificarea dacă vor să fie competitivi pe piața muncii. Astfel, putem conchide că există o nevoie de „învățare pe parcursul întregii vieți”.

Piața muncii devine tot mai flexibilă cu locuri de muncă și de promovare în carieră care durează mai puțin ca înainte. Această tendință este însoțită de o creștere a libertății profesionalismului, angajării cu norma parțială și angajării temporare și cu o mai mare variație a programului de lucru.

Ocuparea forței de muncă, componenta elementară a dezvoltării umane, rămâne una dintre cele mai sensibile probleme ale tranziției, armonizarea performanței economice și criteriilor de competitivitate cu echitatea și justiția socială generând o multitudine de probleme ce necesită soluționare. În acest fel, piața forței de muncă acumulează importante tensiuni sociale în contextul unui proces de restructurare accelerată și al erodării siguranței locurilor de muncă.

Populația ocupată, cea mai importantă componentă a populației active, este producătoarea efectivă a bunurilor și serviciilor necesare existenței întregii societăți. În același timp, populația ocupată măsoară cererea de forță de muncă pe piața forței de muncă.

Pe piața forței de muncă funcționează anumite legi - economice, fiscale, chiar și legi educaționale - asupra cărora, din păcate, ne aplecam foarte puțin. Acest aspect ar putea provoca, la rândul său, dezechilibre pe piața muncii din țara noastră.

În opinia noastră, nu trebuie create inechități și dezechilibre suplimentare pe

piața forței de muncă, deoarece în perioade de recesiune economică (iar noi suntem într-o asemenea perioadă) și așa este inevitabilă apariția dezechilibrelor.

Problema constă în elaborarea unor politici adecvate care să nu împiedice mișcarea forței de muncă, în căutarea unui echilibru pe piață.

În opinia noastră, statul trebuie să asigure politica de flexibilizare pe piață, iar mobilitatea forței de muncă este un rezultat al acestei politici. Însă, până la urmă, lanțul acesteia este politica educațională, de instruire, care constituie catalizatorul tuturor celorlalte.

Flexibilitatea și mobilitatea nu sunt menționate numai de dragul de a bifa două concepții, ci pentru a asigura un echilibru normal și eficient pe piața muncii. Iar politica educațională asigură transmisia mobilă, dinamică, de specialiști de calitate.

A doua problemă care trebuie analizată se referă la tipurile de locuri de muncă create. Deficitul de locuri de muncă înseamnă și cantitate, dar și calitate. Dacă vom crea locuri de muncă numai pentru personalul mai puțin pregătit, doar pe aceștia îi vom avea. Așadar, trebuie să cream locuri de muncă și pentru personalul bine pregătit profesional, pentru personalul de calitate.

Unul din factorii decisivi care determină structura ocupațională este salariul, or, anume nivelul salariului, influențează, în cea mai mare măsură, atractivitatea locurilor de muncă.

Analizând evoluția salariului mediu lunar în funcție de domeniul de activitate, se observă că există o legătură directă între creșterea gradului de ocupare și nivelul salariului pentru domeniul de activitate dat (tabelul 2).

Tabelul 2. Salariul mediu lunar în ramurile economiei naționale, perioada 2002–2008

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Salariul mediu pe țară, lei	691,5	890,8	1103,1	1318,7	1697,1	2065,0	2529,7
Agricultura, economia vânătorului și silvicultura	393,8	498,6	642,6	744,0	914,5	1098,6	1484,4
Pescuitul	455,1	585,7	860,2	1043,1	1191,0	1281,0	1367,7
Industria - total	1001,8	1270,7	1501,9	1764,5	2084,5	2540,7	3041,7
Industria extractivă	1008,0	1190,0	1598,9	2037,3	2623,8	3098,3	3739,7
Industria prelucrătoare	971,8	1216,1	1417,8	1651,6	1914,5	2314,1	2762,8
Energie electrică și termică, gaze și apă	1134,9	1534,0	1946,6	2223,6	2872,3	3598,8	4316,4
Construcții	838,1	1194,0	1639,1	1972,8	2429,1	2967,6	3468,9
Comerțul cu ridicata și cu amănuntul; repararea autovehiculelor, motocicletelor, a bunurilor casnice și personale	641,7	794,9	1051,0	1228,1	1555,2	2088,7	2530,7
Hoteluri și restaurante	571,3	827,4	975,0	1150,5	1384,6	1759,5	2111,9
Transporturi și comunicații	1054,5	1453,5	1786,3	2142,9	2549,1	3039,5	3533,1
Activități financiare	2564,4	2926,4	3254,8	3450,6	3863,3	4648,3	5446,3
Tranzacții imobiliare	889,6	1133,4	1382,0	1671,4	2051,7	2583,6	3215,6
Administrație publică	999,1	1049,9	1204,6	1363,8	2164,3	2389,0	2802,4
Învățământul	463,3	610,2	710,7	881,8	1209,3	1351,2	1670,5
Sănătatea și asistența socială	439,1	578,8	844,7	1016,7	1333,5	1703,2	2265,5
Alte activități de servicii colective, sociale și personale	505,3	671,4	801,9	1010,9	1302,2	1600,3	2013,9
Activități recreative, culturale și sportive	528,1	573,8	653,2	795,7	1058,9	1337,8	1734,5

Sursa: Biroul Național de Statistică. www.statistica.md

Salariul mediu lunar în perioada menționată a crescut de aproape patru ori, iar în unele ramuri ale economiei naționale se observă o creștere de 5,2 ori (sănătate și asistență socială). Între timp, cea mai mică creștere a salariului mediu lunar s-a înregistrat în activități financiare, care a crescut în perioada analizată de 2,1 ori. În același timp, nu putem spune că salariile din această ramură sunt mici, ci dimpotrivă, în anul 2008 salariul mediu lunar din această ramură depășea de 2,15 ori salariul mediu pe economie și de 3,26 ori pe cel din învățământ. Totuși, cel mai mare salariu

mediu lunar în perioada dată este în activități financiare, fiind în anul 2008 de 5446,3 lei, iar cel mai mic salariu mediu lunar înregistrându-se în agricultură, în anul 2008 fiind de 1484,4 lei. Acest lucru demonstrează o dată în plus că politica salarizării din Republica Moldova trebuie revizuită și adaptată cerințelor economiei contemporane.

Mai multe studii de specialitate optează pentru reformarea sistemului de remunerare a muncii. În acest sens, putem să salutăm inițiativa mediului de afaceri care optează pentru metode noi de motivare a personalului bazate pe managementul participativ.

În acest context, managerii trebuie să se gândească în egală măsură la ceea ce oferă angajaților și la ceea ce se așteaptă de la ei, dacă doresc obținerea unor performanțe notabile pe viitor. Comparația făcută de managerul Charles Handy între modul cum o firmă își gestionează resursele umane și modul cum un club de fotbal își gestionează angajații, atrage atenția asupra necesității schimbării atitudinii față de personal, care este tratat în contabilitatea afacerii, nu numai ca un capital de cheltuieli, ci și ca un capital de investiții pentru dezvoltarea ulterioară a întreprinderii.

A administra eficient personalul unei firme înseamnă a desfășura o activitate complexă care necesită anumite studii, aptitudini, capacități și experiență. Resursele umane sunt singurele resurse capabile să producă și să reproducă toate celelalte resurse aflate la dispoziția unei organizații. Oamenii sunt resursele active ale organizației, deoarece potențialul, experiența și pasiunea oamenilor, inițiativele și dezvoltarea lor contribuie energic la creșterea eficienței și eficacității organizaționale. Fără prezența efectivă a omului este, pur și simplu, imposibil ca o organizație să-și atingă obiectivele. În acest sens, managerii trebuie să trateze și să motiveze eficient forța de muncă.

La modul general, motivarea determină în mod direct sub multe aspecte rezultatele muncii. O motivare suficientă a angajaților este o premisă a productivității, o îmbunătățire treptată a rezultatelor muncii. Crearea condițiilor pentru o bună motivare semnifică atenuarea factorilor care provoacă sentimente negative și amplificarea celor ce generează satisfacție.

Pentru a avea satisfacție din munca depusă, angajații trebuie să simtă că munca prestată este o reală valoare. Este important să precizăm că fiecare angajat are nevoie de propria motivare pentru a obține performanțe. Aceasta permite evitarea abordării standardizate a motivării.

După cum este cunoscut, organizațiile cheltuiesc resurse importante pentru angajații săi, iar datorită costurilor antrenate, nu numai remunerarea personalului, ci și angajarea, menținerea, pregătirea și dezvoltarea personalului reprezintă, după cum afirmă savanții în materie L. Lloyd Byors și Leslie W. Rue, unele dintre cele mai evidente investiții în resursele umane.

Investiția în oameni s-a dovedit a fi calea cea mai sigură de garantare a supraviețuirii unei organizații sau asigurării competitivității și viitorului acesteia. În literatura de specialitate apar tot mai multe opinii, potrivit cărora capitalul uman trebuie supus aceleiași logici de raționalitate care implică binecunoscuta comparație dintre eforturi și efecte. Resursele umane sunt unice în ceea ce privește potențialul lor de creștere și dezvoltare, precum și capacitatea lor de a-și cunoaște și învinge propriile limite, pentru a face față noilor provocări sau exigențelor actuale și de perspectivă. Toate celelalte resurse ale organizației sunt importante și folositoare, însă resursele umane și managementul lor sunt foarte importante și foarte valoroase în confruntarea cu necunoscutul. În acest sens, individul, prin structura, mentalitatea, cultura și educația sa, constituie principala „necunoscută” pentru orice organizație care poate frâna sau favoriza activitatea desfășurată de aceasta. Așadar, atât potențialul uman, cât și modul său de manifestare nu sunt aceleași pentru toți

angajații, ele fiind condiționate genetic, biologic, social, cultural, educațional de o serie de factori care formează un tot întreg, specific fiecărui angajat din cadrul oricărei organizații sau chiar într-o anumită țară pot fi de neconceput în altă organizație sau în altă țară, datorită diferențelor de cultură, educație, tradiții etc.

Omul este concomitent subiect, obiect și scop al diferitelor activități, fiind totodată creator și consumator de resurse. Resursele umane sunt, de asemenea, singurele resurse inepuizabile de creativitate, de soluții și de idei noi, originale și valoroase.

Pe măsură ce organizațiile doresc să fie competitive, resursele umane joacă un rol important în susținerea acestora de a se afirma într-un mediu nou și în schimbare permanentă. În acest sens, agenții economici trebuie să aplice metode atractive de motivare și stimulare a personalului.

Evoluția motivării prin prisma costului forței de muncă

Este cunoscut faptul că salariul constituie unul din principale costuri de producție pentru angajator, iar pentru angajat este sursa sigură de venit, motiv pentru care au loc nenumărate negocieri prevăzute în contractul colectiv (individual) de muncă. Cu toate acestea, în cadrul negocierilor salariale, discuțiile nu se concentrează numai asupra salariilor, ci și asupra altor facilități acordate angajaților în conformitate cu prevederile Codului muncii care se includ în costul forței de muncă.

În Republica Moldova evidența costului forței de muncă se efectuează în baza statisticii anuale a muncii începând cu anul 1994.

În 1997 au intrat în vigoare principiile metodologice privind evaluarea cheltuielilor pentru forța de muncă. Acest document este elaborat în baza Clasificării Internaționale (Standard privind cheltuielile de muncă adoptat la Conferința Internațională a statisticienilor în domeniul muncii care a aprobat o Rezoluție cu referință la normele internaționale cu privire la elementele costului muncii).

Aceste cheltuieli includ: salariile și lefurile directe; plățile pentru timpul nelucrat; primele, cadourile și retribuțiile în bani; retribuțiile în natură (hrană, băuturi și alte plăți în natură); cheltuielile pentru achitarea spațiului locativ pe care le suportă patronul (unitatea); cheltuielile unității economice pentru asistența socială; cheltuielile pentru instruirea profesională; cheltuielile pentru servicii sociale; alte cheltuieli pentru forța de muncă.

Clasificarea internațională a costului muncii prevede următoarele grupe de cheltuieli.

1. Salariu și plăți directe:

- salariul de bază al lucrătorilor remunerați pe unitate de timp și leafa funcționarilor;
- prime de stimulare pentru lucrătorii remunerați pe unitate de timp;
- salariul lucrătorilor în acord;
- sporurile pentru orele suplimentare, orele de noapte și efectuate în zilele de sâmbătă.

2. Remunerarea orelor nelucrate:

- concedii anuale, concedii similare și concedii de vechime;
- zile de sărbători oficiale și alte zile recunoscute;
- alte plăți pentru timpul nelucrat (spe exemplu, căsătoria salariatului, funcții oficiale etc.);
- indemnizații de concediere și compensații de preaviz.

3. Premii și gratificări:

- premii la sfârșitul anului sau sezoniere;
- participarea la repartizarea de beneficii;
- prime de vacanță, pe lângă remunerarea aferentă a concediului și alte premii.

4. Alimente, băuturi, combustibil și alte avantaje în natură.

5. Cheltuielile suportate de angajator pentru locuințele lucrătorilor:

- cu titlu de locuințe departamentale;
- cu titlu de locuințe nedepartamentale (alocații, subvenții ș.a.);
- alte costuri legate de locuință.

6. Cheltuieli suportate de angajator pentru securitatea socială:

- contribuții legale de securitatea socială (de vârstă, invaliditate, pensii de urmaș, boală, maternitate, boli profesionale, șomaj, alocații pentru familii);
- contribuții convenționale, contractuale sau benevole la securitatea socială și asigurările private (de vârstă, invaliditate, pensii de urmaș, boală, maternitate, boli profesionale, șomaj, alocații pentru familii);
- sume transferate direct lucrătorilor în caz de absență de la muncă pe motiv de boală, concediu de maternitate, boală profesională sau accident de muncă, pentru compensarea pierderii câștigului;
- alte sume destinate prestărilor serviciilor de securitate socială;
- costul serviciilor medicale și sanitare;
- indemnizații de concediere și preaviz neprimite, considerate cheltuieli de securitate socială.

7. Cheltuieli pentru formarea profesională:

- onorariile și alte plăți pentru servicii de instruire din afara organizației, instituțiilor de formare;
- material didactic;
- rambursarea sarcinilor de scolarizare ale lucrătorilor etc.

8. Costuri aferente serviciilor sociale:

- costul cantinelor și altor servicii de aprovizionare;
- costul instalațiilor pentru servicii cu caracter educativ, cultural, recreativ sau asimilate acestora;
- contribuții la credite mutuale și costul serviciilor conexe de care beneficiază lucrătorii.

Alte cheltuieli – costuri neclasificate (cheltuieli de transport suportate de angajator între domiciliu și locul de muncă cum ar fi rambursarea biletelor de calatorie, a îmbrăcăminte de lucru).

Impozite considerate drept cost (bazate pe ocupare sau pe borderoul de salariu). În continuare vom analiza elementele din structura costului forței de muncă în Republica Moldova, cuprinzând perioada anilor 2002-2008.

Conform metodologiei naționale, utilizată de către Biroul Național de Statistică, în structura costului muncii sunt incluse facilitățile oferite de către patroni în conformitate cu prevederile legislației în vigoare, precum și facilități acordate suplimentar de unele companii din sectorul privat.

Tabelul 3. Elementele costului forței de muncă în Republica Moldova, perioada 2002–2008

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total cheltuieli pentru forța de muncă, % din care:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
retribuții personal, total	78,1	78,2	76,6	78,0	79,9	80,2	80,4
salarii și lefuri directe	62,5	62,8	62,5	63,1	65,2	65,6	65,7
plăți pentru timpul nelucrat	5,8	6,0	6,3	6,4	6,7	6,7	6,8
prime și retribuții în bani	8,5	8,6	8,0	7,9	7,6	7,6	7,5
retribuții în natură	1,2	0,8	0,7	0,6	0,4	0,2	0,3
retribuții pentru achitarea spațiului locativ al lucrătorului	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
cheltuielile patronului pentru asistența socială, din care:	20,6	20,4	21,2	20,9	19,0	18,8	18,5
cheltuieli pentru instruirea profesională	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,4
cheltuieli pentru servicii sociale	0,4	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4	0,5

Alte cheltuieli pentru forța de muncă	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
---------------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Sursa: BNS. [http://statistica.md/forța de muncă](http://statistica.md/forța%20de%20muncă).

Din datele prezentate în tabelul 3 observăm o dinamică pozitivă a retribuiției totale pentru forța de muncă, inclusiv a salariilor și lefurilor directe. În structura totală a cheltuielilor patronului pentru forța de muncă, acestea ocupă o pondere între 61-65 la sută din totalul cheltuielilor pentru forța de muncă, dar în comparație cu alte state europene, ponderea acestor cheltuieli în structura costului de muncă este mai inferioară cu circa 15 puncte procentuale. Acest indicator a înregistrat rata cea mai înaltă în Danemarca, Cipru, Luxemburg și Slovenia (pentru anul 2007, respectiv: 85,54%, 85,12%, 83,92% și 82,70%) (tab.4).

O altă compnentă din structura costului forței de muncă sunt cheltuielile obligatorii ale patronului pentru asigurarea socială. În Republica Moldova, începând cu anul 2004, cheltuielile pentru asistența socială înregistrează o diminuare, fapt ce poate fi explicat prin reducerea cotelor defalcărilor în bugetul asigurărilor sociale de stat pentru angajatori în conformitate cu modificările operate în legislație, dar această cotă în comparație cu alte state, spre exemplu, în Danemarca este de circa două ori mai mare, iar serviciile sociale de care beneficiază angajații în această țară au un caracter mai ordonat.

Din datele de mai sus observăm că în Republica Moldova se înregistrează cea mai mică cotă a salariilor și lefurilor directe în structura prețului de cost, în medie pe economie în 2007 și 2008 acest indice constituind 65,6% și respectiv 65,7%.

Contribuțiile sociale ale angajatorului pe parcursul perioadei 2001-2007 în Danemarca, Slovenia și Luxemburg înregistrează o cotă, respectiv, de 9,4%-12,0%, 14,5%-14,00% și 14,00%-15,22%.

În Republica Moldova contribuțiile sociale ale angajatorului au înregistrat o diminuare de circa trei puncte procentuale (21,2% - 2001, 18,8% - 2007), iar pentru anul 2008 cota medie a contribuțiilor sociale ale angajatorului în structura prețului de cost a constituit 18,5%.

Analizând experiența statelor europene, observăm că în Danemarca, Slovenia și Luxemburg angajatorii sunt motivați (prin reducerea cotelor obligatorii în bugetul asigurărilor de stat) să investească mai mult în salarii și lefuri directe. Pe de altă parte, salariații și patronii participă la formarea fondurilor speciale de asigurări facultative pentru a-și asigura la bătrînețe o viață decentă.

În alte state cum ar fi Suedia, Franța și Lituania cota contribuțiilor sociale ale angajatorului ajunge aproape la 30%. Este evident că fiecare stat își alege politicile în domeniul motivării personalului prin oferirea facilităților patronilor, spre exemplu, prin diminuarea cotelor impozitelor și taxelor obligatorii ca aceștia să poată investi mai mult în personal aplicând sisteme motivaționale de lungă durată.

Veniturile salariale în Republica Moldova sunt mici. Deși, salariul mediu lunar a înregistrat o anumită creștere pe parcursul ultimilor ani, Republica Moldova se evidențiază prin cel mai mic nivel al salariilor, comparativ cu alte țări aflate în tranziție, fiind considerată cea mai săracă țară din Europa. În acest context, Republica Moldova se caracterizează printr-o forță de muncă ieftină. Drept urmare, salariul mediu nu reprezintă un salariu de echilibru pe piața muncii.

În opinia noastră, salariul trebuie să satisfacă marea parte a necesităților angajatului. Se consideră că salariul trebuie să depășească 60% din costul total al forței de muncă, iar în alte țări, spre exemplu în Danemarca, acest indice constituie 87,7%, iar în Irlanda 85%.

Tabelul 4. Componente ale costului muncii în statele europene

	Salarii și lefur, in %							Contribuții sociale ale angajatorului în %						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Cehia	72.00	71.80	71.80	71.90	72.50	72.60	72.30	26.60	26.90	26.90	26.90	26.20	26.0	26.90
Danemarca	87.69	87.44	86.61	87.0	86.68	85.84	85.54	9.4	10.0	10.2	10.5	11.1	11.5	12.0
Germania	76.20	76.20	76.00	76.20	76.50	76.20	76.70	23.30	23.30	23.50	23.40	23.35	23.30	22.90
Estonia	73.09	72.78	73.13	73.29	73.4	73.6	73.62	25.47	25.77	25.42	25.27	25.28	25.01	25.02
Spania	73.69	73.72	73.62	73.43	73.36	73.42	73.30	24.62	25.0	24.97	24.89	24.93	24.91	24.97
Franta	66.94	67.08	67.00	66.96	67.05	67.24	67.21	28.53	28.47	28.60	28.69	28.67	28.50	28.53
Cipru	86.38	86.16	84.56	84.48	84.42	84.93	85.12	13.62	13.84	15.44	15.52	15.58	15.71	15.83
Letonia	77.94	77.86	78.58	78.6	78.5	78.7	78.9	21.75	21.83	20.75	20.62	20.54	20.43	20.21
Lituania	71.80	71.80	71.80	71.50	71.50	71.50	71.50	27.80	27.70	27.80	28.20	28.20	28.20	28.20
Luxemburg	84.51	84.44	84.42	83.76	83.76	83.90	83.92	14.0	14.01	14.03	15.37	15.38	15.24	15.22
Ungaria	68.60	68.50	69.30	69.40	70.40	69.10	71.10	28.80	28.50	27.7	27.80	27.40	26.90	26.97
Portugalia	79.3	78.7	78.1	77.5	77.5	77.5	77.5	19.4	19.4	20.45	21.0	21.0	21.0	21.0
Romania	68.40	69.02	72.60	74.00	73.50	72.05	73.49	26.84	25.84	24.80	24.20	24.97	25.45	24.93
Slovenia	80.80	80.60	80.70	82.47	82.23	82.57	82.70	14.50	14.60	14.30	13.47	13.22	13.44	14.00
Slovacia	72.50	73.59	73.56	73.67	75.34	75.00	74.93	26.31	25.39	25.54	25.63	23.74	24.07	24.15
Finlanda	77.14	77.35	77.85	77.81	77.93	78.05	78.23	21.33	21.68	20.62	20.96	20.85	20.73	20.55
Suedia	66.51	66.51	66.51	66.18	66.18	66.18	66.18	29.60	29.60	29.60	30.56	30.56	30.56	30.56
Regatul Unit	81.87	81.49	80.31	79.99	79.18	79.57	77.15	15.65	16.13	17.63	18.05	18.37	18.84	20.35
Republica Moldova	61,2	62,5	62,8	62,5	63,1	65,2	65,6	21,2	20,6	20,4	21,2	20,9	19,0	18,8

Surse: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/publications/collections/sif_dif
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour_market/labour_costs/database

În economia de tranziție a Republicii Moldova, ca și în multe alte economii, unul dintre instrumentele de intervenție aplicat de stat este *salariul minim*. Necesitatea intervenției statului este motivată de faptul că salariul, ca preț al muncii, se formează pe piață într-o anumită conjunctură determinată de cerere și ofertă și are tendința de scădere la o anumită depășire a cererii de către ofertă. Dacă ar fi fost să ne referim la salariul minim ca o garanție de stat, acesta ar trebui să aibă în primul rând un rol social și apoi unul economic. În clasamentele europene Republica Moldova se află pe penultimul loc în ce privește mărimea salariului minim (tabelul 5).

Tabelul 5. Salariul minim în statele europene (EUR/luna)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Belgia	1163	1163	1186	1210	1234	1259	1309.6
Bulgaria	51.4	56.3	61.4	76.7	81.8	92	112.5
Cehia	175.2	198.8	207.2	234.5	261.3	288	304
Estonia	118.2	138	158.5	171.9	191.7	230.1	278
Irlanda	1009	1073	1073	1183	1293	1403	1462
Grecia	552	605	630.8	667.7	667.7	657.9	680.6
Spania	516	526	537	598.5	631.1	665.7	700
Franta	1084.4	1093.6	1113.2	1164	1217.9	1254.3	1280
Letonia	107.3	115.7	120.6	115.9	129.2	172	229.4
Lituania	120.5	124.6	124.5	144.8	159.3	173.8	231.7
Luxemburg	1290	1369	1403	1467	1503.4	1570.3	1570
Ungaria	202.2	211.8	200.2	231.9	247.3	257.9	272.5
Malta	551.6	533.7	541.4	557.2	579.7	584.2	612.3
Olanda	1207	1249	1264.8	1265	1273	1301	1335
Polonia	211.8	200.7	176.8	205.3	233.5	245.5	312.6
Portugalia	406	416	426	437	450	470.2	497
România	49.7	73	69	72.4	90.2	114.2	141.4
Slovenia	431.4	450.6	471.1	490	511.9	521.8	538.5
Slovacia	114.2	133.4	147.8	167.2	182.2	217.3	242.5
Regatul Unit	1117.5	1105.6	1084.1	1197.1	1269.1	1361.4	1222.5
Turcia	171	189	240.1	261.2	331.1	297.3	353.8
SUA	1000.7	877	726.8	666	752.9	675.6	696
R. Moldova	(100lei/ 16.5lei) 6,06	(100lei/ 16.5lei) 6,06	(100lei/ 16.5lei) 6,06	(200lei/ 16.5lei) 12,12	(200lei/ 16.5lei) 12,12	(400lei/ 16.5lei) 24,24	(400lei/ 16.5lei) 24,24

Surse: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour_market/labour_costs/database;
http://fedee.com/min_wage;

Analizând salariul minim în statele europene, principalele concluzii care se desprind se referă la următoarele: cele mai înalte cote ale salariului minim se atestă în Luxemburg, Irlanda, Olanda, Belgia, Franța și Regatul Unit, atingând sume de 1570 euro, 1462, 1335, 1309,6, 1280 și 1222,5 euro respectiv.

Între timp, în Republica Moldova se înregistrează cel mai mic quantum al salariului minim în comparație cu alte statele analizate, salariul minim pe țară în anul 2008 fiind de 24,24 euro, iar pentru anul 2009 – 36,36 euro (600lei.).

Cuantumul salariului minim este net inferior minimumului de existență și bugetului minim de consum. Astfel, valoarea numerică a bugetului minim de consum în trimestrul III, 2009 a constituit 1085 lei pentru o persoană, depășind de 1,8 ori cuantumul salariului minim și de circa 4 ori bugetul minim de consum.

Aceste date impun revederarea politicilor de salarizare sub aspectul a doi factori – sărăcia și diferențierea, precum și prețul muncii pe plan internațional ca factor competitiv.

Concluzii. Principalele concluzii care se trag din cele analizate constau în necesitatea promovării unor măsuri atractive pe piața muncii prin politica salarială, iar rolul principal în acest domeniu îi revine Ministerului Muncii, Protecției Sociale și Familiei și altor instituții care au competențe în promovarea acestor obiective și

pot interveni eficient pentru a evita dezechilibrele în domeniul politicii motivaționale. De asemenea, mai pot interveni și politicile economice generale, precum și cele fiscale promovate de executivul țării de comun cu partenerii sociali, mai ales în perioade de criză economico-financiară.

Bibliografie:

1. Ursachi Ioan. Management. –Bucuresti: Editura ASE, 2001.
2. Papaghiuc Viorica. ConfEXpert - promotor al educației continue. -Iași, 2006.
3. Gheorghiu R., Drăgan I. Despre educația permanentă. -București, Editura Litera, 2001.
4. Marcis M., Petean F. Managementul strategic al resurselor umane. -Cluj: Editura CDM, 2000.
5. Anuarele statistice ale Republicii Moldova 2002–2008.
6. <http://www.statistica.md>

Recenzent: Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., prof. univ

CALCULE DE REGRESIE PRIVIND CONVERGENȚA ECONOMICĂ ȘI EVIDENȚIEREA CONTRIBUȚIEI FACTORULUI INSTITUȚIONAL

Grigorie PARASCHIVA, drd., ULIM

Studiul are ca obiectiv principal evidențierea rolului capitalului instituțional și al elementelor sale componente, ca factori primari, asupra rezultatelor economice la nivel național, folosind indicatori de măsurare și modele econometrice adecvate. În acest scop sunt supuse analizei următoarele aspecte: definirea capitalului instituțional și a elementelor componente din perspectiva operaționalizării acesteia; exprimarea numerică a capitalului instituțional și a elementelor componente prin indicatori, precum și descrierea conținutului acestora; confirmarea influenței semnificative a capitalului instituțional asupra rezultatelor economice.

La abordarea creșterii și convergenței economice, cercetarea și-a focalizat atenția mai ales asupra mărimii ratelor de acumulare a capitalului fizic și a capitalului uman și asupra generării și efectelor progresului tehnologic. În cursul cercetărilor efectuate în ultima jumătate de secol au fost concepute și dezvoltate modele rafinate care folosesc un aparat analitic avansat și au fost efectuate numeroase analize empirice bazate pe calcule de regresie.

Experiențele prin care au trecut fostele țări socialiste în perioada de tranziție au atras atenția că respectarea analizei și aplicațiilor numai în limitele existenței, acțiunii și efectelor unor factori tradiționali de genul celor menționați mai sus este cu totul insuficientă și că sistemul instituțional nu numai că nu trebuie ignorat ci trebuie recunoscut că el reprezintă cadrul general în care se desfășoară activitățile economice și de aceea el este considerat factorul primar care fie că dă frâu liber inițiativei și stimulează producția, fie împiedică dezvoltarea și valorificarea factorilor economici cu efecte corespunzătoare asupra întregului sistem economic.

Cu un vid instituțional sau cu un sistem instituțional slab ori neadecvat, o economie modernă nu poate funcționa, ci se prăbușește într-o criză adâncă. Dar și experiența altor categorii de țări evidențiază faptul că diferențele de venituri dintre țări și regiuni și lărgirea acestor discrepanțe, în ultimă instanță, își găsesc principala explicație în diferențele privitoare atât la construcția și calitatea instituțională dintre țările și regiunile respective, cât și la modul de aplicare (enforcement), a regulilor impuse de instituțiile respective.

Factorul instituțional acționează în mod direct asupra factorilor determinanți de genul ratei de acumulare a capitalului fizic, ratei de dezvoltare a capitalului uman (prin învățare, școlarizare etc.), ratei progresului tehnologic ș.a. și în mod indirect asupra rezultatelor economice de genul nivelului veniturilor sau creșterii economice. Însă și sistemul economic, evoluția sa acționează asupra sistemului instituțional prin educație, învățare și inovări, îl face să evolueze și să devină mai eficient. Tocmai de aceea factorul instituțional a devenit unul dintre factorii hotărâtori ai dezvoltării care, pe de o parte, trebuie luat în considerare la creșterea economică, iar pe de altă parte, trebuie aplicate politici de ridicare a calității acestuia pentru a-și spori

contribuția la creșterea economică. Nsoule (2003) subliniază că dezvoltarea instituțiilor a devenit un ingredient-cheie pentru creșterea economică. Rodrik (1997) arată că instituțiile joacă un rol crucial în performanța economică a Asiei de Est, iar Hall & Jones (1999) demonstrează că diferențele în calitatea instituțională explică de ce anumite țări obțin rezultate mai bune decât altele [1, p.125]. Luând în considerare contribuția celor trei factori primari reprezentați de instituții, integrarea economică și mediul natural geografic la creșterea nivelului venitului țărilor, Rodrik et al. (2002) subliniază faptul că cea mai importantă contribuție o are calitatea instituțiilor și că în raporturile lor cu sistemul economic, instituțiile și integrarea trebuie considerați factori endogeni: pe de o parte, ei acționează asupra dezvoltării economice, iar, pe de altă parte, sistemul economic este acela care determină dezvoltarea și ridicarea calităților lor.

Ca și progresul tehnologic, factorul instituțional este greu de măsurat în mod direct pentru a putea fi introdus ca variabilă agregată certă într-un model de creștere sau de convergență. Însă acest factor se deosebește de cel tehnologic prin amploarea relativ redusă a cercetărilor cantitative teoretice și empirice efectuate până în prezent asupra acestuia. Dat fiind rolul pe care îl are sistemul instituțional în creșterea și convergența economică, în studiul de față vom supune analizei următoarele aspecte: definirea capitalului instituțional și a elementelor sale componente din perspectiva operaționalizării acesteia; exprimarea capitalului instituțional și a elementelor sale componente prin indicatori utilizați în practica unor instituții mondiale, precum și descrierea conținutului acestora; problema confirmării influenței semnificative a capitalului instituțional asupra rezultatelor economice; evaluării privind contribuția componentelor capitalului instituțional asupra rezultatelor economice.

1. Definirea capitalului instituțional și a elementelor sale componente din perspectiva operaționalizării acesteia

Instituțiile reprezintă o rețea de reguli formale (constituții, legi, reglementări) și reguli informale (convenții, coduri de conduită, norme de comportament, obiceiuri, credințe etc.) menite să introducă ordine în viața economică și socială și să edifice un mecanism de aplicare și monitorizare a acestor reguli în vederea ridicării performanțelor economice și sociale. Definiția se referă nu numai la existența regulilor, ci și la aplicarea lor efectivă și la continua lor monitorizare de către autoritatea publică. Calitatea, utilitatea și aplicarea regulilor în toate domeniile vieții economice și sociale depind de capacitatea administratorilor acestor domenii – gradul lor de instruire, cunoștințe, experiență, corectitudine, încredere². Referindu-se la economiile de piață, la funcționarea efectivă a acestora, Nsoule (2003) subliniază că guvernele trebuie a fie capabile să stabilească și a aplica regulile critice ale jocului, adică, să facă corecțiile necesare și să exercite controlul asupra sectorului privat, să vegheze la aplicarea contractelor, să apere drepturile de proprietate și să mobilizeze veniturile pentru finanțarea activităților sectorului public.

Instituțiile cuprind toate categoriile de reguli și reglementări existente și aplicate la toate domeniile de activitate umană (economică, socială, științifică, culturală) și la toate nivelurile (național, regional, global). Dacă ne referim, de exemplu, la instituțiile economice, acestea cuprind regulile formale și informale ale relațiilor de piață și din afara pieței, reglementările privind drepturile de proprietate, concurența, falimentul, mișcarea capitalurilor și funcționarea piețelor de capital, monetară, a forței de muncă etc.

Guvernarea face parte integrantă din tipologia instituțiilor. Definită ca instituție prin care este exercitată autoritatea publică, guvernarea se referă la: 1) procesele prin care guvernele sunt selectate, monitorizate și schimbate; 2) capacitatea guvernului de a formula și aplica efectiv politicile sănătoase (sound); 3) interacțiunile economice și sociale dintre cetățeni și dintre aceștia și autoritățile statului (Kaufmann et al., 1999).

Privind lucrurile la cele trei niveluri – național, regional și mondial - vom putea constata că partea covârșitoare a instituțiilor o formează regulile reglementate și aplicarea acestora la nivelul comunităților naționale. O parte, tot mai importantă a regulilor la nivel național, o reprezintă regulile reglementate de UE și aplicate în mod obligatoriu de către statele-membre, conform principiului subsidiarității.

Doar o mică parte din regulile reglementate la nivel mondial se aplică și la nivelul fiecărei națiuni. Dintre acestea trebuie menționate cele referitoare la drepturile omului, sănătate, mediu, relațiile comerciale și financiare, drepturile de proprietate intelectuală, transporturi, telecomunicații. Nevoia de a introduce rigoare prin măsurare și de a modela relațiile dintre sistemul instituțional și creșterea/descrerea economică a condus la inventarea unor denumiri sintetice (agregate) adecvate. De exemplu, Hall și Jones (1999) au introdus noțiunea de infrastructură socială ca factor determinant al productivității. Fukuiama și alții după el au folosit noțiunea de capital social mai ales pentru exprimarea relațiilor sociale (sau a instituțiilor informale) [3, p.144].

Însă noțiunea de capital instituțional a fost introdusă recent. Privind lucrurile dintr-o perspectivă dinamică, temporală, instituțiile în general reprezintă acumulări de reguli și de experiențe pozitive sau de bune practici obținute în decursul timpului. Ele sunt definite ca stocuri care, pe de o parte, sporesc prin noi investiții în instituții, iar pe de altă parte, sunt înlăturate prin desființarea lor sau a acelor componente care au devenit dăunătoare ori adevărate frâne în calea dezvoltării economice. În acest fel, instituțiile sunt asimilate unei categorii speciale de capital numit capital instituțional (Kinst).

Stocul de capital instituțional încorporează întreaga experiență anterioară și toate inovările aduse în domeniu, inclusiv ridicarea nivelului de cunoștințe și de calificare a personalului, întreaga contribuție a acestuia la perfecționarea sau ridicarea calității și performanței instituțiilor respective. Cu alte cuvinte, capitalul instituțional reprezintă acumularea regulilor formale proiectate și aplicate de politică în toate domeniile vieții economice și sociale, cât și acumularea regulilor informale care au fost generate și care au evoluat în decursul istoriei.

Stocul de capital instituțional sporește odată cu extinderea, întărirea și perfecționarea instituțiilor. El se diminuează odată cu învechirea sau sclerozarea unor elemente componente ale acestuia care încep să împiedice dezvoltarea economică (Olson, 1982), indiferent dacă aceste elemente continuă să existe sau au fost înlăturate [2, p.98].

Utilizând termenul de capital instituțional într-un înțeles larg, Ahsan (2003) include în acesta, în mod explicit, toate categoriile de instituții menționate, adică cele formale, cele informale, precum și instituțiile privind guvernarea. Înțelesul care se dă de către economiști noțiunii de capital instituțional nu este lipsit de importanță. El capătă relevanță deplină din punct de vedere operațional atunci când se definesc și se construiesc indicatorii adecvați și când se efectuează agregarea indicatorilor parțiali în indicatori compoziți.

2. Indicatorii capitalului instituțional

Cu toată dificultatea de a exprima numeric capitalul instituțional și elementele sale componente, totuși, în ultimul deceniu s-au făcut progrese în această direcție, în acest sens fiind antrenate numeroase forțe științifice și instituții cu vocație internațională. Indicatorul capitalului instituțional, în forma sa agregată, este o noțiune cu un contur aproximativ, cu dificultăți în efectuarea operațiilor de măsurare, însă cu tendința generală de a spori gradul de certitudine în a reflecta realitatea.

Căi de calculare a capitalului instituțional.

Până în prezent s-au conturat două căi de calculare a capitalului instituțional: a) prin deducerea acestuia pe cale econometrică prin intermediul indicatorilor sintetici

de performanță; b) prin cercetări statistice de opinie a experților și elaborarea, și calcularea unor indicatori compoziți cu grade diferite de agregare a unor părți sau elemente componente ale capitalului instituțional.

a) *Calcularea capitalului instituțional pe calea econometrică* se face în baza a două ipoteze: prima, care consideră capitalul instituțional (luat în înțeles lărgit) determinantul fundamental al performanței economice a unei țări pe termen lung, întrucât el este acela care formează mediul economic ce susține activitățile productive și încurajează indivizii și firmele să acumuleze capital, cunoștințe și experiență, să producă invenții, să inoveze, să realizeze transfer tehnologic etc. capitalul instituțional conducând la rezultate, fie pozitive dacă el formează un mediu competițional sănătos și de înaltă calitate, fie negative sau slabe, dacă el formează un mediu viciat sau impropriu activităților economice. Cea de-a doua ipoteză consideră însuși capitalul instituțional un rezultat al performanței sistemului economic. În acest caz, capitalul instituțional este definit ca factor endogen. În baza acestor ipoteze se formulează relațiile econometrice (1) și (2) prin care se evidențiază legăturile dintre productivitate ($Q/L=Y$) și factorul instituțional (Kinst) văzut în cele două ipostaze, respectiv determinat și determinant. (1) (2) unde: Q – producția, L – personalul ocupat, Y – Q/L (producția per capita) Kinst – capitalul instituțional, X – setul (vectorul) de variabile adiționale care determina (influențează) capitalul instituțional. Fără a intra aici în aspectele tehnice ale problemei, se poate observa că indicatorul capitalului instituțional poate fi explicat la nivelul productivității printr-un set de alți indicatori privind starea sau calitatea factorilor de influență [5, p.101].

b) *Calcularea capitalului instituțional prin operaționalizarea definiției pe calea cercetării statistice specifice și construcției unor indicatori compoziți.* În lume există numeroase organizații (firme, fundații, bănci) care elaborează, calculează în mod curent și publică sau livrează la cerere seturi de indicatori ce exprimă cantitativ, pe un număr mare de țări, diferite aspecte privind starea sau calitatea instituțiilor. Aceste stări, exprimate prin indicatori adecvați (cu grade diferite de agregare), privesc mediile de afaceri, riscurile economice și politice, reformele economice, politice și sociale, libertățile și constrângerile economice, politice și sociale, competitivitatea, gradul de domnie a legii și de corupție ș.a. Cu ajutorul acestor indicatori se exprimă, pentru un număr mare de țări, gradul de dezvoltare a instituțiilor, inclusiv nivelul calitativ al acestora, pe ansamblu și pe unele componente.

Cercetări privind construcția și calcularea indicatorilor capitalului instituțional și a componentelor acestuia

Întrucât în analizele noastre econometrice referitoare la relația dintre instituții și rezultatele economice vom folosi o seamă de indicatori privind capitalul instituțional, în cele ce urmează vom reda și comenta pe scurt conținutul și metodologia de calcul a unora dintre acești indicatori importanți concepuți și calculați pe țări de către două organizații internaționale de prestigiu (World Economic Forum și Heritage Foundation).

A. Indicatorii calculați de World Economic Forum

World Economic Forum (WEF) publică în fiecare an un raport intitulat „The Global Competitiveness Report”. Acest raport are ca obiectiv evaluarea potențialului economiilor lumii de a asigura creșterea economică durabilă pe termen mediu și lung luând în considerare rolul determinant al factorului instituțional. În baza acestui obiectiv, WEF determină, în fiecare an, indicatorul global de creștere/descreștere pe fiecare țară prin combinarea datelor disponibile și opinia managerilor executivi din țările în care operează ei [8, p.177]. Bazat pe modul de înțelegere a economiștilor privind determinanții procesului complex de creștere economică, în diferite perioade, înțelegere care este departe de a fi perfectă, indicatorul suferă anumite ajustări în timp mai ales în ce privește partea explicativă și componentele acestuia.

Aici ne vom referi la componentele indicatorilor globali de competitivitate calculați pentru anii 2002-2003 și 2007-2008, pe care îi vom folosi în analizele noastre de mai jos.

Indicatorul competitiv de creștere din 2002-2003 și componentele acestuia

Construcția acestui indicator și a componentelor sale se înscrie în acel curent al gândirii economice care reconsideră rolul factorilor determinanți în cadrul procesului de creștere economică. Aici instituțiile sunt văzute ca un factor determinant al acestui proces de care depind și evoluția, comportamentul și rolul factorilor tradiționali în creșterea și convergența economică. Indicatorul competitiv de creștere, din 2002-2003, ia în considerare existența și acțiunea a trei factori (piloni) importanți ai creșterii: mediul macroeconomic, calitatea instituțiilor publice și tehnologia. Acești trei factori sunt evidențiați numeric prin indicatori cu aceleași denumiri, pe baza unor evaluări și aprecieri făcute de experți.

La randul lor, cei trei indicatori se compun din următorii subindicatori (tab.1).

Tabelul 1.

Indicatori	Subindicatori
Mediul economic	Stabilitatea macroeconomică Risipa guvernamentală Ratingul de țară pentru acordare de credite
Instituții publice	Contracte și legi Corupția
Tehnologie, inovare	Tehnologia informațiilor și comunicațiilor Transferul tehnologic

Analizând denumirile, precum și conținutul subindicatorilor din tabelul 1, devine și mai evident că primii doi indicatori, fac parte din familia mecanismelor instituționale.

Conform metodologiei concepută de Sachs și McArthur și folosită la elaborarea rapoartelor anuale, mecanismele instituționale au ponderi în indicatorul global de competitivitate ce variază în funcție de potențialul tehnologic al țărilor, sau mai precis, în funcție de starea procesului de inovare a acestora.

Dacă o țară face parte din grupa țărilor inovative (core innovators) ponderea tehnologiilor este de 1/2 iar ponderea mecanismelor instituționale este de 1/2 din care, 2/3 revine mediului macroeconomic și 1/3 revine instituțiilor publice. Dacă țara nu face parte din grupul celor inovative (non-core innovators), ponderea tehnologiilor este de 1/3 iar fiecareia din cele două mecanisme instituționale revine câte 1/3. Pentru a le face comparabile, datele se transformă după o formulă standard (se normalizează), ele capătănd valori pe o scală de la 1 la 7. Toate țările cu instituțiile cele mai slabe, fără creație tehnologică proprie și care absorb doar tehnologii joase, iau valori ale indicatorilor și subindicatorilor apropiate de 1, iar țările cu instituții puternice și funcționale și cu potențial tehnologic foarte ridicat iau valori ale indicatorilor și subindicatorilor apropiate de 7. Pentru calculele și analizele econometrice privind relațiile dintre variabilele instituționale și variabila de rezultate vom calcula indicatorii și subindicatorii privind capitalul instituțional și componentele acestuia. Indicatorul Creșterea competitivă și componentele acestuia. Subindicatorii privind componentele mediului macroeconomic. Subindicatorii privind componentele instituțiile publice.

Indicatorul global de competitivitate și componentele acestuia (2007-2008)

Metodologia folosită la calcularea indicatorului global este cea elaborată și aplicată, începând din 2004 (Sala-i-Martin et al., 2008). Autorii metodologiei folosite, începând din 2004 și până în prezent (2008), au luat în considerare evoluția gândirii asupra instituțiilor, politicilor și factorilor care determină competitivitatea definită ca nivel al productivității unei țări.

Motivația elaborării și folosirii noii metodologii constă în faptul că investițiile în capitalul fizic, infrastructură și capitalul uman din modelele de creștere nu mai pot oferi explicațiile necesare privind nivelul și dinamica productivității țărilor. De asemenea, nici cele trei mecanisme (piloni) analizate mai sus (mediul macroeconomic, calitatea instituțiilor publice și factorul tehnologic) nu sunt suficient de analitice pentru a oferi toate explicațiile cauzale ale nivelului și dinamicii competitivității țărilor. De aceea s-a recurs la detalierea factorilor (pilonilor) astfel, încât ei să surprindă (să reflecte) cât mai bine procesele reale. Numărul acestora se ridică la 12 și se referă la *instituții, infrastructură, macroeconomie, sănătate și educație primară, educație superioară și formare, eficiența pieței bunurilor, eficiența pieței muncii, rafinarea pieței financiare, capacitatea adoptării tehnologiilor, mărimea piețelor, rafinarea afacerilor, inovarea*.

Pentru fiecare din acești factori (piloni) se calculează indicatorul de nivel, folosind valori de apreciere după aceeași scală: de la 1 la 7. Însurarea ponderată a acestor valori conduce la determinarea indicatorului competitivitatea globală care măsoară potențialul productiv al națiunilor.

Indicatorii calculați de The Heritage Foundation

Libertatea economică este un alt indicator global important de măsurare a capitalului instituțional pe economiile naționale calculat, începând din 1995. The Heritage Foundation este instituția care asigură calcularea acestui indicator și publicarea lui în cadrul Raportului intitulat Index of Economic Freedom. De la primul raport și până astăzi, concepția care stă la baza indicatorului și metodologia de determinare a acestuia, deși s-au îmbunătățit treptat, nu au suferit însă modificări majore, așa încât seriile de date rămân comparabile în timp. Indicatorul (inclusiv componentele sale) este calculat pe un număr mare de țări (165 în 2003 și 156 în 2008).

Pornind de la concepția generală că individul devine liber din punct de vedere economic dacă el controlează deplin munca și proprietatea și că guvernul (puterea publică) este cel care apără libertatea și înlătură anarhia, autorii acestui indicator au găsit o definiție operațională a noțiunii de libertate economică în vederea exprimării prin indicatori adecvați. Definiția cuprinde formele de libertate pe care le asigură drepturile de libertate, dreptul de mișcare a forței de muncă, bunurilor, serviciilor și capitalului, absența constrângerilor asupra libertăților economice, precum și prezența corecției împotriva încălcării drepturilor și libertăților economice.

Corecțiile și constrângerile guvernamentale sunt necesare, însă ele trebuie făcute între anumite limite care să nu distorsioneze funcționarea corectă a piețelor și să nu încalce principiile privind alocarea eficientă a resurselor naționale și să așeze drepturile de proprietate. Formele multiple sub care se prezintă drepturile și libertățile economice pot fi cuantificate prin indicatori. Cuantificarea pornește de la componentele specifice ale acestor drepturi și libertăți folosind sistemul de punctaje pe o scală de la 0 la 100 și agregarea lor în indicatori compoziți cu grade de generalizare diferite. Libertatea economică este exprimată printr-un indicator sintetic ca formă maximă de generalizare și prin 10 componente ale acestuia care relevă libertăți specifice definite la rândul lor prin elemente ce pot fi agregate prin formule specifice sau prin media simplă. În esență, așa cum vom observa mai jos, indicatorii libertăților descriu nivelurile calitative ale instituțiilor din fiecare țară exprimate prin mărimi comparabile.

3. Evaluări privind contribuția componentelor capitalului instituțional (instituții publice, mediul macroeconomic) asupra rezultatelor economice (Venitul Național, PIB)

Analiza contribuției fiecărui factor asupra unui rezultat economic care se manifestă diferit de la o țară la alta, în condițiile în care factorii se regăsesc simultan în diverse proporții în fiecare dintre țări, prezintă interes și pentru faptul că abordarea multifactorială este realistă, iar interacțiunea factorilor și condițiilor în care se desfășoară procesul sunt, de asemenea, luate în calcul fie și indirect.

Analiza bazată pe modelul de regresie bifactorial

Modelul de regresie în forma liniară $y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + u$ (10) include variabile, precum și parametrii (coeficienții de regresie) al căror nivel, rezultat al estimării, dar și al transformării în valori standardizate (coeficienții beta), prezintă interes pentru analiză, întrucât oferă informații cu privire la rolul fiecărui factor inclus.

Parametrii sunt estimați folosind metoda celor mai mici pătrate (dar pot fi utilizate și alte metode mai puțin sau la fel de performante) reprezentând soluții care conduc la un minim global (pentru cazul liniar) al sumei pătratelor diferențelor dintre nivelurile reale și cele ajustate (generate de model).

Parametrii rezultați în urma aplicării metodei menționate, pentru a oferi o informație nedeformată, presupun respectarea unor condiții ce privesc datele utilizate în calcule, modelul acceptat, restricțiile și limitele metodei de estimare. Întrucât astfel de condiții ne stau în atenție în aprecierea rezultatelor, le menționăm pe cele mai importante: mărimea și reprezentativitatea eșantionului, independența factorilor sau, cel puțin nivelul redus de corelare al acestora, corecta specificare a modelului în ce privește forma (liniară sau neliniară) și variabilele explicative (prezența în model a tuturor factorilor importanți), comportamentul aleatoriu al variabilei reziduale. Soluțiile obținute în astfel de condiții (parametrii a j) redau fiecare contribuția modificărilor factorului j asupra variabilei-efect y, dacă ceilalți factori incluși în model sunt considerați constanți ca nivel. În termenii teoriei economice un astfel de rezultat poate fi considerat drept o valoare marginală, întrucât evidențiază modificarea efectului (rezultatului economic) ce revine la o creștere cu o unitate a factorului. Informația este importantă pentru analistul economic, cu atât mai mult cu cât ea poate fi completată cu aprecieri privind gradul de importanță al fiecărui factor comparativ cu ceilalți (un clasament al factorilor devine posibil dacă avem în vedere coeficienții standardizați), precum și cu exprimarea procentuală a măsurii în care factorii incluși, prin acțiunea lor conjugată, determină variabila-efect. Modelul de regresie multifactorial oferă, prin obținerea unor informații de acest gen, o serie de avantaje comparativ cu varianta unifactorială: o descriere mai fidelă a procesului economic analizat, întrucât acesta se desfășoară sub impulsul acțiunii simultane a mai multor factori importanți, informații ce privesc structura procesului prin cuantificarea legăturilor cauzale, creșterea gradului de determinare exprimată numeric prin apropierea de 1 (sau de 100%).

Bibliografie:

1. Beach William and Time Kane PH. D. Methodological Measuring the 10 Economic Freedom, Index Economic Freedom, 2008-333 p.
2. Kane E.J. Statistique economie et econometrie Paris: Colin, 1971-299 p.
3. Miscoi Gh., Lica, D. Cimpoeis D. ș.a. Econometrie. Centrul editorial UASM, 2008-333 p.
4. Pecican E.S. Econometria pentru economisti. Bucuresti: Editura economica 2007-388 p.
5. Iancu Aurel, Real Convergence and Integration, Romanian Journal of Economic Forecasting, nr.1/2008-410 p.
6. Barnes C., Painter S. Management in the Public Sector, Chapman & Hall, New York, 1993-455 p.
7. Bonnet F. Management de l'administration. Paris: Editura Lyon, 1993-422 p.
8. Bourn C. Public Sector Management, vol. 1,2, Dartmonth, Brookfield, 1995. Burland A., Laufer R. Public Management, Dalloz, London, 1990-499 p.
9. Cameron D. Canadian Studies in the Nineties, Association for Canadian Studies-Montreal, 1996-388 p.
10. Churchill S. Nouvelles Perspectives Canadiennes. Ottawa: Studes Canadiennes, 1998-333 p.
11. Donnel O. Public Administration, Concepts and Cases. London: Prentice Hall, 1997-401 p.
12. Matei Lucia, Management Public- Editia a II-a Editura Economica, 2004-388 p.
13. Marinescu Gabriela, Management public modern. Editura Tehnopress, 2004-405 p.

Recenzent: Nicolae ȚĂU, dr. hab., prof. univ, ULIM

LEADERSHIP – DELIMITĂRI CONCEPTUALE.

Mariana NICOLESCU, drd., ULIM

"Leadership is the wise use of power. Power is the capacity to translate intention into reality and sustain it." A simple definition of leadership is that leadership is the art of motivating a group of people to act towards achieving a common goal. Put even more simply, the leader is the inspiration and director of the action. He or she is the person in the group that possesses the combination of personality and skills that makes others want to follow his or her direction.

Noțiuni introductive.

Prin leadership se înțelege ansamblul relațiilor intra- și intergrupale prin intermediul cărora o persoană sau un grup de persoane influențează comportamentul de grup, dirijează, supraveghează și controlează activitățile, asigurând menținerea grupului ca sistem organizat [1, p.55]. Implicit, leadership-ul vizează procesele și fenomenele psihosociale legate de exercitarea funcțiilor de conducere și control în cadrul microgrupurilor sociale, acestea implicând trei aspecte esențiale:

➤ Aspectul funcțional, referitor la rolul pe care îl are actul conducerii în desfășurarea activităților, realizarea sarcinii și menținerea grupului ca sistem, precum și la condițiile în care această funcție se poate realiza ca urmare a unui ansamblu structurat de influențe psihosociale interne și externe.

➤ Aspectul relațional, prin care se evidențiază raporturile interindividuale dintre lider, persoana centrală și ceilalți membri ai grupului în contextul exercitării funcțiilor legate de conducere și control.

➤ Aspectul aptitudinal, referitor la capacitățile și calitățile psihoindividuale ale celor implicați în exercitarea conducerii, coordonării și controlului, atât în ceea ce privește activitatea de realizare a sarcinii, cât și celelalte activități psihosociale conexe (menținerea echilibrului intern, rezolvarea conflictelor, asigurarea coeziunii grupului, dezvoltarea relațiilor cu alte grupuri, rezolvarea problemelor membrilor etc.)

Elementul esențial al leadershipului îl reprezintă „persoana centrală”, înțeleasă în sensul dat de S. Freud acestui termen, că „individul în jurul căruia un grup se cristalizează, și cu care ceilalți membri se identifică” De cele mai multe ori persoana se identifică cu liderul grupului, deși nu în mod necesar [2, p.77]. În urma cercetărilor noastre rezultă că de cele mai multe ori avem de-a face cu situații mult mai complexe, constând fie în existența a doi lideri complementari („specialistul tehnic al sarcinii” și specialistul în probleme socioafective”), fie existența unui „nucleu de influență și control”, în care mai multe persoane centrale exercită conducerea și controlul vieții și activității de grup. În toate cazurile referitoare la grupurile formale, se manifestă fenomenul dedublării structurii de influență centrală în două componente: una preponderent formală, cealaltă preponderent informală, ceea ce conduce la apariția unei situații de concurență, complementaritate sau conflict dintre cele două structuri, respectiv între cei doi lideri.

Leadership: o definiție funcțională.

Este mult mai ușor să scoți în evidență ceea ce nu reprezintă leadership-ul decât ceea ce este. Termenul este folosit într-o multitudine de contexte și a fost acuzat în nenumărate rânduri de vicii din punct de vedere științific: ambiguitate excesivă, un orizont mult prea larg, o suprapunere semnificativă asupra altor termeni descriptivi și o utilitate teoretică îndoielnică [3, p.89]. Date fiind aceste contradicții, este puțin probabil că toți teoreticienii și cercetătorii să accepte o definiție unitară a termenului de leadership. Totuși o definiție funcțională a conceptului se poate dovedi folositoare în analiza noastră a liderilor și leadership-ului.

Să luăm spre final această definiție interacționară: leadership-ul este un proces reciproc, tranzacțional și transformațional prin care indivizilor li se permite să-i influențeze și să-i motiveze pe ceilalți pentru promovarea scopurilor individuale și de grup. Deși prolixă, această definiție accentuează câteva dintre trăsăturile-cheie observate înainte de mulți teoreticieni.

1. Leadership-ul este un proces reciproc. Orice aspect precum cadrul de acțiune, membrii grupului sau liderul poate influența sau poate fi influențat de price altă variabilă a sistemului. Din punct de vedere interacțional, conceptul de leadership presupune un proces fluid, dinamic, care implică ajustări continue între cele trei elemente.

2. Leadership-ul este un proces tranzacțional. Relația lider/membru este o formă de schimb social; liderii și membrii grupului își comercializează timpul și energia în schimbul unor beneficii materiale și sociale.

3. Leadership-ul este deseori un proces transformațional. Liderul transformator intensifică motivația, încrederea și satisfacția membrilor grupului prin unirea lor și schimbarea valorilor, a opiniilor și nevoilor grupului.

4. Leadership-ul este un proces de cooperare caracterizat printr-o influență legitimă, nu prin putere absolută. Într-un grup restrâns, de exemplu individul care îi influențează cel mai mult pe ceilalți este cel mai adesea desemnat liderul grupului. În cele mai multe cazuri dreptul de a conduce este oferit voluntar liderului de către unii sau de toți membrii grupului.

5. Leadership-ul este un proces de urmărire a scopurilor adaptat în permanență; el organizează și motivează încercările membrilor grupului de a atinge scopurile individuale și de grup.

Leadership: o definiție comportamentală.

Ocazii de a ajunge într-un rol de lider există peste tot. De exemplu, participi la o ședință de organizare a unui club și ești ales președintele unui consiliu. Poți fi promovat în munca ta de la un post în producție la unul care implică responsabilități de supraveghere. Organizația te poate alege pe tine ca președinte [4, p.93].

Dar ce ai face dacă ai deveni liderul unuia dintre aceste grupuri? Cum te-ai comporta? Ce comportamente implică rolul tău de lider? Răspunsul la aceste întrebări depinde, firește, de ce fel de grup conduci: grup de lucru, grup de discuție, recreațional ș.a.m.d.

Cu toate acestea cercetătorii au găsit asemănări în comportamentul liderilor în diferite tipuri de grupuri. În cadrul studiilor despre leadership, cercetătorii de la Universitatea de Stat din Ohio au făcut inițial o listă ce cuprinde nouă tipuri-cheie de comportament pe care liderii militari și organizatorici îl adoptă (inițierea a noi proceduri, contactul neoficial cu subordonații, reprezentarea grupului, integrarea acțiunii de grup s.a.).

Tabelul 1. Cele două dimensiuni fundamentale ale comportamentului de leadership

Denumire conceptuală	Definiție	Exemplu de comportament
Leadershipul de relație		
- orientat relațional - socio-emoțional - sprijin afectiv - fixat pe personal - priceput în relații - menținerea grupului	Implică acțiuni care mențin relații interpersonale pozitive în interiorul grupului; impune o încredere reciprocă, prietenie, sinceritate și disponibilitate în a explica deciziile	- ascultă membrii grupului - este ușor de înțeles - este prietenos și abordabil - tratează membrii grupului că egali - este dispus la schimbare
Leadershipul de lucru		

<ul style="list-style-type: none"> - orientat pe sarcini - orientat pe scop - facilitează munca - fixat pe producție - priceput la administrație - îndeplinirea obiectivelor 	<p>Implică acțiuni care promovează îndeplinirea sarcinilor; impune un comportament controlat, o monitorizare a comunicării și reducerea ambiguității obiectivelor</p>	<ul style="list-style-type: none"> - împarte sarcinile de lucru membrilor - are o atitudine clară în fața grupului - critică munca de mântuială - are grijă că grupul să lucreze la întreaga capacitate
--	---	---

Studiile de la Universitatea din Ohio nu sunt singurele. O mulțime de studii argumentează faptul că acele comportamente care construiesc rolul de leadership se împart în general în două categorii: **comportamente de relație** și **comportamente de lucru**.

Comportamentele de relație se adresează atitudinilor, sentimentelor și satisfacției membrilor grupului, prin urmare corespunde îndeaproape cu funcțiile pe care le îndeplinește specialistul socio-emoțional [5, p.59]. Chiar și în grupuri care au de îndeplinit sarcini sau de rezolvat probleme, liderii trebuie adesea să vină în întâmpinarea nevoilor personale ale membrilor. Leadershipul de relație implică întărirea moralului, creșterea coeziunii grupului, reducerea conflictelor interpersonale, stabilirea raportului lider/membru, precum și exprimarea grijii și considerației pentru toți membrii grupului.

Comportamentele de lucru, în schimb, se ocupă mai degrabă de problema efectivă decât de satisfacțiile personale ale membrilor grupului. Liderii trebuie să conducă, să îndrume grupul în direcția îndeplinirii cu succes a scopului propus. Aspectele-cheie ale leadership-ului de lucru pot fi definirea problemelor pentru grup, stabilirea unei rețele comunicaționale, oferirea unui feedback evaluativ, planificarea, motivarea acțiunii, coordonarea acțiunilor membrilor și facilitarea îndeplinirii obiectivelor prin propunerea de soluții și îndepărtarea obstacolelor. Aceste două dimensiuni ale comportamentului au fost introduse de cercetătorii din Ohio în Chestionarul pentru Descrierea Comportamentului Liderului – LBDQ (Leader Behavior Description Questionnaire). Pentru a-l completa, membrii grupului apreciază activitatea liderului lor într-o serie de probleme cum ar fi cele prezentate în coloana dreapta a tabelului 1. Totalul celor două evaluări separate însumează cele două dimensiuni ale leadership-ului. Aceste dimensiuni au fost identificate și de alți cercetători independenți. Deși denumirile diferă – sprijin afectiv versus facilitarea muncii, fixat pe personal versus fixat pe producție, priceput în relații versus priceput în administrație, sau menținerea grupului versus îndeplinirea obiectivelor – aceste două dimensiuni apar ca o constantă remarcabilă.

Bibliografie:

1. Vlăsceanu M., *Organizații și Comportament Organizațional*, Ed. Polirom, Iași, 2003;
2. Visscher P.; Necualu A, *Dinamica grupurilor*, Ed. Polirom, Iași, 2001;
3. Bujor E., *Psihologia Organizațională*, Ed. Cantes, Iași, 2001;
4. Johns G., *Comportament Organizațional*, Ed. Economică, București 1998;
5. Mucchielli A., *Arta de a comunica*, Ed. Polirom, 2005;
6. Voinea M., *Psihologie Organizațională*, Ed. Sylvi, București, 2002 ;
7. Hoffman O., *Sociologia Organizațiilor*, Ed. Economică, București 2004

Recenzent: Nicolae ȚÂU, dr. hab., prof. univ.

**MONUMENTELE MONAHALE DIN BASARABIA ȘI
TRANSNISTRIA ÎN CONDIȚIILE REGIMULUI SOVIETIC**

Leonid OSTROFET,
Magistru în Teologie și turism

In this period of occupation we lost the most faithful people, the confessors who were the soul of our oppressed church. They were the memory keepers and represented the historical consciousness of the whole nation. Thus the generations born during the soviet government were deprived of the historical truth, the process of spiritual maturity and the religious values of our nation. As a result the

“new culture” was built in darkness on a foreign and weak base. That is why it didn't penetrate in the nation's life, bringing poor contribute to its spiritual integration.

The era of the communist regime split the church not only off the state but as well off the nation, directed the young generation toward the new pagan and antinational life conditions, making the life experience of our parents and ancestries uninteresting and irrelevant.

Thus, the history of the church and monastic life, the “painful lesson” of our past may serve for modern people living in the XXI century not only as an information generator, but as an unflagging spiritual source, because in the last decade of the XX century after the communism fall, the Orthodoxy gained freedom, benefic for successful development of an authentic Christian life. The relationship between the Church and State were featured in a range of legal acts, as well as within the schools, hospitals and army via the church representatives. It is worth mentioning that the Church and monasticism restart their activity of guiding and example for Christians in order to gain Christlike.

Biserica din Basarabia după 1940

Un an de teroare roșie poate fi numit acest an pentru Basarabia. Acest an a adus schimbări mari pe harta întregului continent, inclusiv a României. Ca urmare a „Protocolului adiționat secret al Pactului Ribbentrop-Molotov” din 1939, la 25 iunie 1940, Guvernul sovietic adresează României o nouă notă de protest privind cedarea Basarabiei, apoi alta la 27 iunie 1940. Pentru a evita consecințele unei invazii sovietice, Guvernul României decide evacuarea armatei. Trupele sovietice au intrat imediat în Basarabia, Bucovina și în ținutul Herța.

Autoritățile românești – inclusiv cele bisericești – au fost nevoite să se retragă în dreapta Prutului. S-au retras ierarhii și consilierii lor eparhiali, profesorii Facultății de Teologie cu studenții lor.

În viața bisericii s-au produs schimbări esențiale. În primul rând trebuie notat că în locul ierarhilor români siliți să se refugieze în România, noile autorități sovietice au trimis aici, în toamna anului 1940, pe episcopul rus Alexie de Tula, care a dat dispoziție ca slujbele să se facă în slavonește, iar Crăciunul și celelate sărbători să se țină după stilul vechi.

În acest timp s-a declanșat o adevărată prigoană asupra populației băștinașe. Zeci de mii de oameni printre care și preoți au fost arestați și deportați în Siberia, fără nici o judecată.

Concomitent a început o intensă propagandă antireligioasă. Mai multe biserici și mănăstiri au fost închise, iar cele aflate în construcție au fost demolate. Pentru bisericile parohiale rămase s-au fixat impozite enorme, greu de suportat.

„Bolșevicii evrei au distrus catedrala din Ismail, o biserică din Cetatea Albă una în Orhei. Tot ei au încercat să incendieze catedrala mitropolitană din Chișinău. La retragerea trupelor sovietice, în 1941 în orașul Bălți dar și în alte orașe, au avut loc mari distrugereri. În vara anului 1941 s-au mai găsit în stare cât de cât acceptabilă 898 biserici, 27 deja transformate în săli de spectacol, depozite, cluburi, 13 din cele mai mari distruse prin foc și dinamită, tot aici sau găsit 526 de preoți care au rămas sub ocupația sovietică, iar alții 48 fusesetă omorâți, iar mulți dintre ei deportați”. Toate acestea l-au făcut pe mareșalul Ion Antonescu să declare că pe teritoriile românești vremelnice ocupate „au rămas urmele unei barbarii fără precedent, cum nici hoardele sălbatice ale hunilor nu și-au permis să lase în urma lor”. [1, p.131]

Din luna iulie 1941 au început lucrările de refacere a lăcașurilor de cult și a clădirilor aparținătoare Bisericii, distruse ori pângărite de ocupanți. Preoții au revenit la parohii. Sau redeschis cursurile Seminarului teologic „Mitropolitul Gavriil Bănulescu-Bodoni”, ale școlilor de cântăreți și ale școlilor secundare ocrotite de Biserică. Și-au reluat lucrarea lor duhovnicească mănăstirile și schiturile. Au reapărut periodicele bisericești.

Din nefericire, până în ianuarie 1944 eparhiile basarabene au fost conduse numai de locuitori. Se simțea o nesiguranță. Iar în vara anului 1944, ierarhii din Basarabia, au fost puși în situația de a-și părăsi din nou locurile natale în fața armatelor sovietice.

Din nou începe „infernul sovietic” din 1944-1989

Sa declanșat o politică de genocid, concretizată în deportarea în masă a credincioșilor, foamete organizată (1946-1947), în cursul căreia au murit peste 300.000 de persoane. „Apoi după primul val de deportări, din 1940-1941, au urmat altele: în 1944-1948 spre regiunile nordice (c. 250.000 de oameni), în vara anului 1949 în Siberia (11.342 familii), în 1954-1964 în Federația Rusă și în Kazahstan (c. 300.000 de oameni). Cei mai mulți dintre deportați și-au pierdut viața cu gândul la patria lor, o parte s-au întors dar și-au găsit toate bunurile risipite”

În locul celor deportați, autoritățile au colonizat în Basarabia familii de ruși, de ucraineni și chiar de alte neamuri. Ca urmare a acestor transferuri de populație, potrivit datelor recensământului efectuat în 1989 „configurația etnică a Basarabiei se prezintă astfel: 2.794.749 moldoveni (64,5%, de la 86% în 1817), 600.366 ucraineni (13,8%), 562.069 ruși (13%), apoi 3,5% găgăuzi, 2% bulgari, țigani, polonezi, nemți”. [2, p.12]

Schimbările structurale s-au produs și pe plan spiritual. S-a desființat toată administrația bisericească românească de până atunci, care se baza pe principiile Statutului din 1925 (centre eparhiale, protopopiate, asociații bisericești). În locul Mitropoliei Basarabiei a rămas la Chișinău o simplă Episcopie (mai târziu Arhiepiscopie), dependentă de Patriarhul Moscovei. În fruntea episcopiei au fost numiți ierarhi ruși, necunosători ai limbii și tradițiilor noastre. La Chișinău au fost numiți: episcopii Ieronim Zaharov în 1944 „Benedict Poleacov din 1948; Vartolomeu Gondarovich din 1969; Ionatan Carpolovici din 1972 și Serapion Fadeev până în 1989”. [3, p.125]

În perioada celor sus numiți începe o campanie antireligioasă organizată mai ales împotriva Bisericii Ortodoxe, confesiunea majorității de aici. Din cele peste o mie de Biserici din Basarabia au fost închise peste 500, între care și Catedrala din Chișinău. După 1957 a urmat o nouă etapă împotriva religiei, fiind închise alte peste 300 de biserici ortodoxe, încât au rămas deschise mai puțin de 200. La fel au fost închise rând pe rând, cele aproximativ 20 de mănăstiri și schituri, după cum urmează: Când autoritățile au venit cu decret de lichidare **Mănăstirea de maici Călărășeuca** număra 80 de persoane. Pe atunci averea mănăstirii era constituită din 140 ha de moșie, dintre care 60 ha pământ arabil, 40 ha de pădure, vii, livezi, o moară, 2 corpuri de case cu 2 nivele, 4 case într-un nivel, ferme pentru animale etc. Această gospodărie frumoasă a fost confiscată. Maicile au plecat în toate direcțiile. Bisericele au fost pângărite, toate icoanele și cărțile bisericești au fost confiscate și distruse.

„După 1961 mănăstirea Călărășeuca a fost transformată în spital pentru copiii cu handicap psihic. Biserica de iarnă a fost transformată în club, iar cea de vară în depozit pentru spital. Din 1990 din cauza degradării complexului monahal, spitalul a fost evacuat și mănăstirea a fost părăsită și fără pază și îngrijire”.

„La 29 iunie 1940 a doua zi după ocuparea Basarabiei de către trupele sovietice, **Mănăstirii Căpriană** i-a fost confiscată toată averea. Ultima slujbă religioasă a fost oficiată când în mănăstire erau 80 de monahi, care au fost nevoiți să se refugieze. Statul sovietic a declarat mănăstirea Căpriană monument de arhitectură, ocrotit de stat. Sub așa numita ocrotire a statului au început jafurile. Au fost furate toate podoabele bisericilor, mai ales icoanele. Au dispărut fără urmă cărțile din biblioteca mănăstirii. După 1962, ansamblul monastic a fost transformat în sanatoriu pentru copii bolnavi”. [4, p.34] Aceasta a durat până la sfârșitul anilor 80 ai secolului XX, când „restructurarea” a cuprins toate sferele vieții umane, mai ales Biserica.

Când **Mănăstirea Curchi** a fost închisă, cărțile bisericești au fost arse. Complexul monahal a fost transformat, în spital de psihiatrie. Biserica de iarnă Sfântul Dumitru a fost transformată în club, iar cea de vară în depozit. Cimitirul a fost distrus în mod barbar, crucile din piatră au fost folosite la construcția zidului în

jurul spitalului, necătând că complexul monahal fusese declarat monument istoric, ocrotit de stat.

„În 1944 **complexul monahal Dobrușa** a fost ocupat de statul major al Armatei ruse. Iar după 1960 Mănăstirea Dobrușa a fost transformată în școală-internat pentru copiii cu handicap. Biserica de iarnă a fost transformată în club, iar cea de vară – în depozit alimentară. Pe teritoriul schitului din deal a fost construită o tabără de odihnă. Buldozerele au dărâmat crucile de piatră de pe morminte, le-au amestecat cu pământ și le-au rostogolit în râpă. În cimitir a fost amenajat un teren de volei”. [5, p.55]

„**Mănăstirea Frumoasa** a fost închisă în 1947, toată averea a fost confiscată. Monahii au fost nevoiți să părăsească Mănăstirea. Biserica Adormirii Maicii Domnului a fost distrusă, iar din biserica Sfânta Treime a fost furat totul, apoi a fost distrusă turla”. [6, p.58]

„În **mănăstirea Hâncu** pământurile, averea și edificiile au fost naționalizate în 1944, iar în 1956 mănăstirea a fost închisă și călugării au fost izgoniți. Mai târziu aici, în complexul monastic a fost deschis un sanatoriu. Biserica de vară Sfânta Cuvioasa Paraschiva a fost transformată în club”. [7, p.36]

„**Mănăstirea Hârbovăț** în 1954 era printre ultimele care mai funcționa, având 120 călugări, pământ 30 ha, 20 perechi de boi, 400 de oi, 60 de vaci, aur – 20 kg. În anul 1962 au venit kaghebiștii și au „confiscat” cheile Mănăstirii. Ostașii au distrus subsolurile bisericii Pogorârea Sfântului Duh unde erau înmormântate fețele bisericesti. A fost distrus altarul și catapeteasma. Mai târziu această biserică a ajuns să fie grajd pentru animale”. [8, p.50]

Mănăstirea Hârjauca a fost închisă în 1953, „toată averea și gospodăria locașului Sfânt a fost confiscată și prădată. Vechea catapeteasmă din lemn, poleită cu aur și cu multe icoane de preț, cu uși mari, încrustate cu talent deosebit, a fost arsă lângă satul Răciula. În 1954 aici a fost deschisă o casă de odihnă. Biserica de vară Înălțarea Domnului a fost transformată în club, apoi a fost transformată în tir. Se trăgea din arme cu calibru mic într-un perete pe care era pictat Domnul Iisus Hristos. Biserica de iarnă a fost incendiată”. [9, p.62]

Urgia bolșevicilor s-a răzvrătit și asupra mănăstirii Hîrova în anul 1959. Lăcașului Sfânt i s-a confiscat pământul și întreaga gospodărie. În 1959 **Mănăstirea Hîrova** a fost închisă. Biserica Sfântul Ierarh Nicolae a fost transformată de către autorități în depozit de cărbune, iconostasul a fost distrus.

„Din **Mănăstirea Japca** maicile și surorile au fost izgonite din mănăstire în 1940, autoritățile au confiscat toată averea, iar cu venirea Armatei române, maicile sau reîntors la mănăstire. Obștea număra deja 150 de persoane. Din 1959 a început lichidarea mănăstirii, i s-au confiscat cele 300 ha de pământ. Biserica a fost distrusă”.

Mănăstirea Noul Neamț

„După război, în 1945, sovieticii l-au arestat pe starețul Axintie Munteanu, aruncându-l în lagărele sovietice, de unde nu a mai revenit. Noului stareț i s-a cerut să officieze slujba doar în limba slavonă. În 1960 mănăstirea a fost închisă după ce i s-au furat icoanele. La 1964 în Centrul Monastic a fost deschis spital, iar Biserica Adormirea Maicii Domnului a fost folosită ca depozit”.

Atitudinea negativă față de religia tradițională în partea europeană a Rusiei, mai ales față de Ortodoxie, de Biserică, de ierarhia și clerul ei, de monahism ca formă a vieții religioase, precum și dorința de a exploata patrimoniul bisericesc, a adus conducerea sovietică la un conflict dur cu Biserica și credincioșii ei. În urma acestui conflict, au murit milioane de oameni credincioși, care erau prea departe de lupta politică, și au fost distruse mii de biserici – importante monumente arhitecturale mănăstiri, renumite instituții de învățământ. Dar cea mai mare pierdere

a fost incontestabil degradarea spirituală a societății, proces declanșat de războiul împotriva credinței.

Un popor creștin trebuia transformat urgent în ateu. „Omul nou” trebuia creat cu orice preț, credința lui urmând să fie lipsa de credință. Au dorit să construiască o societate fără religie, dar încă Plutarh recunoștea că „un stat fără religie nu poate să existe”.

„Întrucât bolșevismul considera religia creștină drept un mijloc de manifestare a maselor, drept o forță reacționară ce reține dezvoltarea societății, era îndreptățit, din punctul de vedere al agenților lui, ca cele mai puternice lovituri să-i fie date, în primul rând, Bisericii Ortodoxe”. „Instaurați în Basarabia, bolșevicii n-au dispus dintr-o dată închiderea bisericilor”, ci au căutat să le impună anumite condiții care la început, să împiedice continuarea activităților slujitorilor lor. În curând autoritățile sovietice din Basarabia au aplicat legile care erau în vigoare în fosta U.R.S.S. Astfel s-a introdus funcția de „împuternicit al Moscovei” pentru „supravegherea cultelor în R.S.S. Moldovenească, având sarcina de a întreține legătura între statul comunist și Biserică”.

Una din primele hotărâri ale autorităților sovietice, luate împotriva Bisericii din Basarabia, a fost Hotărârea cu nr. 142-H „Despre confiscarea cărților bisericești de toate riturile și ale sectelor religioase”.

Au fost închise toate așezămintele de cultură și educație creștină.

„În Basarabia au fost aplicate primele măsuri de secularizare a locașurilor sfinte. În incinta Paraclisului Mitropoliei din Chișinău a fost instalat Palatul pionerilor. Capela Seminarului Teologic, Facultatea de Teologie și alte capele au fost transformate în spitale, licee, cluburi”.

„Biserica Seminarului Teologic a fost transformată în Arhiva istorică a N.K.V.D. Soarta acestui locaș Sfânt a fost destul de dramatică, deoarece a fost transformată mai întâi în club, loc de distracții pentru securiști, apoi în Arhivă istorică”. „O parte din mănăstiri au fost închise prin Hotărârea Prezidiului Sovietului Suprem al R.S.S.M.”, act confirmat și de Procesul verbal N 18 al Biroului Politic al C.C. al P.C.M. din 23 ianuarie 1959 cu privire la Mănăstirile din R.S.S. Moldovenească.

„Printre măsurile luate împotriva Bisericii au fost și demiterea preoților din casele parohiale și sechestrarea recoltei și bunurilor bisericești”. „Pentru a face ca locașurile Domnului să se închidă de la sine, au fost instituite impozite exagerate asupra lor, impozite ce se majorau din semestru în semestru. Dacă impozitul fixat nu era achitat la timp, biserica urma să fie imediat închisă”.

De exemplu: biserici mici din lemn din Basarabia care aveau 140 de ani aveau de plătit un impozit de 12.500 de ruble, iar biserica din Cahul 70.000 ruble, fiind apoi închisă. „Din toate bisericile au fost luate lucrurile sfinte, cele mai prețioase au fost aruncate la groapa de gunoi și distruse”.

Zile mai negre s-au abătut asupra credincioșilor și a bisericilor din republică odată cu venirea lui Bodiul I. I., în 1959, în funcția de al II-lea secretar al P.C.M. P. „Pe timpul lui a fost închisă și Catedrala „Nașterea Domnului” din centru Chișinăului. Clopotnița a fost distrusă definitiv în anul 1962”.

„Cu toată prigonirea credincioșilor și a preoțimii, spiritul religios în țară se menținea foarte activ”. Din aceste motive regimul stalinist a recurs imediat la „înlăturarea prejudecăților religioase din conștiința oamenilor prin împlântarea fricii și a deportărilor.

Încercând un sentiment de profundă pietate, vom prezenta numele doar câtorva din slujitorii Bisericii, care au fost exilați în Siberia, uciși prin detenție, muncă forțată, torturi, asasinați sau executați în urma condamnării la moarte, în perioada sovietică.

Armașu Gheorghe – preot, arestat și deportat în 1948 în Siberia”.

„Baltaga Alexandru – preot, născut la 14 aprilie 1861 în satul Lozova, județul Chișinău, absolvent de gradul I al Seminarului Teologic din Chișinău, promoția 1883 a fost împușcat de N.K.V.D. pe 7 ianuarie 1947”.

„Bodrug Vasile – preot din satul Dumeni, raionul Râșcani, născut în anul 1902 a fost condamnat la moarte prin împușcare”.

„Galiș Maria – ascultătoare la mănăstirea Călărășeuca, născută în 1913, deportată în ținutul Krasnoiarsc de unde nu s-a mai întors.

Frații Cernăuțeanu Anton și Cernăuțeanu Petru au fost arestați în stradă la Chișinău și au fost deportați în Siberia de unde nu s-au mai întors”.

„Cijacovschi Leonid – preot, născut în județul Soroca în 1913, refugiat în România în 1943, a fost arestat în 1952 și condamnat la 4 ani de închisoare, apoi executat la Gherla, România”.

„Demenco Ignatie – ieromonah, slujitor la catedrala „Nașterea Domnului” din Chișinău, arestat și dispărut fără veste”.

„Ignatovici Mitrofan – preot din satul Babin (Hotin), ucis mișelește de către bolșevici”.

Sute și mii de preoți și milioane de credincioși au plătit cu viața libertatea credinței lor în Hristos. Pentru Biserica Ortodoxă din Basarabia ocupația sovietică a pus începutul promovării de către partidul comunist a politicii ateiste și, respectiv, a persecuțiilor evidente a clerului și a credincioșilor.

Cu părere de rău, astăzi în republica noastră din intenția de a ascunde adevărul de tristă pomină s-a așternut o anumită tăcere peste realitățile dure despre viața preoților, monahilor și credincioșilor, ce au avut atât de mult de suferit în epoca regimului comunist. Astăzi relatările celor care mai sunt în viață sunt cele mai prețioase documente vii. Pe cât a fost posibil, am scos la lumină din diverse documente de arhivă, numele acelor preoți, monahi, credincioși care au luptat până la moarte pentru apărarea credinței noastre ortodoxe. Dacă suntem cu adevărat creștini, atunci suntem datori să-i cunoaștem pe toți și să dezvăluim toate aspectele pătimirii Bisericii noastre Ortodoxe în anii de guvernare sovietică. Slujitorii Bisericii, acești adevărați martiri ai credinței au ajuns în închisori, în lagăre de muncă forțată, în mine, unde au îndurat frigul și foamea, au suferit de boli, au fost lipsiți de orice îngrijire, supuși unui regim de muncă externuant, la care se adunau umilințele de tot felul și batjocura gardienilor; fiind, poate învinși, supuși, dar, nicidecum, zdrobiți...

Cei mai mulți dintre ei au fost un sprijin moral pentru credincioși, un reper spiritual și un exemplu de credință nestrămutată în Dumnezeu, singura lor alinare în suferință fiind doar rugăciunea și nădejdea. Pilda înălțătoare, demnitatea și tăria morală a preoților și monahilor i-a ținut în viață pe mulți deținuți, dându-le puterea de a rezista batjocurilor la care erau supuși de către cei ce urmăreau, de fapt, nimicirea lor. Toate acestea nu trebuie și nu pot fi uitate!

„Puțini, foarte puțini din întemnițați, - spune arhiepiscopul Bartolomeu al Clujului, care să-și propună precum Soljenițan să înregistreze tot și să nu uite nimic despre Gulagul sovietic”. Este foarte important și faptul că, alături de numărul mare al clericilor, este și numărul credincioșilor simpli, care L-au mărturisit pe Hristos în temnițele roșii. De asemenea suntem conștienți că în fiecare nume stă o întreagă biografie, o dramă, o tragedie a unei familii.

„În totalitatea ei, - menționează arhiepiscopul Bartolomeu, - Biserica și-a plătit tributul propriu de suferință și, prin aceasta, se poate lăuda cu Marele Pavel. Mărturisitorii de atunci devin martorii de astăzi, dar nu numai pentru contemporani, ci și pentru generațiile de mâine, care se vor minuna de puterea durerii care, prin Iisus Hristos devine cântare”.

În această perioadă de ocupație i-am pierdut anume pe acei fii credincioși, pe acei martiri care au fost lacrima și sufletul Bisericii noastre prigonite, care au fost

și purtătorii memoriei, și reprezentanții conștiinței istorice a întregului popor. Astfel generațiile care au intrat în viață în anii puterii sovietice, au fost rupte de adevărul istoric, de procesul devenirii spirituale, de valorile religioase ale poporului nostru. În consecință „noua cultură” s-a zidit pe întuneric, pe un fundament străin și nedurabil, de aceea n-a prins rădăcini în viața poporului, contribuind foarte puțin la integrarea lui spirituală.

Epoca regimului comunist a dezbinat nu numai Biserica de Stat, ci și de forțele poporului a orientat generația tânără către noile condiții ateiste și antinaționale de viață, făcând „neinteresantă”, neactuală experiența părinților și strămoșilor.

Astfel istoria vieții bisericești și monahale, lecția dureroasă a trecutului poate deveni pentru noi, acum în secolul XXI nu numai o sursă de informație, dar și un nesecat izvor spiritual, fiindcă, deja „în ultimul deceniu al secolului al XX-lea, după căderea comunismului, Ortodoxia obține libertatea, propice dezvoltării unei vieți creștine autentice”, iar relațiile Bisericii cu Statul se oglindesc într-o serie de acte normative, dar și prin prezența în școli, spitale, armată a slujitorilor săi. Astfel Biserica, monahismul își reia activitatea de îndrumare și exemplu a credincioșilor spre dobândirea asemănării cu Dumnezeu.

Sintetizînd, am putea spune că „Sintetizarea” conștiinței umane, devalorizarea și chiar pierderea principiilor morale ca norme ale vieții au dus la distrugerea conștiinței istorice, la o atitudine neglijentă și indiferentă față de propria entitate umană la noi.

BIBLIOGRAFIE:

1. Vol. I. „Basarabia desorbită”, București, 1944. p.131.
2. După broșura „**Republica Moldova**”, Chișinău, 1992, p. 12-13.
3. Buzilă B. „**Din istoria vieții bisericești din Basarabia**”, Chișinău, 1996, p. 125.
4. A.N.R.M. Fond 208, inventar 2, dosar 1048, fila 34.
5. Locașuri sfinte din Basarabia, Chișinău, 2001, p.
6. Ibidem, p. 58.
7. Ibidem, p. 36.
8. Ibidem, p. 50.
9. Locașuri sfinte din Basarabia, Chișinău, 2001, p. 62.

Recenzent: Iuri CROTENCO, dr. hab., conf. Univ., ULIM

EFECTELE CRIZEI FINANCIARE ASUPRA SISTEMULUI BANCAR DIN EUROPA CENTRALĂ ȘI DE EST

Clara DOMAN, drd., ULIM

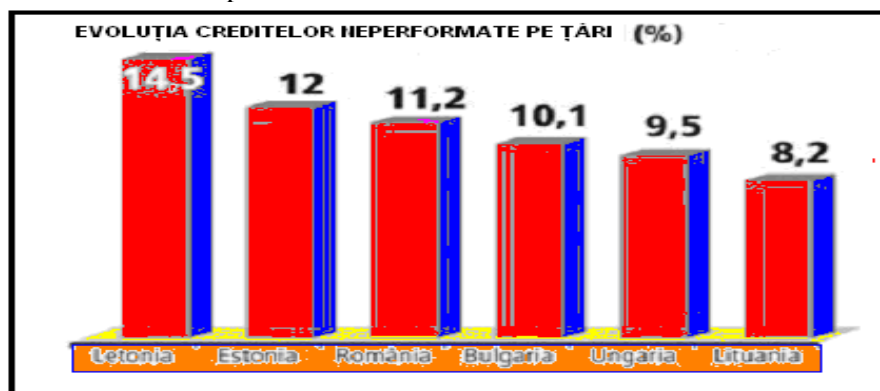
The world financial crisis has affected in a large measure the banking sector from central and eastern Europe having social and economical effects hard to anticipate before the beginning of the crisis.

Criza financiară mondială a atins destul de substanțial și sectorul bancar românesc și european care se confruntă cu profunde probleme de lichidități și blocaje ale sistemelor de finanțare.

Perspectivile financiare din România și din întreaga regiune a Europei de Est rămân în continuare îngrijorătoare, întrucât rezultatele economice ale tuturor țărilor din regiune nu par a da semne de creștere pentru a genera condiții pozitive de ieșire din recesiune a sistemului bancar și, în speță, a economiilor naționale. Finanțările nu par a fi promițătoare în 2010 pentru sistemul bancar din România, Ungaria și Bulgaria. Sistemul de creditare al băncilor pare să rămână înghețat în continuare, guvernat de reguli dure, întrucât problemele create în deceniul trecut nu par a fi uitate ușor de sistemul de gândire și analiză al băncilor.

În concordanță cu rezultatele și prognozele economice, economiile statelor din regiune, dar în special România, Ungaria și Bulgaria vor înregistra traiectorii de comprimare în 2010, fapt ce va genera o scădere a creditelor de consum și ipotecare.

Sucursalele băncilor occidentale din Europa de Est, în speță cele din Austria, Suedia, Germania, Italia etc., au înregistrat creșteri importante la capitoliul credite neperformante ca urmare a deprecierei monedelor statelor care în 2009 a dus la un dezechilibru la capitolul credite în valută denominate prin majorarea ratelor. Ritmul scăzut al creditelor se mai datorează faptului că toate companiile au aplicat politici graduale de reducere a gradului de îndatorare la care se adaugă și opțiunile populației. Ponderea cea mai mare a creditelor bancare neperformante în rândul țărilor-membre UE o dețin sistemele bancare din Estonia - 12%, Lituania - 14,5%, Romania - 11%, Bulgaria - 10,1%, Ungaria - 9,5% și Lituania - 8,2. %, conform datelor furnizate de Capital Economic.



Sursa: www.zf.ro

La capitolul credite denominate în valută, ponderea cea mai mare este atestată în Letonia - 91%, Estonia și Lituania - 71,8%. În România, Ungaria și Bulgaria procentul se ridică la circa două treimi din total, iar în Polonia, Cehia, Slovacia sistemul de creditare este mai flexibil pentru companii și persoane fizice. În acest grup de țări există surse sustenabile de finanțare a sistemului de credite. Băncile străine din aceasta zonă a Europei de Est nu sunt suficient de puternice ca să poată rezista la șocurile financiare ale economiilor naționale care vor genera o creștere a ratei șomajului și creșterea gradului incapacității de plată a companiilor care va duce la pierderea unor creditori. În raportul Băncii Central Europene se arată: "În urma reducerii activității economice în regiunea Europei Centrale și de Est, calitatea în deteriorare a activelor bancare ar putea deveni o vulnerabilitate importantă", "Creșterea ratei șomajului, reducerea veniturilor și default-urile din sectorul corporatist vor duce probabil la creșterea în continuare a creditelor restante și la deteriorarea portofoliilor de credite ale băncilor".

Conform estimărilor Fondului Monetar Internațional, Swedbank din Suedia și Raiffeisen Internațional Bank din Austria, care au sucursale în Europa de Est, au practicat politici bancare destul de neraționale în speranța de a obține profituri substanțiale prin fructificarea creșterii ratelor pe piețele emergente ale Estului, fapt ce le va crea mari probleme de redresare în urma crizei financiare mondiale care a atins și această parte a Europei. În economiile țărilor din Est rămâne în continuare un risc ridicat al instabilității cursului de schimb, datoria externă a acestor țări rămâne destul de ridicată și finanțările externe sunt destul de scumpe. Banca Centrală Europeană atrage atenția că "vulnerabilitățile din țările central și est-europene s-au redus din luna iunie 2009", dar economiile naționale din regiune rămân în continuare fragile și vulnerabile datorită lipsei de creditare a băncilor în monedă străină. Fluxurile de capitaluri în regiune rămân în continuare limitate iar ratele dobânzilor

s-ar putea menține la un nivel mai ridicat ca cel de înainte de criză. Volatilitatea cursului de schimb a creat și va crea mari probleme la plata debitelor, un exemplu constituindu-l scăderea leului românesc cu 11%, zlotului polonez cu 19% și a forintului ungar cu 9,5%. Menținerea unor sisteme valutare fixe s-a dovedit a fi costisitoare în această perioadă de criză, când bugetele abia fac față unor priorități majore. Acest sistem fix există în Bulgaria, Estonia, Lituania și Letonia.

Conform raportului Bank of America Merrill Lynch, creditele în valută reprezintă cel mai mare pericol care în unele țării au o pondere foarte mare din PIB cum este situația Ungariei - 48% și Poloniei cu 28%. O nouă depreciere a monedelor naționale în țările care înregistrează restanțe mari la creditele în valută va duce în continuare la deteriorarea activelor bancare. Banca Centrală Europeană relatează în raportul de stabilitate financiară că băncile vor rezista în fața marilor provocări ale crizei financiare. Testele de stres ale sistemului bancar în Cehia și Bulgaria arată că sistemul bancar își va menține în continuare ratele de acoperire a capitalului mult peste nivelul minim reglementat. În Slovacia, Lituania și Letonia sistemul a acționat foarte bine în direcția reducerii gradului de absorbție a pierderilor. România și Ungaria vor menține în continuare ratele de absorbție a capitalului peste minimul reglementat. În Polonia, șansele de recapitalizare sunt foarte reduse, iar în Estonia sistemul bancar va respecta reglementările impuse. Este greu de anticipat dacă sistemele bancare străine care operează în Europa de Est vor înregistra performanțe în următoarea perioadă de timp, întrucât unele din ele au de recuperat un mare volum de credite neperformante contractate în perioada anterioară.

Potrivit Comisiei Europene, în 2010 economia Uniunii Europene își va reveni foarte puțin, creșterea va fi foarte mică, astfel că PIB în zona euro va înregistra o creștere de circa 0,2 procente în primele opt luni ale anului, iar în trimestrul IV va crește cu 0,3 procente. Scăderea monedei euro față de dolar s-a produs și se produce în continuare pe fondul scăderii încrederii consumatorilor și a problemelor grave din Grecia. Cererea în interiorul UE va rămâne mică, iar redresarea globală nu dă semne de redresare a regiunii. Conform analiștilor CE, citați de Business Week, care au afirmat că "Având în vedere că multe dintre forțele din spatele creșterii ușoare din prezent sunt doar temporare, atât în Europa, cât și la nivel mondial, robustețea redresării trebuie testată. Deși indicatorii globali sunt încurajatori pe termen scurt, nesiguranța abundă pe termen lung". Înființarea la nivelul Uniunii Europene a Consiliului European pentru Risc Sistematic (CERS) pare a fi cea mai bună propunere care ar putea impune reglementări în plan național și ar putea identifica posibilele amenințări ale economiei Uniunii Europene. Înființarea acestei organizații are drept scop contracararea și chiar evitarea unor crize în viitor care să nu mai pună guvernele în postura de a salva băncile de la faliment prin utilizarea banilor contribuabililor fie ei firme sau persoane fizice. Dacă această propunere se materializează, autoritățile bancare ale UE ar putea rectifica situațiile de urgență prin solicitarea imperativă la autoritățile locale de a lua măsurile ce se impun.

În concluzie, criza financiară mondială este departe de a fi rezolvată și de a da speranțe de redresare economiilor țărilor în curs de dezvoltare și mai ales lumii subdezvoltate. În continuare, cooperarea internațională și sprijinul sistemelor bancare de guverne și instituțiile financiar-monetare internaționale rămâne singura soluție de redresare a economiilor naționale și în speță a economiei globale.

Bibliografie:

1. Raportul de stabilitate financiară al Băncii Centrale Europene
2. Raportul Bank of America Merrill Lynch
3. www.zf.ro
4. Estimări FMI.

Recenzent: Petru ROȘCA, dr. hab., prof univ, ULIM

**IMPACTUL GLOBALIZĂRII ASUPRA ORGANIZĂRII
GESTIUNII SERVICIILOR ȘI PRODUSELOR BANCARE**

Banking globalization appears as a consequence of many changes implemented in production processes, movement of goods and services worldwide. Moreover, given the vital role of providing and distributing financial resources in all development processes, globalization of banking states and ongoing support as a promoter of globalization in all departments and sectors of economic life. Banking Globalization is achieved not only geographically, planetary scale, but also structurally; major international financial groups as true conglomerates which include, in addition to banks, insurance companies, reinsurance, investment or pension funds, capital market activities, leasing able to provide so-called integrated financial services.

Conceptul de globalizare poate fi analizat din mai multe perspective și prin prisma mai multor procese interrelaționale. Indiferent de accepțiune, este universal acceptată ideea că globalizarea a depășit demult statutul de simplă ipoteză de lucru academică desemnând în prezent o realitate ireversibilă și, totodată spectaculoasă, o provocare și un imperativ la nivel planetar.

Globalizarea activității bancare apare ca o consecință firească a transformărilor multiple derulate în procesele de producție, circulație a mărfurilor și prestări de servicii pe plan mondial. Pe de altă parte, dat fiind rolul vital al asigurării și distribuirii resurselor financiare în toate procesele de dezvoltare, globalizarea activității bancare se afirmă ca promotor și factor de susținere al globalizării în toate compartimentele și sectoarele vieții economice.

În opinia noastră, economia globalizată rezervă perspective favorabile pentru sectorul bancar, dar numai băncile care vor avea capacitatea să fructifice noile oportunități vor putea beneficia de acest nou context. Băncile trebuie să dea dovadă de o atenție distributivă, în sensul surprinderii și adaptării la principalele direcții după care se ghidează lumea financiară globalizată. În acest sens, problema majoră pentru bănci este de a supraviețui. Este necesar a se rezolva două mari obiective considerate esențiale pentru existența lor, și anume:

- a exploata la maxim oportunitățile oferite de mondializare al cărui rezultat va fi o economie planetară ce se dorește a fi într-o continuă creștere;
- expansiunea fără precedent a piețelor financiare;
- limitarea la maxim a riscului generat de accentuare a concurenței;
- incertitudinea pe care o creează mondializarea serviciilor bancare.

Pentru a răspunde unor astfel de provocări, băncile au nevoie cu prioritate de:

- capitalizare corespunzătoare, deoarece numai băncile cu o situație financiară solidă vor putea exploata oportunitățile oferite de globalizarea bancară și vor putea răspunde pe măsura creșterii riscurilor și cerințelor de prudență bancară internațională;
- know-how cât mai mult, deoarece este nevoie de mai multă informație, de tehnologie de vârf, de specialiști capabili să colecteze, să sistematizeze datele, să le folosească eficient în interesul băncii și al clienților săi;
- o strategie bine definită prin care să-și stabilească coordonatele evoluției viitoare, obiectivele organizaționale de atins;
- investiții masive în echipamente performante, în forță de muncă și în imagine.

Fiecare bancă va încerca pe măsura ei să-și sporească cifra de afaceri și să obțină cât mai mult profit, mărindu-și cota de piață. O bună parte a acestor probleme de natură strategică sunt rezolvate prin fuziuni și achiziții. Rezultatul l-a constituit o concentrare a sectorului serviciilor bancare caracterizată prin reducerea numărului de operatori pe piață, dar și prin creșterea numărului și valorii operațiunilor bancare

ce revin la mii de locuitori.

Implementarea Eurosistemului a permis a se opera în sfera serviciilor bancare cu reguli comunitare privind rezerva minimă obligatorie, nivelul ratei dobânzii, evoluția masei monetare, supravegherea prudenței bancare, monitorizarea lichidității și solvabilității băncilor, aspecte care favorizează și susțin fenomenul mondializării sectorului bancar.

În ultimele două decenii, activitatea bancară internațională a cunoscut și ea un amplu proces de globalizare. Unele bănci, în loc de a colecta depozite dintr-o țară pentru a acorda împrumuturi în altă țară, au adoptat o strategie de colectare de fonduri și acordare de credite în interiorul diverselor piețe naționale, grație implantării locale. Altele și-au axat dezvoltarea pe piețele financiare, încercând, de asemenea, să finanțeze local portofoliile de titluri naționale. Unele au optat pentru un model mondial de bancă de *retail* sau activități corporatiste, instituțiile de credit făcând eforturi tot mai mari pentru a răspunde nevoilor clienței prin intermediul prezenței și finanțării locale. Ambiția mondială (sau multinațională) astfel definită este diferită de conceptul de bancă internațională, bazat pe colectarea de surse dintr-o țară pentru finanțarea împrumuturilor într-o altă țară. Principala diferență între activitatea bancară globală și cea internațională ține de modul de finanțare a activelor străine – creanțe asupra debitorilor aflați în afara țării de origine. O bancă internațională utilizează fonduri provenind de pe piața sa internă., în timp ce o bancă globală utilizează fonduri colectate chiar de pe piața externă însăși. Altfel spus, prima este centrată pe activități transfrontaliere, în timp ce a doua finanțează economia locală prin resurse locale.

La *nivel macroeconomic*, băncile au început, odată cu mijlocul anilor 1980, să fie cuprinse în mișcarea globală de liberalizare a activităților financiare, ce a avut ca efect creșterea puternică a presiunii concurențiale. Sectorul serviciilor financiare s-a globalizat progresiv și a căpătat o dimensiune mondială. Globalizarea financiară corespunde constituirii unei vaste piețe mondiale a banilor. Începută în 1982, globalizarea financiară se bazează pe următorii factori:

- ***decompartimentarea piețelor;***
- ***dereglementarea financiară;***
- ***dezintermedierea.***

Astfel, mutațiile financiare cu care se confruntă sectorul bancar sunt determinate de globalizarea financiară, în primul rând, dar și de inovațiile tehnologice și financiare. Toate aceste cauze au condus după anii 1990 la o serie de operațiuni de restructurare și consolidare în sectorul bancar. O primă formă de manifestare a restructurărilor de pe piețele bancare naționale a fost concentrarea băncilor, cu efect asupra reducerii importante a numărului de bănci și de unități bancare. Pe parcursul deceniului trecut, numărul fuziunilor și achizițiilor în sectorul financiar mondial (bănci, asigurări, societăți de investiții) a crescut de 6 ori, pentru ca după anul 1999 să se înregistreze o scădere a numărului acestor operațiuni, în special în cadrul Uniunii Europene. Dacă faza inițială a constituit-o consolidarea la nivel național, majoritatea fuziunilor și achizițiilor realizându-se în cadrul național, ulterior activitatea s-a deplasat în afara granițelor. Din punct de vedere al sectorului bancar, operațiunile de restructurare bancară se exprimă prin operațiile de consolidare a bilanțurilor sau a fondurilor proprii prin fuziuni și achiziții, care sunt cea mai spectaculoasă formă. Restructurările bancare vizează un efort important de raționalizare a resurselor și a mijloacelor, în scopul reducerii cheltuielilor și se manifestă prin două forme de concentrare:

- ***concentrarea intrasectorială ;***
- ***concentrarea intersectorială.***

În *plan microeconomic*, de la activitatea exercitată cvasiartizanal, s-a ajuns astăzi ca grupul bancar – Citigroup – să aibă peste 270.000 angajați, repartizați în 3.200 de unități prezente în 100 țări de pe 6 continente și să gestioneze 200 milioane de conturi ale clienților. De pilda, Grupul Societe Generale este unul din primele grupuri de servicii financiare din zona euro, a șaptea companie franceză după capitalizarea bursieră - 42,6 mlrd. euro, are 151.000 de angajați, din care peste 50% în afara Franței, în 82 de țări., gestionează fonduri de investiții în valoare de 467 mlrd. euro și peste 2.731 mlrd. euro în custodie. Reorganizarea activităților bancare a fost facilitată de avântul tehnologiilor informatice și de comunicare. Diversificarea activităților, regrupările, re poziționările strategice, vizează reducerea costurilor și a riscurilor, precum și dezvoltarea portofoliului de clienți. Liberalizarea condițiilor de operare în bănci a dus la transformarea modului lor de organizare, redefinirea competențelor și a activităților specifice. O adevărată reorientare strategică tehnică și comercială este pe cale de a se realiza în cadrul marilor grupuri multispecializate prezente în marile centre financiare ale lumii. Toate sunt motivate de căutarea de noi surse de creare de valoare. Este pe cale să se realizeze un nou model de bancă bazat pe noile activități, dar confruntat, de asemenea, cu provocarea globalizării, care se va accentua în deceniile următoare.

Ultima perioadă de timp a cunoscut o liberalizare fără precedent, prin reducerea drastică a barierelor globale în calea concurenței. Dereglementarea produsă peste tot în lume a permis consolidarea și extinderea către tipuri tot mai variate de instituții financiare. Îmbunătățirile în procesele informatice, telecomunicații și tehnologii financiare au facilitat extinderea geografică, permițând instituțiilor să administreze fluxuri tot mai mari de informații din mai multe locații și să evalueze, să gestioneze riscurile cu costuri mai mici, fără a avea neapărat o proximitate geografică față de clienți. Creșterea activităților transfrontaliere ale companiilor nefinanciare a mărit și ea cererea pentru instituțiile care furnizează servicii financiare dincolo de frontiere.

Totuși, industria serviciilor financiare, în general, și sectorul bancar, în particular, rămân departe de a fi deplin globalizate. Cu toată consolidarea bancară masivă din țările dezvoltate, fuziunile și achizițiile transfrontaliere au fost mai puțin frecvente. Este foarte probabil ca activitatea bancară să nu devină niciodată complet globalizată. Unele servicii bancare, cum ar fi creditarea micilor afaceri ar putea rămâne apanajul băncilor mici, locale, în timp ce alte servicii, cum ar fi creditele sindicalizate, se pretează mai mult de a fi furnizate de instituții mari, globale.

Un studiu cu privire la amploarea globalizării industriei bancare constata că două treimi din firmele multinaționale studiate alegeau o bancă cu sediul central în țara - gazdă și mai puțin de 20% dintre ele alegeau o bancă din țara lor de origine. Filialele companiilor multinaționale preferă să folosească serviciile unei bănci care cunoaște piața locală, cultura, limba și reglementările locale, mai degrabă decât bănci care sunt familiare cu condițiile de pe piața țării de origine. Aceasta sugerează că extinderea globalizării va rămâne limitată. Totuși, în țările cu nivel scăzut de dezvoltare financiară (cum ar fi fostele țări socialiste), multinaționalele preferă să lucreze cu bănci din țările lor de origine sau cu bănci globale, decât cu bănci locale.

Analiza activităților bancare internaționale vizează două aspecte: problema modelelor de expansiune externă a băncilor, dintr-o perspectivă a organizării industriale, și problema rolului băncilor în fluxurile financiare transfrontaliere. Condițiile și motivațiile principale ale investițiilor străine directe în general sunt, conform cercetărilor realizate în literatura de specialitate, următoarele:

- motivații care țin de eficiența internaționalizării: imperfecțiunile pieței produselor (cauzate în principal de barierele la intrare și segmentarea pieței), imperfecțiunile piețelor factorilor de producție (legate de problema avantajelor comparative ce ar putea fi obținute prin expansiune);

- avantajele procurate de anumite locații ca motive pentru intrare (abordarea fiind aici concentrată pe explicarea locului specific în care se realizează anumite implantări): servirea și urmărirea clienților existenți în propria lor expansiune internațională, intrarea pe o piață în creștere, capabilă să ofere oportunități de câștig, precum și obținerea controlului asupra unor surse de materii prime.

Pentru a analiza formele și dimensiunile expansiunii capitalului străin în Europa Centrală și de Est, trebuie să distingem două aspecte:

- activitățile transfrontaliere ale băncilor;
- activitățile subsidiarelor și sucursalelor locale în țările-gazdă.

Penetrarea băncilor străine într-o țară poate fi măsurată cu ajutorul următorilor indicatori:

- numărul de bănci străine comparativ cu băncile autohtone;
- ponderea activelor deținute de băncile străine în total active bancare.

Analiza activității băncii este completată cu:

- volumul creditelor acordate de băncile raportoare BRI (Banca Reglementări Internaționale), în baza datelor din statisticile consolidate. Acestea reflectă dezvoltarea volumului total de credite acordate de băncile ce-și au sediul central într-o țară raportoare BRI – atât creditul transfrontalier, cât și cel derulat prin subsidiarele locale;
- distribuția sectorială a creditelor din țări raportoare BRI, precum și creditul transfrontalier real din partea țărilor raportoare BRI, creditul acordat de subsidiarele băncilor străine (atât țări raportoare BRI, cât și neraportoare BRI) și creditul acordat de bănci interne, locale.

Ca urmare, au fost elaborați patru indicatori de măsurare a penetrării băncilor străine, indicatori care ne permit să analizăm împrumuturile și depozitele efectuate de subsidiarele implantate fizic în țara - gazdă, precum și împrumuturile transfrontaliere.

După anii 1990 țările Europei Centrale și de Est au devenit un receptor important al creditelor acordate de băncile străine, prin subsidiare deschise în țările emergente ale Europei. Țările în curs de dezvoltare din Europa cumulează cca 2,6% din creanțele externe pe ansamblu, respectiv 27% din totalul creanțelor externe către țările în curs de dezvoltare. Trebuie remarcat faptul că aceste creanțe se realizează într-o măsură tot mai mare prin subsidiarele locale ale băncilor străine și mai puțin prin credit transfrontalier. Se pare că Europa Centrală și de Est a trecut de faza implicării băncilor pe calea fluxurilor financiare, ajungându-se la investiții directe (sucursale și subsidiare implantate local), ceea ce înseamnă desigur o mai mare stabilitate financiară și expresia intenției de implicare pe termen lung în regiune. Dacă în 1995 creanțele locale erau aproape nule și 85% din creanțele externe erau transfrontaliere, zece ani mai târziu peste 50% din creanțe sunt locale. Acesta este desigur și rezultatul politicilor de liberalizare și de privatizare intensificate în special după 1995, conjugat cu „valul” fuziunilor și achizițiilor bancare transfrontaliere de după 1995. Principalele bănci creditoare sunt, după cum și era de așteptat, băncile europene, care dețin circa 87% din totalul creanțelor externe asupra țărilor central și est-europene. Cea mai importantă destinație a creanțelor transfrontaliere o reprezintă sectorul privat nebanca (cca 50%), însă și sectorul public are o pondere importantă.

Creditul extern către țările Europei Centrale și de Est se desfășoară tot mai mult prin prezența fizică a băncilor străine în regiune. Evoluția operațiunilor – credite și depozite – ale băncilor multinaționale în Europa Centrală și de Est în ultimii ani reflectă creșterea activității băncilor multinaționale după 1990, creștere care a explodat după 1995. Implicarea este ușor mai mare la creditele acordate decât la depozitele atrase, fiind o urmare a necesităților de finanțare crescute ale economiei.

Dacă în 1990 Europa Centrală și de Est cumula 5% din creditele acordate de băncile multinaționale în țările în curs de dezvoltare, în 2007 se ajungea la 55% din acestea. Ca urmare, băncile străine au ajuns să domine în prezent piața bancară națională a acestor țări. După 1994 și până în prezent, ponderea băncilor străine în totalul instituțiilor de credit din Europa Centrală și de Est a crescut de la 20% (pondere în numărul total al băncilor), respectiv 55% (pondere în activele totale) la 60%, respectiv peste 70%. În țări precum Estonia, Slovacia și Croația, băncile autohtone sunt esențialmente deținute de străini, în Cehia, Lituania, România și Ungaria ponderea capitalului străin este de peste 80%. Singura excepție notabilă este Slovenia cu o pondere a băncilor străine mai mică de 30%. Prezența dominantă a capitalului străin este legată de privatizarea fostelor bănci de stat, modul preferat de intrare fiind înființarea de subsidiare prin achiziționarea de bănci locale și mai puțin crearea de sucursale.

În concluzie putem afirma că realitatea actuală privind gradul de dezvoltare a sectorului bancar și prezența capitalului străin în țările din Europa Centrală și de Est indică un grad de penetrare a capitalului străin de 46% pe ansamblul regiunii (față de 25% în zona euro), cu mari diferențe pe țări, dar și niveluri de concentrare ce arată o preponderență masivă a primelor 3 bănci din sistem (50%). Aceasta înseamnă că dacă eliminăm Rusia (unde oricum numărul băncilor este foarte ridicat) și Turcia, în celelalte 13 țări foste socialiste din regiune funcționează 404 bănci: cele mai mari 39 însumează 50% din activele sectorului bancar, iar restul de 365 tot 50%. Prin urmare, există premise suficiente pentru ca procesul de concentrare și consolidare bancară să continue, prin fuziuni și achiziții probabil în mare parte cu un cumpărător străin. Aceasta va mări gradul de penetrare a capitalului străin pe piața bancară central și est europeană.

Prezența băncilor străine are o serie de avantaje incontestabile sub aspectul îmbunătățirii eficienței economice și a dezvoltării sistemului bancar, atât în mod direct, cât și prin presiunea pe care o impun celorlalte bănci din sistem prin standardele aplicate. Totuși, prezența acestora nu este o condiție neapărat necesară pentru dezvoltarea sistemului financiar, exemplul concret fiind oferit de Slovenia, țară cu un nivel ridicat de eficiență a sectorului bancar și cu un grad ridicat de intermediere financiară, chiar dacă prezența băncilor străine este sub 25%, fiind cea mai mică din regiune. Nu este nici neapărat o condiție suficientă, fapt ilustrat de situația României și Bulgariei, cu un grad de prezență străină mult mai ridicat decât în cazul fostelor țări iugoslave, dar cu un grad de dezvoltare și intermediere financiară mai mic decât acestea.

Pătrunderea băncilor străine aduce fără îndoială o serie de îmbunătățiri în mediul bancar și cel economic general, dar nu trebuie considerate ca un panaceu pentru toate problemele de subdezvoltare pe care un sector bancar sau altul le-a moștenit din trecut sau pentru greșeli care au fost comise din motive obiective sau subiective la un moment dat.

Mai mult, există totuși o serie de riscuri care nu trebuie pierdute din vedere. Băncile multinaționale își selectează clienții, alegându-i pe cei mai buni, mai mari, mai puțin riscanți. Băncile autohtone rămân cu clienții mai scumpi, mai mici și mai riscanți, concurența pe care acestea o suportă din partea multinaționalelor fiind foarte dură. Ca urmare, pe măsura creșterii implicării capitalului străin în băncile din Europa Centrală și de Est, scade oferta de credit. Stabilitatea financiară indusă de băncile multinaționale este reală, dar superficială: dacă băncile autohtone și-ar mări creditarea, stabilitatea sectorului bancar ar scădea, pentru că băncilor autohtone le rămân de creditat clienții mai riscanți. Reducerea creditului privează firmele de resurse financiare pe care le-ar putea investi, astfel că în timp își reduc competitivitatea, slăbind sectorul nefinanciar, iar apoi întreaga economie deci, și sectorul financiar pe cale de

consecință. Mai mult, băncile multinaționale pot agrava „baloanele” speculative (supraevaluarea activelor), ceea ce în final va duce la crize financiare, transmise mai departe prin efectul de contagiune și către țări înainte stabile.

Guvernele trebuie însă să reglementeze cu atenție activitatea băncilor străine, descurajând anumite activități (de exemplu, speculațiile imobiliare), stimulând mai degrabă implantarea de subsidiare decât de sucursale (subsidiarele fiind, cum am arătat, mai înclinate spre nevoile economiei din țara - gazdă), introducând metode selective de control al capitalurilor pentru a-și proteja economiile de mișcările destabilizatoare de capitaluri. O reglementare prudențială *ex ante* este mai bună decât o terapie de șoc *ex post* sau decât vânzarea băncilor autohtone imediat după o criză financiară.

În trecut băncile din zona euro au fost principalii furnizori de servicii financiare pe piețele naționale care erau fragmentate și protejate. Când barierele dintre piețele naționale și locale au dispărut băncile europene au realizat că regulile jocului se vor schimba, că noua realitate implică noi presiuni. Instituțiile financiare au reacționat în diverse moduri la aceste evoluții ale mediului concurențial, în general marile instituții re poziționându-se pe noua piață prin crearea de noi activități și/sau prin extinderea lor pe plan geografic. Ele au simțit astfel de la început nevoia să-și mărească dimensiunile și stabilitatea pentru a face față din ce în ce mai bine la competiția care există în domeniul serviciilor financiare la scară globală.

În ansamblu, reorganizarea sistemului bancar și financiar a continuat în interiorul frontierelor naționale și a implicat o creștere a numărului de fuziuni și achiziții, iar importanța activității transfrontaliere a rămas limitată, mai ales în ceea ce privește serviciile bancare adresate particularilor. Acest accent pus pe fuziunile naționale se poate explica prin existența unui stimulent de creștere a eficienței, prin adoptarea unor strategii defensive, de asemenea, proximitatea culturală deținând un rol important. Fuziunile și achizițiile realizate pe plan național sunt evident mai ușor gestionate decât fuziunile transfrontaliere.

Totuși, deși nu sunt excluse anumite efecte negative în ceea ce privește concurența la nivel local pe termen scurt, concluzia care se desprinde din observarea pieței serviciilor financiare relevă o concurență crescândă și o diminuare a fragmentării pe termen lung. Prin accelerarea procesului de fuziuni și achiziții se va crea o rețea bancară din ce în ce mai mare care va constitui, totodată, și o provocare pentru „giganții bancari”. În acest context, vor exista unele bănci mai mici specializate în nișe de piață, având un rol însemnat în asigurarea eficienței și creșterii profitabilității. Odată cu crearea rapidă a unei piețe monetare unice și cu integrarea accelerată a piețelor financiare după introducerea euro a devenit evident faptul că intermediarii financiari și piețele de capital sunt din ce în ce mai expuse la șocurile externe.

Prin urmare, băncile se orientează pe linia obținerii de succese pe plan concurențial în special prin concentrare, prin reunirea continuă a unităților, mai mult sau mai puțin performante. În cele ce urmează vor fi evidențiate marile fuziuni și achiziții bancare și implicațiile acestora, având drept orizont de timp sugestiva perioadă a anilor 1998-2002.

În Germania, în anul 2000, Deutsche Bank era cea mai mare bancă din lume în funcție de mărimea activelor, prin achiziționarea Bankers Trust în 1999, fiind însă devansată în 2001 și 2002, ajungând pe poziția 3 și respectiv 4 din acest punct de vedere.

În Franța, în 1999, intervenția Banque Nationale de Paris (BNP), a lăsat această instituție alături de Paribas, fără Societe Generale, rezultând grupul BNP Paribas, care înregistrează o ascensiune în topul mondial, ajungând pe poziția 14 în anul respectiv, menținându-se în această poziție și în anul următor.

În anul 1998, în Italia, are loc fuziunea dintre Istituto Bancario Sao Paolo di Torino și Istituto Mobiliare Italiana, rezultând grupul bancar Sant Paolo IMI. În anul următor, Credit Italiano, fuzionând cu Unicredito, dă naștere unui alt grup bancar, denumit Unicredito Italiano. De asemenea, are loc fuziunea dintre BCI și Banca Intesa, rezultând Intesa BCI. În 2000 are loc achiziția băncii Banco di Napoli de către San Paolo IMI, care continuă consolidarea cu Cardine Banca în 2002, an în care are loc și absorbția băncii Bipop Carire de către Banco di Roma.

În Marea Britanie, acest fenomen a afectat băncile de afaceri, pe cele mutuale și comerciale. Astfel, în 1999, HSBC Holdings din Marea Britanie, aflată deja pe locul trei în topul mondial se extinde în SUA, achiziționând Banca Republic New York. În anul 2000 își continuă consolidarea, extinzându-se prin achiziționarea în Franța a două bănci: Credit Commercial din Franța și Banque Herve, ajungând în 2001 pe poziția 5 în Top 25 mondial, respectiv poziția 1 în Top 25 Europa Occidentală.

National Westminster s-a aliat cu Royal Bank of Scotland, împotriva ofertei făcută de Bank of Scotland, ca urmare a faptului că la nivelul anului 2000, Royal Bank of Scotland a câștigat bătălia cu rivala sa Bank of Scotland. Astfel ajunge în Top 25 mondial de pe poziția 56 în anul 2000, pe poziția 16 în anul următor, pentru ca în 2002 să-și continue expansiunea în SUA. Tot în 2000, Barclays achiziționează banca de credit ipotecar Woolwich, ajungând de pe poziția 28 în 2000 pe poziția 23 în anul următor, în clasamentul mondial.

O altă fuziune importantă în Marea Britanie este cea dintre Bank of Scotland și Halifax, care a condus la formarea holdingului HBOS, ce a pătruns în Top 25 mondial direct pe locul 19 (respectiv poziția 7 în Top 25 Europa Occidentală).

În Spania, în 1999 are loc fuziunea dintre Banco Santander și Banco Central Hispano, rezultând grupul BSCH, care continuă consolidarea în 2000 prin fuziunea cu Banespa și Banca Serfin, rezultând grupul bancar Santander Central Hispano, ce pătrunde în Top 25 mondial pe poziția 24, în 2002. Acest grup s-a concentrat pe extinderea rețelei europene de credit de consum, prin achiziționarea și vânzarea de acțiuni în companiile listate, în încercarea de a-și mări capitalul.

Băncile țărilor europene au însă în vedere din ce în ce mai mult expansiunea în țările central - și est - europene și în mod special ele au penetrat piețele financiare mai dezvoltate cum ar fi cele din Ungaria, Polonia, Cehia, fără însă a exclude și celelalte țări în care procesul tranziției s-a desfășurat cu întârziere. Dacă la nivelul anului 1994, cota din totalul activelor deținute de băncile străine în țările est - europene se situa undeva în jurul valorii de 5%, în prezent această cotă depășește procentul de 60%.

Ca urmare a multiplelor schimbări ce au avut loc - în special criza din Rusia, implicațiile străine și continua consolidare Top 25 din 1999, prezintă modificări importante. În primul rând Top 1000 includea 28 de bănci din această zonă, în comparație cu 37 de bănci în anul 1998, dar această diferență nu reflectă decât o parte din schimbări.

Primele locuri ale topului erau ocupate de băncile poloneze: Bank Pekao-Group Pekao, Powszechna Kasa Oszczednosci și Bank Handlowy, fiind îndeaproape urmate de două bănci din Cehia: Komerční Banka și Ceska Sporitelna. Dacă cu un an în urmă, 1998, „gigantul rus” Sberbank - bancă de economii - se afla pe primul loc în Top 25 Europa Centrală și de Est, având un capital de rangul întâi de 2,752 milioane USD, iar în top 1000 ocupa locul 134, conform cifrelor de la 1 ianuarie 1999, capitalul Sberbank a scăzut la 646 milioane USD, aflându-se pe locul 421 în top 1000. Scăderea puternică a capitalului Sberbank a fost cauzată de criza din Rusia. De asemenea, Vnshorgbank - bancă de comerț exterior - a doua bancă din Rusia clasată pe locul al doilea în Top 25 Europa Centrală și de Est în 1998, în 1999 în același top banca avea un capital de rangul întâi de numai 295 milioane USD, ocupând locul al 19-lea. Trebuie de menționat că cifrele pentru cele cinci bănci

rusești din Top 25 reflectă contextul numeroaselor lichidări care au avut loc în 1998, al unui sector financiar în dificultate și al unor greutăți generate de slaba comparabilitate a standardelor contabile rusești.

Numai două bănci din Ungaria s-au regăsit în Top 25 din 1999 - OTP și Postabank - ambele fiind bănci cu capital de stat. Deși există mai multe bănci în Ungaria, ele au fost privatizate făcând parte din alte bănci străine. Rentabilitatea negativă a capitalului în cazul Ungariei se explică prin faptul că Postabank a înregistrat o pierdere în 1998 de 618 milioane USD. În afară de acest caz izolat, sistemul bancar din Ungaria se prezenta destul de bine.

În anii următori, peisajul bancar din Europa Centrală s-a schimbat considerabil, pe măsură ce guvernele au continuat să încurajeze băncile străine să achiziționeze instituții importante. Anul 2000 a accentuat această tendință prin preluarea băncii Ceska Sporitelna, din Republica Cehă, de către Erste Bank din Austria, la începutul anului 2000; prin preluarea a celei mai mari bănci de retail din Cehia, Investicni a Postovi Banka, de către Nomura International în 2000; iar Citibank a cumpărat Bank Handlowy din Polonia la nivelul anului 2000; pe de altă parte, Ceskslovensk Obchodni Banka și Bank Pekao din Polonia au fost vândute în 1999 (prima - băncii belgiene KBC, iar Pekao a fost achiziționată de UniCredito din Italia și Allianz din Germania); Banca poloneză Zachodni a fost vândută în 1999 lui Allied Irish Bank, cât despre Hungarian Foreign Trade Bank, aceasta se afla în proprietate străină de mai mulți ani. Procesul de eroziune al băncilor din Europa Centrală și de Est a continuat și în anii următori, astfel că dacă în trecut clasamentul celor 1000 de bănci din lume cuprindea aproximativ 30 de bănci din țările Europei Centrale și de Est, numărul acestora a scăzut an de an, puțin câte puțin, după criza financiară din Rusia din 1998, pe măsură ce marile bănci din regiune au fost preluate de străini și absorbite în grupuri financiare, așa cum s-a întâmplat în Ungaria. Mai mult decât în oricare regiune de pe mapamond, băncile străine au preluat într-o măsură considerabilă controlul sectorului bancar în Europa Centrală și de Est și, luând în considerare vânzările și privatizările care sunt în plină desfășurare, este posibil ca băncile străine să continue dominarea acestui sector.

Procesul de consolidare care a avut loc în ultimul timp în interiorul instituțiilor occidentale la nivelul anului 2000 este, de asemenea, de natură să modifice peisajul financiar-bancar, având un impact deosebit în Europa Centrală și de Est, și deloc surprinzător, interesul major al investitorilor străini se manifestă în privința celor mai mari bănci sau a primelor 40 de instituții ierarhizate după capitalul de rangul I mai mare de 100 milioane USD.

În anul 2001, topul a suferit transformări în partea superioară, băncile rusești deținând primele trei locuri: Vneshtorgbank - Bank for Foreign Trade conducea topul 25, înregistrând o creștere de capital de 125%, care situa capitalul său de rang I la 1.428 milioane USD. Ea era urmată de gigantul rus Sberbank, bancă de economii, și de Gazprom, care urcase de pe locul 15 deținut în 2000. Împreună cu Sobinbank și MÈM Bank, cele cinci bănci rusești din listing întruneau o medie a rentabilității capitalului de 32,5%, cu mențiunea că trebuie avute în vedere și standardele de contabilitate rusești. Prezentă în top cu șase bănci, Polonia era văzută în continuare ca fiind atractivă, băncile străine urmându-și expansiunea în Europa Centrală.

Sectorul bancar din Europa Centrală și de Est, în afară de Rusia și Ucraina, a ajuns dominat, în ultimii ani, de băncile străine. În Polonia, Cehia și Ungaria, de exemplu, băncile deținute de străini au o pondere pe piață de 66%, 78%, și, respectiv 62%, iar în Bulgaria ponderea lor pe piață este de 70%, România situându-se pe antepenultimul loc în regiune, cu 39%, superior doar Ucrainei (7%) și Sloveniei (33%).

În anul 2002 existau 21 de bănci din Europa Centrală și de Est în Top 1000, mai puține decât cele 23 din 2001, iar băncile rusești încep să se impună ca forță

dominantă în această regiune. Conduse de Vneshtorgbank for Foreign Trade, băncile rusești numără 12 din cele 21 de bănci din regiune în Top 1000, iar aceasta este o creștere semnificativă față de anul 2001, când numai cinci bănci rusești erau prezente în top.

Cele șapte bănci nou intrate sunt International Industrial Bank (pe locul 10), Globexbank (pe locul 11), Vnesheconombank (locul 13), Alfa Bank (locul 15), Rosbank (locul 16), Bank Novaya Moskva (Nomos-Bank locul 18) și Bank Petrocommerce (locul 19). Ascensiunea acestor instituții reflectă dezvoltarea economiei rusești și, în special, recentele reforme din sectorul financiar.

Banka Zagrebacka din Croația a fost preluată de UniCredito Italiano la începutul anului 2002, astfel că nu se va mai regăsi în lista anului viitor, și la fel se va întâmpla și cu BCR, care ocupa locul 5 în Top 2002. În afară de Rusia, Polonia reprezintă următorul grup ca mărime, cu patru bănci. Între timp, băncile rusești conduc ratingul de profitabilitate din Top 21, cu o rentabilitate a capitalului de 26,2% și un raport al capitalului de rang I pe active de 26,8%.

În linii mari, procesul de privatizare în regiune a fost încheiat, iar în prezent sectorul bancar trece la următoarea fază a consolidării: unele bănci își continuă expansiunea, iar altele încep să se retragă. De exemplu, în primăvara anului 2002, Berliner Bankgesellschaft și-a vândut acțiunile deținute la o bancă cehă, iar Societe Generale s-a retras din Ungaria – mutare care a fost precedată de retragerile parțiale anterioare ale altor două bănci de prim rang: ING și ABN AMRO. În următorii doi sau trei ani se preconizează că vor exista și alți competitori care vor părăsi piața, iar băncile care nu au o strategie clară în Europa Centrală și de Est vor avea dificultăți în păstrarea cotelor de piață.

Procesul de consolidare financiară în Europa Centrală și de Est a fost susținut, în principal prin creșterea organică a băncilor cu capital străin sau majoritar străin, în contrast cu situația din țările dezvoltate, unde rolul dominant l-au avut fuziunile și achizițiile. Unul dintre principalii indicatori folosiți pentru măsurarea gradului de consolidare financiară a unei țări este ponderea depozitelor atrase de cele mai mari bănci din sistem. În 2000, cota de piață (din punct de vedere al depozitelor atrase) pe care primele trei bănci o dețineau era de 69,7% în Cehia, 51,5% în Ungaria și 43,5% în Polonia. În România, situația era asemănătoare, deoarece BCR, BRD și CEC dețineau la finele anului 2000, 57,87% din depozitele constituite. Evoluțiile din ultimii ani au consemnat consolidarea poziției BCR, care a contribuit în mare parte la majorarea poziției acestui indicator până la 58,71%.

Luând în calcul primele zece bănci în Polonia, cota de piață a acestora atinge 90,3% în 2000, reprezentând cel mai mare grad de concentrare bancară dintre țările analizate. Situația din Ungaria și Polonia este de această dată mai apropiată, deoarece, primele 10 instituții financiare înregistrau o cotă de piață de 80,7%, respectiv 77,7%.

România ocupă și după acest criteriu poziția a doua, băncile incluse în Top 10, deținând 85,9% din totalul depozitelor. Creșterea gradului de consolidare financiară s-a regăsit la nivelul Băncii Comerciale Române, care numai în primele trei trimestre din 2002 și-a majorat cota de piață cu încă 2 puncte procentuale, în detrimentul competitorilor sale.

Un indicator chiar mai relevant este indicele Herfindahl-Hirschman (HH) care reprezintă măsura standard utilizată pentru evaluarea gradului de consolidare a unui sector economic. Acesta se calculează ca sumă pătratică a cotei de piață deținută de fiecare bancă, din punctul de vedere al depozitelor, limita superioară fiind de 10.000, în cazul în care există un singur agent economic cu poziție de monopol. Avantajul pe care îl aduce acest indicator constă în faptul că permite o distingere mai clară a gradului de concentrare, deoarece ține cont atât de numărul de bănci, cât și de cota

lor de piață. El este, de altfel, folosit de autoritățile de supraveghere atunci când se analizează efectul unei fuziuni asupra competiției pe piață.

La nivelul anului 2000, Cehia înregistra o valoare pentru indicele HH egală cu 1.757,8, superioară celei din Ungaria (1.241,2) și Polonia (899,7). România se situează undeva la mijloc, valoarea indicatorului fiind de 1.383,6. Pe baza datelor disponibile în 2001, s-a constatat o majorare a indicelui cu 10% (până la 1.531,24), reflectând consolidarea poziției pe piață a principalei bănci din România, Banca Comercială Română

Fuziunile s-au accelerat pe măsură, ce băncile au căutat să-și apere pozițiile prin consolidare. Concurența sporită duce la scăderea rapidă a marjelor de câștig. Vom fi martorii unei lupte teribile pentru cele mai bune locuri pe toate piețele europene. Lupta pentru cotele de piață se va purta și la alt nivel, cel al fuziunilor și achizițiilor. Se așteaptă noi consolidări, mai ales prin fuziuni și preluări transfrontaliere, deși domeniul fuziunilor și achizițiilor devine tot mai nebulos. Fuziunile dintre bănci, în special între băncile din diferite țări, nu sunt întotdeauna un lucru bun, câștigurile în eficiență putând fi umbrite de conflictele de interese culturale.

În actuala conjunctură mondială, globalizarea se desfășoară în același timp cu procesele de integrare regională, ambele nereprezentând un scop în sine, ci calea pentru realizarea intereselor naționale. Procesul de globalizare bancară a fost favorizat de interdependențele economico-financiare la scară mondială care estompează tot mai mult diferențele geografice și statale, de extinderea și liberalizarea comerțului, de o dezvoltare fără precedent a tehnicii informaționale și telecomunicațiilor, care au o capacitate uriașă de a acoperi toate zonele geografice într-un timp record, de sporirea mobilității capitalurilor și diversificarea operațiunilor de înlăturare a restricțiilor și liberalizarea unui acces sporit al băncilor la pitețele financiare și nu în ultimul rând de acordarea unor facilități fiscale, care să stimuleze dezvoltarea afacerilor în domenii diferite. Printre caracteristicile mutațiilor care afectează băncile în procesul de globalizare, se pot evidenția:

- modificările accentuate în ceea ce privește funcțiile băncii comerciale, care este denumită acum „bancă globală”, atunci când realizează o extindere în spațiu fără precedent și acumulează o putere financiară remarcabilă, care îi permit o internaționalizare a activității și tranzacții cu bănci din cele patru puncte cardinale;
- altă gamă de modificări în legătură cu funcțiile băncilor comerciale se referă la tendința evidentă a acestora de a se transforma în „bănci financiare” care să fie parteneri reali și să asigure într-o tot mai mare măsură gestiunea firmelor, care devine din ce în ce mai complexă și necesită intermediere bancară pentru a face față situațiilor dificile ce intervin pe piață.

Dezvoltarea piețelor financiare și diversificarea instrumentelor financiare au mărit posibilitățile de acces la fonduri pentru bănci. Astfel, băncile au intrat și pe piețele de capital în concurență cu societățile de valori mobiliare, de asigurări, fonduri mutuale, fonduri de pensii.

Totodată, băncile au trebuit să dezvolte noi produse și servicii, să folosească instrumente și tehnici specifice noilor piețe, pentru a putea face față concurenței.

Ca urmare, practicile bancare tradiționale – bazate pe atragerea de depozite și acordarea de credite – au trecut pe un plan secundar și au devenit precumpănitoare noile activități, cum ar fi tranzacțiile de pe piețele financiare și generarea de venituri prin comisioane, care reprezintă surse importante pentru profitabilitatea băncilor.

Sub influența dublului efect al noului mediu concurențial (asupra activităților prestate și rentabilității obținute), băncile și-au reactualizat strategiile aplicate.

Ca urmare, în ultimele două decenii, sistemele bancare ale țărilor capitaliste dezvoltate au fost supuse unui puternic proces de schimbare:

- în primul rând, a avut loc un puternic proces de internaționalizare a sistemelor bancare din țările dezvoltate. Practicând o politică agresivă de implantare în noi puncte financiare de pe glob, aceste bănci consideră extinderea pe alte piețe ca parte integrantă a politicii lor de dezvoltare;
- a doua tendință este puternicul proces de desconcentrare a activității bancare. Amploarea operațiunilor derulate, fondurile tot mai mari care sunt solicitate de clienți, riscurile de insolvabilitate ale debitorilor, cât și dorința de a-și mări câștigurile și puterea de penetrare pe alte piețe și, în consecință, ocuparea unui loc dominant în viața valutar-financiară internațională au determinat accentuarea procesului de unificare a băncilor în monopoluri, consorții, syndicate sau alianțe bancare. Marile bănci gigantice și grupuri financiare se unesc, fuzionează, dominând și controlând întreaga activitate în domeniu.

Prima mare fuziune din UE este cea dintre UniCredito și HVB, din iunie 2005. Astfel, mărimea activelor a transformat grupul bancar italian în lider de piață în Europa Centrală și de Est.

Globalizarea bancară se realizează nu numai geografic, la scară planetară, dar și structural; marile grupuri financiare internaționale fiind adevărate conglomerate care includ, pe lângă bănci, societăți de asigurare - reasigurare, fonduri de investiții ori de pensii, activități pe piața de capital, leasing, capabile să ofere așa-numitele servicii financiare integrate. Banca, sub denumirea ei cea mai recentă de „instituție de credit”, devine, de fapt, o megabancă sau o instituție de credit extrem de diversificată.

Succinta prezentare de mai sus arată că procesul globalizării bancare a devenit o realitate esențială a zilelor noastre, care exercită o influență extrem de puternică nu numai asupra economiei, ci și asupra lumii contemporane.

Globalizarea bancară reprezintă stadiul în care serviciile bancare au o arie de răspândire mondială, devenind universale. Serviciile bancare universale presupun armonizarea reglementărilor bancare, secundată de ridicarea barierelor din calea unei competiții deschise pe toate piețele, creșterea numărului valutilor în care operează și implantarea de sedii în străinătate.

Globalizarea a făcut ca în ierarhia marilor bănci cu activitate internațională să se producă schimbări de mare amploare. Astfel:

- marile *bănci americane*, care au dominat piața mondială o lungă perioadă de timp după al doilea război mondial și s-au văzut detronate de băncile japoneze în cursul anilor '80, au revenit în forță și devansează acum net băncile concurente japoneze, precum și băncile din Anglia, Franța și Olanda, care ocupă, de asemenea, locuri importante în ierarhie;
- la nivel global, se constată o revenire în prim-plan a *băncilor japoneze*, care sunt pe cale de a depăși problemele cu care s-au confruntat în ultima vreme, în special în ceea ce privește creditele neperformante;
- *băncile chineze* sunt, de asemenea, prezente în top;
- *băncile germane* au pierdut în ultimul an locuri importante față de pozițiile deținute în anii anteriori.

În primele 10 bănci globale la finele anului 2007 se regăsesc patru bănci internaționale din Europa, respectiv:

- HSBC Holdings Londra (locul 3);
- Credit Agricole Groupe Paris (locul 4);
- Royal Bank of Scotland (locul 8);
- Santander Central Hispano (locul 10).

Topul celor mai mari bănci europene, după un an de criză, se prezintă după cum urmează:

Banca britanică HSBC se menține pe primul loc în clasamentul băncilor

europene, având la sfârșitul lunii august o valoare de piață de 129,2 mlrd. euro, în scădere față de cele 157,9 mlrd. euro, cât se înregistra în iulie anul trecut. HSBC a raportat luna trecută o scădere de 30% a profitului net aferent primelor șase luni ale anului, acesta ajungând la 7,7 mlrd. dolari (4,8 mld. euro), față de 10,9 mlrd. dolari (8 mlrd. euro), cât s-a înregistrat în perioada ianuarie-iunie 2007.

Poziția secundă a clasamentului - dominat de băncile britanice, franceze, italiene și elvețiene - este ocupată de banca spaniolă Santander, cu o valoare de piață de 72,8 mlrd. euro. Banco Santander a făcut parte din consorțiul care a achiziționat anul trecut ABN Amro, pentru 72 mlrd. euro.

Următoarele cinci locuri din top sunt ocupate de BNP Paribas, UniCredit și Royal Bank of Scotland, banci care au o capitalizare de 56,1 mlrd. euro, 49,2 mlrd. euro, respectiv 46,6 mlrd. euro.

Banca elvețiană UBS - cea mai mare instituție financiară europeană după valoarea activelor deținute - se clasează pe poziția a șaptea, înregistrând o valoare de piață de 43,8 mlrd. euro.

UBS este banca europeană cea mai afectată de declanșarea crizei ipotecare americane, fiind nevoită să-și reducă valoarea activelor contabile cu peste 37 mlrd. dolari în ultimul an, ca urmare a expunerii pe piața creditelor supprime.

SocGen - cea de-a doua mare bancă franceză - ocupă poziția a noua a clasamentului băncilor europene, având o valoare de piață de 39 mlrd. euro. La începutul anului, SocGen a fost implicată într-un scandal de fraudă, unul dintre raderii instituției deschizând poziții neautorizate de 50 mlrd. euro pe bursele europene, acțiune care a adus băncii pierderi de 4,8 mlrd. euro.

Topul celor mai mari zece bănci europene este încheiat de Credit Suisse, care are o valoare de piață de 36,8 mlrd. euro. În primul trimestru al acestui an, Credit Suisse - cea de-a doua bancă europeană după valoarea activelor deținute - a raportat pierderi de 1,3 mlrd. euro, pe fondul reducerii activelor contabile cu 3,3 mlrd. euro, ca urmare a expunerii pe piața americană a creditelor ipotecare riscante.

Deutsche Bank, cea mai mare bancă germană, se situează pe poziția a 14-a a clasamentului cu o valoare de piață de 30,9 mlrd. euro, în timp ce instituția creată prin preluarea Dresdner de către Commerzbank are o capitalizare de 22 mlrd. euro și ocupa locul 17.

În Europa, cea mai mare piață bancară din lume, eforturile au fost canalizate spre crearea unei piețe unice bancare. Primul pas a fost făcut în 1977, prin adoptarea Primei Directive de Coordonare Bancară, care a definit conceptul de "instituție de credit" și a precizat condițiile necesare pentru acordarea autorizației în domeniul bancar. A doua Directivă de Coordonare Bancară, adoptată în 1988/89 și devenită operațională în 1993, promova Licența unică bancară, prin recunoașterea reciprocă, de către țările - membre, ale sistemului fiecăreia de autorizare și supraveghere bancară.

În opinia noastră, integrarea europeană va reorienta activitatea și managementul marilor bănci, deoarece acestea vor trebui să facă față competiției cu marile grupuri financiare europene. În ceea ce privește băncile mici, va fi necesar ca acestea să fuzioneze sau să fie achiziționate, putând chiar să falimenteze în cazul în care nu se vor orienta spre o nișă de piață cu o clientelă foarte bine specializată.

Ca urmare a creșterii concurenței, este, deci necesară găsirea unei soluții pentru consolidarea capitalului băncilor mici ale căror active nu depășesc 1% din activele sistemului bancar. Totuși, din punctul nostru de vedere, soluția ar fi nu micșorarea numărului băncilor, ci creșterea volumului activelor acestora.

În viitor, soluția optimă pe care managerii sistemului bancar trebuie să o adopte, în contextul integrării economice în Uniunea Europeană, o reprezintă concentrarea resurselor existente prin procese de fuziuni sau achiziții, sau majorarea capitalurilor bancare, ca urmare a atragerii în acționariat a unor investitori foarte puternici.

Avantajele concentrării sunt foarte clare, deoarece este bine cunoscut faptul că în perioadele de tranziție băncile mici sunt foarte vulnerabile. Astfel, o bancă mică nu dispune de banii necesari pentru a realiza o infrastructură care să-i permită, a oferi servicii financiare integrate pentru a-și stimula corespunzător clientela, dar și personalul și acționariatul acesteia. De asemenea, un alt element important îl reprezintă și portofoliul de clienți, băncile mici, din cauza faptului că nu pot acorda credite de dimensiuni mari, sunt silit să se adreseze întreprinderilor mici și mijlocii, care la rândul lor sunt expuse la șocurile din economie. În acest context, necesitatea concentrării bancare este vitală, indiferent de modul cum se realizează, prin majorarea capitalului social sau prin fuziunea sau achiziția de către investitorii strategici.

Constatăm că achiziția sau fuziunea sunt singurele soluții pentru băncile mici. Apreciem că băncile cu rating mai slab arată că nu au forță financiară, iar în viitor aceste instituții sau vor fuziona, sau vor fi preluate.

În baza celor menționate mai sus putem spune că consolidarea sistemului bancar va continua și mai departe, pe măsură ce procesul aderării la Uniunea Europeană va avansa, integrarea europeană punând băncile mari într-o poziție mai dificilă, deoarece acestea vor trebui să facă față competiției cu marile grupuri financiare europene. În ceea ce privește băncile mici, va fi necesar ca acestea să fuzioneze sau să fie achiziționate, putând chiar să falimenteze în cazul în care nu se vor orienta spre o nișă de piață cu o clientelă foarte bine specializată.

Concurența acerbă și intrarea pe piață a unor bănci străine puternice obligă băncile mici și nu numai pe acestea să găsească sursele de finanțare pentru susținerea unor planuri de investiții majore pentru dezvoltarea sistemelor IT, înființarea de subsidiare (asigurări, leasing, microcredit, factoring), dar și pentru extinderea rețelei.

Expansiunea rețelei bancare este susținută, în opinia noastră, de faptul că unele bănci s-au orientat rapid atunci când au constatat mutații în comportamentul clientului obișnuit și transformarea acestuia într-un client sofisticat (am putea spune european). Astăzi clienții migrează în număr mare de la instituțiile financiare tradiționale, spre acele bănci care asigură servicii bancare în care retail-ul este pe primul loc. Nu cu puțin timp în urmă clienții își alegeau întotdeauna banca fără a fi interesați și de produsele pe care le oferă. În ultimii ani aceștia au învățat să-și selecteze produsele, serviciile și calitatea acestora. În prezent clienții sunt cei care au un cuvânt de spus. Pentru ei acum, în consolidarea relațiilor cu banca, sunt mai importante poziționarea, prezentarea, perspectiva, calitatea serviciilor asigurate, îmbunătățirea modului de distribuire, oportunitatea și chiar posibilitatea de a le încerca, decât instituțiile sau marca.

Alături de concentrare, o altă realitate a sistemului bancar din unele țări este segmentarea activității desfășurate de societățile bancare, care s-a suprapus peste natura sau proveniența capitalului social bancar. Astfel, băncile cu capital majoritar de stat au fost implicate, în special, în finanțarea companiilor de stat și a sectorului public, finanțare care, datorită faptului că nu de puține ori rata dobânzi a fost puternic negativă, a însemnat, practic, o subvenționare implicită a economiei naționale. În mod similar, băncile cu capital privat au finanțat sectorul privat, iar băncile străine s-au implicat, în principal, în finanțarea unor companii străine, de preferință de aceeași proveniență ca și banca - mamă.

De asemenea, în aceste țări sunt foarte actuale motivele care au stat la baza apariției *instituțiilor de credit specializate* în numeroase țări dezvoltate, aceste motive fiind legate, în principal, de insuficiența ofertă de fonduri din partea sectorului băncilor comerciale pentru anumite operațiuni, necesitatea de a asigura un canal de distribuție pentru creditul subvenționat, nevoia de a oferi o cale alternativă pentru a se depăși dificultățile de acces la piața de capital pentru numeroși agenți

economici. Existența acestor instituții se justifică prin faptul că sectorul băncilor comerciale generează o ofertă insuficientă de fonduri pe termen mediu și lung, deoarece acesta se concentrează asupra segmentelor celor mai rentabile ale pieței și care presupun riscuri relativ reduse.

Astfel, apariția instituțiilor de credit specializate este utilă pentru finanțarea acelor investiții care, prin natură, volum sau scadență nu pot fi finanțate într-o măsură satisfăcătoare de restul sectorului bancar. Totodată, acestea vor trebui să funcționeze pe principiul subsidiarității și complementarității cu sistemul bancar, pentru a se evita distorsionarea competiției și pentru a sprijini dezvoltarea băncilor comerciale cu care vor colabora în distribuirea de resurse financiare. De asemenea, pentru a-și îndeplini cu succes misiunea de interes public, instituțiile de credit specializate vor trebui să se bucure de autonomie decizională și să acționeze independent de stat.

Existența băncilor specializate este de natură să îmbunătățească calitativ sistemul bancar, iar un domeniu important în care băncile specializate ar avea un câmp larg de acțiune este atragerea de economii. O formă a băncilor specializate este reprezentată de Casele de Economii pentru Construcții existente în Germania, aceste instituții punând la dispoziția clienților produse specifice.

O tendință importantă la nivel internațional o reprezintă *constituirea de grupuri bancare*. În ultimii ani, numărul conglomeratelor financiare a crescut semnificativ și în Europa, acestea îmbrăcând forma grupurilor bancare ce cuprind, în principal, filiale bancare, societăți de valori mobiliare și societăți de leasing. Structura acestor conglomerate este influențată de cadrul de reglementare existent ce nu permite băncilor să opereze direct pe piața de capital. Totodată, legislația bancară prevede că operațiunile de leasing financiar vor fi desfășurate de bănci prin societăți distincte, constituite în acest scop. Prin urmare, marile bănci comerciale și-au înființat societăți de valori mobiliare pentru a putea opera indirect pe piețele de valori mobiliare și sunt acționari principali la o serie de firme de leasing.

Strategia băncilor comerciale trebuie să țină cont de natura și transformările majore intervenite în sectorul bancar mondial, ca efect al globalizării activității bancare. În elaborarea strategiei de dezvoltare se va ține seama de situația actuală și de tendințele viitoare, de conjunctură, precum și de anumiți factori considerați durabili și de viitor: continuarea dezvoltării unor mecanisme specifice economiei de piață, perfecționarea cadrului legislativ adecvat acestor mecanisme, promovarea unor politici financiare și structurale destinate reducerii inflației, creșterii volumului anual al investițiilor străine directe, diminuării progresive ale deficitului balanței de plăți comerciale, accelerarea procesului de integrare economică în structurile europene etc.

În condițiile întreținerii fără precedent a concurenței între băncile comerciale apar și se agravează atât problema menținerii clientelei existente, cât și cea a obținerii de noi clienți, în paralel cu necesitatea realizării unui anumit nivel al cifrei de afaceri, a eficienței și a profitului activităților bancare. Singura cale posibilă de soluționare simultană și eficace a tuturor acestor probleme constă în *generarea sau creșterea încrederii acestor clienți potențiali sau reali* - fie ei persoane fizice sau persoane juridice - în calitatea produselor, serviciilor și proceselor unei anumite bănci.

În plus, se constată că datorită creșterii continue a exigențelor clienților, este tot mai puțin credibilă - și, deci, tot mai ineficace și ineficientă - publicitatea realizată din alte considerente decât rezultatele unor evaluări multicriteriale, competente, obiective și transparente privind calitatea produselor, serviciilor și a proceselor bancare. În aceste circumstanțe devine tot mai importantă *valoarea adăugată pentru client* (creată simultan cu cea destinată altor parteneri de interese), în cadrul diferitelor procese și compartimente ale unei bănci. De remarcat că ponderile

valorilor adăugate pentru fiecare partener de interes ar trebui să fie stabilite în mod echitabil (inclusiv prin negociere), fiind permanent evaluate și respectate. Neglijarea sau favorizarea unui partener - în detrimentul altora – constituie un comportament contraproductiv ce dăunează evoluției afacerilor pe termen mediu-lung.

Având în vedere cele menționate mai sus, ar fi de dorit ca și băncile să-și orienteze într-un viitor apropiat tot mai mult activitatea către client. În plus, ținând seama de tendința manifestată de tot mai mulți clienți și conform căreia aceștia doresc pachete de servicii financiare complete, vor fi tot mai numeroase băncile care vor oferi servicii integrate.

Bibliografie:

1. Opritescu M. Managementul riscurilor și performanțelor bancare. – Craiova: Editura Universitatea, 2007.
2. Olteanu A. Rolul managementului bancar în economia contemporană. – București: Editura Dareco, 2003. - 245 p.
3. Munteanu C. Finanțe transnaționale. – București: ed.ALLBECK, 2003. - 880 p.
4. Negruș M. Finanțarea schimburilor internaționale. - București: Humanitas, 1992. - 345 p.

Recenzent Alexandru Gribincea, dr. hab., prof. univ.

CONTROLLING-UL CA METODĂ DE GESTIUNE: EVOLUȚIA MANAGERIALĂ

Tatiana CERGA, dr. în economie, ULIM

Today many organizations in the Republic of Moldova have a necessity in integrated systematic and instrumental base for main functions of management support – planning, control, calculation and analysis, co-ordination of various aspects in business processes management. Besides, some problems concerning management information that is combined in the whole system within one separate organization and orientation on all business processes for the achievement of operative and strategic purposes can be solved using such method of management as controlling which is not so wide spread in native practice.

Controlling-ul este o noțiune relativ nouă în teoria și practica gestiunii contemporane, ce a apărut la hotarul dintre analiza economică, planificare, evidența managerială și management. Controlling-ul trece gestiunea întreprinderii la un nivel calitativ nou, integrând, coordonând și orientând activitatea diverselor subdiviziuni structurale ale întreprinderii spre atingerea obiectivelor ei operative și strategice.

Termenul «controlling», cu rădăcini lingvistice engleze (engl. «controlling»), în contextul examinat pentru prima dată a fost folosit în cadrul școlii germane a administrării afacerilor și la nașterea lui într-o mică măsură corespundea cuvântului rusesc «a coordona» (Koontz, Weihrich, 1988). În prezent, în primul rând în virtutea mai multor cauze în legătură cu dezvoltarea sistemelor informaționale, această noțiune tot mai mult se apropie de gerunziul verbului englez «to control» («a conduce, a reglementa, a gestiona», dar nu (!) «a controla») și exprimă o nouă concepție de gestiune, generată de practica managementului contemporan. În sursele anglofone acest termen aproape că nu se folosește (în Marea Britanie și SUA se utilizează termenul «evidența administrativă » - managerial accounting, iar în locul Controller – Financial Executive).

În sursele de limbă germană, invers, termenul Controlling are o largă întrebuințare. Deoarece terminologia națională deocamdată nu s-a stabilit, în țările din CSI se folosesc ambii termeni: și controlling-ul, și evidența administrativă. Însă, după părerea noastră, termenul «controlling» este mai amlu din punct de vedere informațional, el redă caracterul acestui fenomen contemporan în gestiune, subliniind nu numai funcțiile net de evidență, ci și întregul spectru al gestiunii procesului de realizare a obiectivelor trasate de firmă. În opinia noastră, controlling-ul este un concept de gestiune integrat, ce unește elementele de elaborare, realizare și control ale strategiilor de dezvoltare și gestiune a businessului și reprezintă un sistem de gestiune a atingerii obiectivelor întreprinderii, bazat pe utilizarea instrumentelor specifice în totalitate.

Termenul «controlling» apare și în sursele literare consacrate evidenței contabile și managerială (gestionară), tehnologiilor informaționale, gestiunii proceselor inovatoare, gestiunii personalului etc. Cauzele unei asemenea multitudini de domenii, după părerea noastră, sunt următoarele:

- etapele istorice de dezvoltare a controlling-ului cuprind o perioadă destul de lungă, începând cu secolul XV, și în timpul acesta au fost propuse câteva concepții;
- noțiunea de controlling ca atare evoluează în virtutea dezvoltării științei și tehnicii;
- autorii conceptelor pun accent pe diverse aspecte ale controlling-ului;
- concepțiile diferă prin coraportul dintre fundamentările teoretice și cercetările aplicative;
- instrumentele controlling-ului sunt universale și pot fi aplicate în diverse domenii funcționale de activitate a întreprinderii.

Multitudinea de definiții se explică de asemenea prin aderarea diverșilor autori la diferite școli științifice de gestiune organizată.

În mod tradițional se delimitează școala americană și germană, concomitent în Germania predomină fundamentarea științifică a principiilor și metodelor controlling-ului, iar în SUA și unele țări europene o mare atenție se acordă instrumentelor lui și aplicării practice a acestora în diferite situații.

În opinia noastră, **diferența dintre modelul american și cel german rezidă în nivelul la care se iau deciziile.** Modelul german se concentrează pe sarcinile evidenței interne, iar cel american cuprinde și problemele de gestiune a finanțelor și tehnologiile informaționale.

De menționat că și în Occident, în special în Germania, nu există o imagine clară și recunoscută în general despre faptul ce reprezintă sistemul controlling-ului, care este conținutul lui. Discuția despre aceea dacă e necesar sau nu controlling-ul s-a terminat demult în favoarea controlling-ului. Încă în anul 1974 mai mult de 90% din întreprinderile germanemari (peste 5000 de angajați) dispuneau de o subdiviziune de controlling instituțional separată.

La momentul actual un număr tot mai mare de întreprinderi medii și mici din Germania de asemenea introduc servicii respective proprii. Instrumentele de controlling utilizate la diverse întreprinderi diferă, serviciul este diferit din punct de vedere organizatoric.

După cum arată analiza, astăzi în Moldova se creează condiții bune pentru dezvoltarea controlling-ului. Care sunt premisele lui?

În primul rând, un mare număr de întreprinderi au căpătat proprietari eficienți (în condițiile Moldovei aceștia sunt, de regulă, deținătorii pachetelor de acțiuni), care acum sunt îngrijorați nu de problemele procurării proprietăților, ci de utilizarea lor eficientă. Noii proprietari au scopul de a face aceste întreprinderi profitabile și investițional atrăgătoare (la valoarea de piață).

În al doilea rând, situația social-economică, condițiile unice și condițiile de gospodărire în țară treptat se stabilizează, ceea ce oferă managementului posibilitatea de a se manifesta în toată puterea, la baza lui aflându-se controlling-ul.

Comaniile moldovenești au timp și posibilități pentru elaborarea tehnologiei de gestiune. Stabilizarea politică și creșterea economică au creat condiții pentru alocarea investițiilor străine, inclusiv directe. Comaniile occidentale, venind în Moldova, aduc cu sine și tehnologiile lor de gestiune, implicând în procesul gestiunii și personal din republică.

În al treilea rând, modificările în legislație, și anume ajustarea standardelor moldovenești de gestiune contabilă la cele internaționale, intrarea în vigoare a noului Cod fiscal scoate evidența internă din sfera restricțiilor legislative stricte. Gestiunea prețului de cost, spre exemplu, acum în mare parte devine o cauză internă a întreprinderilor.

În rândul al patrulea, managementul companiilor moldovenești se completează intens cu noi cadre tinere – cu studii solide occidentale sau naționale în domeniul businessului și călitate în condițiile post-sovietice, pregătite pentru adoptarea noilor idei și aplicarea tehnologiilor contemporane de gestiune.

Acest fapt permite o viziune optimistă nu numai asupra businessului moldovenesc, dar și asupra viitorului controlling-ului.

Astăzi nu mai există o singură atitudine referitor la clasificarea concepției controlling-ului. După cum arată analiza mai detaliată a surselor literare de specialitate ne permite să evidențiem șase concepții formate până astăzi:

- controlling-ul ca evidență administrativă (anii 80 ai secolului XX);
- controlling-ul ca sistem informațional administrativ (finele anilor 80);
- controlling-ul ca planificare și control (începutul anilor 90);
- controlling-ul ca coordonare (anii 90);
- controlling-ul ca gestiune a administrației (finele anilor 90);
- controlling-ul ca sistem de coordonare a procesului de adoptare a deciziilor (anii 2000).

Tezele principale ale concepțiilor enumerate sunt formulate în Tabelul 1(vezi Tabelul 1).

În cadrul fiecărui concept controlling-ul este tratat în mod diferit și conceptele de mai târziu, de regulă, le dezvoltă pe cele anterioare, punând accentul pe diferite aspecte. Însă grație faptului că la momentul actual sunt accesibile sursele literare editate în diferite perioade de timp și pun la dispoziție toate conceptele enumerate mai sus, se creează impresia unui haos de noțiuni și a lipsei unei imagini întregre cu privire la sistemul controlling-ului.

Tabelul 1. Clasificarea principalelor concepții cu privire la controlling [5,p.226].

Concepția controlling-ului	Ideile principale ale concepției	Autorii și adepții
1. Evidența managerială (gestionară)	Controlling-ul — sistem de gestiune a cheltuielilor , bazat pe asigurarea informațională. Funcția lui principală — crearea metodelor și instrumentelor pentru organizarea evidenței administrative. Baza informațională – datele evidenței contabile.	Mann R. și Meyer, J., Folmut H. Glușcenco V.V., Glușcenco I.I. Deyhle A.
2. Sistemul informațional	Controlling-ul – colectare de informație și utilizarea la planificare, finanțare, întocmirea dărilor de seamă, evaluare și consultare. Funcția principală – asigurarea informațională a managementul. Baza informațională – datele din toate domeniile funcționale.	Reichmann,T., Preisler P., Bruggemeier, M., Berr H.
3. Planificarea și controlul	Controlling-ul – planificare și control. Funcția principală – bugetarea, gestiunea strategică și operativă. Baza informațională – datele calculelor de plan și control pe baza evidenței interne de producție.	Hahn, D., Horvath,P., Schneider, D.
4. Coordonarea	Controlling-ul – o nouă funcție a managementului, ce asigură planificarea, realizarea (evidența) și gestiunea legăturii inverse (reglementarea). Funcția principală – coordonarea diverselor procese ale sistemului de	Șmidt A., Kupper, H.- și Weber, J., Zund, A.

	management pentru atingerea unui anumit scop. Baza informațională – datele pentru gestiunea devierilor	
5. Metasistem de gestiune	<p>Controlling-ul – metasistem de gestiune.</p> <p>Funcțiile principale — planificarea și bugetarea, structurarea datelor și a metadatelor, analiza devierilor, utilizarea metodologiilor de analiză structural sistemică și a tehnologiilor case pentru descrierea proceselor de business.</p> <p>Baza informațională – sistemul de cunoștințe pentru sistemul de susținere a adoptării deciziilor.</p>	Steinmann, I., Schreyogg, C., Sjurts, I., Ananikina E.A., Danilocichina N.G., Falco S.G., Karminski A.M., Olenov N.I., Primac A.G., Niuman V.
6. Coordonarea proceselor de adoptare a deciziilor	<p>Controlling-ul – metafuncție ce asigură gestiunea coordonării proceselor de adoptare a deciziilor.</p> <p>Funcțiile principale – reflectarea deciziilor administrative în scopul formalizării lor. Baza informațională – sistemul de gestiune a cunoștințelor.</p>	Pici G., Șerm E. Steinmann, I., Custermann V., Ortman, Sydow, Windeler

Aici adesea se ascunde pricina faptului că conducătorii îl tratează diferit și subânteleg prin această noțiune ceva arbitrar. Cel mai des apare o asociere eronată cu controlul interminabil. Nu trebuie să uităm că în traducere din engleză **control** înseamnă gestiune, și nu control ca atare.

O analiză comparativă mai detaliată permite delimitarea principalelor particularități distinctive specifice fiecărei din concepțiile enumerate mai sus.

Prima concepție examinează controlling-ul ca totalitate a activităților organizatorice pentru perfecționarea documentației în domeniul evidenței manageriale (gestionare). Aici este evidentă orientarea spre gestiune a cheltuielilor cu folosirea tehnologiilor informaționale. Susținătorii acestei concepții sunt adepți ai școlii germane, postulatele principale ale căreia sunt redată în cunoscutele lucrări traduse ale economiștilor Mann R. și Maier A. și Folmut H.

În lucrările privind evidența managerială (gestionară) economiștii din țările CSI tratează controlling-ul de asemenea ca bloc de gestiune a cheltuielilor pe baza concepției profitului marginal. În literatura americană de specialitate acest termen este înlocuit cu altul – evidența administrativă (Managerial accounting).

Una din cauzele probabile a încurcăturii apărute este, în opinia noastră, existența modulului controlling-ului pentru gestiunea cheltuielilor în sistemele informaționale integrate medii și mari. Drept exemplu servesc sistemele occidentale R/3 (SAP), Baan (Baan), iRenaissance (IRC), precum și sistemele "Flagman" ("InfoSoft"), M-2 etc. Referiri la controlling ca sistem de gestiune a cheltuielilor se întâlnesc în lucrările consacrate problemelor managementului și analizei sistemice.

În sursele literare orientate spre prima concepție a controlling-ului, în esență, se descrie evidența managerială (gestionară) și se expun metodele și modelele de gestiune a cheltuielilor și bugetare.

Concepția a doua, adepții căruia sunt autori germani: Reichmann T., Praisler P., Bruggemeier M., Berr H., expune controlling-ul ca sistem informațional managerial. Diferența dintre prima și a doua concepție rezidă în nivelul la care se adoptă deciziile. În primul caz prioritatea se oferă sarcinilor operative, iar drept bază informațională servesc datele cantitative din evidența contabilă și evidența managerială (gestionară). În cazul al doilea – baza informațională pentru adoptarea deciziilor se extinde din contul datelor domeniilor funcționale (inclusiv gestiunea personalului), iar nivelul de adoptare a deciziilor se apropie de cel strategic.

Raționalizarea adoptării deciziilor și folosirea instrumentelor caracteristice pentru conceptul cantitativ au avansat rolul sistemelor informaționale administrative. Aceasta a stimulat apariția și dezvoltarea concepției date a controlling-ului, ce-pune accentul pe asigurarea informațională.

Adeptii celei de a doua concepții definesc controlling-ul ca «asigurare informațională a procesului de adoptare a deciziilor administrative, colectarea și procesarea informației utilizate pentru planificare, control și reglementarea indicatorilor».

Concepția a treia consideră controlling-ul drept planificare și control. Fondatorul ei este considerat Hahn D., autorul monografiei cu același titlu.

D. Hahn este adept al modelului german de controlling, la baza căruia stau sarcinile evidenței interne. Concepția lui D. Hahn dezvoltă prevederile școlii științifice a gestiunii, ce examinează procesul gestiunii sub formă de cicluri ale planificării, organizării, controlului, motivării. Principala idee a lui D. Hahn constă în faptul că realizarea acestora necesită coordonare, care nu poate fi atinsă prin careva metode formalizatoare, și aici crește esențial rolul persoanei care adoptă decizia (PAD), privind căile de atingere a scopului, obiectivelor. În monografia sa D. Hahn descrie o mulțime de metode pentru gestiunea cheltuielilor, bugetare, planificarea operativă. Din acestea PAD trebuie să le aleagă pe cele convenabile și să coordoneze acțiunile de utilizare a acestora. Concomitent se șterge reprezentarea despre hotarul dintre instrumentele controlling-ului și gestiunea cheltuielilor. D. Hahn a delimitat controlling-ul strategic și operativ, divizând obiectivele și sarcinile, precum și mijloacele pentru realizarea lor. Rolul coordonator al controlling-ului, în opinia lui D. Hahn constă în elaborarea metodicii de coordonare a planificării strategice și operative în domeniul sarcinilor de producție.

Concepția a treia subînțelege prin controlling legătura inversă în cadrul gestiunii, ce coordonează planificarea strategică și operativă.

Concepția a patra dezvoltă funcția coordonatoare a controlling-ului. Autorii ei (Cupper H., Șmidt A., Veber Y., Zund A.) consideră necesară dirijarea coordonării proceselor de planificare și control. Ei extind rezultatele teoriei privind reglementarea automată asupra domeniului sistemelor organizatorice. În opinia Cupper H., Șmidt A., Veber Y., Zund A., funcția controlling-ului constă, în esență, în coordonarea întregului sistem gestional pentru a asigura conducerea consecventă a întreprinderii. Însuși Iu. Veber anterior dădea următoarea definiție a controlling-ului: «Acesta constituie o anumită funcție în interiorul sistemului de gestiune a întreprinderii, ce coordonează sistemul executiv preponderent cu ajutorul planurilor. Funcția controlling-ului este planificarea. Ea cuprinde structurile tuturor sub-sistemelor administrative, toate procesele de coordonare între ele, precum și coordonarea în interiorul sub-sistemelor însăși».

Una din noțiunile principale ale concepției date este reglementarea, ce înseamnă «tip de gestiune, proces, prin intermediul căruia caracteristicile sistemului gestionat se mențin pe traiectoria trasată de blocul administrativ». În sistemele social-economice reglementarea e posibilă numai în cazul unui obiectiv formalizat și al existenței modelului de gestiune.

Însă în condițiile planificării strategice cea mai convenabilă metodă este coordonarea. Dat fiind faptul că poate fi vorba doar de coordonarea doar a unor decizii privind realizarea obiectivului general, un asemenea concept nu oferă posibilitatea de a deosebi coordonarea de controlling. Coordonarea constă nu în dirijarea stării obiectului, ci în gestiunea procesului administrativ și utilizarea în calitate de instrument universal pentru coordonarea ciclurilor (funcțiilor) gestiunii. Indirect această afirmație corespunde definiției exemplificate în câteva surse: «Controlling-ul strategic înseamnă de a face un lucru corect, controlling-ul tactic - de a face corect lucrul».

În afară de sarcinile evidenței interne (ca în concepția precedentă), concepția dată permite includerea în cercul obiectelor de coordonare a gestiunii personalului, a lucrărilor științifice și de proiectare, marketingului, logisticii etc.

Cu alte cuvinte, conform concepției a patra controlling-ul este aplicabil în orice domeniu obiectiv, unde asigură legătura inversă în contextul gestiunii cu ajutorul metodelor de coordonare (în cazul planificării strategice) și reglementare (la planificarea operativă).

Concepția a cincea pornește de la rolul formator de sisteme al controlling-ului. Dezvoltând concepția precedentă, aceasta tratează controlling-ul ca „sistem de gestiune a administrării” – adică drept metamodel al gestiunii. La baza acestei concepții se află conceptul sistemic.

Vectorul dezvoltării teoriei controlling-ului către momentul formării celei de a cincea concepții este următorul: se precizează domeniul intuitiv, obiectul controlling-ului, metodele și modelele. Dacă în teoriile de mai înainte controlling-ul avea o poziție destul de modestă – coordonarea gestiunii cheltuielilor, apoi acum controlling-ul a început să pretindă la rolul de metasistem.

Plus de aceasta, domeniul intuitiv s-a extins simțitor, însă o asemenea transformare, după părerea noastră, este periculoasă din punct de vedere al metodologiei și nu-i justificată, deoarece recunoașterea faptului că "controlling-ul este totul", impune o atitudine serioasă față de formularea noțiunii de controlling. Ceva asemănător se întâmplă cu logistica – declararea rolului ei atotcuprinzător diminuează valoarea practică a cercetărilor logistice.

Dacă examinăm controlling-ul în calitate de concept sistemic față de gestiune, devine clară apariția unor asemenea noțiuni la prima vedere nelegate între ele, cum sunt controlling-ul gestiunii personalului, a marketingului și asigurării cu resurse, controlling-ul financiar și investițional, controlling-ul în domeniul logisticii, controlling-ul operativ, controlling-ul la întreprindere etc. Într-un asemenea haos al noțiunilor nu e greu să te încurci, ceea ce, precum se vede și se întâmplă.

Adeptii rolului formator de sisteme ale controlling-ului se străduie să-l prezinte ca alternativă a conceptului euristic. Conceptul științific față de gestiune se bazează pe standarde, norme, reguli, legi și legități, pe când așa numitul concept euristic se bazează pe experiență, intuiție și cuget sănătos. În cazul conceptului al doilea este caracteristic subiectivismul, rolul calităților personale ale conducătorului, soluționarea în funcție de situație a problemelor.

Însă în cazul dat formalizării îi este supusă nu numai structura păstrării datelor, ci și procesul procesării lor, iar principalul – algoritmul de adoptare a deciziilor, ceea ce dă posibilitate de a utiliza sisteme de expertiză și sisteme de susținere a adoptării deciziilor (SSAD). În cadrul concepției a cincea accentul trece pe sistemul de dirijare a cunoștințelor, și nu a datelor.

În ultimii zece ani se face pronunțată tendința de generalizare, sistematizare, standardizare a activității organizațiilor pe baza conceptului sistemic. Tehnologia de descriere a proceselor de business, a tehnologiei CASE au permis formalizarea gestiunii unor transformări complexe la nivelul organizației. Noile discipline – inginerul organizatoric (proiectarea organizatorică), reinginerul proceselor de business, tehnologiile CASE, tehnologiile îmbunătățirii permanente – vorbesc despre posibilitatea formalizării activității organizației. Activitatea consulting în cadrul auditului administrativ practică pe larg asemenea metode. Standardizarea procesului de gestiune permite reducerea riscului în procesul de adoptare a deciziilor, subiectivismul persoanei care adoptă decizia și face posibilă tirajarea experienței întreprinderilor.

Concepția a șasea. Printre adeptii ei se află Pich G., Șerm Ȃ., Șteinmann H., Custerman V. Optmann, Sydow și Windeler, care caracterizează controlling-ul ca funcție de susținere a adoptării deciziilor administrative, acordând o atenție

deosebită coordonării procesului de adoptare a deciziei și activității persoanei care adoptă decizia. G. Pich și A. Șerm afirmă că "controlling-ul este o funcție administrativă cu drepturi egale printre următoarele: planificarea, organizarea, gestiunea cadrelor, conducerea și controlul". Aici prin funcția de controlling se subînțelege reflexul (conștientizarea și înțelegerea) deciziilor.

Astfel, **controlling-ul nu coordonează, ci propune metodologia coordonării**. Și aici este vorba de o metafuncție, adică de gestiunea procesului de adoptare a deciziilor.

Formalizarea procesului de adoptare a deciziilor administrative trece activitatea conducătorului din domeniul artei în sfera rațională. Scopul ei este obținerea unui set standard de proceduri, ce asigură caracterul repetat și logica trecerii, reducerea riscului în procesul de adoptare a deciziilor și nivelarea subiectivismului.

Conceptul sistemic față de procesul de adoptare a deciziilor administrative se bazează pe teoria dirijării cunoștințelor. Aici trebuie să fie solicitate elaborări în domeniul structurării cunoștințelor în sistemele de expertiză și sistemele de susținere a adoptării deciziilor.

În ultimul timp necesitatea implementării controlling-ului tot mai mult e legată de necesitatea pregătirii și acordării de asistență conducătorilor în ce privește reacționarea lor rapidă la evenimentele neașteptate. Ideile de gestiune a transformărilor a generat apariția unor asemenea noțiuni, ca "managementul transformator", "managementul pulsant", "managementul nesaturat" etc.

Aceasta constituie o confirmare indirectă a intensificării accentuate a impactului mediului ambiant asupra organizației.

Astfel, analiza efectuată ne permite să concidem că formarea teoriei controlling-ului a trecut diverse stadii și imaginea actuală se bazează pe cercetările anterioare. Cu toată calea lungă de dezvoltare pe care a parcurs-o concepția controlling-ului începând cu anii 80 ai secolului XX, în contextul gestiunii eficienței cheltuielilor – noi vom aborda controlling-ul în sens îngust, adică ca drept sistem de gestiune a cheltuielilor, ținând cont de atitudinile ce se conțin în concepțiile descrise mai sus.

Bibliografie:

1. Chivu, I. Dimensiunea resurselor umane, Ed. Luceafărul, București, 2003, 126 p.
2. Ciotea F.; Rus M.; Cosa L. Managementul performant al resurselor umane. Centrul regional de management și dezvoltare, București, 2001, 193 p.
3. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами (Handbook Human Resource Management Practice). Серия: Классика МВА. Санкт-Петербург: Изд-во: Питер, 2004, 832 с.
4. Дайле А. Практика контроллинга. - М.: Изд-во Финансы и статистика, 2003, 336 с.
5. Карминский А.М.; Оленев Н.И.; Примак А.Г.; Фалько С.Г. Контроллинг в бизнесе: методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. М.: Изд-во Финансы и статистика, 1998, 256 с.
6. Brealey R.; Myers S. Principles of Corporate Finance. New- York: Ed. ISE, 2002, 246 p.

Recenzent: Oleg BUGA, dr.hab., prof.univer.

DETERMINAREA FLUXURILOR EXPORT-IMPORT ÎNTRE ȚĂRI: ASPECTE METODOLOGICE

Ana SOLTAN, doctor în economie, ULIM

Résumé: en pratique il y a plusieurs facteurs qui influencent sur le niveau des flux export – import. Tous ces facteurs peuvent influencer positivement ou négativement sur la situation de l'exportateur ou de l'importateur. Cette situation dépende du produit exporté, du volume des export, de la distance entre l'exportateur et l'importateur, de la situation politique, des préférences et du nombre de la population. Tenant compte de tous ces facteurs on peut prévoir les flux export - import, mais seulement dans des situations avec une stabilité relative.

Volumul cererii la exportul din țara **i** în țara **j** este determinat de prețul la marfa respectivă (P), la alte mărfuri (P_1, P_2, P_3, \dots); de produsul intern brut al țării **j**; de gusturile și preferințele din țara **j**; de acumulările productive, neproductive din țara **j**. Cuantumul ofertei de a exporta din țara **i** în țara **j** este determinat de nivelul de prețuri la marfa exportată, la alte mărfuri, care potențial pot fi exportate; de eficiența tehnologiilor de producere în țara **i**; de sistemul fiscal, de diverse taxe la marfa destinată exportului; de condițiile naturale, climaterice în țara **i**. Exportul din țara **i** în țara **j** este favorizat de distanțele relativ reduse, comparativ cu alte variante; de existența unor rețele, transport feroviar, auto, gazoducte, electrice; de tradițiile istorice în comerțul exterior între țările **i** și **j**; de cunoașterea limbii, obiceiurilor, de confesia țărilor, de relațiile neformalizate între aceste țări.

Eficiența operațiunilor de comerț exterior pentru țara **i** constituie o rezultantă, o funcție cu multe variabile, se calculează la etapa examinării impactului fiecărui factor. Volumul exportului din țara **i** în țara **j** în anul t , $E_{ij}^{(t)}$ este funcție de factorii a , b , c , d , care la rândul său sunt vectori :

$$a_{ij}^{(t)} = (a_1^{(ijt)}, a_2^{(ijt)}, \dots, a_n^{(ijt)}); b_{ij}^{(t)} = (b_1^{(ijt)}, b_2^{(ijt)}, \dots, b_n^{(ijt)}); \quad (1)$$

$$c_{ij}^{(t)} = (c_1^{(ijt)}, c_2^{(ijt)}, \dots, c_n^{(ijt)}); d_{ij}^{(t)} = (d_1^{(ijt)}, d_2^{(ijt)}, \dots, d_n^{(ijt)}) \quad (2)$$

Modelul gravitațional poate fi reprezentat prin funcția :

$$EX_{ij}^{(t)} = F(a_{ij}^{(t)}, b_{ij}^{(t)}, c_{ij}^{(t)}, d_{ij}^{(t)}) \quad (3)$$

Astfel de tratări a modelelor gravitaționale frecvent pot fi întâlnite în tratările economiștilor din SUA, de exemplu în lucrarea lui Tinbergen I. „Shaping the world economy”.

Modelul Tinbergen are forma $E_{ij} = a_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3}$, unde E_{ij} – volumul exportului din țara **i** în țara **j**; a_0 – coeficient de proporționalitate; Y_i, Y_j – PNB al țării **i, j**; $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ - parametri. Sensul parametrilor α ușor poate fi stabilit, dacă determinăm elasticitatea fiecărui factor

$$E_{Y_i}(E_{ij}) = \frac{\partial E_{ij}(Y_i, Y_j, D_{ij})}{\partial Y_i} \cdot \frac{Y_i}{EX_{ij}} = a_0 \alpha_1 Y_i^{\alpha_1-1} Y_j^{\alpha_2} \cdot \frac{Y_i}{EX_{ij}} = \frac{a_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3}}{a_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3}} \cdot \alpha_1 = \alpha_1$$

Similar stabilim că și parametrii α_2, α_3 reprezintă elasticitatea volumului exportului din țara **i** în țara **j** la o unitate de modificare a factorilor (a argumentelor) Y_j, D_{ij} . În modelul propus autorul examinează cazul când volumul exportului depinde în exclusivitate de PNB, de distanța dintre țările **i** și **j**. Modelul gravitațional Tinbergen este perfecționat de economistul finlandez Pöyhönen în lucrarea „A tentative model for the volume of trade between countries”.

$$E_{ij} = a C_i C_j \frac{N_i^\alpha N_j^\beta}{(1 + \varphi D_{ij})^\tau} E_{ij} \quad , \text{ unde } N_i, N_j \text{ – PNB al țărilor } i, j; D_{ij} \text{ – distanța}$$

dintre țările **i, j**; α, β - elasticitatea volumului exportului în raport cu PNB din țările **i, j**; C_i, C_j – parametrii exportului, importului; τ - parametru ce caracterizează nivelul de izolație economică din considerente politice.

Modelul gravitațional își găsește o perfecționare în lucrarea lui Linneman H. „An econometric study of international trade flows”.

$E_{ij} = a_0 Y_1^{\alpha_1} Y_2^{\alpha_2} P_i^{\alpha_3} P_j^{\alpha_4} D_{ij}^{\alpha_5} V_{ij}^{\alpha_6}$, unde Y_i, Y_j – PNB al țării **i, j**; P_i, P_j – numărul populației din țara **i, j**; D_{ij} – distanța dintre țările **i** și **j**; V_{ij} – factorul preferințelor populației,

$$V_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{daca preferintele sunt lipsa} \\ 2, & \text{daca preferintele sunt prezente} \end{cases}$$

Vasarhelgi P. în lucrarea „An experiment to forecast foreign trade by a refine gravity model and with the help of one variant of the RAS method” îl completează pe Linneman cu modalități de cuantificare a corelației dintre structura exportului și structura taxelor vamale. Conform autorului $EX_{ij} = N_i^{\alpha_1} N_j^{\alpha_2} P_i^{\alpha_3} P_j^{\alpha_4} D_{ij}^{\alpha_5} (e_j V_{ij})^{\alpha_6} Z^{\alpha_7} \varphi^{\alpha_8}$, unde N_i, N_j – PNB; P_i, P_j – numărul populației; D_{ij} – distanța dintre țările i și j ; V_{ij} – dependența dintre structura exportului și structura taxelor vamale; Z, φ - nivelul de preferințe al populației.

Economiștii Maciejewski și Piaszynski încearcă în lucrarea „Model Zmian potencja u handlu Zayranicznego analiz” să includă în modelul gravitațional impactul factorului politic asupra volumului exportului: $E_{ij} = a_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} P_i^{\alpha_3} P_j^{\alpha_4} D_{ij}^{\alpha_5} W_{ij}^{\alpha_6}$, unde W_{ij} – „distanța” politică.

Modelele gravitaționale, fiecare în felul său, prezintă un interes științific și practic, pot servi drept instrument în procesul de analiză a fluxurilor export-import între două țări. Utilitatea acestor modele este limitată când e vorba de elaborarea unor prognoze.

Modelele gravitaționale devin mai dinamice, dacă parametrii (elasticitățile respective) α vor fi considerați funcții de timp. Formele acestor funcții pot fi cele mai diverse, în particular $\alpha_k(t) = \alpha_i + a_i t$ sau

$$a_k(t) = \alpha_i + \frac{a_i}{t}. \quad (4)$$

Modelul gravitațional Linneman va avea o altă formă.

Pentru $t = 0$ exportul $EX_{ij}^{(0)} = a_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} P_i^{\alpha_3} P_j^{\alpha_4} D_{ij}^{\alpha_5} V_{ij}^{\alpha_6}$

Pentru $t \neq 0$ exportul

$$EX_{ij}^{(t)} = a_0 Y_i^{\alpha_1 + a_1 t} Y_j^{\alpha_2 + a_2 t} P_i^{\alpha_3 + a_3 t} P_j^{\alpha_4 + a_4 t} D_{ij}^{\alpha_5 + a_5 t} V_{ij}^{\alpha_6 + a_6 t} = a_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} P_i^{\alpha_3} P_j^{\alpha_4} D_{ij}^{\alpha_5} V_{ij}^{\alpha_6} Y_i^{a_1 t} Y_j^{a_2 t} P_i^{a_3 t} P_j^{a_4 t} D_{ij}^{a_5 t} V_{ij}^{a_6 t} = EX_{ij}^{(0)} Y_i^{a_1 t} Y_j^{a_2 t} P_i^{a_3 t} P_j^{a_4 t} D_{ij}^{a_5 t} V_{ij}^{a_6 t}$$

Modelele gravitaționale pot fi utilizate pentru țara i în procesele de analiză a relațiilor economice numai cu țara j . În situațiile economice ce se evaluează pentru lungi perioade de timp, modelele au o utilitate relativ redusă. Fluxurile export, import trebuie analizate într-un sistem integrat (Tabelul 1).

Tabelul 1. Schema exporturilor, importurilor interstatale

Țara importator Țara exportator	1	2	...	j	...	N	Total export
1	-	X_{12}	...	X_{1j}	...	X_{1n}	X_1
2	X_{21}	-	...	X_{2j}	...	X_{2n}	X_2
...	-
I	X_{i1}	X_{i2}	...	-	...	X_{in}	X_i
...	-
N	X_{n1}	X_{n2}	...	X_{nj}	...	-	X_n
Total import	Y_1	Y_2	...	Y_j	...	Y_n	

La baza prognozei fluxurilor export, import se pune condiția: totalul exporturilor trebuie să fie egal cu totalul importului, atunci:

$$\sum_{i=1}^n X_i = \sum_{i=1}^n Y_i \quad (5)$$

Pentru realizarea condiției (1) elaborăm următorul algoritm: elaborăm tabelul 2; în coloana „0” sunt introduse exportul total al fiecărei țări exportatoare, preluate din date statistice sau din datele ultimului an, an de bază; în coloana „0” sunt introduse importurile fiecărei țări; în coloana (*) sunt introduse exporturile calculate exogen sau determinate prin metodele experților, pornind de la situația economică curentă, de la trendul dezvoltării economiei fiecărui exportator; similar completăm linia (*) referitor la importuri; în coloana, linia (1) sunt înscrise valorile exportului, importurilor în anul 1, an de prognoză. În baza datelor din tabelul 1 elaborăm tabelul 2.

Tabelul 2. Exporturi, importuri – date inițiale

Țara importator Țara Exportator							Anul 0	Ex-Port	Anul 1	
		1	2	...	J	...	N	0	*	1
1		-	X_{12}	...	X_{1j}	...	X_{1n}	X_1	X_1^*	$X_1(1)$
2		X_{21}	-	...	X_{2j}	...	X_{2n}	X_2	X_2^*	$X_2(1)$
...		-
I		X_{i1}	X_{i2}	...	-	...	X_{in}	X_i	X_j^*	$X_i(1)$
...		-
N		X_{n1}	X_{n2}	...	X_{nj}	...	-	X_n	X_n^*	$X_n(1)$
Anul 0	0	$Y_1(0)$	$Y_2(0)$...	$Y_j(0)$...	$Y_n(0)$			
Export	*	Y_1^*	Y_2^*	...	Y_i^*	...	Y_n^*			
Anul 1	1	$Y_1(1)$	$Y_2(1)$...	$Y_i(1)$...	$Y_n(1)$			

Volumul exporturilor de la țara – exportator 1 pentru țările importatoare 2, 3, ..., n, în anul t=1, constituie :

$$X_{12}(1) = X_{12}(0) \cdot \frac{X_1^*}{X_1(0)} \cdot \frac{Y_2^*}{Y_2(0)};$$

$$X_{1j}(1) = X_{1j}(0) \cdot \frac{X_1^*}{X_1(0)} \cdot \frac{Y_j^*}{Y_j(0)};$$

$$X_{1n}(1) = X_{1n}(0) \cdot \frac{X_1^*}{X_1(0)} \cdot \frac{Y_n^*}{Y_n(0)}.$$

$$X_{21}(1) = X_{21}(0) \cdot \frac{X_2^*}{X_2(0)} \cdot \frac{Y_1^*}{Y_1(0)}$$

$$X_{2j}(1) = X_{2j}(0) \cdot \frac{X_2^*}{X_2(0)} \cdot \frac{Y_j^*}{Y_j(0)}$$

$$X_{2n}(1) = X_{2n}(0) \cdot \frac{X_2^*}{X_2(0)} \cdot \frac{Y_n^*}{Y_n(0)}$$

De la țara – exportator i pentru țările 1, 2, ..., j, ..., n ; j ≠ i, în anul t=1, constituie :

De la țara – exportator 2 pentru țările 1, 3, 4, ..., n, în anul t=1, constituie :

$$X_{i1}(1) = X_{i1}(0) \cdot \frac{X_i^*}{X_i(0)} \cdot \frac{Y_1^*}{Y_1(0)} ;$$

$$X_{i2}(1) = X_{i2}(0) \cdot \frac{X_i^*}{X_i(0)} \cdot \frac{Y_2^*}{Y_1(0)} ;$$

.....

$$X_{in}(1) = X_{in}(0) \cdot \frac{X_i^*}{X_i(0)} \cdot \frac{Y_n^*}{Y_n(0)} ;$$

.....

De la țara – exportator n pentru țările 1, 2, ..., j, ... (n-1), în anul t=1, constituie:

$$X_{n1}(1) = X_{n1}(0) \cdot \frac{X_n^*}{X_n(0)} \cdot \frac{Y_1^*}{Y_1(0)}$$

$$X_{n2}(1) = X_{n2}(0) \cdot \frac{X_n^*}{X_n(0)} \cdot \frac{Y_2^*}{Y_2(0)}$$

$$X_{nj}(1) = X_{nj}(0) \cdot \frac{X_n^*}{X_n(0)} \cdot \frac{Y_j^*}{Y_j(0)}$$

$$X_{n,n-1}(1) = X_{n,n-1}(0) \cdot \frac{X_n^*}{X_n(0)} \cdot \frac{Y_{n-1}^*}{Y_{n-1}(0)}$$

În următorul an, t=2, în economia mondială pot interveni situații favorabile sau defavorabile. Prin metodele experților determinăm potențialul țărilor exportatoare: $X_1^*(2), X_2^*(2), \dots, X_i^*(2) \dots X_n^*(2)$;

importatoare : $Y_1^*(2), Y_2^*(2), \dots, Y_j^*(2), \dots, Y_n^*(2)$.

Similar determinăm coeficienții de corecții pentru anul t=2,

pentru exportatori : , , ..., , ..., ;

pentru importatori : , , ..., , ...

Volumul exporturilor în anul $t=2$ vor
constitui:

;

.....

.....

.....

.....

.....

;

.....

.....

Volumul exporturilor din țara i , $i=1, 2, \dots, n$, în anul $t=1$; $t=2$ constituie respectiv :

$i=1,2,\dots,n$.

$i=1,2,\dots,n$.

Metoda expusă mai sus poate fi utilizată pentru elaborările unor prognoze de fluxuri export, import doar în situații, când economia mondială în intervalul considerat nu este afectată de crize economice.

Bibliografie

1. Tinbergen I. Shaping the world economy. N. Y. 2002.
2. Pöyhönen P.A. A tentative model for the volume of trade between countries – Weltwirtschaftliches Archiv. Bd. Hf. Hamburg, 2003.
3. Linneman H. An econometric study of international trade flows. A., 2004.
4. Vasarhelgi P. An experiment to forecast foreign trade by a refined gravity model and with the help of one variant of the RAS method. ECE. B. 2004.
5. Maciejewski W., Piaszynski W. Model Zmian potencja u handlu Zayranicznego analiz. W-wa, 1972.

Recenzent: Gheorge MIȘCOI, membru corr. al AȘ din Moldova, dr. hab.

MANAGEMENTUL ADMINISTRAȚIEI PUBLICE LOCALE – PREMISĂ DE DEZVOLTARE A ANTREPRENORIATULUI LOCAL

Lilia TARANENCO, lector magistru, ULIM

Le management de l'administration publique c'est la science qui étudie le mode de fonctionnement des organes publiques, comment elles répondent aux exigences sociales, comment utilisent rationnellement les moyens financières, comment satisfont les besoins des hommes et comment offrent des solutions pour l'assurance optimale de l'appareil administrative aux toutes les niveaux. Le management de l'administration publique c'est la prémise de développement de l'entréprénoriat locale, parce que l'assurance d'une infrastructure efficace peut permettre la croissance de l'activité des entreprises au niveau locale.

Managementul administrației publice este știința care studiază modul cum funcționează organele administrației publice, cum răspund ele cerințelor sociale, cum folosesc ele rațional mijloacele materiale și financiare care li se încredințează, cum deserveșc oamenii și totodată oferă soluții pentru asigurarea unei funcționări optime a aparatului administrativ la toate nivelurile, pentru ca acesta să poată rezolva într-un timp scurt cu cheltuieli minime problemele cu care se confruntă.

O latură importantă a managementului administrației publice este infrastructura municipală.

Infrastructura municipală este activitatea care constă în asigurarea și dezvoltarea drumurilor, a sistemelor de aprovizionare cu apă, gaze naturale, a transportului obștesc, a podurilor, a fondului locativ în vederea satisfacerii necesităților populației unei unități administrativ-teritoriale.

Pornind de la definițiile menționate mai sus, este clar că asigurarea unui management eficient al administrației publice, dă posibilitate dezvoltării activității întreprinderilor la nivel local.

Însă, la nivel local, managementul administrației publice, se confruntă cu o serie de probleme în domeniul infrastructurii municipale și anume:

- Lipsa resurselor necesare pentru menținerea în stare normală a drumurilor, transportului public, sistemelor de aprovizionare cu apă, gaze naturale și a altor componente ale infrastructurii;
- Micșorarea resurselor financiare alocate din partea statului pentru reconstrucții și reparații, ceea ce a dus la degradarea infrastructurii și la scăderea calității serviciilor acordate de municipii;
- Starea deplorabilă a drumurilor, a sistemelor de aprovizionare cu apă și gaze naturale;
- Lipsa unei stații de colectare și prelucrare a deșeurilor menajere, etc.

Lipsa resurselor necesare pentru menținerea în stare normală a infrastructurii municipale, impune o revizuire a problemei date și căutarea unor metode noi de soluționare a problemei date.

Înrăutățirea situației în sectorul dat este condiționată de micșorarea alocărilor financiare din partea statului. S-a micșorat volumul total al resurselor, defalcate pentru reconstruire și reparații, ceea ce a dus la degradarea infrastructurii și scăderea calității serviciilor acordate de către municipiu.

Eficacitatea activității întreprinderilor și sănătatea populației, în mare măsură sunt condiționate de starea infrastructurii.

Principiile de bază care ar soluționa problema ameliorării situației în infrastructură sunt:

1. O parte considerabilă a cheltuielilor legate de acordarea serviciilor publice, trebuie să fie suportate de cei care cel mai mult beneficiază de ele;
2. Administrația publică centrală trebuie să participe la finanțarea lucrărilor publice din municipii, oferind organelor locale subsidii și dându-le dreptul ca ele singure să decidă asupra direcțiilor prioritare de finanțare;
3. Administrația publică centrală trebuie să conlucreze cu cea municipală și să lărgescă participarea statului în dezvoltarea infrastructurii. Investițiile în lucrările publice trebuie completate cu plăți pentru utilizarea serviciilor publice. Normal ar

fi ca plata pentru utilizarea serviciilor publice să nu fie mai puțin de 50% din costul lor.

Pentru asigurarea orașului cu infrastructura necesară și evitarea cazurilor de utilizare a resurselor în interese de grup sau locale este necesar de creat un comitet municipal pe probleme de infrastructură. În comitet întră reprezentanții tuturor subdiviziunilor gospodăriei municipale, care cunosc bine volumul de lucru necesar cât și resursele necesare pentru aceasta. Comitetul elaborează recomandări privind direcțiile prioritare de activitate. În acțiunile sale comitetul se conduce de principiile de bază, fundamentate în politica de investiții, cât și de rezultatele conlucrării cu consiliul municipal, primar și cetățeni, în procesul căruia se ajunge la un numitor comun privind direcția de dezvoltare a municipiului.

Comitetul prezintă în sine o structură organizatorică, care asigură utilizarea rațională a resurselor financiare. Membrii comitetului efectuează inspecții la șantiere, în care au fost investite resurse financiare, analizează datele din diverse monitoringuri, asistă la adunările lunare a organizațiilor de construcții și exploatare, pentru a fi la curent cu măsurile care se iau la soluționarea problemelor apărute. La evaluare eficacității programului de investiții capitale comitetul în acțiunile sale se conduce de următoarele criterii:

1. Investițiile trebuie să contribuie la intensificare procesului de dezvoltare economică a municipiului;
2. Să mărească viabilitatea unităților gospodăriei municipale.

Mediul social din care provine întreprinderea poate influența în mod negativ sau pozitiv asupra dezvoltării ei. Este greu de delimitat, deoarece ele se intercondiționează. Nerespectarea ordinii economice va determina responsabilități de natură socială și etică.

De aceea administrația publică are un rol deosebit în creșterea și menținerea întreprinderii pe piața locală.

Conform Legii Republicii Moldova „Cu privire la antreprenariat și întreprinderi”, nr.845-XII din 03.0.11992, publicată în Monitorul Oficial nr. 2/33 din 28.02.1994, antreprenariatul este activitatea de fabricare a producției, executare a lucrărilor și prestare a serviciilor, desfășurată de cetățeni și de asociațiile acestora în mod independent, din proprie inițiativă, în numele lor, pe riscul propriu și sub răspunderea lor patrimonială cu scopul de a-și asigura o sursă permanentă de venituri (articolul 1).

Prin termenul de „antreprenor” și „antreprenariat” se subînțelege afacerea, întreprinderea. Antreprenorul este persoana care propune ceva nou, își asumă riscul pentru inovațiile făcute, are inițiativă, alocă resurse în scopul obținerii unor venituri

viitoare, precum și își asumă responsabilitatea eventualului eșec.

Potrivit Legii Republicii Moldova „Cu privire la susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii”, nr.206-XVI din 07.07.2006, publicată în Monitorul Oficial nr. 126-130/605 din 11.08.2006, este stipulat faptul că Guvernul și autoritățile administrației publice locale au obligația, conform competenței, să elaboreze politici și să întreprindă acțiuni menite să contribuie la protecția sectorului întreprinderilor mici și mijlocii în raporturile lor cu statul, să simplifice procedurile administrative și să prevină creșterea nejustificată a costurilor aferente aplicării reglementărilor în vigoare.

Din cele menționate mai sus, este evident faptul că administrația publică are obligația de a ajuta mediul de afaceri, elaborând strategii de dezvoltare și diverse programe de susținere a activității agenților economici.

Există o mulțime de metode de dezvoltare a antreprenoriatului local.

De regulă procesul de elaborare a strategiei dezvoltării antreprenoriatului local trebuie să includă în sine:

- colectarea informației despre economia locală;
- activitatea antreprenorială și specificul dezvoltării lui;
- scopul dezvoltării locale cât și
- etapele concrete de implementare a conceptului dezvoltării locale.

Pentru elaborare unui plan global de dezvoltare locală administrația publică locală trebuie să parcurgă patru etape:

1. Analiza structurii economiei locale și a indicatorilor calitativi;
2. Determinare împreună cu conducătorii întreprinderilor din teritoriu a scopului dezvoltării locale;
3. Formularea unei strategii de dezvoltare abilă, care ar include în sine descrierea unui mecanism real de stimulare a antreprenoriatului local;
4. Determinarea exactă a cauzelor, care stopează elaborarea planului de dezvoltare și a soluționării problemelor primordiale.

Pentru alcătuirea planului de dezvoltare a antreprenoriatului local este necesar de analizat activitatea lui pe o anumită perioadă de timp. Aceasta se poate realiza prin intermediul analizei datelor Departamentului de Statistică cât și a altor surse oficiale și neoficiale. Analiza dată presupune expertiza pe următoarele direcții:

- Dezvoltarea economică locală în comparația cu dezvoltarea țării în întregime;
- Structura economiei locale. Se dezvoltă sau sunt într-un proces de declin anumite ramuri ale economiei locale în comparație cu economia întregii țări;
- Capacitate de concurență. Care este poziția ramurilor date în economia întregii țări.

Analiza structurii economiei locale include cercetarea unor informații precum :

- tipul întreprinderii;
- ocuparea;
- producția întreprinderii;
- piața;
- planul de dezvoltare;
- decizii privitor la amplasarea întreprinderilor noi;
- construcții și nevoi în terenuri pentru construcții;
- satisfacția de nivelul serviciilor acordate.

Pentru formularea scopului dezvoltării locale și a antreprenoriatului local, este necesar de creat un grup de consultanți pe probleme economice pe lângă administrația locală. Acest grup trebuie să fie compus din reprezentanții structurilor locale de conducere, conducătorii administrației publice locale, oameni de afaceri, reprezentanții "grupurilor de influență" care activează în localitate, cât și alte persoane interesate.

În practică sunt utilizate câteva metode de stimulare și amplificare a activității economice la nivel local, printre care :

1. Menținerea și dezvoltarea întreprinderilor și firmelor existente.

Există două metode de acordare a ajutorului firmelor existente:

- prima metodă presupune micșorarea piedicilor care stopează dezvoltarea întreprinderilor date,
- a doua presupune stimularea cererii la producția lor.

Există câteva obstacole de bază care împiedică dezvoltarea întreprinderilor și anume :

- *Lipsa terenurilor.* Multe firme sunt nevoite să-și părăsească locul vechi de amplasare datorită lipsei terenurilor aferente care ar permite extinderea lor.
- *Probleme legate de forța de muncă.* Multe întreprinderi, care î-și largesc activitatea au nevoie de forță de muncă calificată, care poate lipsi în localitatea dată. Dacă întreprinderea este nevoită să atragă forță de muncă din exteriorul localității date, pentru a completa locurile vacante, atunci localitatea dată nu are nici un câștig.

În situația dată administrația locală trebuie permanent să aibă grijă de pregătirea specialiștilor locali, în acest scop un ajutor real îl pot acorda școlile locale specializate în pregătirea diverșilor specialiști, în special reprofilarea șomerilor.

- *Lipsa resurselor necesare pentru întreprinderile noi și cele care î-și largesc activitatea.* Întreprinderile mici de regulă nu au acces la resurse creditare pe termen lung cu o rată a dobânzii mică.

Organele administrației publice locale pot stimula dezvoltarea întreprinderilor prin următoarele instrumente:

- acordarea garanțiilor;
- subsidii la rata dobânzii;
- programe de creditare a întreprinderilor mici din sectorul privat;
- utilizarea clădirilor și spațiilor din proprietate municipală, în calitate de investiții în capitalul acționar.

- *Lipsa legăturilor cu businessul local.* În goana după atragerea noilor întreprinderilor la nivel local de multe ori sunt uitate întreprinderile deja existente. Necesitate lor în servicii publice acordate de către organele locale de administrare nu sunt satisfăcute, iar conducătorii locali sunt ultimii care află despre problemele cu care se confruntă antreprenorii și de regulă prea târziu.

Pentru a evita acest pericol este important de implementat un program de menținerea a întreprinderilor existente. Pe lângă lichidarea cauzelor care stopează activitatea acestor întreprinderi, oferirea întreprinderilor a forței de muncă necesară și finanțare lor, perfecționare instrucțiunilor existente, administrația publică locală poate promova un program care ar evidenția necesitățile întreprinderilor locale cât și starea de lucruri la aceste întreprinderi.

2.Stimularea antreprenoriatului.

Stimularea apariției întreprinderilor noi este scopul principal în strategia dezvoltării antreprenoriatului local. Dezvoltarea antreprenoriatului local are ca scop ocuparea în câmpul de muncă absolvenților școlilor și colegiilor, cât și a celor care și-au pierdut locul de muncă.

Conducătorii locali trebuie să participe activ la crearea condițiilor favorabile pentru prosperarea noilor întreprinderi. Depistând întreprinzătorii cu un potențial înalt de dezvoltare și acordându-le ajutor tehnic și financiar, de asemenea propunându-le servicii, îndreptate la susținerea lor, administrația publică locală mărește șansa de supraviețuire a întreprinderilor noi.

Există mai multe metode de depistare a întreprinzătorilor cu un potențial înalt de dezvoltare: organizarea diverselor întâlniri; înregistrarea tuturor întreprinzătorilor în dependență de locul pe care ei îl ocupă în businessul local.

Necesitățile întreprinderilor noi pot fi grupate în patru categorii:

1. capital;
2. management;
3. piața de desfacere;
4. forța de muncă.

Cunoscând aceste necesități conducătorii locali își pot organiza mai eficient activitatea de susținere a antreprenoriatului local.

3. Atragerea întreprinderilor.

Cu toate că programele de atragere a unor întreprinderi nu poate fi considerată ca una de bază totuși utilizarea acestui procedeu contribuie la dezvoltarea economiei locale. În linii generale tot efortul depus pentru atragerea unor întreprinderi se reduce la analiza bazei economice a colectivității date și a caracteristicilor ei generale cât și atragerea nemijlocită a firmelor și întreprinderilor care se dezvoltă vertiginos și care ar beneficia de avantajele pe care le poate oferi administrația publică locală.

Un program efectiv de atragere a întreprinderilor trebuie să conțină următoarele elemente:

- organizarea expozițiilor și prezentărilor care ar reflecta multilateral activitatea gospodărească a localității;
- pregătirea unor broșuri mici, care ar conține date esențiale privitor la localitatea dată;
- analiza cu reprezentanții businessului a tuturor problemelor localității cât și metodele posibile de soluționare;

În final se poate de menționat că pregătind programe de atragere a întreprinderilor, elaborând strategii de susținere în dezvoltarea lor pe piață , adoptând un sistem de evaluare mai simplificat al activității acestora, se poate de ajuns la un nivel satisfăcător de dezvoltarea a antreprenoriatului local, care ar beneficia dezvoltarea economiei pe plan național.

Bibliografie:

1. Legea Republicii Moldova cu privire la antreprenoriat și întreprinderi, № 845-XII din 03.01.1992. În : Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 1944, № 2/33, cu modificări și completări ;
2. Legea Republicii Moldova privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii, № 206-XVI din 07.04.2006. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2006, № 126-130.
3. Burlacu N., Cojocaru V., Ioniță V. Managementul administrației publice. Chișinău: ASEM, 1999. 133 p.
4. Paladi I. Problemele restructurării administrației publice locale în perioada de tranziției. Chișinău: ASEM, 1998. 120 p.
5. Popa V. De la centralism spre descentralizare. Chișinău: Cartier, 1998. 219 p.
6. Oroveanu M. Tratat de Știința administrației. București: CERMA, 1997. 512 p.

Recenzent: Natalia BURLACU, dr. hab., prof.univ.

CREȘTEREA PRETURILOR DE ACHIZITIE A GAZELOR NATURALE = COSTURI CREȘCUTE = ENERGIE SCUMPA

Silvia SCORTESCU, doctorand, ULIM

The new price for natural gas are one of the biggest problem for republic of moldova. the energetic sector are not already to accept new price, with new price for gas moldova have more problem, new cost for all products.

Ca urmare a cresterii preturilor de achizitie a gazelor naturale de la SA "Gazprom" din Federatia Rusa, a energiei electrice procurate de la CERS Moldoveneasca, a influentei altor factori obiectivi asupra costurilor suportate de intreprinderile din sectorul energetic Consiliul de Administratie al Agentiei Nationale pentru Reglementare in Energetica (ANRE) a aprobat, in sedinta sa publica din 14 ianuarie 2010, tarifele de livrare a gazelor naturale, a celor de productie si de livrare a energiei electrice si a energiei termice, relateaza mass-media locala. La efectuarea calculului acestor tarife ANRE a luat in considerare pretul de procurare a gazelor naturale in trimestrul I al anului curent, anuntat de SA "Gazprom", la nivel de 232,8 USD/1000 m³, cursul de schimb al valutei nationale prognozat pentru 2010 la nivel de 12,3 lei pentru un dolar SUA, pretul de procurare a energiei electrice de la CERS Moldoveneasca la nivel de 5,83 centi SUA/kWh si alti factori obiectivi. Calculele tarifelor au fost efectuate reiesind din necesitatea acoperirii costurilor reale, minim necesare pentru asigurarea activitatii intreprinderilor din sectorul energetic si achitarea integrala a resurselor energetice procurate e la furnizorii externi si interni.

In urma analizei materialelor prezentate de SA "Moldovagaz" si a calculului efectuate, ANRE a stabilit tariful mediu de livrare a gazelor naturale pentru anul 2010 la nivelul de 3542 lei/1000 m³ (fara TVA de 6%), cu 432 lei sau cu 13,9 % mai mult decat tariful existent (3110 lei/1000 m³). Modificarea acestui tarif a fost cauzata, in principal, de majorarea, cu incepere din 01.01.2010, a pretului de procurare a gazelor pana la 232,8 USD/1000m³.

Pornind de la marimea tarifului mediu si luand in considerare cerintele Directivelor UE si FMI privind stabilirea unor tarife adecvate si ne discriminatorii pentru toate categoriile de consumatori, ANRE a calculat si aprobat urmatoarele tarife de livrare a gazelor naturale: pentru centralele electrice cu termoficare (CET) si centralele termice publice - 3106 lei/1000 m³, in prezent - 2819 lei/1000 m³(majorare cu 10,2%); pentru consumatorii casnici cu un consum lunar de pana la 30 m³- 3574 lei/1000m³, in prezent - 3068 lei/1000 m³ (majorare cu 16,5%); pentru consumatorii casnici cu un consum lunar mai mare de 30 m³ - 3992 lei/1000 m³, on prezent - 3427 lei/1000 m³(majorare cu 16,5%); pentru celelalte categorii de consumatori - 4192 lei/1000 m³, on prezent - 3568 lei/1000 m³(majorare cu 17,5%).

Comentand tarifele susmentionate, Lidia Zestrea, sef al directiei politica tarifara si analiza economica a ANRE, a subliniat ca tarifele de livrare a gazelor pentru CET-uri si centralele termice publice acopera pe deplin costurile reale suportate de acestea. Ea a precizat ca ANRE a decis sa mentina in continuare un tarif preferential pentru consumatorii casnici, care va acoperi 92 % din costurile reale. Acesta va fi subventionat din contul tarifelor pentru alte categorii de consumatori, in primul rand, pentru agentii economici cu consumuri mari de gaze naturale. In aceeasi sedinta, ANRE a actualizat tarifele de productie si de livrare a energiei electrice si a celei termice de catre CET-uri.

Astfel, valoarea acestora va fi de: la CET-1: energia electrica - 131,84 bani/kWh, in prezent - 138,38 bani/kWh, (reducere cu 4,7%); energia termica - 455,78 lei/Gcal, in prezent - 512,05 lei/Gcal, (reducere cu 11%); la CET-2: energia electrica - 96,60 bani/kWh, in prezent - 104,28 bani/kWh, (reducere cu 7,4%); energia termica - 375,72 lei/Gcal, in prezent - 410,44 lei lei/Gcal, (reducere cu 8,5%); la CET Nord: energia electrica -103,03 bani/kWh, in prezent - 106,56 bani/kWh, (reducere cu 3,3%). Tariful la energia termica livrata de aceasta intreprindere consumatorilor finali a ramas la acelasi nivel de 786 lei/Gcal.

Prin alta decizie, ANRE a actualizat si tarifele la energia electrica livrata consumatorilor de catre retelele electrice de distributie (RED). Potrivit acestei hotarari, RED Union Fenosa va aplica urmatoarele tarife: pentru consumatorii conectati la retelele cu nivelul de tensiune 110 kV - 95 bani/kWh, in prezent - 79

bani/kWh, (majorare cu 20,3%); pentru celelalte categorii de consumatori - 133 bani/kWh, in prezent - 110 bani/kWh, (majorare cu 20,9%). RED Nord si RED Nord-Vest vor aplica tariful de 143 bani/kWh, in prezent - 120 bani/kWh, (majorare cu 19,2%).

Stabilirea acestor tarife a fost cauzata de doi factori de baza, atat majorarea pretului de procurare a energiei electrice de la SA "Energocom" cu 24%: de la 4,69 centi SUA/kWh (inclusi in tariful actual) la 5,83 centi SUA /kWh, cat si devalorizarea valutei nationale de la 10,7 lei pentru un dolar SUA, curs prevazut in tariful in vigoare, la 12,3 lei pentru un dolar SUA.

Torodata, Consiliul de Administratie al ANRE a aprobat tariful la energia termica livrata de SA "Termocom" in marime de 699 lei/Gcal, in crestere cu 29,2 % fata de tariful in vigoare (540,82 lei/Gcal), aprobat de Consiliul Municipal Chisinau la 1.01.2007. In tarif nu au fost incluse pierderile SA "Termocom" din anii precedenti, rezultate din diferenta dintre veniturile calculate si cele real obtinute de aceasta intreprindere.

Cresterea tarifului la energia termica a fost determinata, in principal, de: (a) majorarea pretului de procurare a gazelor naturale de la 2057 lei/1000 m³, pret inclus in tariful in vigoare, pana la 3106 lei/1000 m³, factor care a condus la cresterea costului real al combustibilului utilizat pentru producerea unei Gcal produse de SA "Termocom" de la 372,9 lei la 510,07 lei; (b) majorarea pretului de procurare a energiei termice in raport cu cel inclus in tariful stabilit la inceputul anului 2007: la CET - 1 de la 284,69 lei/Gcal la 455,78 lei/Gcal, la CET - 2 de la 211,44 lei/Gcal la 395,92 lei/Gcal.

Acesti factorii au condus la majorarea costului energiei termice intrate in retea comparativ cu cel inclus in tarif de la 357,78 lei/Gcal la 543,60 lei/Gcal, sau cu 51,9%. Tarifele aprobate de ANRE vor intra in vigoare la data publicarii lor in "Monitorul Oficial al Republicii Moldova". Ultima modificare concomitenta a tarifelor de livrare a gazelor naturale, a celor de productie si de livrare a energiei electrice si a energiei termice a fost operata de ANRE la 30 iulie 2008, anunta Serviciul de presa al ANRE, citata de mass-media de la Chisinau.

Bibliografie:

1. Revista economica, editia 142 din 10 ianuarie 2010.
2. Surse internet: Sectorul energetic al Republicii Moldova. Monitorul Oficial al Republicii Moldova. Ultima modificare concomitenta a tarifelor de livrare a gazelor natural.

Recenzent: Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., prof. univ.

INSTRUMENTE MANAGERIALE DE EVALUARE A AUTORITĂȚILOR ADMINISTRAȚIEI PUBLICE LOCALE ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII

Ghorghe ZAMANI, drd. ULIM

Abstract. *Evaluation of management performance in local public administration is important and necessary. The evaluation must be based on a series of relevant performance indicators and generally essential. They are not yet in the legislation because of local autonomy, direct election of mayor and not imposing the existence of hall managers. Given these, the performance indicators are self-imposed. Important is also the necessity of performance indicators, that arises from the image that they must give upon the organization state, the need for any corrections and the fact that performance indicators can be the basis for a management contract between the mayor and the manager (administrator) of the Hall. The authors have developed after view their performance indicators, which shows the image which they recorded on the state organization, including situations requiring interventions, namely these performance indicators can be the basis of a contract of employment between the mayor and manager the hall.*

Keywords: *indicator, the rate of growth, revenues, performance, manager, mayor, local public administration.*

Reforma managementului Administrației Publice din România, în principal a managementului serviciilor publice prin intermediul cărora aceasta își definește utilitatea, eficiența și transparența în satisfacerea nevoilor sociale în raport cu mediul social în care funcționează respectivul sistem administrativ, este o prioritate de necontestat a oricărei guvernări.

Nevoia schimbărilor structurale și funcționale cu mutații semnificative în plan central sau

local pune în evidență fără exagerare faptul că acest proces implică parcurgerea unor etape de

transformări accelerate cu caracter istoric, constituindu-se într-o modernizare forțată realizată prin concursul forței externe exercitată de Uniunea Europeană printr-un set complex de elemente stimulative și de constrângere.

Puternica determinare de natură economică conferită de un spațiu de exercitare a «libertății de mișcare» (bunuri, servicii, capital, persoane), coroborată cu circulația unei monede de schimb unice și ale unor politici economice coordonate, a impus necesitatea unor schimbări majore și în managementul instituțional aferent sistemului administrativ. Logica politică și economică, alături de avantajele pe termen mediu și lung, sunt însoțite de nevoia unei schimbări structurale, de o dimensiune inegală a avantajelor și costurilor la nivelul diferitelor categorii sociale și regiuni, de inerții instituționale sau la nivelul mentalităților, care face ca atât evoluția procesului de integrare europeană, cât și cea de reformare a managementului Administrației Publice din România să fie rezultatul unei permanente confruntări creative între tendințele reformatoare și cele conservatoare, iar traseul acestui proces să fie marcat de suișuri și coborâșuri, de progrese și eșecuri.

Adaptarea cu întârziere a Administrației Publice din România, la nivelul exigențelor acesteia din țările dezvoltate, în sensul creșterii capacității instituționale, promovării unui management performant pentru fiecare perioadă tranzitorie și postranzitorie spre o economie de piață competitivă, și a unui management public bazat pe calitate, eficiență și performanță, a îngreunat procesul reformativ în cadrul sistemului, cu consecințele de rigoare.

Încă din anul 1990 în țările europene a fost conturat și promovat un nou model de management pentru instituțiile publice. Astfel, în Marea Britanie, specialiștii argumentau necesitatea de schimbare prin faptul că noul management public se bazează pe următoarele valori de bază: orientarea managementului în instituțiile publice spre realizarea obiectivelor finale și nu asupra politicii generale promovate de politicieni; centrarea pe evaluarea performanțelor din instituțiile publice și considerarea eficienței economice ca formă finală de reflectare a acesteia; divizarea aparatului birocratic și gestiunii financiare; orientarea instituțiilor publice către piață; reducerea costurilor cu întreținerea și funcționarea aparatului administrativ, în general, și al instituțiilor publice, în special; remodelarea stilului de management din instituțiile publice, punându-se accent pe rezultatele obținute; respectarea termenelor înscrise în strategii, politici, programe; motivarea materială și libertatea de a conduce.

Specialiștii americani I.Osborn și B.Gaebler au pornit de la premisa că administrația guvernamentală “trebuie să fie reinventată”. Ei considerau că principiile și valorile de bază pentru managementul public la nivelul administrației guvernamentale sunt: promovarea competiției între furnizorii de servicii publice; dezvoltarea dimensiunii participative a managementului public prin exercitarea controlului din afara sistemului birocratic de către membrii comunității, respectiv cetățenii; măsurarea performanței instituțiilor publice în funcție de rezultatele obținute și nu de volumul și valoarea intrărilor; orientarea conducerii instituțiilor publice către realizarea obiectivelor derivate din misiune și nu pentru aplicarea unor

acte normative, regulamente și norme metodologice; considerarea beneficiarilor de servicii drept clienți cărora li se pune la dispoziție o ofertă variată de servicii de către diverși furnizori; accentuarea dimensiunii previzionale a managementului public, de anticipare a conținutului serviciului și de prevenire a apariției unor situații - problemă; descentralizarea autorității și încurajarea managementului participativ [3, p.14-34].

Desigur, schimbările radicale în managementul public, în general, și în cultura organizațională din instituțiile publice, în special, implică o serie de costuri pe care administrația din țările dezvoltate au înțeles că trebuie să le suporte în timp, pentru simplul motiv că nu există nici o cale de reîntoarcere la modelul tradițional al administrației publice.

Conform opiniei savantei din România A.Androniceanu, se pot identifica cinci categorii de performanțe în instituțiile publice: *performanțe financiare; performanțe bugetare; performanțe manageriale; performanțe politice; performanțe profesionale* [3, p.14-34].

Referitor la conceptul noului management public A.Androniceanu bazat pe performanță se consideră că "cei 3E" au un impact semnificativ asupra procesului de management public. Astfel, aspectele economice sunt principalele criterii care stau la baza procesului de implementare a strategiilor și politicilor de furnizare a serviciilor, ce permit să evalueze respectiv care este nivelul cel mai scăzut al costurilor necesare instituției publice pentru a satisface din punct de vedere cantitativ și calitativ interesul public [3, p.107-126].

Referitor la indicatorii de performanță, în administrația publică locală aceștia nu sunt specificații aparte. Ordonatorul principal de credite este ales de populație nu neapărat pe baza pregătirii profesionale. Verificările ulterioare care se fac au în vedere respectarea și aplicarea legii de către funcționarii publici ce își desfășoară activitatea în administrația publică locală. Mai mult decât atât, conform statutului funcționarilor publici aceștia trebuie să aplice legea în procesul de administrare a unității administrativ-teritoriale. La moment, singurul mod relevant de apreciere a activității primarului este prin efectuarea de sondaje a populației din teritoriu, dar acestea fiind efectuate peste anumite perioade după activitățile respective nu aduc aprecieri și schimbări atât de operative.

Deoarece primarul ca manager al organizației, conform legislativului, nu are obligatoriu pregătire superioară și cursuri de management, inclusiv prin legislație (Legea 215 a Administrației publice locale a României), se încurajează stilul de conducere prin delegare. Acesta este motivat prin faptul că s-a înființat postul de manager de primărie, ce trebuie aprobat în organigrama de consiliu local și angajat de primar prin concurs. De regulă, această situație se regăsește la primăriile cu venituri proprii ridicate ce își permit să susțină financiar o organigramă cu mai multe direcții și compartimente (primăriile: Eforie, Hîrșova, București).

La primăriile cu baza fiscală mică și venituri mici, unde, de regulă, primarii nu au studii superioare sau cursuri de management se regăsesc stilurile de conducere autoritar, orientat spre rezultate, unde primarul mai mult mizează pe puterea dată de lege și știe tot și face tot sau stilul de conducere „country” (orientat spre cetățeni). Primarul este foarte apropiat de oameni, face pomeni electorale, mai tot timpul se plânge că altcineva e de vină pentru situația din localitate (consiliul local, guvernul sau consiliul județean) și mereu povestește ce ar face și câte ar face dacă ar avea bani. Pentru localitățile mici aceste stiluri au priză la oamenii cu pregătire medie sau puțină managerială ce sunt majoritari, deci, șansele de realegere a primarului sunt mari (primăriile comunelor Agigea, Tuzla, Poarta Albă). Aici funcționează mentalitatea populară:

- săracul ar face, dar nu i se dă, mi-a zis el;
- ce dacă vine altul, face mai mult, ăsta măcar e sătul;

- lasă că-i băiat bun.

Stilul de conducere persuasiv sau participativ este cel care permite obținerea unor rezultate bune; acest fapt reiese din analiza avantajelor și dezavantajelor fiecărui stil în parte. Acesta se regăsește la primăriile unde primarii au studii superioare, cunoștințe și experiență elocventă în management și consiliu local nu agreează angajarea de manager de primărie (primăriile Techirghiol, Cernavoda, Mărășești).

Soluția pentru ameliorarea situației este constituirea unui corp profesional de înalți funcționari publici și manageri de primărie, plătiți de la stat pentru a avea venituri decente ce să le permită implicarea deplină și să micșoreze tentațiile de fraudă, iar primarii să-și poată numi un manager de primărie pe perioada mandatului.

În România, cu sprijinul Institutului Național de Administrație, a început formarea acestora, dar legislația în această direcție nu a fost finalizată. Administrația publică locală a orașului Techirghiol la acest indicator se prezintă astfel.

Având în vedere necesitatea de evaluare operativă a performanțelor managementului în administrația publică locală (APL), autorii propun aplicarea unor indicatori de bun simț, care reflectă întocmai volumul și calitatea muncii primarului în teritoriu, printre care pot fi menționați:

- kilometri de rețea de apă, de canalizare executați;
- numărul de străzi asfaltate;
- kilometri rețele de gaz instalate ș.a.

Dacă am utiliza acești indicatori, ar trebui ca unii primari să nu mai fie aleși, însă acest lucru nu se întâmplă.

Cel mai elocvent exemplu ar fi cazul primăriei orașului Techirghiol, unde un primar a deținut această funcție timp de 14 ani, din anul 1990 până în anul 2004, iar din analiza SWOT efectuată s-a vădit clar managementul dezastruos aplicat de acesta datorită lipsei pregătirii adecvate și nerecunoașterea importanței specialiștilor în domeniu. Menținerea funcției atâta timp, în viziunea autorului, a fost posibilă datorită aplicării *stilului de conducere «country»* cu cetățenii și celui dictatorial în primărie. La aceasta s-a adăugat lipsa informării corecte ce a dus la absența la vot a cetățenilor, facilitării de avantaje pentru oamenii potenți din oraș ce au sprijinit financiar campania dezinformând populația și lipsa reacției adecvate a autorităților statului.

În anul 2005, au avut loc alegeri anticipate, deoarece primarul ales în 2004 a demisionat, acesta nereușind să redreseze situația financiară a organizației, deși 51% din membri consiliului local și ai consiliului județean erau din același partid cu el.

Având în vedere cele expuse mai sus, autorii propun pentru evaluarea performanțelor organelor APL următorii indicatori de evaluare a performanțelor [4, p.272-275].:

1. Rata de creștere a veniturilor din sursele proprii ale primăriei în bugetul local (la capitolul venituri și cheltuieli)

E de menționat faptul ca în perioada analizată nu au fost mărite taxele și impozitele locale, cu excepția indexării acestora la gradul de inflație din această perioadă, care în medie constituia 7% anuale, iar singurul nou impozit a fost cel pe terenul agricol introdus prin lege în 2007.

Creșterea veniturilor la capitolul impozitului pe terenul agricol a fost de 300 mii lei/an.

Analizând veniturile din taxe și impozite pentru anii 2005-2008, se constată o creștere sănătoasă, având la bază colectarea corectă a taxei de habitat prin trecerea ei pe rolul fiscal ca taxă nu ca serviciu prestat; lărgirea bazei fiscale prin vânzarea a

20% din terenul rezervă; impozitul pe terenul agricol. Acestea schematic sunt prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1. Rata de creștere a veniturilor din surse proprii la bugetul local nivelul I, or.Techirghiol

Nr crt.	Indicatorii economici	2005	2006	2007	2008
1.	Impozite și taxe locale (<i>mii lei</i>)	1400	1580	2500	2600
2.	Rata de creștere a impozitelor și taxelor locale, %	-	112,9	158,2	185,7
3.	Impozite și taxe noi (<i>mii lei</i>)	-	-	300	300
4.	Rata de creștere a inflației, %	108,6	104,9	106,6	-
5.	Rata de creștere a inflației cumulată, %	108,6	113,9	121,4	-
6.	Creșterea reală a impozitelor și taxelor locale (<i>ori</i>)	-	1,04	1,4	1,36

Sursa: elaborat de autor

Formule de calcul:

$$RCIT_{an} = [IT_{an} / IT_{2004}] \times 100$$

$$RRCIT_{an} = [(IT_{an} - IT_{noi}) / (IT_{2004} \times RCIC_{an-1})] \times 100$$

S-au folosit următoarele prescurtări:

- RCIT – rata de creștere a impozitelor și taxelor;
- IT – impozite și taxe;
- RCIC – rata de creștere a inflației cumulată;
- RRCIT - rata reală de creștere a impozitelor și taxelor.

Creșterea reală a impozitelor și taxelor locale, permite să evaluăm gradul de largire a bazei de impozitare în condițiile menținerii creanțelor la un nivel constant.

O analiză a datelor prezentate evidențiază largirea bazei de impozitare cu 187% în perioada de mandat numai prin impozitul pe terenul vândut, la care în următorii ani se va adăuga impozitul pe clădirile ce se vor construi cu valoare de cca 10 ori mai mare și eventuale taxe pe activitățile turistice ce se vor dezvolta.

Toate aceste s-au realizat cu utilizarea a numai 20% din potențialul existent, de teren și fructificarea la maxim a oportunităților.

2. Rata de creștere a bugetului consolidat la capitolele de venituri și cheltuieli

Acest indicator permite să evaluăm activitatea primarului atât ca manager, dar și ca om politic ce trebuie să atragă resurse financiare externe de la guvern și de la consiliul județean. Referitor la evoluția bugetului consolidat de venituri și cheltuieli al orașului Techirghiol, situația se prezintă astfel:

Tabelul 2. Rata de creștere a bugetului consolidat de nivelul I, or.Techirghiol

Perioada luată în studiu	Bugetul consolidat la capitolul Venituri și Cheltuieli, <i>mii lei (BV)</i>	Rata de creștere a Bugetului (RCB), %	Defalcările din bugetele locale nivelul II sau central și sume atrase prin HG (DBC), <i>mii lei</i>
2005	4500	-	2227,5
2006	4850	108	2742,5
2007	14500	322	4029,8
2008	17650	392	3929,8

Sursa: elaborat de autor

Formulele utilizate sunt:

$$RCB = BV_{an} \times 100 / BV_{2005};$$

$$PDBC = DBC_{an} \times 100 / BV_{an};$$

$$RCDBC = DBC_{an} \times 100 / DBC_{2005};$$

unde:

- BV = bugetul consolidat la capitolul Venituri și Cheltuieli;

- DBC = defalcările din bugetele locale, nivelul II, sau central și sume atrase prin HG;
- PDBC = ponderea defalcărilor din bugetele locale, nivelul II, sau central și sume atrase prin HG;
- RCDBC = rata de creștere a defalcărilor din bugetele locale, nivelul II, sau central și sume atrase prin HG.

Compararea ambelor tempouri arată că rata de creștere a bugetului este mai mare decât tempoul de creștere a defalcărilor din bugetele locale II sau centrale, desprinzându-se astfel următoarele concluzii:

- managementul aplicat în cadrul primăriei este unul performant, ducând la o rată de creștere a BVC în perioada mandatului impresionantă;
- gradul de autonomie locală al UAT [3, p.274], a crescut considerabil prin creșterea semnificativă a aportului veniturilor proprii la BVC;
- nu s-a neglijat atragerea de resurse financiare din bugetele locale, nivelul II, sau central.

3. Gradul de eficiență al utilizării resurselor investiționale

În perioada de integrare a României în UE, APL are posibilitatea de a valorifica investițiile străine revenite din diferite structuri europene, de aceea, în opinia autorului, acest parametru este foarte important în evaluarea performanțelor APL. Acesta indică dacă studiile de fezabilitate și proiectele au fost bine făcute și dacă s-au făcut licitații deschise fără încredințări mascate sau la limita legii.

Acest indicator evidențiază dacă s-a reușit a se face economii prin utilizarea de bună credință a legislației în domeniu, Legii achizițiilor publice nr.34 din 2006, aplicându-se criteriul prețului cel mai mic. În viziunea autorului, acest indicator permite o corelare a stadiului realizării investiției cu plățile efectuate. Acest aspect este foarte important pentru a lua măsuri din timp referitoare la urgentarea lucrărilor, cât și la asigurarea finanțării.

Administrația publică locală a orașului *Techirghiol* la acest indicator se prezintă astfel (tabelul 3).

Tabelul 3. Gradul de utilizare a investițiilor anuale

Perioada	Sume alocate (SA) mii lei	Grad de realizare a investițiilor (GR), %	Sume utilizate (SU) mii lei	Gradul de eficiență (GE) < 1, > 1
2006	550	100	495	1,11
2007	3500	95	3250	1,03

Sursa: elaborat de autor

Formula de calcul este: $GE = (SA \times 100) / [SU \times (200 - GR)]$

unde:

- SA = sume alocate;
- GR = grad de realizare a investițiilor;
- SU = sume utilizate;
- GE = gradul de eficiență.

Analizând acest indicator în dinamică, se desprind următoarele concluzii:

- ✓ în cadrul primăriei *Techirghiol* studiile de fezabilitate și proiectele au fost bine făcute;
- ✓ investițiile programate și finanțate au fost executate în timpul alocat(perioada mandatului);
- ✓ licitațiile au fost transparente, iar ofertele obținute au condiționat prețuri mai mici decât cele estimate datorită concurenței.

4. Numărul de adrese/documente a căror soluționare nu a depășit termenul limită

Acest indicator are legătură directă cu gradul de satisfacere al cetățeanului de activitățile primarului în teritoriu. Situația primăriei Techirghiol este estimată mai jos.

Tabelul 4. Numărul de documente a căror soluționare a depășit termenul de 30 zile/lună/anul, 2007 (Techirghiol)

Lunile anului	Ianuarie	Februarie	Martie	Aprilie	Mai	Iunie	Iulie	August	Septembrie	Octombrie	Noiembrie	Decembrie
Total adrese	2211	2351	3112	3207	3570	3441	3613	2988	3201	3009	2301	2576
Adrese restante	25	15	24	19	12	17	22	28	13	11	12	15
Ponderea adreselor restante, %	1,1	0,6	0,7	0,6	0,33	0,5	0,6	0,9	0,4	0,4	0,5	0,6

După cum observăm din tabelul 4, în medie ponderea numărului de adrese restante în activitatea primăriei Techirghiol în anul 2007 a constituit în jur de 1%, ceea ce confirmă o situație bună în ce privește operativitatea soluționării documentelor curente, dar ea poate fi și îmbunătățită.

Analizând în detalii soluționarea problemelor pe compartimente și pe oameni, se desprind următoarele concluzii, și anume: cazul de dezinteres în care trebuie aplicate sancțiuni sau sarcini nedistribuite judicios. Acest indicator permite încadrarea în prevederile legislației în domeniu anume a Legii nr.544 din 2001 “Privind liberul acces la informațiile de interes public”, publicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 663 din 23/10/2001 și Ordonanța nr.27 din 30.01.2002 “Privind reglementarea activității de soluționare a petițiilor”, Monitorul Oficial, Partea I, nr. 84 din 01/02/2002.

5. Gradul de transparență în efectuare a procedurilor manageriale

Acest indicator permite să apreciem facilitatea accesului la informație pentru primărie.

Așadar, efectuarea audiențelor în timpul alocat indică dacă managerul a estimat corect numărul de probleme și dacă reușește să explice și să convingă într-un timp rezonabil fiecare pretendent asupra soluțiilor pentru situația semnalată. Referitor la acest indicator, timpul alocat acestei activități a fost de 2 ore săptămânal. La începutul mandatului, în 2005, durata audiențelor era de 5 ore, deci, era o problemă referitoare la modul în care funcționarii primăriei răspundeau la doleanțele cetățenilor. Aplicarea principiilor noului management, utilizarea instrumentelor acestuia, stabilirea și implementarea strategiei adecvate a condus la faptul că în anul 2007 timpul pentru audiențe să fie limitat doar la 1,5 ore pe zi.

Tabelul 5. Gradul de transparență a procedurilor manageriale în autoritățile publice locale

Proceduri manageriale ale administrației publice locale	Da	Nu	Ponderea, %	Realizat, %
1. Efectuarea audiențelor în timpul alocat	x		10%	100
2. Actualizarea paginii WEB	x		10%	100
3. Întâlniri lunare cu tinerii din localitate	x		10%	50
4. Întâlniri lunare cu pensionarii	x		10%	100
4. Întocmirea scrisorilor cu prezentarea	x		20%	100

bugetului				
5. Întocmirea scrisorilor cu prezentarea Raportului anual de activitate	x		20%	100
6. Transmiterea prin TV/ AUDIO a ședințelor Consiliului		x	20%	0

Sursa: elaborat de autor

Întâlnirile cu tinerii și pensionarii au avantajul verificării feedbackului asupra acțiunilor primăriei referitor la două categorii importante de cetățeni atât numeric cât și ca impact asupra cetățenilor celorlalți. Este important ca aceste întâlniri să se facă în corelare cu realizarea celorlalți indicatori de evaluare a performanțelor APL: întocmirea scrisorilor; prezentarea bugetului local (la capitolul de venituri și cheltuieli) și Raportul anual de activitate, actualizarea paginii WEB, deoarece există tema de discuție indusă de manager. Gradul de realizare a acestui indicator este de 75%, iar din experiența în domeniu minimul acceptat este de 51%, 65% - reprezintă situația acceptabilă, 75% - reprezintă o situație bună, 85% - una foarte bună. Fiecare parametru are o pondere - funcție de importanță alocată. Dintre aceștia mai importanți sunt: efectuarea audiențelor în timpul alocat și estimarea corectă a numărului de probleme și răspunsuri mulțumitoare la acestea; întâlnirile cu tinerii și pensionarii ce permit informarea directă, preluarea problemelor și feedbackului. Ceilalți sunt un suport important pentru cei doi parametri prezentați detaliat de autori.

Urmărirea acestor indicatori de performanță denotă o imagine asupra situației reale în APL și confirmă necesitatea aplicării de corecturi în vederea atingerii parametrilor propuși.

Indicatori de performanță aplicați pentru APL a orașului **Techirghiol**, pot fi aplicați în aceeași măsură și în celelalte primării din România în baza datelor de lucru ce se găsesc în documentele financiar-contabile ale tuturor primăriilor.

Aplicabilitatea acestor indicatori de performanță în administrația publică locală este necesară și posibilă deoarece:

- fiind simpli în calcul, indicatorii propuși denotă o imagine clară asupra situației reale a managementului și performanțelor acestuia în APL, fiind simpli în calcul;
- indicatorii propuși stau la baza contractului încheiat cu managerul de primărie, care orientează spre un management performant al Primăriei;
- asigură interferența administrației centrale în activitățile administrației publice locale;
- asigură divizarea clară a sarcinilor între administrația centrală și locală ce confirmă cerințele Cartei Europene privind Exercițiul Autonom al Puterii Locale a Consiliului Europei;
- gradul de evaluare a autonomiei locale la fel este unul dintre cei mai importanți indicatori de evaluare a performanțelor managementului în APL în condițiile integrării;
- nu vin în contradicție cu distribuția atribuțiilor partenerilor individuali ai administrației publice locale la ambele niveluri (I-primăria și II-județul);
- veniturile încasate în procesul de executare a bugetului suplimentar la cele aprobate, precum și economiile de cheltuieli, cu excepția mijloacelor ce urmează a fi virate în conformitate cu Legea privind finanțele publice locale, rămân la dispoziția APL;
- realizează cerințele autonomiei locale, declarată în actele legale, în prezentul sistem de administrație locală al României și în contextul integrării în UE.

Bibliografie:

1. Legea administrației publice locale nr. 215/2001, publicată în Monitorul Oficial nr. 204/2001, cu completările și modificările ulterioare.
2. Datele statistice ale Consiliului Municipal Techirghiol, 2004-2007.

3. Androniceanu, A. Noutăți în managementul public. București, Editura Universitară, 2005, Ediția II-a. 320 p.
4. Gorobievski, S. Procesul bugetar și autonomia financiară a unităților administrativ-teritoriale în Republica Moldova. Sesiunea științifică Jubiliară "Reformele administrative și judiciare în perspectiva integrării europene". Sibiu (România), 21-22 mai 2004, p.270-283.
5. Gorobievski, S. Autonomia locală în Republica Moldova: privire comparată. Tezele conferinței Internaționale științifico-practice "Academia de Administrare Publică pentru o guvernare transparentă, responsabilă și democratică", Chișinău, AAP, 18 mai 2005, p.73-81.
6. Gorobievski, S.; Maximilian, S. Cuantificarea dezorganizării în activitățile economice. Revista „Economie și sociologie”, AȘM, Nr.2 2006, p.44-55.
7. Module ale Institutului Național de Administrație „Programul de formare specializată pentru ocuparea unei funcții corespunzătoare categoriei înalților funcționari publici, 2007 – 2008”.

Recenzent: Sv. Gorobievski, dr. conf. univ.

PARTICULARITĂȚI ȘI TENDINȚE ÎN APLICAREA TAXEI VAMALE LA UNELE CATEGORII DE MĂRFURI ÎN SCOPUL PROTECȚIEI PRODUCĂTORULUI AUTOHTON ȘI PIEȚEI INTERNE

Eduard FRUMUSACHI, doctor în economie
Viorel SÎRGHII, doctorand

Le droit de douane est un impôt prélevé sur une marchandise importée lors de son passage à la frontière.

În organizarea statului, vama este o instituție complexă care, pe lângă rolul ei primordial, fiscal, îndeplinește funcția de instrument de protecție a economiei naționale. Din punct de vedere economic, vama este regulatorul schimbului de mărfuri și produse ale unui stat cu terțe puteri, fiind organismul de reglementare a comerțului exterior. La fel, organele vamale contribuie la rezolvarea problemelor comerciale privind protecția producătorului autohton, pieței interne și stimularea dezvoltării economiei naționale. Toate aceste acțiuni sunt reglementate de legislația națională, precum și de tratatele la care RM este parte. Primordial în protecția producătorului autohton și pieței interne este impunerea mărfurilor importate cu taxă vamală, cotele căreia sunt stabilite de către Parlament. Taxele vamale sunt un impozit indirect care apar ca urmare a intervenției statului în comerțul internațional. Ceea ce se impune este valoarea în vamă a produselor care fac obiectul tranzacției externe. Cota de impunere, adică nivelul taxei vamale, este prevăzută prin lege. În Republica Moldova, aplicarea taxei vamale precum și cotele acesteia se reglementează prin Legea Cu privire la tariful vamal 1380 din 20.11.1997. Din momentul adoptării până în prezent, această lege a suferit un șir de modificări, îndeosebi la capitolul cotele taxei vamale.

Cu toate acestea, regula de bază de aplicare a taxei vamale a rămas aceeași. Această regulă, presupune tipul de aplicare și modul de stabilire a taxei vamale. În acest context, este necesar să menționăm că în Republica Moldova organele vamale aplică tipul de taxă vamală - ad valorem, calculată în procente față de valoarea în vamă a mărfii. Acest tip de aplicare a fost stabilit din momentul adoptării Legii cu privire la tariful vamal, dar pe parcursul aplicării acestei legi s-a recurs la tipul de taxă combinat (se îmbină tipul ad valorem și specific), acest tip de aplicare presupunând calcularea taxei vamale în procent stabilit plus calcularea în tariful stabilit.

De exemplu: poziția tarifară **0201 carne de bovină congelată** – 20% +200 euro/tona. Utilizarea tipului combinat a taxei vamale, în viziunea noastră, majorează eficiența de protecție a producătorului autohton și pieței interne. Politica promovată de către stat în problema protecției producătorului autohton se axează pe apărarea intereselor economice în formarea prețurilor la mărfurile produse în Republica

Moldova (concurența loială). Analiza pieței interne permite structurarea mărfurilor produse în Republica Moldova (produse pomilegimicule, produse agroalimentare, textile ș.a.), care și trebuie supuse unui tratament de protecție. Drept obiectiv al acestei mici analize evolutive am considerat aplicarea taxei vamale la unele grupuri de mărfuri agroalimentare în R.Moldova și tendințele privind această activitate. În primul rând, a fost necesar de a mări taxa vamală la unele produse de origine animalieră și vegetală, ceea ce a fost deja efectuat.

Tabelul 1. Tendințe în aplicarea taxei vamale (în %)

Poziția tarifară	Anii		
	2003	2005	2008
0207-0208 - carne, organe ...	20	30	20%+200 euro/t
0405 – unt și alte substanțe grase provenite din lapte; paste lactate pentru tartine	15	30	20%+500 euro/t
0409 – miere naturală	15	35	15
0603 – flori și boboci de flori, tăiate pentru buchete sau ornamente, proaspete, uscate, albite, vopsite, impregnate sau altfel preparate	15	30	15
0604 – frunze, ramuri și alte părți de plante, fără flori și boboci de flori, ierburi, mușchi și licheni pentru ornamente	15	30	15
0703 – ceapă	15	25	15
0704 – varză, conopidă	15	25	15
0706 – morcovi	15	25	15
0707 – castraveți (de la 01.05 până la 31.10).	10-15	25	10-15
0808 – mere	10	20	10-20
0809 – piersici	10	20	10-20
1512 – ulei de floarea-soarelui	15	25	15
1602 – preparate sau conserve din carne, organe sau sânge de păsări (0105):			
160231 – din curcan;	15	20	20
160232 – din păsări de specia galinacee;	15	20	20
160239 – altele.	15	20	20
de porcine:			
160241 – jamboane;	15	20	20
160242 – spete	15	20	20
2001 – legume, fructe și alte părți comestibile de plante, preparate sau conservate în acid acetic	15	20	20
2002 – tomate preparate sau conservate sau preparate altfel decât în oțet sau acid citric	15	20	20
2008 – fructe, sămburi și alte părți comestibile de plante, altfel preparate sau conservate	10	20	20
2102 – drojzii (active sau inactive); alte microorganisme monocelulare moarte (cu excepția vaccinurilor de la poziția 3002); prafuri de copt preparate	15	30	15

Sursa:

1. Legea pentru modificarea și completarea Legii Nr.1380-XIII di 20.11.1997 cu privire la tariful vamal, MO Nr.182-184 din 30.12.2002.
2. Legea pentru modificarea și completarea Legii Nr.1380-XIII din 20.11.1997 cu privire la tariful vamal, MO Nr.147-149 din 17.08.2004.
3. Legea pentru modificarea anexei nr.1 la Legea nr.1380-XIII din 20.11.1997 cu privire la tariful vamal nr.110-XVI din 16.05.2008 MO nr.107-109/421 din 20.06.2008.

În viziunea noastră, este binevenită și acceptată o astfel de tratare a politicii comerciale protecționiste. În tabelul 1, este redată evoluția cotelor taxei vamale la unele categorii de mărfuri. Observăm o ameliorare, în primul rând, a lucrurilor în vederea protecției unor ramuri de perspectivă a economiei naționale. Este bine argumentată mărirea taxei vamale la importul unor produse agroalimentare în anii 2004-2005 și micșorarea acestora în anul 2008, când s-a promovat importul acestor produse din lipsa lor pe piața autohtonă, cauza fiind seceta anului 2007. Putem constata faptul că statul, prin promovarea politicii de protejare a producătorului

autohton (stabilirea cotelor taxei vamale), acționează direct și asupra formării prețurilor pe piața internă. Considerăm că acest factor influențează asupra economiei Republicii Moldova în întregime.

Luând în considerație volumul crescând de import, propunem ca pentru stabilizarea pieței mărfurilor clasificate la pozițiile tarifare mai sus-menționate, cu condiția efectuării prealabile a analizei roadei autohtone pentru evitarea majorării prețurilor pe piața internă a mărfurilor date, a examina posibilitatea de majorare a cotelor taxelor vamale pentru perioada prezentă (octombrie 2009).

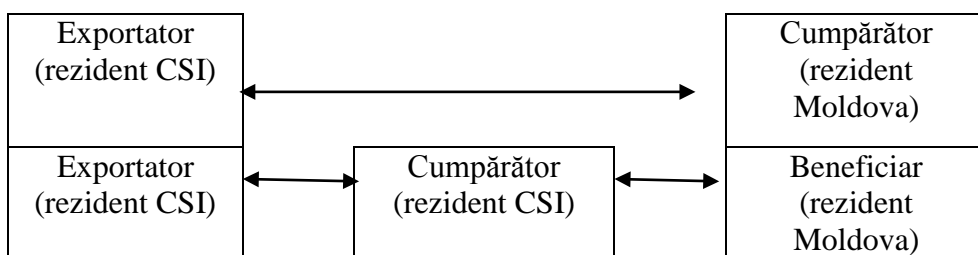
Aspectele de protejare a producătorului autohton și pieței interne prin aplicarea taxelor vamale le putem atribui la – **măsurile de protecție internă**.

Promovarea mărfurilor autohtone pe piețele internaționale este un criteriu de bază al dezvoltării economiei naționale. Considerăm că politica protejării mărfurilor autohtone, este binevenită și în acest caz. Liberalizarea comerțului, facilitățile acordate, influențează benefic asupra procesului de promovare a mărfurilor autohtone, prin prisma dezvoltării relațiilor economice externe. Unul dintre factorii de bază în domeniul relațiilor economice externe este obținerea reciprocă a preferințelor în achitarea taxei vamale la importul de mărfuri. Preferințele stabilite se reglementează de către regulile de acordare a originii mărfii. Aceste reguli se utilizează reciproc în țările care au semnat tratate de acordare a preferințelor la mărfurile importate.

Republica Moldova a semnat o serie de acorduri de comerț liber, care prevăd facilități reciproce la plata taxei vamale și stabilesc criteriile de origine a mărfurilor în limitele fiecărui acord în parte.

Acordul despre crearea zonei de comerț liber în cadrul CSI prevede facilități la plata taxei vamale la operațiunile de import–export din cadrul CSI. Taxa vamală nu se aplică la marfa importată și fabricată în una din țările CSI în baza certificatului de origine forma CT-1. Facilitatea la plata taxei vamale este condiționată de faptul că marfa trebuie să fie produsă și exportată din una din țările CSI, iar părțile contractante trebuie să fie rezidenți ai uneia din țările CSI.

Se recunoaște facilitatea la plata taxei vamale în cazul când marfa este fabricată și exportată din una din țările CSI și posedă certificat de origine forma CT-1:



La 19 decembrie 2006, la București, Republica Moldova a semnat Acordul de amendare și aderare la Acordul Central European de Comerț Liber (CEFTA). Acest acord prevede acordarea facilităților la achitarea taxei vamale la mărfurile importate cu prezentarea certificatului de tip - **EURO-1**.

În esență, acordurile internaționale de liber comerț semnate de către Republica Moldova fac posibilă promovarea mărfurilor autohtone pe piețele internaționale la capitolul concurență, preț etc.

Așadar, considerăm că am desemnat și criteriile politice de protejare a producătorului autohton prin – **măsuri externe**. Reieșind din cele expuse mai sus, conchidem următoarele: statul dispune de mecanisme efective ce se pot utiliza în procesul promovării politicii protecției producătorului autohton și a pieței interne a Republicii Moldova.

Recenzent: Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., prof. univ.

DIRECȚII DE PERFEȚIONARE ALE MANAGEMENTULUI COMUNICĂRII ÎN DOMENIUL FISCAL DIN ROMÂNIA

Mariana FORFOLEA, drd., ULIM

This paper studies mechanisms to compensate local government for the public provision of environmental services using the theory of optimal fiscal transfers in Romania. Especially, we analyzed the role of intergovernmental fiscal transfers in achieving the environmental goal. Simply assigning the functions at appropriate levels does not ensure optimal provision of environmental services. Optimality in resource allocation could be achieved by combining the assignment system with an appropriate compensation mechanism. Intergovernmental fiscal transfers would be a suitable mechanism for compensating the local governments and help in internalizing the spillover effects of providing environmental public goods. Illustrations are also provided for Romania.

Keywords: *Environmental services; Fiscal federalism; Spatial externalities; Environmental expenditure.*

Abordarea comunicării într-o strategie specifică relevă preocuparea serviciilor fiscale pentru modul în care administrația fiscală trebuie să se facă cunoscută, pentru atitudinea contribuabililor, dar și a propriilor angajați, față de instituție. E cunoscut că, în mod esențial, eficiența activității desfășurate de administrația fiscală este în strânsă dependență de modul în care contribuabilii percep Agenția Națională de Administrare Fiscală (ANAF) și de înțelegerea utilității, pentru societate, a rezultatelor acțiunilor. De activitatea și rezultatele obținute de ANAF depinde în mare măsura poziția bugetară (cât de mult putem finanța din nevoile de bani crescânde ale societății ?), starea mediului de afaceri (cât de bine asigurăm egalitatea contribuabililor în fața legii fiscale și, în consecință, o concurență corectă).

Activitatea de comunicare externă s-a materializat în ultimul deceniu într-o serie de acțiuni de popularizare a activității ANAF, în special a serviciilor și a asistenței – tot mai bune – oferite cetățenilor și de îmbunătățire treptată a imaginii instituției publice. Efortul de comunicare întreprins de ANAF în acești ani a fost mare: numeroase comunicate de presă, interviuri, apariții la televiziune, la radio, prezentarea rapoartelor anuale de performanță – cu un bilanț anual al activității și angajamente pentru anul următor. De asemenea în anul precedent s-a aplicat și practica rapoartelor de activitate trimestriale, făcute totdeauna publice; în luna mai a fost prezentată Strategia pe termen mediu 2010-2011, prin care ANAF, împreună cu celelalte două structuri (Autoritatea Națională a Vămirilor și Garda Financiară) își anunțau obiectivele strategice și programul implementării acestora. Aceasta ilustrează nu numai principiul de transparență adoptat, dar permite și controlul asupra modului în care se desfășoară activitatea, a eficienței cu care cheltuim banii publici, a gradului în care atingem obiectivele propuse.

Pentru a atinge nivelul maxim de performanță, trebuie să asigurăm ca cetățenii să fie bine serviți și, mai ales, că sunt bine și în timp util informați, pentru ca obligațiile lor fiscale să devină mai ușor de acceptat și de îndeplinit, pentru ca civismul lor fiscal să crească.

În ce privește comunicarea internă, investigațiile autorului confirmă că progresele nu au fost spectaculoase: procedeele aplicate sunt cele tradiționale, inerția și cutumele sunt încă privilegiate. Modernizarea cucerește mai greu

acest domeniu. Dar dorința de valorificare a potențialului uman de care se dispune și care a fost un sprijin de nădejde în acești ani, obiectivele care se propun în Strategia elaborată vor conduce la schimbări semnificative în domeniu.

Există o latură la fel de importantă a comunicării instituționale cum ar fi comunicarea externă care, s-a dezvoltat mult în special ca urmare a valoroaselor proiecte de asistență PHARE oferite de Uniunea Europeană, dar și ca efect al intrării României în spațiul comunitar. Aceste twinning-uri au permis cunoașterea și recunoșterea reciprocă a realizărilor din administrațiile fiscale română, pe de o parte, și administrațiile de referință - franceză, spaniolă, olandeză etc. Pe de alta parte, toate acestea fiind un profitabil schimb de experiență pentru noi. Comunicarea intracomunitară este un prețios instrument managerial de aplicare a politicilor comune de administrare fiscală, în special de combatere a fraudei. Racordarea la cerințele UE în domeniu este un obiectiv important și cotidian. Se resimt rezerve nevalorificate. Până la disciplina fiscală înregistrată de țările dezvoltate din UE este încă un drum anevoios de parcurs, dificultățile fiind de ambele părți – fisc și contribuabil. Se contează pe faptul că opțiunile României privind îmbunătățirea comunicării externe, interne și internaționale cristalizate în obiective strategice, un sprijin valoros în acest sens.

Comunicarea este un suport pentru îmbunătățirea relației ANAF cu contribuabilii și premisă pentru un mediu propice de lucru în cadrul Agenției. Modernizarea ANAF a implicat, în acești ani, o preocupare permanentă pentru extinderea și îmbunătățirea activității de comunicare externă. În cadrul administrației fiscale, comunicarea externă s-a desfășurat în două structuri organizatorice: una este cea a serviciilor prestate contribuabililor prin comunicarea asociată adecvată; cea de-a doua, în cadrul structurii de comunicare propriu-zise. Până în ultima perioadă, comunicarea externă de specialitate a fost desfășurată de nucleul de comunicare din sediul central și, în cadrul DGFP, de câte un reprezentant, nu întotdeauna specializat în acest domeniu și fără un statut bine definit. Din punct de vedere organizatoric, au fost noutăți semnificative, în consecință activitatea de comunicare a ANAF căpătând o identitate mai clară:

- în cadrul sediului central a fost creată Direcția de comunicare, relații publice și mass-media;
- la nivelul fiecărei DGFP au fost create câte 2 compartimente de specialitate – de relații publice și de presă.

În total, personalul implicat în acest domeniu este de cca 100 angajați (exclusiv angajații din zona serviciilor pentru contribuabili, implicați și ei în mare măsură în activități de comunicare ce acompaniază serviciile prestate).

În lipsa unei strategii de comunicare au fost elaborate cartele de comunicare – externă și internă puse la baza Strategiei de comunicare.

În ultimii ani numărul ziaristilor acreditați a fost de 150, din partea a 55 de redacții ale presei scrise centrale și locale, 21 agenții de presă, 13 posturi de radio și 14 posturi de televiziune. Serviciul de specialitate din administrația fiscală a redactat și difuzat către redacțiile mass-media un număr de 238 comunicate de presă și a organizat 9 conferințe de presă (noutățile legislative, colectarea veniturilor, TVA și accizele în tranzacțiile intracomunitare, comunicarea instituțională la nivel teritorial, lansarea unei

campanii de informare, de educație fiscală în licee etc.). La ANV au fost acreditați 112 ziariști și au fost transmise 237 comunicate de presă. Activitatea ANAF a fost subiect al unui număr de 2740 de articole în presa centrală, subiectele preferate fiind analize și anchete privind evaziunea fiscală, aplicarea taxelor și impozitelor etc. Din statisticile Agenției Naționale a Vamelor rezultă că autoritatea vamală a fost prezentată în 2151 articole, subiectul cel mai întâlnit fiind capturile realizate de lucrătorii vamali.

Practica prezentării activității desfășurate în anul 2009 prin popularizarea rapoartelor anuale de performanță este un element important ce ilustrează transparența ANAF: publicarea rezultatelor obținute comparativ cu angajamentele luate au consolidat interesul pentru aceste raportări și creșterea credibilității lor. Trimestrial, președintele ANAF face o dare de seamă publică privind rezultatele activității de administrare fiscală. Prezentarea Strategiei ANAF pe termen mediu a fost, de asemenea, un moment de referință pentru notorietatea și imaginea instituției. De asemenea, prezența ANAF pe posturile de radio și televiziune, în presă, este tot mai frecventă, prin interviurile și participarea la mese rotunde a președintelui, a unor persoane din conducerea agenției, a salariaților. S-a făcut un experiment cu lansarea unui chestionar la nivelul DGFP-urilor. Au fost completate de contribuabili peste 8800 de chestionare cu următoarele rezultate:

- motivul venirii la unitatea fiscală: depunerea unei declarații (40%), să obțină o informație (27%), să plătească impozitul (26%), să ia un formular (20%), restul motivelor, nesemnificative ca pondere, fiind efectuarea unei reclamații (2%), sau alt motiv (6%);

- aprecierea activității Administrației fiscale: „totul este bine” (43%), „se cer prea multe documente” (28%), „aștept prea mult” (14%), „trebuie să fac prea multe drumuri” (13%), „restul răspunsurilor fiind „orele de lucru cu publicul nu sunt potrivite” (7%) sau „nu știu” (9%);

- schimbările dorite în organizarea Administrației fiscale, răspunsurile s-au referit la reducerea numărului de formulare (45%), angajarea de mai mult personal (29%), deschiderea mai multor ghișee (18%), prelungirea programului de lucru cu publicul (5%), reducerea numărului de angajați (4%), „nu știu” (13%);

- dacă au primit răspuns la problema ridicată în ziua respectivă: (88%) au răspuns afirmativ, 13% au răspuns negativ, cu precizarea că vor primi răspuns până la sfârșitul zilei, în timp ce 7% au răspuns că trebuie să revină la fisc în altă zi pentru soluționarea problemei solicitate;

- aprecierea serviciilor oferite de personalul fiscal, majoritatea răspunsurilor a relevat faptul că au fost primite sfaturile solicitate (da - 75%), personalul este politicos (da - 68%), informațiile sunt într-un limbaj clar (da - 62%), ambianța este plăcută (da - 48%), rezolvarea problemelor la un singur ghișeu (da - 42%), încredere în personalul ANAF (da - 57%);

- așteptările pentru anul viitor în ceea ce privește calitatea serviciilor oferite de Administrația fiscală, 51% au răspuns că se așteaptă la o îmbunătățire a acesteia.

Rezultatele chestionarelor relevă faptul că standardele stabilite de contribuabili sunt înalte și că este necesară continuarea îmbunătățirii asistenței, a serviciilor și, în consecință, a comunicării asociate acestora pentru ca numărul celor mulțumiți și mai bine informați să crească

corespunzător. În ultima perioadă s-au adus unele ameliorări în cadrul comunicării interne, care devine în ultimul timp un subiect ce preocupă tot mai mult conducerea ANAF. Astfel, cu ocazia lansării Strategiei pe termen mediu și a lansării planului de performanță, a fost organizată o întâlnire la care au participat reprezentanți din teritoriu și angajați din Aparatul central.

Tot în această perioadă a fost înființat Consiliul Consultativ al ANAF, care se întrunește săptămânal sau ori de câte ori este necesar, pentru discutarea și soluționarea unor probleme legate de funcționarea internă a instituției. La aceste întâlniri pot participa, după caz, pe lângă persoanele cu funcții de conducere care intră în componența Consiliului și alte persoane cu funcții de conducere, precum și specialiști în problemele analizate și angajați ai structurii organizatorice în discuție. Comunicarea internațională a fost stimulată în special prin proiectele de twinning furnizate de Uniunea Europeană, vizite de lucru în țările respective, seminare TAIEX, IOTA, FISCALIS la care au participat salariații ANAF.

S-a dezvoltat, în special după aderarea României la UE, schimbul de informații și cooperarea administrativă cu statele comunitare. Având în vedere frecvența fraudei fiscale în domeniul TVA și accize, acestea au reprezentat cu predilecție obiectul informațiilor reciproce:

- ✓ cu privire la TVA, schimbul de informații electronic se realizează periodic și automat, iar activitățile de cooperare administrativă se desfășoară prin intermediul unor formulare standard dedicate solicitării de informații asupra unor contribuabili și tranzacții, a unor anchete administrative sau pentru comunicarea spontană de informații de interes fiscal pentru celalalt stat-membru;

- ✓ pentru accize este utilizată o bază de date comună a statelor-membre în care sunt incluși toți antrepozitarii, antrepozitele și operatorii înregistrați, precum și sistemele de alertă prealabile și verificare ulterioară a mișcării bunurilor accizabile, sisteme prin intermediul cărora se derulează activitățile de cooperare administrativă în domeniu.

Direcțiile de dezvoltare ale comunicării interne și externe și-au găsit materializare prin perfecționarea comunicării – semnul modernizării administrației fiscale.

În viziunea autorului, este absolut corectă **Misiunea** activității de comunicare desfășurată de ANAF atât în interiorul instituției, cât și în exteriorul acesteia, care constă în promovarea, în limitele competențelor instituției, conformarea voluntară a cetățenilor la declararea și plata obligațiilor lor fiscale. Reflectând modernizarea ANAF, dezvoltarea abilităților de comunicare ale instituției se urmărește, pentru îndeplinirea misiunii sale, promovarea unei relații de empatie atât externe (contribuabilii, mass-media, instituții publice și private etc.), cât și cu propriii angajați, premise importante pentru creșterea eficienței activității de administrare fiscală.

Astfel, ANAF își propune să fie o administrație apropiată de cetățeni și capabilă să îndeplinească sarcinile care i-au fost stabilite, la nivelul standardelor moderne, europene. Calitatea serviciilor prestate și a comunicării asociate este pârghia esențială care va permite ANAF să obțină gradul de conformare maxim posibil. În noul context european, recunoașterea instituțională devine un imperativ pentru agenția fiscală din România, care se

va confrunta nu doar cu contribuabilul român, ci și cu cel comunitar, iar activitatea instituției va trebui să se armonizeze cu cea din spațiul european și să răspundă și așteptărilor Uniunii Europene. În relația cu angajații, ANAF va menține caracterul participativ al managementului practicat prin crearea Consiliului Consultativ, va dezvolta comunicarea atât pe verticală, cât și pe orizontală, promovând cu predilecție dezvoltarea relațiilor interumane. Concomitent, va fi acordată atenția cuvenită valorizării profesionalismului și inițiativelor salariaților, în paralel cu o mai bună apărare a intereselor acestora, precum și acțiuni de sprijinire a obținerii de către aceștia a respectului social cuvenit.

Economia este în mișcare, sunt necesare măsuri de ajustare la cerințele timpului. Valorile noi adoptate de ANAF în domeniul comunicării sunt binevenite în acest context. Direcțiile de acțiune în domeniul comunicării instituționale implică îmbunătățirea comunicării externe, crearea unui cadru de dezvoltare și modernizare a comunicării interne, concomitent cu atenția cuvenită comunicării internaționale. ANAF a adoptat o serie de principii care îi guvernează activitatea în aceste domenii (fig.1):

- **Veridicitatea** – operarea cu fapte ce corespund realității;
- **Transparența** – instituția tinde să fie o entitate deschisă către publicul său intern și extern, respectarea dreptului omului de a fi informat;
- **Continuitatea** – implică desfășurarea neîntreruptă a comunicării instituționale;
- **Caracterul diferențiat** - abordarea selectivă a metodei/căii de comunicare, precum și diferențierea mesajelor. Astfel, s-a ținut cont de nevoile de informare ale grupurilor- țintă și mesajelor nediferențiate la care se adăuga mesaje construite în raport cu nevoile de informare ale fiecărui grup-țintă.
- **Coerența** - evitarea informațiilor contradictorii, paralele, în special, în comunicarea internă.

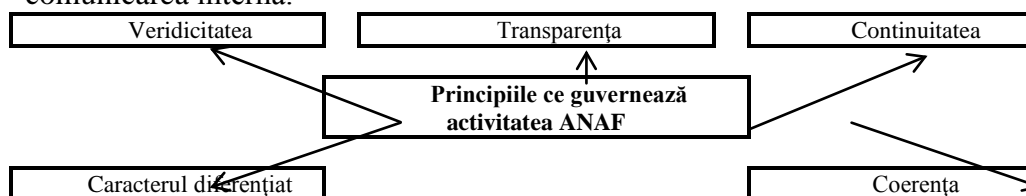


Fig.1. Principiile ce guvernează activitatea ANAF

Sursa: elaborată de autor

Aceste valori trebuie să se regăsească în orice activitate de comunicare pe care ANAF o desfășoară. Sunt principii care asigură calitatea informațiilor oferite și, în consecință, aceasta trebuie să permită administrației fiscale să realizeze obiectivele pe care și le propune, să-și îndeplinească mai bine misiunea. Direcțiile mari de dezvoltare ale comunicării instituționale se încadrează în orientările strategice promovate de Strategia pe termen mediu a ANAF. Aceste direcții de evoluție, vizează deopotrivă o atitudine mult îmbunătățită față de mediul extern al Agenției și schițarea unei politici de comunicare internă modernă ținând eficiența. Obiectivele strategice generale avute în vedere de ANAF în viitor reflectă următoarele direcții de acțiune:

- **accesul multiplu** al contribuabililor la informațiile generate/oferte de ANAF;

- **instrumentalizarea** adecvată a comunicării, respectiv utilizarea de metode, structuri, indicatori care să măsoare rezultatele: seminare, ședințe, întâlniri, negocieri, instruiți; conferințe, discursuri, prezentări, evenimente speciale (aniversarea instituției, sărbătorile oficiale sau ocazionale, sondaje de opinie); măsurarea rezultatelor;

-extinderea gamei de **instrumente și îmbunătățirea prezentării activității ANAF**: teleconferințe, buletine informative, broșuri, pliante, albume, raportul de activitate, panoul de anunțuri, foaia volantă etc.;

-implementarea **nevoilor de finalitate**: stabilirea unui plan pentru comunicare și a obiectivelor aferente;

-**informatizare** extinsă atât în relația cu contribuabilii, cât și în activitatea salariaților; accesul tuturor salariaților la Intranet și la mesageria electronică;

- **îmbunătățirea managementului documentelor** atât pe verticală, cât și pe orizontală;

- **o relație cu angajații superioară calitativ**, vizând valorizarea acestora și obținerea adeziunii lor la obiectivele instituției.

Analiza-diagnostic întreprinsă cu privire la poziția comunicării instituționale în ANAF, a rezultatelor obținute până în prezent și mai ales a domeniilor insuficient dezvoltate. Astfel, au fost stabilite ariile de activitate care trebuie îmbunătățite. Aceasta a condus la schițarea unor linii de evoluție și a obiectivelor strategice corespunzătoare pentru cele trei sectoare ale comunicării instituționale – internă, externă și internațională.

Comunicarea externă și perfecționarea educării fiscale a contribuabililor. Pentru o mai bună informare a contribuabililor, ANAF va dezvolta comunicarea cu aceștia, va populariza obligațiile și drepturile acestora fiind, în acest sens, esențială. Politica de comunicare externă sprijină semnificativ activitățile de prevenire a fraudei fiscale prin creșterea gradului de înțelegere și conștientizare a necesității plății impozitului, cu efect direct asupra creșterii gradului de conformare la declarare și plată. Deși deficitul de comunicare cu publicul s-a redus considerabil în ultimii ani, este necesară dezvoltarea în continuare a unei comunicări externe explicite și bine țintite, care să informeze corect și să invite, implicit, la civism fiscal.

Se propune un șir de linii de acțiune cum ar fi:

- Dezvoltarea Cartei drepturilor și obligațiilor contribuabililor pe timpul desfășurării inspecției fiscale. Carta este un sprijin pentru contribuabil și un semn de voință și promisiune a administrației fiscale de a-i respecta drepturile democratice, de a spori înțelegerea faptului că relația cu lucrătorii din administrația fiscală este una de tip nou – o relație de parteneriat – și va contribui la consolidarea percepției pozitive față de administrația fiscală și de intențiile acesteia.

- Difuzarea informațiilor privind legislația fiscală, formularistica fiscală, programele informatice de asistență, întrebări și răspunsuri frecvente prin utilizarea Portalului ANAF (pagina de asistență).

- Crearea și implementarea în cadrul portalului ANAF a paginii “Contul meu”, care să permită contribuabililor să-și verifice situația contului fiscal.

- Dezvoltarea Portalului pentru completarea și transmiterea la distanță a declarațiilor fiscale.

- Generalizarea, în întreaga țară, a asistenței de tip “țel verde”, linie de contact permanentă care să permită recepționarea acuzațiilor și a cazurilor de suspiciune de corupție.

- Extinderea ariei și accesibilității serviciilor oferite electronic, de tipul “info-chioșchiurilor” electronice, atât la nivel central, cât și local, la toate administrațiile fiscale locale.

- Editarea și difuzarea de pliante, broșuri, afișe.

- Stabilirea de programe de educare fiscală.

Se propun următorii **indicatori** de măsurare a rezultatelor acestei activități:

- ✓ numărul de vizitatori ai Portalului ANAF;

- ✓ numărul de declarații fiscale transmise la distanță;

- ✓ numărul de titluri de materiale informative tipărite sau afișate pe pagina de Internet.

O mai bună educare fiscală a viitorilor contribuabili este strict necesară. Comunicarea de natură pedagogică pe care ș-a propus-o ANAF pentru viitor trebuie să implice o împărțire a publicului pe segmente. Astfel, se vor putea concentra mai bine acțiunile și se va începe cu segmentul celor aflați la o vârstă apropiată. Este importantă înțelegerea de către aceștia că plata impozitului este o datorie națională și, în acest sens, trebuie evidențiată contrapartida la plata impozitelor – cheltuielile publice, în special cele sociale, precum și a consecințelor indisciplinei fiscale.

Unele măsuri în linii de acțiune: organizarea de cursuri de formare formatori în educația fiscală a adolescenților, cu ajutorul Direcției Școala de Finanțe Publice și Vamă, la care să participe angajații interesați; încheierea de protocoale de colaborare cu unele licee pe tema civismului fiscal.

Se propun următorii indicatori de evaluare a rezultatelor acestei activități:

- ✓ numărul de seminare;

- ✓ numărul de vizite/lecții în școli;

- ✓ numărul de vizite ale elevilor în administrații (nr. de elevi);

- ✓ numărul materialelor didactice în colaborare cu școlile;

- ✓ numărul chestionarelor/sondajelor, rezultatele acestora;

- ✓ numărul de accesări ale portalului educațional;

- ✓ numărul de personal didactic format pentru educare fiscală;

- ✓ numărul de cursuri (personal format) de formare a formatorilor în educația fiscală.

Informații fiscale gratuite, de calitate mai bună și la timp. Aceste măsuri le referă la cazurile frecvente când contribuabilii se adresează structurilor de asistență ale ANAF pentru probleme practice privind clarificarea legislației fiscale. Comunicarea, având ca subiect legislația fiscală, este o componentă esențială a activităților ANAF ce vizează civismul fiscal, deoarece asigură, la cerere (direct, poșta, mail, telefon), explicații pentru mai buna înțelegere, pentru evitarea erorilor în relația cu fiscalul.

Linii de acțiune: formarea profesională a personalului implicat în această activitate; soluționarea în termenul legal a solicitărilor de informații din partea contribuabililor; organizarea de campanii de informare; crearea unei baze de date cu cele mai frecvente întrebări, ordonate pe tematici, la care contribuabilii să aibă acces; dezvoltarea funcțiilor și a capacității Centrului de asistență prin telefon din București.

Pentru evaluarea performanțelor în această activitate se propun indicatorii:

- ✓ numărul mediu de zile/răspuns la adrese (întrebări) primite;
- ✓ numărul de zile de formare/angajat în domeniul asistenței, fiscalității;
- ✓ gradul de soluționare în termenul legal a adreselor;
- ✓ ponderea adreselor de la contribuabili nesoluționate la nivelul ANAF și retransmise la MEF;
- ✓ ponderea adreselor de la contribuabili soluționate în termenul legal.

Un contribuabil bine informat și la timp este un contribuabil potențial corect.

În misiunea Serviciului de comunicare și îmbunătățite întră îmbunătățirea calității informațiilor cu caracter general, iar direcțiile de acțiune sunt:

- redactarea și organizarea mai bună a informației pe portalul fiscal. Îmbunătățirea și adaptarea permanentă a canalelor de comunicare: portal, call center, materiale scrise, mass-media; broșuri, pliante;
- prezentarea informației – simplă, concisă, clară – determină calitatea acesteia;
- creșterea transparenței în legătură cu contribuabilii, asigurând în același timp confidențialitatea informațiilor cu caracter personal;
- elaborarea unei metodologii-cadru de comunicare externă;
- crearea posibilității de mobilizare rapidă a tuturor eșaloanelor de comunicare ale ANAF;
- mai bună adaptare la pretențiile publicului-receptor;
- ameliorarea calității serviciului nu produce toate efectele sale asupra comportamentului fiscal al contribuabililor, decât dacă acesta este pe deplin perceput de către contribuabili;
- elaborarea Cartei serviciilor – într-un limbaj clar și simplu, catalogul serviciilor prestate de ANAF, inclusiv telefoane de informare, birouri, pagina Web etc.;
- elaborarea broșurilor informative privind serviciile ANAF, în special pentru servicii noi;
- informațiile trebuie să urmărească fidel transmiterea mesajului instituțional;
- creșterea pregătirii profesionale a personalului ce face legătura ANAF-mediul extern;
- creșterea pertinentei informațiilor transmise.

Drept indicatori de măsurare a performanțelor în această activitate se propun:

- ✓ numărul de campanii referitoare la depunerea declarațiilor fiscale sau de informare asupra modificărilor legislative;
- ✓ numărul de comunicate în presa scrisă;
- ✓ numărul de titluri de materiale informative (broșuri, pliante, ghiduri etc.), tipărite sau afișate pe pagina de Internet;
- ✓ numărul de zile de formare/specializare/1 angajat în comunicare.

Mesajelor nediferențiate li se vor adăuga mesaje construite în raport cu nevoile de informare ale fiecărui grup-țintă, pentru a se realiza o adaptare la specificul și nevoile fiecărei categorii de contribuabili.

În construcția mesajelor se va ține cont de nevoile de informare ale grupurilor-țintă. Mesajele se vor elabora pe baza unor studii de specialitate,

de aici și importanța sporită ce trebuie acordată metodelor de cercetare a publicului.

Un element foarte important în creșterea notorietății și îmbunătățirea imaginii ANAF prin prisma percepției contribuabilului la adresa ANAF este esențială pentru atitudinea sa față de instituție, pentru modul în care acesta își respectă obligațiile fiscale. De aceea, mai buna cunoaștere și îmbunătățirea reputației administrației fiscale sunt o opțiune importantă în elaborarea politicii de comunicare externă.

Direcțiile prioritare de acțiune:

- ✓ colaborarea mai bună cu multiplicatorii de informații: mass-media, organisme profesionale, sindicate, patronate, fundații;
- ✓ consultarea mediului de afaceri;
- ✓ sesiuni de comunicare, întâlniri tematice în vederea cunoașterii și aplicării unitare a legislației fiscale; broșuri, pliante pentru transmiterea informațiilor către contribuabili;
- ✓ elaborarea unui plan de anchete. Interogarea contribuabililor asupra așteptărilor lor.

În acest caz se propun următorii indicatori de evaluare a rezultatelor activității:

- ponderea cetățenilor mulțumiți/care cunosc bine instituția în totalul celor intervievați;
- numărul de lansări publice ale rapoartelor de activitate;
- gradul de satisfacție al cetățeanului privind tratamentul primit din partea ANAF;
- așteptările privind serviciile pe care așteaptă să le primească din partea ANAF în vederea mai bune îndepliniri a obligațiilor;
- nivelul de cunoaștere a ANAF de către contribuabili;
- gradul de satisfacție cu privire la un serviciu recent introdus sau cu informațiile incluse pe pagina web a ANAF.

Pentru îndeplinirea cu succes a sarcinilor trasate o importanță majoră o are comunicarea internă. Activitatea angajaților reprezintă o condiție esențială pentru asigurarea îndeplinirii misiunii ANAF, de aceea preocuparea pentru comunicarea internă este tot mai prezentă în politica managerială a administrației fiscale. Comunicarea internă cuprinde comunicarea managerială (formală) și comunicarea la nivelul personalului (informală). Obiectivele urmărite de comunicarea internă sunt atât funcționale, cât și informative (cunoașterea activității instituției, a valorilor acesteia, cultivarea identității instituționale); de asemenea, este asociat și un obiectiv de formare a personalului. Orientarea majoră a administrației fiscale este atât spre îmbunătățirea comunicării descendente, de la manageri la salariați, cât și educarea personalului de a folosi mai mult instrumentele de comunicare internă.

Pentru crearea cadrului organizatoric necesar îmbunătățirii comunicării interne este necesară mai buna organizare a comunicării interne, de aceea va fi creat un cadru adecvat în interiorul unei structuri organizatorice cu preocupări în domeniu. Structura cea mai potrivită este cea de resurse umane care va prelua aceste sarcini. De asemenea, se va asigura o mai bună legătură cu personalul și informarea acestuia la un nivel calitativ superior metodelor

tradiționale (la care se va renunța parțial și numai treptat), prin extinderea informatizării etc.

Linii de acțiune: desemnarea structurii de resurse umane ca fiind responsabilă cu comunicarea internă și stabilirea responsabilităților acesteia în acest sens; desemnarea unui corespondent însărcinat cu comunicarea internă la nivelul structurilor teritoriale.

Aici se propun indicatorii de evaluare a rezultatelor: numărul de ore de pregătire în comunicarea internă/salariat desemnat cu această activitate.

Pentru conștientizarea și realizarea cu succes a obiectivelor stipulate este necesară informarea angajaților cu privire la realizările instituției și la obiectivele strategice. Așa cum un contribuabil mai bine informat este util administrației fiscale pentru succesul misiunii sale, tot așa și calitatea profesională a angajaților, gradul lor de cunoaștere a instituției, a mediului în care lucrează, a obiectivelor organizației din care fac parte, constituie o premisă importantă pentru creșterea eficienței activităților de administrare fiscală. În acest sens, ANAF face eforturi de comunicare adecvată, dezvoltând metode și instrumente moderne, mai bine țintite și mai convigătoare. Ideea de bază a acestui obiectiv este că toți salariații sunt importanți pentru ANAF, pentru că toți fac parte din aceeași echipă care depun eforturi pentru atingerea obiectivelor organizației și reușita depinde de fiecare dintre ei. Cunoașterea obiectivelor instituției de către salariați va face ca aceștia să se simtă mai angajați în realizarea lor.

Linii de acțiune: dezvoltarea comunicării asociate obiectivelor strategice, strategiei, planului anual de performanță; perfecționarea managerilor în ce privește comunicarea și mecanismele de receptare și de transmitere a informațiilor în cadrul ANAF; elaborarea unui ghid de comunicare internă (mijloace, tehnici de comunicare internă); accesul îmbunătățit la informațiile de specialitate prin Intranet; seminare anuale cu toți salariații: cu ocazia lansării strategiei și cu analizarea realizării obiectivelor strategice, a indicatorilor de performanță; transmiterea on-line a strategiei, raportului anual de performanță; pregătirea managerilor în domeniul comunicării interne.

În calitate de indicatori de evaluare a rezultatelor, autorul propune următorii: numărul salariaților cu acces la Intranet, ca pondere în totalul personalului; numărul de accesări Intranet/angajat.

O măsură nu mai puțin importantă este educarea adevăratei creșteri a salariaților față de instituție. Angajații trebuie să se simtă acceptați, respectați; trebuie încurajată munca în echipă; recunoașterea și motivarea muncii lor. Toate acestea au un impact semnificativ asupra respectului social de care trebuie să se bucure salariații ANAF. Este necesară crearea unei culturi organizaționale, deschisă și onestă, care să conducă la spargerea tiparelor rigide și inerțiale ale legăturilor interumane existente în prezent în ANAF, îmbunătățirea atitudinii față de schimbare.

Linii de acțiune:

- creșterea sentimentului de apartenență și de satisfacție a angajaților în cadrul instituției prin responsabilizare, valorificarea profesională și recunoașterea importanței fiecăruia în cadrul echipei; promovarea valorilor comune;

- adoptarea Statutului personalului din Agenția Națională de Administrare Fiscală;
- accesul larg la informație;
- dezvoltarea unei culturi referitoare la schimbare și a capacității de implicare;
- punerea în valoare a inițiativelor personalului;
- informarea angajaților cu privire la realizările de ansamblu, obiective (planul de performanță); cunoașterea instituției (misiune, organizare).

Indicatori de evaluare a rezultatelor: angajații sunt ambasadorii fideli, credibili și pozitivi ai ANAF:

- ✓ buletin lunar intern;
- ✓ numărul de cititori ai buletinului;
- ✓ sondaje de opinie;
- ✓ chestionare-rezultate;
- ✓ cursuri de comunicare pentru angajați;
- ✓ numărul de întruniri cu întreaga echipă;
- ✓ numărul de întâlniri informale cu salariații.

O mai bună legătură cu structurile teritoriale se poate realiza prin politica ANAF de punere în operă a liniilor de acțiune strategice pe termen mediu și realizarea obiectivelor de plan care se sprijină în mod esențial pe activitatea structurilor sale teritoriale (de la DGFP-urile de la nivelul județelor până la AFP din comune), pe efortul personalului.

De aceea, *preocuparea de a îmbunătăți legătura cu structurile din teritoriu* este un obiectiv strategic deosebit de important pentru administrația fiscală, condiție fără de care creșterea eficienței și mai buna îndeplinire a misiunii sale nu se pot realiza. Ca linii de acțiune ar fi îmbunătățirea canalelor și procedeele de comunicare, atât cele tradiționale, cât și, mai ales, cele moderne și punerea în valoare a inițiativelor locale.

Indicatori de evaluare a rezultatelor: materiale de popularizare transmise în teritoriu; seminare/instructaje comune; număr de întâlniri cu ocazii speciale: aniversarea instituției, lansarea Planului de performanță, analize; evidențierea contribuției acestora la îndeplinirea obiectivelor strategice; dezvoltarea comunicării indirecte: mail-uri, telefoane.

Activitatea de comunicare internațională desfășurată de ANAF în relația cu instituțiile omoloage din străinătate, în special din Uniunea Europeană, precum și cu alte organisme și organizații internaționale este o premisă importantă pentru rezultatele bune obținute de administrația fiscală românească în întreaga sa activitate, sub toate aspectele. Relația cu administrației de referință din Europa (Spania, Franța, Olanda) este o premisă importantă pentru modernizarea ANAF. În cadrul proiectelor de twinning, administrația fiscală românească a primit nu numai consultanță și finanțare pentru consolidarea reformei și modernizarea Agenției, dar vizitele în administrației din străinătate, precum și atelierile de lucru susținute de experții străini cu personalul ANAF (din Aparatul central și din teritoriu) sunt instrumente importante prin care au fost infuzate prețioase experiențe din domeniu. Reforma amplă operată de ANAF este în mare măsură rezultatul cooperării strânse cu administrații fiscale de succes din Uniunea Europeană.

Modelele preluate din alte țări și puse în practică în administrația fiscală românească cu ajutorul asistențelor asigurate prin proiectele de twinning au

contribuit la profunda schimbare a instituției. De asemenea, cunoașterea unor instituții străine omoloage a permis luarea unor decizii în ce privește opțiunile de politică pentru anii următori. Seminarele organizate cu ocazia proiectelor PHARE au avut o deschidere foarte largă, o tematică variată și utilitatea acestora pentru angajații din administrația fiscală a fost foarte mare. De asemenea, prin aceste legături, administrația fiscală românească se face cunoscută și apreciată. Eforturile ample desfășurate și rezultatele obținute sunt făcute publice cu toate ocaziile în care angajații fiscali intră în legătură cu omologii lor din străinătate. De exemplu, Strategia ANAF pe termen mediu a fost tradusă în limba engleză și popularizată cu ocazia unor delegații făcute în străinătate sau cu ocazia vizitelor primite de ANAF din partea instituțiilor europene. Comunicarea cu țările din UE are și un important aspect practic: informarea reciprocă permite o mai bună și timpurie depistare a cazurilor de fraudă intracomunitară.

Obiectivele strategice ale comunicării internaționale și îmbunătățirea percepției externe cu privire la administrația fiscală românească este foarte importantă. Reforma amplă operată de ANAF, realizările bune obținute în acești ani, sunt informații care, făcute cunoscute și în alte țări, pot contribui esențial la notorietatea instituției și, în consecință, la o îmbunătățire a colaborării cu instituțiile omoloage din străinătate. Direcțiile de acțiune s-ar înscrie în popularizarea realizărilor ANAF, a Strategiei pe termen mediu, înființarea unui Centru de excelență pe teme de fiscalitate.

Cunoașterea experienței altor țări, în special a celor care au administrații fiscale de referință, contribuie la aducerea în cadrul administrației fiscale românești a modelelor de lucru, de organizare, de decizie folosite în aceste țări, cresc eficiența activității de administrare a veniturilor bugetare, dinamizează și fiabilizează schimbarea în ansamblu. Se propun măsurile de acțiune: solicitarea unor proiecte de asistență, participări la seminarii comune, organizarea de ateliere de lucru în comun cu experți străini.

O comunicare mai bună în vederea combaterii fraudei intracomunitare, în special a fraudei la TVA. După aderarea României la UE, rolul comunicării internaționale, în special cu țările-membre, a căpătat o importanță specială cu atât mai mult cu cât Comisia europeană solicită din partea statelor membre ale UE o aplicare mai bine ținută și mai bine coordonată a regulilor antifraudă. Una dintre marile probleme ale fraudei intracomunitare este fraudă carusel – la TVA – care constă în cumpărarea fără taxe a unui produs dintr-o țară din afara UE, pentru a-l revinde ulterior în propria țară prin adăugarea de TVA, schema repetându-se de mai multe ori. Deși valorile nu sunt întotdeauna foarte mari, aceste cazuri sunt foarte frecvente și, prin urmare, sumele totale manevrate ajung la niveluri uriașe. Se propun măsurile de acțiune: creșterea vitezei și preciziei transmiterii de informații fiscale de la un stat la altul (evoluție pentru care Comisia Europeană insistă); dotarea autorității fiscale cu instrumente mai moderne și mai eficiente împotriva fraudei fiscale, în special a fraudei carusel.

Concluzii:

1. Comunicarea internă, externă și internațională sunt verigi ale aceluiași lanț. Armonizarea lor este o condiție a succesului comunicării, exprimă eficiența efortului comunicațional și se reflectă în buna îndeplinire a misiunii ANAF de colectare a veniturilor bugetare. În același timp, incoerența la unul

dintre cele trei niveluri poate prejudicia substanțial imaginea instituțională, de aceea există o preocupare permanent îndreptată asupra celor trei direcții de dezvoltare a comunicării, chiar dacă, conjunctural, atenția acordată unei forme sau alteia poate să fie diferită.

2. Comunicarea este un instrument managerial dificil și sensibil pentru că, pe de o parte, ANAF trebuie să înțeleagă că nu e ușor să schimbe comportamentele și percepțiile deseori negative la adresa fiscoșului și că efortul care trebuie făcut este unul de durată. Acesta trebuie să se realizeze nu numai din punct de vedere material, ci și, mai ales, din punct de vedere al comportamentului în relația cu contribuabilul, de înțelegere a faptului că, prin serviciile oferite, ANAF modelează, în mare măsură, atitudinea cetățeanului cu care colaborează, de înțelegere a faptului că nu costă nimic să fii politicos, prevenitor și, mai ales, corect.

3. Pe măsura ce contribuabilii sunt mai bine asistați și mai bine informați, se așteaptă din partea lor o mai bună acceptare a reglementărilor fiscale. Este, de fapt, condiția de bază pentru o activitate de administrare fiscală performantă.

4. Fiind un instrument managerial important în activitățile manageriale ale ANAF, toate formele și direcțiile de comunicare trebuie să fie orientate spre succes, deci, putând fi evaluate prin anumiți indicatori de evaluare a performanțelor acestora.

Bibliografie

1. Buchanan, James M. Debt and Taxes. The Collected Works of James M. Buchanan: Volume XIV (Hardback), 2009.
2. Chitoiu D. Strategia de comunicare. București: ANAF, 2007. 214 p.
3. Gorobievski S., Forfolea M. Administrarea fiscală în România în contextul integrării. *Conferința Internațională „Tehnologii Moderne, Restructurare, Calitate”*. Chișinău: UTM, mai 2007, p.194-198.
4. Gorobievski S., Forfolea M. Comunicarea externă – instrument al relațiilor cu publicul. *Conferința științifică anuală a doctoranzilor, masteranzilor și colaboratorilor*. Chișinău, UTM, 17 noiembrie 2009, p.244-246.
5. Forfolea M., Gorobievski S. Codul etic al inspectorului de control fiscal. *Conferința științifică anuală a doctoranzilor, masteranzilor și colaboratorilor UTM*, Chișinău, UTM, 16-17 noiembrie 2007, p.202-204.
6. Lăcrița, G. N. Fiscalitate – controverse și soluții. București: Irecson, 2007. p. 225-232.
7. Rotariu I. Comunicarea în campaniile electorale - 2000. *Caiet de seminar*. Ed. Universității „Lucian Blaga” BULB
8. Rus F. C. Relații publice și publicitate: metode de instrumente. București: Economica 2008, p.105-112.
9. Șerb S. Relații publice și comunicare. București: Teora, 2008
10. Șerbănescu A. Întrebarea: teorie și practică. Iași: Polirom, 2009.
11. Șerbănică D. Relații Publice. București: București: ASE, 2003, p. 55-68.
12. Slama-Cazacu T. Psiholingvistică-o știință a comunicării. București: Polirom, 2007, p. 215-230.
13. Stanciu V. Sisteme informatice de gestiune. București: ASE, 2008, p. 48-52.
14. Stanculescu G. Sisteme comparate de administrare publică europeană. București: Economica, 2009.
15. Stanton Hicki Comunicarea. București: Științifică și Tehnică, 1995.
16. Tanase I. Comunicare politică și integrare europeană. Cluj-Napoca: Risoprint, 2008. p. 68-75.
17. anaf. www.mfinante.ro,
18. www.customs.ro
19. www.milschool.ro
20. www.contabilul.ro/.../Comunicare-ANAF:-Noul-Formular-205.html

Recenzent: **Sv.Gorobievski**, dr. conf. univ.

MANAGEMENTUL PROIECTELOR – TENDINȚE ȘI PERSPECTIVE

Natalia BEREGA, masterandă, ULIM

Project management is a complex undertaking with many stages and processes. It should follow the full business lifecycle, from definition and justification of the project, through to delivering demonstrable benefits for the business. The project manager's skills are essential from the beginning. The defined approach and its business case will rely on a good understanding of the project process along with reliable estimating and carefully considered planning. Each project should have a proper definition, for example: objectives, budget, performance measures, accountabilities and timescale. It should follow well-defined project management processes, designed to ensure it stays on track to deliver optimum benefit. To have any degree of confidence in the outcome of a project you need to put in place the right people with the right combination of skills. They should work with the best practice processes and tools to make sure the project is properly defined and run. This needs to be in place before the work starts. Managementul proiectelor este considerat un instrument de planificare, coordonare, realizare și control al activităților complexe din proiectele industriale, comerciale, sociale, culturale și politice moderne.

Orice activitate modernă este privită ca un proiect modern, cu un caracter complex, care impune

o viziune nouă începând cu analiza necesităților proiectului și terminând cu reutilizarea eficientă a rezultatelor proiectului. Presiunile sistemului globalizat economic și politic concurențial al lumii industrializate, competitivitatea dintre producători, un respect mai mare pentru valoarea, respectiv bunăstarea celor care formează forța de muncă a proiectului și implicit pentru costul acestei forțe de muncă, au condus la dezvoltarea noilor tehnici de management de proiect. Primul care furnizează ceea ce clientul dorește este câștigător și va supraviețui în cadrul acestui sistem concurențial. Soluția constă în realizarea de proiecte performante cu un management de proiect performant. O afacere performantă înseamnă o investiție într-un proiect performant, cu activități previzibile și planificate. În acest caz, investiția trebuie făcută cu parteneri care au activități previzibile pe o piață previzibilă, cu evaluarea și minimizarea riscurilor.

Principala caracteristică definitorie a unui proiect este noutatea sa. Un proiect este un pas în necunoscut, pândit de riscuri și incertitudini. Nu există două proiecte perfect identice și chiar un proiect care se repetă va fi de fiecare dată diferit într-unul sau mai multe din aspectele sale comerciale, administrative, sociale, politice sau fizice. Proiectul are drept caracteristică o acțiune unică, specifică și nouă, compusă dintr-o succesiune logică de activități componente cu caracter inovațional de natură diferită, realizate într-o manieră organizată metodic și progresiv, având puncte de plecare și puncte de finalizare bine definite, destinate pentru obținerea cu succes de noi rezultate complexe, necesare pentru satisfacerea unor obiective clar definite.

În toate domeniile anumite proiecte s-au dovedit a fi eșecuri grave și costisitoare. De aici a apărut necesitatea de a înțelege cum pot fi ameliorate cunoștințele și practica atunci când este vorba de conceperea sau dezvoltarea unui proiect.

Managementul proiectului are drept obiectiv realizarea unui produs/serviciu care să corespundă necesităților exprimate întrucât nu se poate produce orice pentru a vinde, nu se vinde decât ceea ce clientul/utilizatorul dorește. Managementul proiectului este un proces de planificare, organizare și control al etapelor și resurselor unui proiect cu scopul de a îndeplini un obiectiv bine definit care are în mod uzual restricții de timp, resurse și cost. Managementul proiectelor impune planificarea, organizarea, monitorizarea și controlul tuturor aspectelor unui proiect și motivarea tuturor celor implicați pentru a realiza în siguranță obiectivele proiectului, în limita timpului, costului și criteriilor de performanță stabilite. El conține totalitatea sarcinilor, tehnicilor și măsurilor care decurg din calitatea de leadership. O altă sursă definește *managementul* ca fiind știința organizării și conducerii organizațiilor pentru valorificarea eficientă a resurselor acestora în scopul oferirii de produse și servicii specifice.

Managementul proiectelor este știința managementului resurselor astfel, încât acestea să acopere în întregime realizarea unui proiect.

Resursele sunt rezerve, posibilități, surse, disponibilități, mijloace care pot fi valorificate la un moment dat. Resursele pot fi financiare, umane, materiale, intelectuale, energetice, de spațiu, de timp, de comunicare etc.

Managerul de proiect .

De managementul de proiect este cel mai des responsabil un manager de proiect. Acesta trebuie să asigure derularea proiectului în parametrii stabiliți, pentru a respecta condițiile contractuale stabilite de clienți sau de nevoia proiectului. Managerul de proiect trebuie să aibă calități exceptionale de lider, pentru a înțelege proiectul în integritatea sa, de la început pînă la sfârșit, de a conduce, a organiza, a coordona și a controla resursele și echipele de lucru.

Managerul de proiect trebuie să aibă abilități de comunicare interpersonală puternice, să fie familiarizat cu activitățile din fiecare secție sau departament și trebuie să posede cunoștințe generale despre tehnologia utilizată, cu excepția cazului în care proiectul este din domeniul cercetării și dezvoltării (C&D, sau R&D - Research & Development).

Managerul de proiect nu trebuie să se implice direct în activitățile tehnice, întrucât astfel ar înceta să mai fie manager, ci va deveni un simplu tehnician.

3 Activitățile de management al proiectului

Activitățile necesare pentru realizarea proiectelor sunt:

1. Analiza și stabilirea obiectivelor de proiect
2. Evaluarea și controlul riscurilor
3. Estimarea resurselor
4. Alocarea resurselor
5. Organizarea proiectului
6. Achiziționarea de resurse
7. Stabilirea sarcinilor
8. Conducerea activităților de proiect
9. Controlarea executării proiectului
10. Urmărirea și raportarea derulării proiectului
11. Analizarea rezultatelor
12. Definirea rezultatelor finale ale proiectului
13. Previzionarea tendințelor proiectului
14. Managementul calitatii
15. Managementul problemelor

4 Stabilirea tipului de organizarea a proiectului

Managerul de proiect trebuie să ia încă de la început o decizie fundamentală: ce tip de organizare va folosi pentru realizarea proiectului? Opțiunile pe care le are sunt două: organizarea piramidală sau organizarea matriceală.

A. Organizarea piramidală (Line and Staff Organization)

Organizarea piramidală este una formată dintr-un manager de vârf (manager general), care poate avea în subordine directă vicepreședinți și consilieri, la nivelurile inferioare găsim departamentele, secțiile, birourile etc. ce au în frunte manageri de producție, de marketing, de resurse umane, financiare etc. Managerii departamentali sunt în subordinea managerului general și au în subordinea lor alte persoane. Astfel se formează o piramidă ierarhică. Aici linia de autoritate este verticală, comenzile și cererea de informații merg în jos pe aceste linii de autoritate, rapoartele și informațiile mergând de jos în sus, și urcând prin filtrare.

În momentul în care se elaborează un proiect, managerilor de proiect li se dă o anumită autonomie de la modul obișnuit de „lanț al comenzii”, delegându-li-se autoritatea necesară pentru a realiza proiectul. Ei sunt în continuare subordonați

managementului superior, însă nu sunt întotdeauna controlați și au o autonomie de decizie mai mare decât a unui director de departament.

B. Organizarea matriceala (Matrix Organization)

Uneori proiectele complexe au nevoie de structuri inovative cum ar fi cea matriceală. Acest tip de organizare face ca specialiștii să răspundă în fața a doi șefi: managerul lor ierarhic și unul sau mai mulți manageri de proiect. Deși este afectată unitatea comenzii, din cauză că unii angajați trebuie să răspundă în fața a mai mulți superiori, acest tip de organizare a fost folosit cu succes deoarece pare a fi cea mai buna cale de a folosi aptitudinile profesionale ale angajaților la mai multe proiecte.

5. Planificarea proiectului

Etape de planificare a proiectului este fundamentală pentru realizarea cu succes a acestuia. Planificarea determină ceea ce trebuie realizat, de către cine, până când și cu ce, pentru a îndeplini toate cerințele pentru finalizarea proiectului în parametrii de timp, cost și calitate impuși.

Planificarea proiectului presupune elaborarea mai multor documente de management al proiectului. Printre documentele de baza menționăm:

- A - **Specificatia lucrării (SL - SOW)**;
- B - **Specificatiile de proiect (Project Specifications)**;
- C - **Jaloanele proiectului (Project Milestones)**;
- D - **Structura detaliată a activităților (SDA - WBS)**;
- E - **Structura detaliată organizațională (SDO - OBS)**;
- F - **Bugetul proiectului (Project Budget)**.

A. Specificația lucrării (SL - SOW - Statement of Work)

Prima dată managerul de proiect va oferi membrilor echipei de proiect **Specificatia lucrării** (Statement of Work - prescurtat SOW, tradus și prin „Declaratie de Lucru”, „Specificație de lucru” sau „Rezumat de lucru”).

Specificația lucrării conține toate elementele necesare pentru ca echipa să înțeleagă proiectul în ansamblul său. SL stă la baza Structurii detaliată a activităților (SDA).

Specificația lucrării (SL) poate cuprinde informații referitoare la:

- misiunea proiectului (Final Scope);
- obiective (Objectives);
- rolurile și responsabilitățile fiecărui membru al echipei de proiect;
- rezultatele finite ale proiectului (Deliverables);
- bugetul general de proiect
- organigrama generală a proiectului

B. Specificații de Proiect (Project Specifications)

Specificatiile de proiect trebuie enumerate separat pentru toate contribuțiile individuale la proiect. Acestea sunt utilizate pentru om/oră, echipament și materiale. Astfel clientul poate afla cum sunt cheltuiți banii alocați proiectului și dacă sunt vizate nivelurile corespunzătoare de performanță.

C. Jaloanele Proiectului (Project Milestones)

Jaloanele proiectului sunt etapele principale după care se poate cuantifica evoluția acestuia. Cel mai adesea, indică momentul de schimbare a unei etape, fie datorită reluării uneia sau mai multor etape precedente, fie ca urmare a demarării unei noi etape sau a încheierii proiectului.

D. Structura detaliată a activităților (SDA - WBS - Work Breakdown Structure)

Documentul intitulat Structura detaliată a activităților (SDA - WBS - Work Breakdown Structure, tradus uneori și prin „Structura de separare pe activități”, sau „Structura detaliată orientată pe activități”) împarte proiectul în elemente tot mai

mici, organizate ierarhic, ce trebuie finalizate într-o anumită ordine până la completarea proiectului.

SDA constituie instrumentul central de ordonare și comunicare în cadrul proiectului. Dacă este necesar, se pot realiza mai multe SDA în cadrul proiectului, prin împărțirea acestuia în funcție de activități principale, produse, obiective, funcțiuni, responsabilități, orientare geografică etc.

Dacă SDA se modifică, trebuie modificată și SDL.

SDA împarte proiectul în:

- pachete de lucrări (Work Packages) sarcini (Tasks);
- subsarcini (Subtasks) (dacă este nevoie).

Managerul de proiect utilizează SDA ca un cadru comun pentru integrarea întregului proiect. SDA stă de asemenea la baza Structurii detaliate organizaționale (SDO), planificării rețelei, costurilor, analizei riscurilor etc.

E. Structura detaliată organizațională (SDO - OBS - Organizational Breakdown Structure)

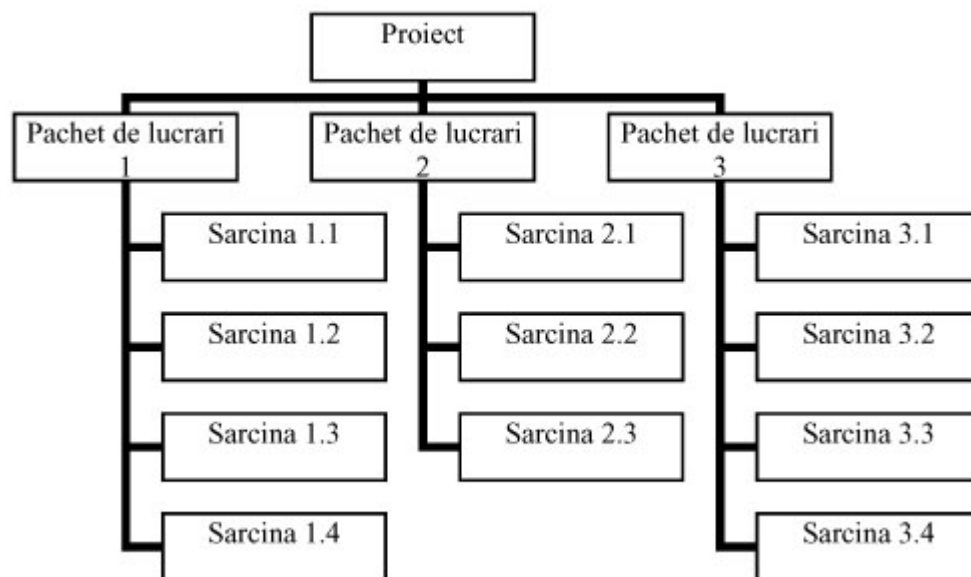
Structura detaliată organizațională (SDO - OBS - Organizational Breakdown Structure, tradus uneori și prin „Structura defalcării organizaționale”) cuprinde diviziunile funcționale ale organizației care sunt însărcinate să asigure susținerea proiectului, și organizațiile exterioare dacă acestea acordă, de asemenea, ajutor.

SDO poate fi foarte bine construită ca și o organigramă. În orice caz, SDO ajută managerii să privească proiectul din punctul de vedere al responsabilităților.

SDO nu este un document esențial pentru proiecte și poate fi valoros pentru proiectele mai complexe.

F. Bugetul Proiectului (Project Budget)

Bugetul proiectului este format din totalitatea veniturilor și cheltuielilor de proiect. Este bine ca acesta să fie corelat în totalitate cu Structura Detaliată a Activităților (SDA). Astfel se va putea realiza o programare a costurilor pe etapele proiectului.



Sursa: Glosar de termeni pentru Managementul Proiectelor,
<http://www.pmfforum.org/library/glossary>

6. Programarea de rețea (Network Scheduling)

Pentru planificarea proiectului, este nevoie de programarea de rețea. O programare de rețea defectuoasă ar conduce la pierderi de timp, nefolosirea resurselor și nerealizarea proiectului în limita de timp alocată.

Rețelele proiectului sunt compuse din „evenimente” (events) și „activități” (activities). **Evenimentul** este definit ca fiind punctul de începere sau finalizare a unui grup de activități. **Activitatea** este lucrarea cerută a fi executată de la un punct situat în timp (eveniment) la altul.

Grafic, **evenimentele** sunt, de regulă, reprezentate **prin cercuri**, iar **activitățile prin săgeți** de la un eveniment la altul. Un număr scris deasupra unei activități reprezintă, de obicei, o valoare a timpului - zile, săptămâni, luni, cerută pentru îndeplinirea activității.

Pentru a eficientiza procesul de programare, au fost elaborate diverse tehnici de programare:

- Diagrama PERT (Tehnica de Evaluare și Analiza a Programului), și
- Diagrama CPM (Metoda Drumului Critic);
- Diagrama Gantt (folosite alternativ sau ca o completare la PERT și CPM).

A. Diagrama PERT (PERT Chart - Tehnica de Evaluare și Analiza a Programului)

Diagrama PERT (PERT Chart) este un grafic de rețea (Network Diagram), deoarece arată legăturile dintre evenimente și activități (la fel ca și diagrama CPM, spre deosebire de diagrama Gantt).

PERT este „acronimul pentru Program Evaluation and Review Technique” - Tehnica de Evaluare și Analiză a Programului, tradus uneori defectuos prin „Evaluarea programului și tehnica de review” sau „Evaluarea de Program și Analiza Tehnică”.

Diagramele PERT au nevoie de estimarea a trei timpi:

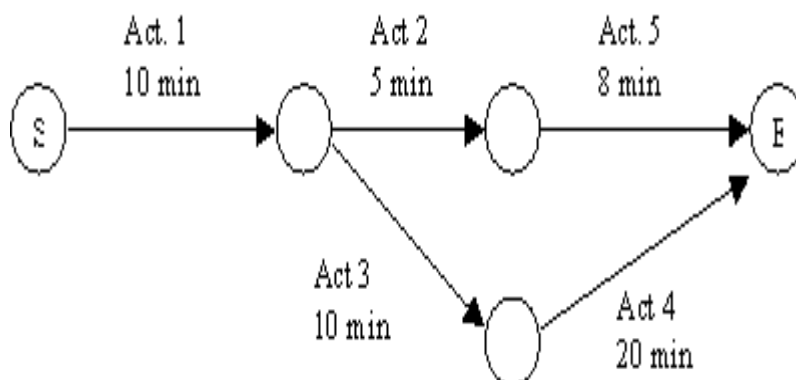
- cel mai optimist timp de finalizare (a);
- cel mai pesimist timp de finalizare (b);
- cel mai probabil timp de finalizare (m).

Perioada de timp prevăzută între evenimente se poate calcula după următoarea formulă:

$$te = [a+(4m)+b]/6, \text{ unde } te = \text{timpul prognozat.}$$

PERT este o metodă mai sofisticată decât celelalte și este utilă doar în cadrul proiectelor extrem de complexe, altfel pot apărea probleme de implementare.

Dacă Specificația Lucrării (SL - SOW) este modificată, trebuie modificată și diagrama PERT.



Sursa: Glosar de termeni pentru Managementul Proiectelor,
<http://www.pmforum.org/library/glossry>

B. Diagrama CPM (CPM Chart - Metoda Drumului Critic)

Diagrama CPM (CPM Chart) este, ca și diagrama PERT, un grafic de rețea (Network Diagram), deoarece arată legăturile dintre evenimente și activități (la fel ca și diagrama PERT, spre deosebire de diagrama Gantt).

Diagramele PERT și CPM au început a fi folosite în jurul anilor 1950 și 1960, și s-au extins ca și utilizare o dată cu dezvoltarea computerelor.

CPM este acronimul pentru „Critical Path Method”

Diferențele majore dintre PERT și CPM sunt:

1. Diagrama PERT necesită trei estimări de timp, iar diagrama CPM necesită o singură estimare de timp;
2. Diagrama PERT este folosită mai ales în proiectele de construcții, în timp ce diagrama CPM este folosită în proiectele de cercetare și dezvoltare (R&D);
3. Diagrama PERT tratează doar timpul, iar diagrama CPM include referințe legate de costuri și resurse disponibile;
4. Diagrama PERT necesită utilizarea computerului iar diagrama CPM este o tehnică manuală;
5. Diagrama PERT se calculează, de regulă, în zile, pe când diagrama CPM în săptămâni și luni.

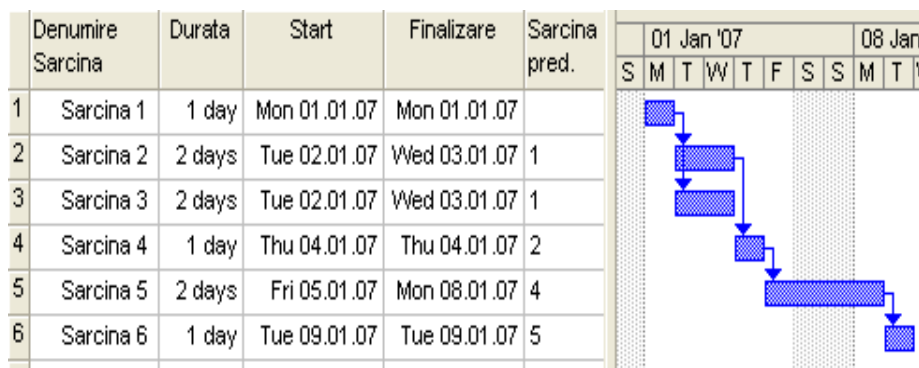
Dacă specificația lucrării (SL - SOW) este modificată, trebuie modificată și diagrama CPM.

C. Diagrama Gantt (Gantt Chart)

Diagrama Gantt (elaborată la începutul anilor 1900 și denumită după cel care a folosit pentru prima dată această procedură - Henry Gantt) este foarte ușor accesibilă și prezintă perioadele de început și încheiere, și durata activităților.

Diagrama Gantt nu este un grafic de rețea pentru că nu arată interdependența, legăturile dintre activități, ceea ce este esențial pentru înțelegerea și urmărirea proiectului (deoarece multe activități se desfășoară concomitent și deseori trebuie să preceadă activitățile ulterioare). Această interdependență poate fi observată în diagramele PERT sau CPM.

Dacă Specificația Lucrării (SL - SOW) este modificată, trebuie modificată și diagrama Gantt.



Sursa: Glosar de termeni pentru Managementul Proiectelor,
<http://www.pmforum.org/library/glossry>

Programe de calculator (software) de management al proiectelor

Proiectele mai complexe pot fi organizate cu ajutorul unor programe speciale de calculator cum ar fi Microsoft Project sau Primavera Project Planner, ACEProject, ActiveProject Project Management, LeadingProject, PlanWise Project Management, TargetProcess, Vertabase etc.

Bibliografie:

1. Ildiko FEKETE. *Managementul schimbării organizaționale*- Timișoara: Ed. Mirton, 2004.
2. Constanța - Nicoleta BODEA, Vasile BODEA, Iulian ÎNTORSUREANU. *Managementul proiectelor*. Editura INFOREC; București: 2000.
3. Harold KERZNER. *Project Management, A Systems*.
4. Approach to Planning, Sceduling and Controling, John Wiley & Sons Inc., New York, 1996.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ МЕНЕДЖЕРА – ВАЖНЕЙШИЙ КРИТЕРИЙ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Ольга БЛАГОРАЗУМНАЯ
д.э., конференциар, УЛИМ

In the crisis conditions a manager needs to resolve crisis situations. He needs to use more perfect ways of interactions with the personnel and needs to raise his professionalism.

Кризис в организации – это процесс изменения, разрушения сложившейся структуры связей, отношений, выходом из которого может стать либо заново сформированная структура связей, отношений, либо ликвидация предприятия [4, с.5].

Для разработки и реализации эффективной антикризисной программы необходимо избрать тип процесса изменения функционирования. Изменения в деятельности предприятия могут быть как количественными, так и качественными.

Теоретически допустимы 5 типов процессов изменений [4, с.68]:

1-й тип – рост или сокращение, количественные изменения без качественных трансформаций. Ситуация характеризуется спадом спроса и, соответственно, спадом производства в сугубо количественном аспекте. При этом не принимаются никакие качественные изменения в деятельности предприятия.

2-й тип изменений – устранение препятствий на пути уже протекающих процессов функционирования. Он применим, если предприятие "в принципе" рентабельно, но какие-то возникшие препятствия нарушили сложившееся функционирование и привели к убыткам. Устранение препятствий – традиционный метод хозяйственного регулирования, именуемый "латанием дыр", – способно на некоторое время восстановить рентабельность.

3-й тип изменений – эволюция, т.е. качественные изменения, происходящие без активного вмешательства управленцев, под влиянием тех естественных причин (творческой активности) или, наоборот, стереотипов, которые присущи данному коллективу.

4-й тип изменений – так называемые продуцированные изменения. При этом за счет энергичного управленческого вмешательства (принудительное воздействие со стороны руководства при активной позиции владельцев и привлечении консультантов-экспертов по различным вопросам) создаются новые структуры, перепрофилируется деятельность, закладываются новые нормативные основы и новые стереотипы (в частности, посредством интенсивного обучения персонала). Тем самым запускается новый процесс функционирования, эффективный в тех условиях, в которых он был спроектирован и запущен, который приемлем до тех пор, пока сохраняются эти условия.

5-й тип изменений – процесс развития, когда "ядро", инициирующее изменения, создается на добровольных началах внутри развивающейся организации и состоит из управленцев. Это не только руководители, но и управленцы в самом широком смысле – люди, желающие и имеющие возможность влиять на ситуацию в организации любым способом: убеждением, в том числе убеждением владельцев и руководителей,

авторитетом и т.д. Процесс развития организации требует особой организации и подбора кадров, с целью создания внутри развивающейся организации управленческого "ядра". Особенность такой группы состоит в том, что она не должна быть частью оргструктуры, но должна объединять на добровольных началах тех сотрудников, кому небезразлично состояние предприятия и кто способен реально осуществлять управленческие разработки и организовывать их внедрение. В составе группы должны быть люди, выполняющие особые роли, не совпадающие с их профессиональной направленностью: генератор идей, разработчик идей, выдвинутых генератором, методолог, аналитик, критик и др. Что касается профессионального состава, то желательно наличие специалистов по маркетингу, экономике, финансовому менеджменту, технологии производства.

Преобразование предприятия в условиях кризиса выдвинуло на первый план проблему эффективности деятельности менеджера и проблему управленческого профессионализма. Это, в свою очередь, поставило вопросы принципиального плана: что есть профессионализм управленца? Существуют ли инварианты профессионализма управленца? Какие уровни профессиональности можно выделить? Какие факторы обеспечивают переход с уровня на уровень?

Для выполнения своих сложных и ответственных функций, менеджеры должны обладать специальными знаниями и способностями использования их в повседневной работе. Основные требования к их профессиональной компетентности заключаются в следующем:

1. Понимание природы управленческого труда и процессов менеджмента в условиях кризиса.
2. Знание должностных и функциональных обязанностей менеджера, способов достижения целей и повышения эффективности работы организации.
3. Умение использовать современные информационные технологии и средства коммуникации, необходимые в управленческом процессе.
4. Владение искусством управления людскими ресурсами.
5. Владение искусством налаживания внешних связей.
6. Способность к самооценке, умение делать правильные выводы и непрерывно повышать квалификацию: знания и умения.

Помимо перечисленных требований, менеджер:

- должен уметь обосновывать и принимать решения в ситуациях, для которых характерна высокая динамичность и неопределенность;
- должен быть хорошо информирован по вопросам развития отрасли, к которой относится предприятие, и других отраслей;
- знать состояние исследований, техники, технологии, конкуренции, динамики спроса на продукцию и пр.;
- должен быть способен управлять ресурсами, планировать и прогнозировать работу предприятия, владеть способами повышения эффективности управления;
- знать методику проведения диагностики в кризисных ситуациях;
- владеть элементами антикризисного менеджмента.
- уметь использовать современную информацию, средства коммуникации и связи и пр.

Компания «Management Systems Consulting Corporation» в 1986 г. [2, с.31] разработала так называемую «Пирамиду развития менеджерских навыков» (рис.1). В ее 19 блоках навыков, расположенных на пяти «этажах», сконцентрированы все основные проблемы, премудрости и задачи менеджмента. Список этих навыков расположен именно в пирамиде. Идея, которую попытались выразить таким образом авторы, заключается в том, что

усвоение менеджерских навыков предполагает «наращивание» более сложных и комплексных умений над более простыми. Если вы усвоили навыки первого «этажа», именуемые базовыми и без которых, соответственно, осуществлять деятельность менеджера вообще невозможно, то вы уже пригодны для того, чтобы руководить небольшим подразделением в рамках организации.

Базовых навыков всего четыре, но лишь один из них — управление временем — направлен непосредственно на менеджера и сугубо технологичен. Три же остальных, что легко можно видеть, связаны с управлением людьми, построением эффективных отношений с окружающими. Причем, базовый навык №1 — это также делегирование ответственности, отказ от стремления брать решение всех вопросов на себя и ежеминутно демонстрировать другим, как это следует правильно делать.

Не менее важна для менеджера «межличностная эффективность», то есть умение общаться с людьми, решать возникающие вопросы без конфликтов, заинтересовывать, доходчиво и просто объяснять. Вместе с тем «эффективное оперативное лидерство» предполагает, что менеджер должен прекрасно знать тонкости работы своего подразделения и в случае необходимости суметь взять управление процессом на себя и вывести ситуацию из кризиса.

Практически столь же большой объем непосредственной работы с людьми отличается и на следующем, *втором «этаже»* пирамиды. И работа по подбору кадров, и их обучение текущим процессам (тренинг), и управление совещаниями и проектами, и даже организация повседневного контроля исполнения требуют высокоразвитых качеств и навыков (межличностной компетентности в общении). Тем не менее, менеджер этого уровня — это все еще менеджер среднего звена, и чтобы расти дальше, ему следует учиться новым качествам.

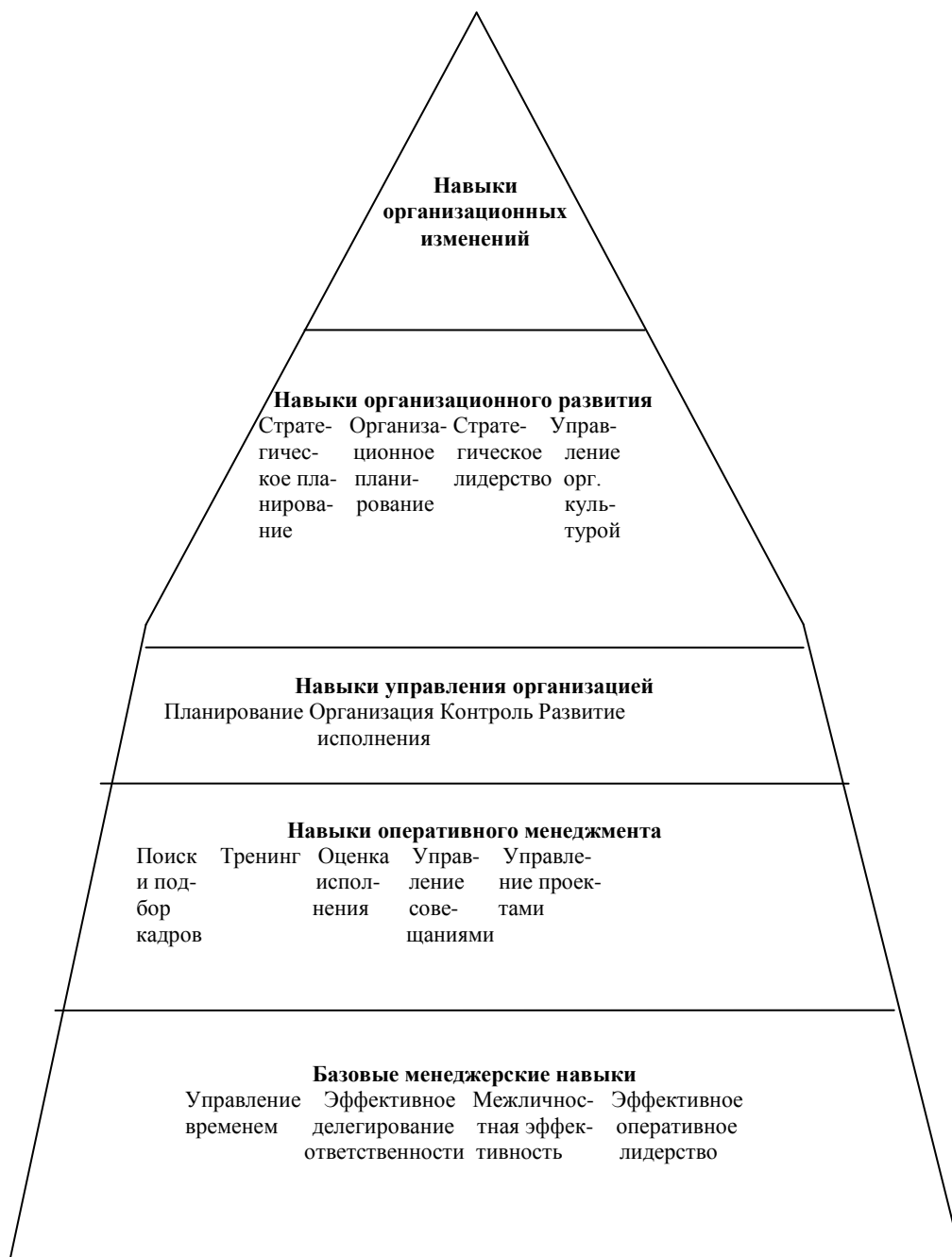


Рис. 1. Пирамида развития менеджерских навыков.
 Источник: [2, с.31]

Даже самый беглый взгляд на *третий и четвертый «этажи»* пирамиды позволяет заметить существенное отличие в формулировках – здесь они звучат более сухо и «бюрократично». И в этом есть свой особый смысл, поскольку суть большинства навыков, которые необходимо выработать менеджеру этого уровня, относится к эффективной работе с документами: это их подготовка, анализ, разработка. Это реальность – для кого-то приятная, для кого-то огорчительная. Для того чтобы стать менеджером высшего звена, необходимо учиться бюрократии. Умение работать с документами – одно из основных качеств высшего менеджмента.

Каждый новый пласт навыков в этой пирамиде надстраивается над предыдущим и предполагает их полную сохранность при переходе с «этажа на этаж». Если в документе вы будете видеть только текст, сухую информацию, то вы – неэффективный бюрократ; если же за строками отчетов и планов вы будете видеть процессы, происходящие с людьми и с организацией, вы – эффективный менеджер.

Наконец, остается *высший «этаж»* пирамиды: «навыки организационных изменений». Все, чему менеджер учился раньше, оказывается лишь предпосылкой для решения этой задачи, без которой развитие организации, а, следовательно и развитие бизнеса невозможно.

Когда речь идет о росте обычного менеджера, все просто и понятно: в рамках личной карьеры усваивать и совершенствовать навык за навыком, поднимаясь с этажа на этаж и, в конце концов, стремиться к усвоению высшего из них. Тогда крупнейшие фирмы будут стремиться перенимать такого специалиста друг у друга, предлагая все большую и большую цену. Такой специалист сможет выбрать для себя самое интересное из предложений, а если он уверен в себе и своих силах, то выберет из них самое трудное, с наименьшей надеждой на успех. Менеджер же, выросший из предпринимателя, владелец своего дела, должен осуществлять организационные изменения не тогда, когда он готов к этому, а тогда, когда от него этого требует ситуация. Но чтобы это сделать успешно, он должен согласовать изменения со сложившейся организационной культурой, стратегически спланировать их, проконтролировать имеющиеся ресурсы, организовать необходимые совещания, обучить и мотивировать людей, эффективно распределить время и т. д.

Что же будет с тем, кто не успел всерьез усвоить какой-либо из этих навыков? Приведем вместо ответа цитату из работы Р. Дафт: «Только вдумайтесь в следующие цифры. Каждый год более миллиона человек (в Соединенных Штатах) начинают какое-либо деловое предприятие. Статистика говорит, что к концу первого года работы по крайней мере 40% из них будут вынуждены закрыть свое дело. Через пять лет более 80 % из них – 800 000 – закроются. Но плохие новости на этом не заканчиваются: если вы являетесь владельцем малого предприятия, которое сумело выжить в течение этих пяти лет, не стоит вздыхать с облегчением. Потому что более 80% малых предприятий, которые смогли выжить в эти первые пять лет, закроются в следующие пять» [1, с. 212].

Автор считает необходимым обратить внимание менеджеров на следующие направления повышения качества их работы.

Время – важнейший ресурс для повышения эффективности. Время – самый ценный актив. На самом деле представление об эффективности труда есть всего лишь способ определить, насколько мудро инвестируется этот актив, насколько обоснованно тратится время. На эффективность влияют правительственные постановления, конкуренция, текущее состояние экономики и прочие факторы, лежащие вне сферы контроля. Но в распоряжении менеджера остается время – именно тот ресурс, контролируя который он может повысить свою личную эффективность.

Многие из тех менеджеров, кого ужаснула бы мысль растратить впустую личные средства или активы компании в форме оборудования, сырья, совершенно не задумываются о расходовании своего драгоценного времени на выполнение задач, которые вряд ли стоят хотя бы части потраченных на них дней, часов и минут. Для повышения эффективности следует выработать четкое понимание ценности времени: ваше время – это единственное время, которым вы располагаете.

Осознав ценность времени, менеджер сможет полнее сосредоточиться на том, что дает наибольшую отдачу. Такой подход позволит ему завершить больше дел, приносящих действительно высокую прибыль.

Отношение к планированию и постановке целей. Процесс постановки целей является самым действенным способом перейти к наиболее результативным вариантам использования времени. Постановка целей позволяет определить те задачи, выполнение которых является наиболее важным, наметить приоритеты и предпринять шаги, необходимые для достижения поставленных целей.

Отношение к другим людям. Вера в других, во многом определяемая верой в себя, очень важна для хороших отношений с окружающими людьми. А хорошие отношения с ними просто необходимы, так как конкуренция в современном деловом мире довольно сильна. Знание технических аспектов работы совершенно необходимо, чтобы добиться эффективности. Однако без умения ладить с людьми, что позволяет со всей полнотой реализовать техническую квалификацию, просто не обойтись: оно также требуется для достижения менеджером максимальной эффективности.

Отношение к внешним обстоятельствам. То, как люди в той или иной организации используют свое время и расходуют свою энергию, может определяться множеством не зависящих от данной организации обстоятельств. К ним можно, к примеру, отнести правительственные постановления, конкуренцию, смерть одного из ведущих членов рабочей группы или даже непредвиденный резкий скачок деловой конъюнктуры, требующий значительного повышения объемов производства. При этом отношение к обстоятельствам нередко оказывает большее влияние на эффективность, нежели сами эти обстоятельства.

Отношение к правилам. Необходимо постоянно искать новые, более совершенные пути достижения поставленных целей. Менеджеры, слепо приверженные конкретным правилам, процедурам и нормам, неэффективны. Современный быстро меняющийся и остроконкурентный рынок требует постоянного совершенствования существующих стратегий и методов.

Определение и использование видов деятельности с высокой отдачей. Соотношение затраченного времени и личной результативности определяется известным принципом Парето как 80/20. Вы получаете приблизительно 80 процентов результатов от решения всего 20 процентов от общего числа решаемых задач. Остальные 80 процентов задач приносят всего 20 процентов результатов. Значит, имеет смысл выявить в ежедневном распорядке дня самые результативные виды деятельности и посвятить больше времени этим видам деятельности с высокой отдачей – именно тем, которые приближают к достижению целей.

Исходная точка для определения эффективности. Повышение эффективности никогда не является результатом случая, а начинается с точного определения текущей эффективности. Повышение эффективности возможно только в том случае, если будет осознан ее смысл для каждого конкретного бизнеса. Научившись измерять эффективность, менеджер сможет в дальнейшем предпринимать продуманные и целенаправленные шаги с целью ее повышения.

Влияние информационных технологий на управление компанией. Влияние информационных технологий огромно, так как напрямую связано с повышением эффективности деятельности как каждого менеджера в отдельности, так и компании в целом. Это напрямую влияет на конкурентоспособность компании на сегодняшнем рынке. Использование компьютерных сетей, Интернета и интернет-технологий, кол-центры,

программные продукты сквозной автоматизации всех бизнес-процессов и т.д. – сегодня не просто вопрос лидерства и создания конкурентных преимуществ, но и выживания на рынке в ближайшем будущем.

Оптимальное принятие решение. Менеджеру в его успешной деятельности необходимы гибкость и смелость при решении тех или иных управленческих задач: он существует и действует в центре постоянно изменяющихся ситуаций. Менеджер с недостаточным уровнем компетентности будет осторожничать при решении проблем, а это приводит к запаздыванию в принятии управленческих решений и снижению эффективности управленческого воздействия.

Эффективность менеджмента в значительной мере обуславливается качеством принимаемых управленческих решений. Процесс управления нередко характеризуют как совокупность процедур по выработке, принятию управленческих решений и организации их исполнения. Управленческие решения, являясь продуктом управленческого труда, отражаются на всех сторонах деятельности фирм и, естественно, на их конечных результатах – прибыли.

Необходимо помнить, что управленческие решения являются первопричиной как процветания, так и убыточности фирм, их банкротства.

Степень овладения менеджерами технологией работы в условиях кризиса непосредственно отражается на экономическом, социальном, нравственно-психологическом состоянии работников предприятий.

В процессе разработки и принятия управленческих решений в условиях кризиса менеджер сталкивается с необходимостью проведения анализа существующих кризисных ситуаций, а также осуществления мероприятий, связанных с избеганием, удержанием кризиса или снижением степени его влияния на организацию.

Достичь качества в своей работе смогут лишь менеджеры профессионалы. В реальной обстановке правильно сориентировать менеджера могут только компетентность и профессионализм (мастерство): это поможет избрать правильный способ поведения и принять правильное управленческое решение.

Понятие профессиональной компетентности менеджера включает в себя следующие компоненты: *содержательно-оценочный, мотивационно-волевой, профессионально-личностный, социально-культурный и культурно-управленческий.*

Для менеджера профессиональная компетентность является важнейшим критерием качества управленческой деятельности и понимается нами как способность и готовность менеджера к управлению, основанные на профессионально значимых и личностных качествах. В связи с этим в настоящее время важным ресурсом становятся не столько специальные знания, сколько общая и управленческая культура, обеспечивающая личностное и профессиональное развитие специалиста.

Профессиональная компетентность – сложная, многоаспектная категория, позволяющая наиболее полно и всесторонне охарактеризовать работника-профессионала по поводу его знаний, умений, профессионального опыта, уровня и динамики развития психолого-профессиональных качеств. Менеджер компетентен в той степени, в какой выполняемая им работа отвечает требованиям, предъявляемым к конечному результату профессиональной деятельности.

Профессиональная компетентность определяется Петровской Л.А. как «интегральная характеристика деловых и личностных качеств специалиста, отражающая не только уровень знаний, умений, навыков, опыта, достаточного

для достижения целей профессиональной деятельности, но и социально-нравственную позицию личности» [3, с. 34].

В содержание профессиональной компетентности специалиста Петровская Л.А. включает следующие: практическая (специальная) компетентность, социальная, психологическая, информационная, коммуникативная, экологическая компетентность. При этом профессиональная компетентность основывается на владении специалистом культурными образцами, характерными для определенной человеческой деятельности, –на наличии профессиональной культуры.

Компонентом профессиональной компетентности менеджера является управленческая культура. Модель процесса формирования управленческой культуры менеджеров включает *концептуальную, образовательную и диагностическую* составляющие.

Сущность управленческой культуры менеджера – это культурологическая профессионально-личностная характеристика. Она включает:

- социальный опыт, выраженный в управленческих знаниях, приобретенных в теории и практике управления;
- опыт творческой управленческой деятельности, основанный на преобразовании действительности;
- опыт эмоционально-ценностного отношения в процессе управленческого взаимодействия на основе знаний норм управленческих отношений.

Управленческая культура, являясь составляющей профессиональной компетентности менеджера, представляет собой интегративное динамичное качество, развивающееся в процессе деятельности. Это качество необходимо использовать в работе с персоналом предприятия в условиях кризиса.

Без изменений внутри компании невозможны и внешние перемены, например – рывок в технологиях, выход в лидеры рынка, завоевание почетного места в списке успешных и прибыльных фирм. На некоторых предприятиях постоянные нововведения становятся частью корпоративной культуры; как правило, в таких организациях текучесть кадров возрастает именно в период снижения количества реализуемых изменений.

Боязнь перемен возникает из-за непонимания ситуации, либо от неумения выждать, или, что бывает особенно часто, при отсутствии достаточной информации о том, куда движется компания. Перемена становится для руководителя или специалиста проблемой, если он не видит цели своей деятельности, перестает отдавать себе отчет в необходимости изменений, не реагирует должным образом на происходящее, не желает меняться и не осознает необходимость этого, стремиться уклониться от перемен, убеждая себя, что они коснутся его в последнюю очередь. Изменения чаще всего дестабилизируют ситуацию в коллективе и заставляют менеджеров изыскивать новые методы руководства, в связи с чем возникает необходимость в конструктивном подходе к управлению самими переменами.

Если между управленцами нет единого понимания смысла перемен, они либо становятся группой “активного сопротивления” во главе с неформальным лидером, либо пассивной толпой, идущей к обозначенной вышестоящим руководством цели. Чем сильнее мотивированы менеджеры, тем они более способны создать сплоченную команду в своем подразделении.

Для руководителя любого уровня, даже если он является инициатором перемен, стресс во время реорганизации неизбежен. Сопротивление изменениям – это естественная реакция, возникающая всякий раз, когда они влекут за собой разрушение уже сложившихся стереотипов поведения. “Лихорадка испуга”, появившаяся у одного руководителя, передается другим и через них – остальному коллективу. Внутреннее сопротивление переменам

неизбежно, если управленец не владеет достаточной информацией о происходящем в компании, не в состоянии сделать выводы из сложившейся ситуации, соответственно не может прогнозировать будущие события; не способен или не желает осваивать новый стиль поведения на рабочем месте, боится “потерять лицо” в глазах руководства и коллег из-за своих неудачных действий, осознает, что в результате перемен может оказаться лишним, и опасается увольнения или уменьшения своего влияния на вышестоящих руководителей, и как результат – сокращения вознаграждения за свой труд.

Хороший менеджер – профессионал в ситуации реорганизации переживает и за своих подчиненных. Перемены обычно влекут перестройку структуры компании и штатного расписания, изменения в системе денежных выплат, перераспределение функциональных обязанностей сотрудников. Все это ставит начальника перед необходимостью объяснять подчиненным положение, успокаивать их и заинтересовывать настолько, чтобы они не искали новой работы. Случается, что распадаются сплоченные коллективы, в лояльности которых менеджеры компании были абсолютно уверены. Пока негативные изменения не коснулись конкретного работника, он может трудиться по принципу “надо – так надо”, но как только они затронут личные интересы, рассыплется вся выстроенная система мотивации.

Для поддержания сплоченности коллектива в первую очередь требуется сохранение команды менеджеров высшего звена и их эффективная мотивация. Для этого, прежде всего, необходима информированность руководителей о переменах, предполагающая проведение мероприятий разъяснительного характера, в ходе которых управленцы найдут ответы на все волнующие их вопросы, и у них сложится ясная картина того, как и какими средствами будут осуществляться изменения. В принятии решений должны участвовать все, кто будут осуществлять преобразования, включая рядовых исполнителей. Идеальный вариант – когда менеджер, досконально разобравшись в целях и способах осуществления перемен, лично проводит обсуждение с сотрудниками как индивидуально, так и с группами.

Управленческое влияние на коллектив и признание личных заслуг – основной аспект мотивации менеджеров при проведении глобальных изменений. Один из важнейших шагов во время перемен – повышение коммуникативной компетентности менеджеров. Даже в том случае, когда они достаточно профессиональны и заинтересованы в достижении поставленной цели, элементарная неспособность договориться может помешать им добиться успеха. Разногласия руководителей, обусловленные разными подходами к проблеме, опытом работы, управленческой компетенцией вполне разрешимы. Отсутствие единой для всех менеджеров терминологии может повлечь за собой такие сбои в работе, из-за которых руководству придется вернуться к стартовой точке и начать процесс изменения с поиска общих средств выражения. Генеральный директор или начальник отдела кадров должен еще в начале обсуждения изменений с руководителями уточнить, что означают употребляемые термины. Например, при обсуждении вопроса об уменьшении конкретных статей затрат все менеджеры должны подразумевать одни и те же статьи и точно знать, что подразумевается под их уменьшением в данном случае. В процессе проведения изменений управленческой структуры компании всем должно быть абсолютно ясно, какие именно бизнес-процессы затронет реорганизация, как будут выстроены отношения между новыми подразделениями и распределены функции ликвидированных отделов, в какой степени перемены затронут сотрудников.

Таким образом, в условиях кризиса к характеристикам профессионала-менеджера относится умение просчитывать потенциальные кризисы,

разрешать кризисные ситуации не только посредством применения новых управленческих и маркетинговых приемов – реорганизации производства, диверсификации, выхода на новые рынки, реструктуризации долгов, но и использования более совершенных способов взаимодействия с персоналом и внешней общественностью.

Библиография:

1. Дафт Р. Менеджмент. - СПб.: Питер, 2007.- 864 с.
2. Маркова А.К. Психология профессионализма. - М.: МАУП, 2003.- 223 с.
3. Петровская Л.А. Компетентность в общении. - М.: МГУ, 2002.- 162 с.
4. Чернявский А.Д. Антикризисное управление: учеб. пособие. - К.: МАУП, 2000.- 208с.

Recenzent: Natalia BURLACU, dr. hab., prof. univ.; ULIM

IMPORTUL DE GAZE NATURALE DIN RUSIA SI RELATIA GAZPROMULUI CU REPUBLICA MOLDOVA

Silvia SCORTESCU, doctorand, USM

The relation bitwhin rusia and moldova are to create new price for natural gas, and to motivate the monopolist gas ten der in the europe, like this rusia had maximal profits, moldova is like a victime for rusia, they have a power and try to be the energetic force on the earth, the rusia aspiration is to get with gasprom a influence uping the steps on the earth. gasprom is the motric force in the europe.

Care este explicatia enormelor presiuni exercitate asupra Moldovei in vederea majorarii pretului pentru gazul natural livrat? Este oare vorba de o relatie ordinara dintre doua parti contractuale, in care furnizorul-monopolist incearca sa-si maximizeze profiturile, iar consumatorul, fiind o parte contractuala slaba, cauta sa-si reduca cheltuielile? Sau poate ca majorarea pretului pentru furnizarea gazelor este o sanctiune economica pentru reorientarea geopolitica a Republicii Moldova din ultimii ani? Ori, poate ca Moldova este doar o "victima nevinovata" a aspiratiilor Rusiei de a se transforma in supraputere energetica (este un lucru evident ca Guvernul rus, fiind actionarul majoritar al Gazpromului, utilizeaza aceasta companie pentru proiectarea unei influente sporite la scara globala)?

In ceea ce urmeaza noi incercam in mod telegrafic sa analizam aceste trei ipoteze si sa tragem unele concluzii tentative pentru optiunile Moldovei in noul context energetic. In conditiile in care costurile de productie curenta sunt mai mult sau mai putin constante, cresterea preturilor pentru energie inseamna sporirea spectaculoasa a profiturilor incasate de producatori. Se stie ca tarile-consumatoare din CSI au beneficiat o lunga perioada de timp de gaze naturale livrate la preturi semnificativ mai joase decat cele din Europa Centrala si de Vest. In schimb, ele ofereau Rusiei loialitate geopolitica si/sau retele magistrale pentru tranzit. Astfel, decizia Gazpromului de a introduce tarife de piata in relatiile cu tarile din CSI are un sens economic evident: de ce concernul rus ar trebui sa mai sponsorizeze tarile vecine? Dimpotriva, exista mai multe motive sa nu o faca: 1) multe intreprinderi din tarile CSI (mai ales din industria grea) sunt concurente directe pentru cele din Rusia si continuarea subventionarii concurentilor prin intermediul unor preturi preferentiale la gaz ar fi o decizie economica ridicola; 2) sistemul de gazificare al Rusiei se afla intr-o stare deplorabila; 3) in ultimul deceniu investitiile Gazpromului in explorarea zacamintelor noi de extragere a gazelor au fost insuficiente.

Asadar, pozitia dura a Gazpromului in raport cu Moldova se inscrie in strategia mai ampla de "comercializare" a relatiilor companiei ruse cu toate fostele republici sovietice si de trecere de la preturi preferentiale la cele de piata. Chiar si aliatii fideli ai Rusiei, cum sunt Belarus sau Armenia, s-au vazut nevoiti sa se adapteze la noua politica a Gazpromului deja in 2006 sau vor trebui sa o faca in viitorul apropiat.

Este interesant ca Gazpromul manifesta doua abordari diferite in ceea ce priveste furnizarea gazelor si negocierea preturilor fata de clientii din Europa de Vest si CSI. Fata de ultimele se pot aplica variate instrumente de convingere, inclusiv sistarea furnizarii, in timp ce fata de clientii din Vest Gazpromul demonstreaza o corectitudine exemplara.

Dupa toate aparentele, in cazul Moldovei toate cele trei ipoteze sunt relevante. Evident, aceasta nu sporeste nicidecum optiunile Republicii Moldova, ci dimpotriva. Revenirea benevola in zona de influenta rusa (improbabila in anii apropiati) sau cedarea sistemului de distributie de gaze ar reprezenta doar niste "solutii" de scurta durata, dupa care in mod realist Moldova ar trebui sa se astepte la noi "oferte" de livrare.

Dupa cum demonstreaza tergiversarea actualelor negocieri, oferta de proiecte investitionale pe care Guvernul moldovenesc a facut-o concernului rus nu este una irefuzabila. Cu un spatiu de manevra foarte limitat, in cele din urma Republica Moldova va fi nevoita sa accepte preturi comparabile cu cele inaintate de Gazprom. Este important insa ca pe termen lung pretul sa fie calculat intr-o maniera transparenta si conform unei formule recunoscute de ambele parti, iar contractul sa fie semnat pe o perioada mai lunga de timp, pentru a reda un sentiment de stabilitate agentilor economici si consumatorilor privati.

Totodata, luata impreuna, "criza gazelor" si "criza vinului" demonstreaza cateva chestiuni extrem de importante:

Primo. Guvernantii si companiile din Moldova nu au insusit lectiile din trecut. Colapsul din 1998 a aratat pericolul dependentei exagerate de o singura piata de export. Din 1998 pana la 2006 structura exporturilor s-a schimbat in ritmuri insuficiente, iar calitatea acestora nu a fost imbunatatita.

Secundo. Dupa lunga euforie provocata de dependenta sentimentala fata de Rusia, Moldova azi nu dispune de o viziune strategica clara asupra asigurarii securitatii sale energetice pe termen lung. De fapt, un document strategic propriu-zis exista (Strategia energetica a Republicii Moldova pana in anul 2010), dar el a fost elaborat inca in 2000 si in mare masura este depasit de situatia curenta. Dar chiar si in acea strategie au fost prevazute o serie de actiuni care, pentru Guvern, raman inca la capitolul "restante":

- constructia unor noi magistrale pentru extinderea interconexiunilor cu tarile vecine;
construirea unor instalatii pentru stocarea gazului natural (in vederea asigurarii unor volume ce ar putea amortiza socurile ofertei);
- formarea unei pietei interne competitive a gazului;
- contorizarea la hotarele republicii a gazului transportat prin gazoductele magistrale;
- Terzo. Se observa deficiente serioase in procesul de luare a deciziilor in Republica Moldova. Noua strategie a Gazpromului pentru "strainatatea apropiata" a fost anuntata inca in 2004.

Dupa respingerea in 2003 a "memorandumului Kozak" era clar ca pentru Moldova inrautatirea relatiilor diplomatice cu Rusia va fi urmata si de probleme de ordin economic. Faptul ca guvernantii si producatorii au intrat totalmente nepregatiti in aceasta noua faza a relatiilor cu Federatia Rusa este de-a dreptul socant, restrictiile economice aplicate de autoritatile rusesti venind ca un fulger pe capul decidentilor din Moldova. Pana acum nu au fost evaluate costurile care le suporta si le vor suporta companiile moldovenesti si simplii cetateni, fara a mai vorbi de elaborarea unor masuri pentru atenuarea impactului economic negativ cauzat de animozitatile diplomatice cu Rusia.

In contextul dependentei energetice aceste deficiente se developeaza la maxim. Dupa cum am mentionat, piata de gaze este o piata foarte rigida si Republica

Moldova nu va fi în stare în viitorul apropiat să-și diversifice sursele de furnizare a gazelor. Moldova nu a profitat de perioada în care a beneficiat de prețuri mici la gaz pentru a reduce caracterul energofag al economiei, în primul rând prin restructurarea sistemului industrial și modernizarea infrastructurii.

1. Poziția de piață a concernului rus "Gazprom" este fortificată de specificul pieței globale de gaze naturale. Prețul gazului natural depinde direct de prețul global al petrolului, care este foarte sensibil nu doar la factorii de piață, dar și la evenimente politice. Gazele nu sunt atât de ușor transportabile ca petrolul, pentru aceasta fiind necesare sisteme vaste de gazoducte, construcția cărora este scumpă și durează mult timp. Mai mult decât atât, piața rusă de gaze este practic închisă pentru companii străine, iar Gazpromul deține monopolul asupra rețelelor de transportare a gazului pe întreg teritoriul Rusiei. De aceea, chiar și asemenea producători de gaze mai ieftine ca Turkmenistan sau Kazahstan depind în mare măsură de Gazprom deoarece singurele rute accesibile pentru ei tranzitează teritoriul Rusiei. Duma Federației Ruse a investit compania Gazprom și companiile-fiice ale acesteia cu drepturi exclusive asupra exportului.

2. De pildă, aceste presiuni a simțit Ucraina pro-vestică, dar și Belarusia pro-rusă. Gazprom prezintă atât interese politice cât și economice pentru aceste țări precum și cucerirea poziției de lider de asigurare cu gaze naturale pe aceste teritorii. După cum am menționat, piața de gaze este o piață foarte rigidă și Republica Moldova nu va fi în stare în viitorul apropiat să-și diversifice sursele de furnizare a gazelor.

Bibliografie:

1. Revista economică, ediția 142 din 10 ianuarie 2010
2. Surse internet: Sectorul energetic al Republicii Moldova, comentarii din ziarul Flux.

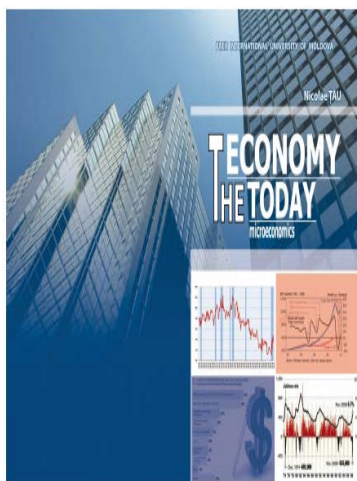
Recenzent: Alexandru GRIBINCEA, dr. hab., prof. univ.

III. RECENZII, PREZENTĂRI DE CĂRȚI

Nicolae ȚĂU

“The Economy Today, Microeconomics”.

-Chișinău: ULIM, 2010. -378 p.



La Editura ULIM a apărut recent manualul intitulat „**The Economy Today, Microeconomics**” redactată de doctorul habilitat, profesor universitar Nicolae Țău.

Această lucrare este elaborată pornind de la premisa că activitatea economică, în orice condiții de timp și spațiu, poate fi înțeleasă corect și influențată profitabil pe baza unei teorii economice științifice, coerente și realiste.

Lucrarea reprezintă o abordare complexă a științei economice care este caracterizată de existența diferitor teorii, paradigme sau programe de cercetare. Aceste abordări, uneori contradictorii, altele complementare, sunt produsul unei îndelungi evoluții în decursul căreia teoria economică s-a

constituit și s-a autonomizat, fără însă a putea să evite anumite crize acutizate cu precădere de ambiguitățile întâlnite frecvent în moralitatea și etica afacerilor.

Economiștii privesc microeconomia ca o componentă a economiei reale, care se desfășoară la nivelul agenților economici individuali, în calitate de producători și consumatori, în cadrul diferitelor piețe concurențiale specifice, unde fiecare își urmărește realizarea propriilor interese.

Partea științei economice care studiază comportamentul agenților economici individuali, cererea și oferta pe diferitele piețe concurențiale specifice, ca și modul de formare a prețului pe aceste piețe, este cunoscută sub denumirea de microeconomie.

Microeconomia, în calitate de Manual universitar, este o lucrare menită să contribuie la mai buna instruire a economistului modern de înalt profesionalism și cu o ținută morală ireproșabilă, în acord cu exigențele misiunii nobile pe care o are în societatea actuală, când investiția în om este decisivă pentru dezvoltarea economiei și societății pe termen lung.

Prin structura manualului, prin conținutul său de idei, prin maniera de abordare, se urmărește formularea unor răspunsuri pertinente la întrebările majore care privesc dezvoltarea și perfecționarea activității economice, modernizarea managementului acesteia la diferite structuri organizaționale, plasarea vieții umane pe trendul unei economii durabile.

Microeconomia este știința despre modul în care oamenii și societatea învață să aleagă, cu trecerea timpului, cu ajutorul banilor sau fără participarea lor, acele resurse de producție rare pentru producerea diferitelor mărfuri în prezent și în viitor – între diferiți oameni și diferite grupări ale societății.

Examinarea atentă a schimbărilor majore intervenite în producția modernă de bunuri și de servicii solicitate de piață în ultimele decenii aduce în prim plan necesitatea obiectivă de a reevalua și reinterpretă axiomele și paradigmele din teoria și practica economică. Așa cum susțin numeroși analiști și cercetători de pretutindeni, după o perioadă destul de îndelungată de acumulări și realizări de ordin

cantitativ, este firesc și logic să apară și salturi calitative în gândirea și în acțiunea contemporanilor noștri, atât de necesare punerii în operă a conceptului de dezvoltare durabilă sau sustenabilă la scară planetară, în concordanță cu cerințele și constrângerile specifice secolului al XXI-lea.

Trebuie să menționăm că există suficiente și convingătoare argumente care conduc la concluzia că, de fapt, debutul în secolul XXI-lea este marcat de noi exigențe și provocări, dacă nu neapărat cele mai impozante din istoria civilizației umane cu certitudine destul de ample și de cuprinzătoare pentru a genera efecte generalizate, pozitive ori negative. Evident, înlăturarea consecințelor malefice presupune soluții, particulare, în care să se regăsească solidaritatea internațională, moralitatea și etica în afaceri, profesionismul și progresul tehnologic. Cum piața a devenit mai competitivă și mai puțin previzibilă, agenții economici nutresc îndreptățit convingerea că principalele lor valori sunt cunoștințele și abilitatea de a folosi în vederea perfecționării tehnologiilor ecologice și a proceselor de organizare și conducere a producerii, ca mijloc de a obține avantajul concurenței și, deci, de a spori profitul. Dacă în societatea industrială existau diferite tipuri de organizare, coordonare și planificare ale resurselor umane, tehnologice, financiare și de timp, în societatea informațională se urmărește găsirea de principii, metode și tehnici de investigare și asimilare a cunoștințelor, ca principal și hotărâtor factor de producție, de unde cerința de a se acționa cât mai pragmatic posibil pentru generarea, stocarea și diseminarea cunoștințelor în vederea îndeplinirii obiectivelor preconizate la nivel micro.

Prin parcurgerea acestei cărți nu putem să nu notăm faptul că, este structurată destul de bine. Începe cu introducerea, coerent și consecvent autorul trece la concept și metodologie, problemele economice, piața individuală: cerere și oferta, sectorul privat și cel public, cele patru modele de bază a pieții, cercetarea și dezvoltarea și determinarea salariului.

Petru Roșca, *prof. univ., dr. hab. în econ., ULIM*

V. PERSONALIA

Raisa EVSIUKOVA – la **JUBILEUL** său



Colega noastră Raisa Evsiukova prin muncă și perseverența sa, insistență și succesele sale a reușit să-și facă un nume „**Raisa Evsiukov**” pe filele lucrărilor științifice cu caracter financiar-bancar. Problematika financiar - bancară persistă în lucrările savantei-economist Raisa Evsiukov, continuă să fie obiect al preocupărilor și investigațiilor sale; abordările sistematice efectuate de către jubiliara noastră Raisa Evsiukov sunt în vizorul oamenilor știință și

practicienilor, Guvernului Republicii Moldova, Băncii Naționale, băncilor comerciale, organizațiilor și organismelor internaționale.

Cercul de interes și profunzimea de tratări ale Domniei Sale sunt variate, adesea și opuse, interesele **sociale, ecologice, naționale fiind predominante. Este firesc să-i aducem colegii noastre cuvinte de elogiu, dacă ținem seama de dimensiunile și implicațiile profesoarei Raisa Evsiukov în cele mai diverse activități științifice, didactice, de organizare, de manifestare, de contribuție, de susținere cu o analiză, o idee a colegilor săi, a tineretului studios. Abordând problematica financiar-bancară în operele sale Raisa Evsiukov definește cadrul conceptual și esența acestuia, coordonatele științifice ale strategiilor socio-economice. Raisa Evsiukov oferă unui spațiu select problemele financiar-bancare, în care sunt reflectate aspectele specifice perioadei de tranziție și criză financiar-economică contemporană. Importanța acestora în dezvoltarea economică a Republicii Moldova este evidentă. În egală măsură doctorul în economie Raisa Evsiukov în lucrările sale se adresează studenților din învățământul superior postuniversitar, masteranzilor, doctoranzilor, care studiază economia. În elaborările sale profesoarea Raisa Evsiukov valorifică o serie de lucrări din literatura de specialitate străină, dar și cele apărute de ultimă oră de sub tipar în Republica Moldova.**

Barierile și „pietrele subacvatice”, dificultățile în abordarea multor aspecte din problematica specifică doctorul Raisa Evsiukov le depășește grație nivelului său avansat de pregătire, de cercetător științific, de capacitățile individuale, de potențialul științific acumulat pe parcursul a mai multor ani. Suntem convinși că toții, colegii lui Raisa Evsiukov de la ULIM, USM, UTM, ASEM, că avem de spus un cuvânt de laudă, mulțumire și recunoștină în adresa jubiliarei. Noi îi adresăm, de asemenea, mulțumiri deosebite profesoarei Raisa Evsiukov, prodecană la Științe Economice ULIM, membru activ al Seminarului Științific de Profil al Consiliilor Științifice, doctor, savant, om de știință de o rară corectitudine, inteligență, atenție și înțelegere în cele mai diverse situații. Efortul său intelectual Raisa Evsiukov îl direcționează la aplicarea în practică a principiilor mecanismului economic și financiar-bancar atât la nivelul național, a Republicii Moldova, cât și fiecărei unități în parte. Operele jubiliarei Raisa Evsiukov au la bază, pe lângă cercetările proprii, și o sinteză a informațiilor acumulate în literatura de specialitate. Prin modul de tratare, prin caracterul său teoretico-aplicativ unitar, financiar-bancar jubiliara este originală, acordă un sprijin investigațiilor în domeniul metodologic pentru a perfecționa

metodelor și tehnicilor economice, ameliorarea calitativă a întregii noastre activități; acordă o atenție specială studiilor economice, pregătirii specialiștilor economici de cea mai înaltă calificare; acordă o mare contribuție problemelor de studiu și dezvoltării viitoare, problemelor de previziune financiar-bancară. Raisa Evsiukov este una dintre cei mai frecvenți autori ai revistelor cu caracter economic din Republica Moldova. Pornind de la premisa că programarea economică este unul dintre atributele principale ale politicii economice a Republicii Moldova Raisa Evsiukov argumentează necesitatea utilizării în activitățile economiștilor a unor tehnici și metode adecvate de analiză, de calcul, de previziune, de fezabilitate; necesitatea aplicării conceptelor cibernetice, a modelării matematice în studiul sistemelor economice, aduce un aport deosebit la aprofundarea științifică a programelor economice. Atât conținutul, cât și structura lucrărilor savantei Raisa Evsiukov demonstrează elocvent că cercetările efectuate de către jubiliară sunt o abordare sistemică, ține seama de complexitatea conexiunilor directe și inverse din sistemul economic. Pentru problemele abordate Raisa Evsiukov impune utilizarea mai multor tipuri de modele, extrage concepte, principii care pot fi puse la baza unor decizii. Lucrările profesoarei Raisa Evsiukov sunt roșul cercetărilor profund științifice, efectuate de-a lungul mai multor ani într-un domeniu ce se înscrie în preocupările de cercetare ale bunei noastre colege jubiliare Raisa Evsiukov.

La vârsta de 60 de ani, doamnă profesoare, doctor Raisa Evsiukov sunteți în primăvara științifică, aveți înaintea de parcurs încă mulți, mulți ani, floarea vieții abea își desface petalele, societatea științifică din Republica Moldova are nevoie de aportul și suportul Domniei Voastre; sunteți bogăția neamului, vă urăm cu această ocazie să vă conservați potențialul științific, aspectul de doamnă tânără și frumoasă, bunătatea și corectitudinea, diplomația și verticalitatea, activismul și bunătatea, să deveniți pilonul de sprigină al științei economice din Republica Moldova.

**Cu un profund respect
Alexandru GRIBINCEA
22.02.2010**

A. Gribince, A. Ștăhovișchi