ANALELE

UNIVERSITĂȚII LIBERE INTERNAȚIONALE DIN MOLDOVA

•

SERIA ECONOMIE

2007 **Vol. 6**

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 ştiințific:
prof. univ., dr. hab. **Ana GUȚU**

•

ECONOMIE

Redactor responsabil:
prof. univ., dr. hab. **Petru ROȘCA**

Colegiul de redacție:
Prof. univ., dr. hab., m.c. al AŞ a Moldovei **Gheorghe Mişcoi;** *prof. univ. inter., dr.* **Alexandru Şcerbanschi***; prof. univ., dr. hab.* **Alexandru Gribincea;** *prof. univ., dr. hab.* **Silvestru Maximilian;** *prof. univ., dr. hab.* **Natalia Burlacu***; prof. univ. inter, dr.* **Nicolae Țâu***; prof. univ. inter., dr. hab.* **Boris Chistruga** *(ASEM); prof. univ., dr. hab.* **Gheorghe Iliadi** *(IEFS)*; *conf. univ, dr.* **Ada Stahovschi;** *conf. univ., dr.* **Vasile Corj;** *conf. univ., dr.* **Silvia Sofroni**; *prof. univ., dr. hab.* **Dan Ilie Morega (**Târgu-Jiu)*; prof. univ., dr.* **Alexandru Tobă** (Craiova)*; prof. univ., dr.* **Ion Popescu** *(*Bucureşti); *prof. univ.,dr.* **Constantin Mecu;** *prof. univ.,dr.* **Aurelian Bondrea;** *prof. univ., dr.* **N. Barbu (**Pitești); *conf. univ., dr.* **Iurie Crotenco;** *conf. univ., dr.* **Svetlana Gorobievschi** – *secretar de redacție.*

Redactor: ***Eugenia BALAN***
Machetare computerizată:
Volumul a fost recomandat pentru publicare de către senatul ULIM
(*proces-verbal nr. 8 din 28/11/2007*)

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 Roşca, coord. şt. Ana Guțu. –Ch.: ULIM, 2007. – ISBN 978-9975-9747-4-5

Anul 2007, Vol.6: Seria Economie. – 2007. 220 p. – Texte: rom., engl., rusă. – Bibliogr. la sfârşitul art.
- ISBN 978-9975-9747-5-2. ISSN 1857-1468 : 50ex
[33+378.4](478)(082)=135.1=111=161.1

ISBN 978-9975-9747-5-2.

ISSN 1857-1468 © ULIM, 2007

CUPRINS

I. STUDII

Nicolae ȚÂU
Avantajul competitiv al națiunilor în economia mondială..... 3

Natalia BURLACU
Starea de criză în firma industrială – esența şi formele de manifestare.....14

Alexandru ŞCERBANSCHI
Aspecte metodice şi manageriale ale colaborării financiare internaționale..... 19

Petru ROŞCA
Globalizarea şi suveranitatea națională a statelor.....25

Ion POPESCU, Cristina BARBU, Alexandru GRIBINCEA
Ecoturismul - industria mileniului trei..... 32

Petru ROŞCA, Gabriel STATI
Resursele de petrol din Marea Caspică..... 45

II. REALIZĂRI, EXPERIENȚE, PUBLICAȚII

Petru ROŞCA, Boris CHISTRUGA, Leonid ROŞCA, Gabriel STATI
Regiunea Caspică - între interese economice şi strategice.....49

Tatiana LUNGU, Elena SAVA, Ion ANDREI, Alexandru GRIBINCEA
Perspectivele investițiilor străine directe în țările dezvoltate 59

Alexandru GRIBINCEA, Liudmila GOLOVATAIA
Перспективы развития управления маркетингом в XXI тысячелетии……...…..63

Ada ŞTAHOVSCHI, Valerie BUTULESCU
Managementul distribuției serviciilor bancare în România.....69

Petru ROŞCA, Serghei CIOBANU, Luminița COSTACHE (Țenea)
Transnaționalizarea – ca fenomen al dezvoltării economiei mondiale…….....80

Iosif BELOUS, Alexandru ŞCERBANSCHI
International Accounting Standarts as a means of acquiring Foreign Investments 91

Iurie CROTENCO
Всемирный день туризма как имиджевая форма продвижения молдавского национального туристического продукта на мировой рынок туристских услуг 98

Iosif BELOUS
Молдавия на международном рынке рабочей силы 107

Marcel CHISTRUGA
Studiu privind estimarea factorilor de influenţă asupra inflaţiei în Republica Moldova.....113

Iurie CROTENCO
Стратегические ориентиры развития системы международного туризма Республики Молдова 120

Gheorghe ILIADI, Ivan LUCHIAN, Veronica CUHAL
Aspecte specifice ale funcţionării mecanismului de transmisie a politicii monetare 127

Gheorghe MOISESCU
Marea Neagră, zonă a cooperării economice.....133

Mihai BRADU
Protocolul de la kyoto în acţiune ……138

Igori BARCARI
Оценка экономического потенциала туризма в зоне рамсарского сайта № 1500 «unguri - holosnita».....142

Elvira POŞTARU
Rolul antreprenoriatului inovaţional – imperativ în dezvoltarea economiei naţionale.....152

Tatiana LUNGU (Fondos)
Investiţii străine şi rolul lor în potenţialul economiei naţionale……..158

Daniel Adrian GÂRDAN, Petronela Iuliana GEANGU
Importanţa imaginii magazinului in procesul de fundamentare a fidelizarii clientilor.....162

Diana CĂRBUNE
Transportul republicii moldova după 15 ani de independenţă..... 168

Marilena-Oana NEDELEA, Alexandru NEDELEA
Promovarea imaginii şi identităţii instituţiilor publice……..…….174

Vitaly ALESHCHENKO
Economic growth and competitiveness of economy:
experience of Russia……..……..…179

III. ACTIVITATEA ŞTIINȚIFICĂ A DEPARTAMENTULUI

Natalia BURLACU
Cercetarea ştiințifică în cadrul institutului de investigații
strategice în economie, ulim în anul 2007.....188

IV. RECENZII, PREZENTĂRI DE CĂRȚI

Александру ГРИБИНЧА, Раиса ЕВСЮКОВА, Кристина ДОЛГАЯ
Международная экономическая деятельность
и основы ее проведения. Кишинэу: УЛИМ, 2007, -325с..... 199

V. PERSONALIA

Pavel PÂSLARU – la 70 ani.....201

I. STUDII

AVANTAJUL COMPETITIV AL NAŢIUNILOR ÎN ECONOMIA MONDIALĂ

Nicolae ŢÂU, *dr., prof. univ.interim., ULIM*

Article is about why nations succeed in particular industries, and the implications for firms and for national economies. Its concepts and ideas, however, can be readily applied to political or geographic units smaller than a nation. Successful firms are frequently concentrated in particular cities or states within a nation.

As globalization of competition has intensified, some have begun to argue a diminished role of nations. Instead, internationalization and the removal of protection and other distortions to competition arguably make nations if anything, more important. National differences in character and culture, far from being threatened by global competition, prove integral to success in it.

Scopul de bază pe care ni l-am în această publicaţie este răspunsul la întrebarea de ce firmele fondate pe teritoriul anumitelor state stabilesc cu succes relaţii economice internaţionale pe segmente şi în industrii distincte? Este necesar să stabilim caracteristicile decisive ale naţiunilor care permit firmelor sale să creeze avantaje competitive în anumite domenii, ceea ce se numeşte avantajul competitiv între naţiuni.

Globalizarea industriilor şi internaţionalizarea companiilor lasă impresia unui paradox [1, p.101]. Este tentant a conchide că naţiunea şi-a pierdut rolul său în relaţiile economice internaţionale. S-ar părea la prima vedere că companiile au ţevi transcendentale. Dar realitatea contrazice aceste concluzii. Experienţa demonstrează că conducătorii anumitelor industrii şi segmente industriale tind să fie concentrate în mai puţine state şi susţin avantajul concurenţei timp de mai multe decenii. Atunci când firme din diferite naţiuni (state) formează alianţe, acele firme aflate pe teritoriul naţiunilor care susţin întradevăr avantajul concurenţei, devin eventual în calitate de lideri fără echivoc.

Avantajul competitiv este creat şi sprijinit printr-un proces în mare măsură localizat. Diferenţele în structurile economice, valorile, instituţiile şi istoriile naţionale contribuie profund la succesul concurenţei. La etapa actuală rolul naţiunilor pare a fi la fel de puternic sau chiar mai puternic decât altădată. Globalizarea competiţiei pare că ar putea să facă naţiunea mai puţin importantă, în loc să acţioneze în mod contrar. Cu mai puţine impedimente comerciale pentru adăpostirea firmelor şi industriilor locale necompetitive, naţiunea de bază îşi asumă o semnificaţie crescândă, întrucât ea este sursa abilităţilor şi tehnologiei care stau la baza avantajului concurenţei.

Majoritatea economiştilor sunt de acord că o teorie nouă a avantajului competitiv pentru naţiuni în industrii şi tehnologii avansate trebuie să înceapă de la premise condiţionate de experienţa activităţii anteriore. Mai întâi, firmele trebuie să identifice strategiile care diferă. O teorie nouă urmează să explice din ce cauză firmele unor state aleg strategii mai bune decât cele din altele pentru competiţie în anumite branşe ale industriilor.

În al doilea rând, competitorii internaţionali de succes deseori sunt nevoiţi să concureze cu strategii globale în care sunt integrate comerţul şi investiţiile străine. În majoritatea teoriilor precedente nu s-a încercat să se explice rolul comerţului sau a investiţiilor străine. Dimpotrivă mai mulţi experţi consideră că o teorie nouă trebuie să explice din ce cauză o naţiune este temelia (baza) pentru competitorii globali de succes, în special, în industria care cuprinde şi comerţul şi investiţiile [2, p.55].

Majoritatea argumentelor care facilitează promovarea exporturilor şi investiţiilor străine se adeveresc a fi aceleaşi.

Baza pentru promovarea avantajului competitiv este considerată naţiunea în care avantajele competitive esenţiale ale întreprinderii sunt create şi susţinute, luând acele state unde strategia unei firme este stabilită, iar produsul de bază împreună cu tehnologia de procesare sunt create şi menţinute, deşi nu întotdeauna în această ţară are loc procesul sofisticat de producere [3, p.157]. Firmele deseori desfăşoară alte activităţi într-o varietate de diverse naţiuni [4, p.133].

Firma-mamă joacă un rol important în promovarea şi amplasarea multor dintre cele mai productive locuri de muncă, tehnologii importante şi celor mai avansate abilităţi. Prezenţa temeliei „de acasă" într-o naţiune, la fel, stimulează cele mai pozitive influenţe în alte sectoare industriale interne şi duce la alte beneficii /n competiţia din economia naţională. Naţiunea care are baza „de acasă" a firmei-mamă, la fel, va obţine, de regulă, exporturi net pozitive.

Când proprietatea firmelor este concentrată în cadrul bazei „de acasă", naţionalitatea acţionarilor devine secundară. Atâta timp cât compania-mamă rămâne într-adevăr bază „de acasă" prin intermediul reţinerii controlului efectiv strategic, creativ şi tehnic, naţiunea mai obţine o bună parte din beneficii pentru economia sa, chiar dacă firma este în posesia investitorilor străini sau a unei firme străine [5, p.88]. Explicând de ce o naţiune este baza „de acasă" pentru competitorii de succes în segmente sofisticate şi industrii, explicăm şi importanţa decisivă privind nivelul productivităţii naţiunii şi abilitatea ei de a majora productivitatea cu timpul.

O teorie nouă trebuie să avanseze de la avantajul comparative spre avantajul competitiv al naţiunii. Teoria trebuie să explice din ce cauză o firmă a unei naţiuni capătă avantaj competitiv în toate formele sale, nu doar feluri limitate ale factorului bazat pe avantajul contemplat în teoria avantajului comparativ. Majoritatea teoriilor comerciale sunt axate în exclusivitate pe cost, tratând calitatea şi produsele diferenţiate într-o notă de trimitere la dările de seamă financiare [6, p.77]. O teorie nouă trebuie să reflecte o concepţie bogată a concurenţei, care ar include segmente ale pieţei fragmentate, produse diferenţiate, diferenţe în tehnologii şi economii de proporţii. Calitatea, trăsăturile şi noile produse de inovaţie sunt centrale în industriile avansate. Mai mult decât atât, avantajul costului creşte în urma aspectului exterior al produselor prin prisma raportului eficienţă–producere şi a procesului tehnologic de frunte, deoarece acesta se datorează factorului de cost sau chiar a economiilor de proporţii. În opinia noastră trebuie analizat motivul din care firmele provenite din unele naţiuni sunt mai efective decât altele în procesul de creare a acestor avantaje, atât de important pentru productivitatea înaltă şi crescândă.

Argumentul lansării unei noi teorii constă în concurenţa dinamică şi în dezvoltare. Punctul de vedere static, în esenţă, a cuprins multe idei tradiţionale privind eficienţa preţului datorită factorilor avantajului de proporţii. Schimbarea tehnologică este tratată ca fiind una exogenă sau o parte importantă exterioară a acestei teorii. După cum a opinat Joseph Schumpeter cu multe decenii în urmă, în competiţie (concurenţă), nu există „echilibru". Concurenţa este o schimbare constantă a peisajului în care produsele noi, căile noi de marketing, procesele noi de producere şi segmente întregi de piaţă apar în economia mondială. Eficienţa statică ca indice în timp este rapid învinsă de rata în creştere a progresului. Însă Schumpeter ca şi alţi

cercetători, a tratat pe scurt problema identificării răspunsului la întrebarea de bază. Din ce cauză unele firme aflate în unele naţiuni sunt mai inovatoare decât altele?

În opinia mai multor economişti, o nouă teorie trebuie să perfecţioneze şi să implementeze inovaţii în metode şi tehnologii ca element central [7, p.27]. Noi trebuie să explicăm rolul naţiunii în procesul de inovare. Dat fiind că inovaţia necesită investiţie susţinută în cercetare, capital fizic şi resurse umane, noi trebuie, de asemenea, să explicăm din ce cauză rata investiţiilor de acest gen este mai viguroasă în unele naţiuni şi nu în altele. Chestiunea constă în faptul cum o naţiune asigură un mediu în care firmele sunt capabile să avanseze mai repede decât rivalii străini dintr-o branşă anumită a industriei. Acest lucru, la fel, va deveni fundamental în explicarea cum economiile naţionale progresează, ca urmare a implementării tehnologiilor avansate în sensul larg al termenului şi contribuie în mare parte la creşterea economică [8, p.312-320].

Conform punctului de vedere static asupra concurenţei, factorii de producere al naţiunii sunt ficşi. Firmele le aplică în industriile unde ei aduc cele mai mari profituri. În concurenţa actuală, caracteristica esenţială este promovarea inovaţiilor şi schimbarea. În loc de a fi limitat la resursele pasive în schimbare unde profitul este cel mai însemnat, problema principală este cum firmele îşi majorează venitul prin intermediul noilor produse şi procese. În loc de o simplă maximizare în cadrul constrângerilor fixe, scopul este de a identifica răspunsul la întrebarea cum pot câştiga firmele avantaj competitiv în forma modificării constrângerilor. În loc de examinarea numai a unor factori de producere, o chestiune mai importantă devine analiza proceselor, cum firmele şi naţiunile îşi îmbunătăţesc calitatea factorilor, majorează productivitatea cu care sunt utilaţi şi creează factori noi [9, p.99]. Acolo unde factorii sunt mobili şi pot fi implementaţi în strategii globale, eficienţa şi eficacitatea acestor factori devin şi mai importanţi. Răspunsurile la aceste întrebări vor contribui decisiv la înţelegerea faptului de ce naţiunile reuşesc în anumite industrii.

În concluzie, întrucât firmele joacă un rol central în procesul de creare a avantajului competitiv, comportamentul lor trebuie să devină integral cu teoria avantajului naţional. Un test bun al noii teorii este oportunitatea de a fi valorificată de manageri, politicieni şi economişti. În opinia noastră, o teorie nouă trebuie să ofere perspicacitate firmelor referitor la faptul cum trebuie stabilită strategia în vederea atingerii nivelului celor mai efectivi competitori internaţionali. Acestea sunt provocările, pe care trebuie să le atingă firmele pentru a crea avantaj competitiv în statele unde activează.

Pentru a investiga cum naţiunile obţin avantaj în urma concurenţei în anumite branşe ale industriei şi implicaţiile privind strategia firmei şi economiile naţionale, Michael Porter a efectuat un studiu de patru ani a zece naţiuni comerciale importante [10, p.101]:

Danemarca	Singapore
Germania	Suedia
Italia	Elveţia
Japonia	Marea Britanie
Coreea	Statele Unite

Printre acestea au fost incluse trei puteri industriale de frunte: Statele Unite, Japonia şi Germania, precum şi alte naţiuni care să se deosebească mult după mărime, politica guvernului faţă de industrie, filozofia socială, geografie şi regiune. O atenţie majoră a fost acordată naţiunilor asiatice în anii recenţi fiind investigate Japonia,

Coreea şi Singapore. Totuşi, naţiunile europene manifestă în egală măsură perspicacitate interesantă şi importantă. În acest studiu a fost inclusă o multitudine de naţiuni europene printre ele figurau Elveţia şi Suedia cu un volum remarcabil de comerţ internaţional având comparaţia cu mărimea lor. Studiul s-a limitat la zece naţiuni numai datorită limitării de timp şi resurse. Împreună, celor zece state examinate le revenea 50% depline din volumul total al exporturilor mondiale în anul 1985.

Cercetarea s-a axat pe procesul de obţinere şi menţinere a avantajului concurenţei în industrii relativ sofisticate şi segmente industriale. Acestea sunt cheia productivităţii înalte şi crescânde într-o naţiune fiind, cel puţin, înţelese folosind teoria susţinută până acum. Naţiunile alese pentru studiu au fost unele care deja concurează cu succes într-o gamă întreagă de astfel de branşe ale industriei sau în cazul Coreii şi Singapore au semne de capacitate crescândă pentru competiţie. Coreea şi Singapore au fost selectate din grupul Ţărilor Noi Industrializate (ŢNI) aflate într-o creştere rapidă, fiindcă ele au modele foarte diferite de a obţine în industrie şi diverse politici guvernamentale [11, p.188]. Coreea, în particular, s-a bucurat de cel mai rapid ritm şi avansare susţinută a poziţiilor competitive dintre toate ŢNI.

Majoritatea studiilor privind concurenţa naţională s-au axat asupra unei naţiuni sau s-au bazat pe comparaţii bilaterale, deseori cu Japonia[12, p.99]. După cum s-a constatat în urma cercetării în cauză, o astfel de abordare poate doar să ne ducă atât de departe şi ar putea fi greşită. Rezultatele comparaţiilor bilaterale deseori se dovedesc a fi lipsite de robusteţe, atunci când a treia sau a patra naţiune este adăugată la investigaţie. În studiile în care se compară Statele Unite cu Japonia, de exemplu, proiectele japoneze de cercetare cooperativă sunt frecvent identificate drept un factor esenţial de succes al avantajului competitiv al Japoniei. Astfel de studii au servit drept justificări pentru aplicarea acestei practici peste tot. Totuşi, Germania şi Elveţia, împreună cu alte naţiuni par să susţină avantajul concurenţei în toate branşele industriei fără a purcede la cercetare cooperativă. De asemenea, proiectele japoneze cooperative, aşa după cum le-a descris M. Porter, sunt importante din motive diferite de cele deseori presupuse [13, p.145]. Studiind naţiunile care diferă după aria largă de circumstanţe, autorul a izolat forţele fundamentale care stau la temelia avantajului concurenţei naţionale de cel particular.

Cercetarea a fost realizată de către un grup de peste treizeci de savanţi, majoritatea dintre care erau nativi şi stabiliţi cu traiul în statul unde se făcea cercetarea. O metodologie comună a fost aplicată la fiecare naţiune. Studiul a fost realizat cu asistenţa şi suportul organizaţiilor cooperante. Acestea au inclus instituţii guvernamentale cum ar fi Ministerul japonez al Comerţului şi Industriei, instituţii financiare private ca Deutsche Bank, instituţii de învăţământ cum ar fi Institutul pentru Business Internaţional al Şcolii de Economie din Stockholm şi publicaţia The Economist. Organizaţiile cooperante au asigurat infrastructura necesară, asistenţa privind obţinerea succesului companiilor şi alte instituţii din cadrul naţiunii şi uneori, la fel, ajutor pentru cercetările locale.

În fiecare stat studiul a constat din două părţi. Prima a fost identificarea tuturor (sau cât mai multe posibile) industriilor în care firmele naţionale aveau succes în plan internaţional, folosind date statistice, surse publicitare suplimentare şi interviuri în teren. Savanţii au fost preocupaţi de toate tipurile de industrii în economie, inclusiv cea agricolă, de producere şi servicii. Majoritatea studiilor anterioare au

exclus serviciile, însă concurența internațională în ele este importantă și răspândită. Deși dispunea de puține date privind serviciile la etapa respectivă, iar o bună parte dintre funcțiile competitive în plan național urmau să fie spicuite din interviuri, surse publicate fragmentar, sectorul serviciilor a fost inclus atât în descrierea națională succintă, cât și printre industriile alese pentru studiu detaliat.

Unitatea de bază propusă pentru analiză a fost branșa îngustă a industriei sau segmentul distinct din careva industrie. Avantajul național este tot mai mult concentrat în anumite industrii și chiar segmentele industriei, reflectând specificul lor și diferențiind sursele avantajului concurenței. În limitele datelor disponibile s-au identificat cel puțin definițiile totale ale industriei.

În urma analizelor s-a definit succesul internațional a industriei națiunii ca posesor al *avantajului competitiv în comparație cu cei mai buni competitorii din lumea întreagă*. Dat fiind existența protecției, subvențiilor, convențiilor contabilităților diferite și predominarea comerțului de frontieră cu țările vecine, multe din măsurile potențiale ale avantajului competitiv pot fi greșite. Nici profitul intern, nici mărimea industriei sau a companiei de frunte și nici existența câtorva experți nu este un indice al avantajului competitiv. Determinarea prezenței unui avantaj competitiv cu adevărat din punct de vedere statistic este o provocare.

Au fost alese cele mai bune unități de măsură ale avantajului competitiv (1) prezența exporturilor substanțiale și susținute într-un șir de alte națiuni, (2) investițiile directe străine bazate pe abilitățile și activele create în țara de proveniență pentru faza statistică a cercetării. Investițiile directe străine și comerțul sunt ambele părți integrante ale strategiilor globale și unități de măsură a succesului internațional și trebuie să le cuprindă. De exemplu, companiile farmaceutice elvețiene și producătorii americani de produse ambalate de consum dispun de o putere internațională, care trece dincolo de evaluările conținute în datele comerciale.

Națiunea a fost tratată drept bază internă pentru o firmă, în cazul când aceasta era în proprietate locală, aparținea unei firme băștinașe sau unei firme conduse în mod autonom cu toate că se afla în proprietatea unei companii străine sau a investorilor. Un producător de bocanci pentru schiat cu sediul central în Italia, care a elaborat și a fabricat substanțial toate produsele sale în Italia, era tratat ca un caz al avantajului competitiv italian chiar și dacă ar fi fost preluat de către o companie străină. În cazul când industria națiunii consta din filialele companiilor străine, totuși, națiunea nu este considerată ca una competitivă în acest domeniu.

A fost creat un profil pentru toate branșele industriei, în care fiecare din acestea era de succes în plan internațional în trei perioade de timp: 1971, 1978 și 1985. Națiunile mai mari își expun pozițiile internaționale în sute de industrii. Modelul industriilor de succes în orice economie este departe de întâmplare și scopul este de a explica modelul și cum acesta s-a schimbat în timp [14, p.88]. De un interes special s-au bucurat raporturile între industriile competitive ale națiunilor.

În a doua parte a studiului s-a examinat istoria concurenței în anumite industrii pentru a determina procesul dinamic prin care avantajul competitiv fusese creat. În baza profilurilor naționale, noi am selectat peste o sută de branșe ale industriei sau grupuri de industrii.

Pentru fiecare națiune modelul industriilor competitive a fost selectat pentru a reprezenta cele mai importante grupuri de industrie competitivă a economiei. În

Danemarca, de exemplu, s-a examinat industria lactatelor, una din grupul industriilor de produse agricole finite în care Danemarca este puternică; aditive alimentare şi utilaj agricol, exemple ale efectelor agricole ale grupului; şi mobilă, una din seriile produselor de uz casnic. În Statele Unite puterea americană în businessul serviciilor este reprezentată prin reclamă, ingineria construcţiilor şi managementul deşeurilor; mănunchiurile capacităţii de producere a utilajului pentru avioane comerciale, refrigerare comercială, aer condiţionat şi echipament pentru construcţie; dominarea în programele software pentru calculatoare; sectorul medicinal prin utilaj de monitorizare a pacienţilor şi seringilor; sectorul bunurilor de consum prin detergenţi; sectorul de distracţie prin film. Preparatele chimice agricole reprezentate de sectorul chimic au servit drept exemplu de admisie într-un grup mare de industrii agricole. Industriile studiate reprezintă o cotă-parte semnificativă din totalul exporturilor în fiecare naţiune, incluzând mai mult de 20% a exporturilor totale în Japonia, Germania şi Elveţia şi peste 40% a exporturilor din Coreea.

Toate branşele industriilor selectate pentru studiu au fost unele în care naţiunea avea o poziţie internaţională însemnată pe piaţă în 1985. Unele industrii acumulau forţă în plan internaţional, pe când altele îşi menţineau poziţiile lor sau realizau declin. Industriile supuse cercetării includ unele dintre cele mai renumite şi importante istorii de succes (automobilele şi produsele chimice germane, semiconductoarele şi video japoneze, sectorul bancar şi farmaceutic elveţiene, încălţămintea şi industria textilă italiană, aviaţia comercială şi cinematografia americană ş.a.m.d.). Scopul a fost totuşi să reprezinte economia în întregime şi să evite părtinirea înclinată spre industrii foarte vizibile, atât de proeminente în cercetare. Autorul a selectat unele industrii relativ obscure, dar care sunt extrem de competitive (ca planurile coreene, cizmele de schiat italiene şi biscuiţii britanici). La acestea s-au mai alăturat unele industrii, întrucât ele au devenit paradoxuri. În sursele occidentale, de exemplu, cererea internă japoneză este practic inexistentă, totuşi Japonia menţinând o poziţie puternică la capitolul exporturi şi investiţiilor străine în această industrie. Au fost evitate industriile care erau în mare măsură dependente de resursele naturale: astfel de industrii nu formează temelia economiilor avansate, iar capacitatea de concurenţă în acestea este mai explicită conform teoriei clasice. Cu toate acestea, s-au inclus un şir de industrii mai intensive din punct de vedere tehnologic, ce ţin de resurse naturale, cum ar fi hârtia de ziar şi preparatele chimice agricole.

Pentru a examina mai profund procesul dinamic prin care avantajul competitiv al naţiunii a fost obţinut într-o industrie, a fost necesar să se studieze istoria industriei. S-a studiat istoria dezvoltării industriilor (secole în cazul cuţiteriei germane şi ţesăturilor italiene, decenii pentru programe americane software şi roboţii japonezi, de exemplu) ca să se înţeleagă cum şi de ce industria a început într-o naţiune, cum a evoluat, când şi de ce firmele dintr-o naţiune au dezvoltat avantajul competitiv şi procesul prin care avantajul concurenţei a fost sprijinit sau pierdut. Cazurile din istorie au rezultat în urma lucrului efectuat de un istoric bun cu lux de amănunte, au asigurat multă perspicacitate în dezvoltarea atât a industriei, precum şi a economiei naţionale.

Fiecare studiu de caz a examinat întreaga industrie globală, inclusiv naţiunile victorioase şi cele în pierdere. Autorii au examinat modelul avantajului competitiv printre firmele bazate în diferite naţiuni şi cum s-au modificat de-a lungul timpului. Cei mai semnificativi competitori din alte naţiuni au fost identificaţi, de rând cu

segmentele în care ei erau cei mai puternici şi sursele avantajului concurenţei. În maşinile de imprimare, de exemplu, s-a determinat că Germania şi Elveţia au înregistrat avantaj, iar Statele Unite au scăzut din ritm, Japonia a înregistrat spor. În câteva cazuri aceeaşi industrie a fost studiată pe larg din perspectiva mai multor naţiuni în cazurile când industria era o sursă a exporturilor în fiecare naţiune şi unde firmele stabilite într-o naţiune fuseseră de succes pe plan internaţional în diferite segmente. Utilajul de ambalare, de exemplu, a fost supus studiului ca parte a cercetării italiene şi germane. În acest fel, s-a investigat succesul în unele segmente ale firmelor din Elveţia şi Suedia, precum şi a motivelor pentru poziţia relativ proastă a Statelor Unite şi altor naţiuni.

Industriile au fost alese pentru a le reprezenta pe cele în care fiecare naţiune studiată a fost sau fuseseră pentru o perioadă tare sau cazuri de succes. Prin studierea unor industrii, care în trecut erau de succes, iar în prezent se află în proces de declin, precum şi motivele insuccesului firmelor acesteia în alte branşe ale industriei prin studii de caz, s-a examinat o secţiune transversală relativ largă atât a industriilor de succes, cât şi de insucces în economia fiecărei naţiuni. Prin acoperirea naţiunilor şi industriilor, studiul a încercat să identifice un model mai cuprinzător decât în alte cercetări.

Studiul a fost efectuat cu scopul de a determina faptul de ce naţiunile obţin succes în anumite industrii şi implicaţiile firmelor în dezvoltarea economilor naţionale. Concepţiile şi ideile pot fi de-a gata aplicate unităţilor politice ori geografice mai mici ca naţiunea. Firmele de succes sunt frecvent concentrate în anumite oraşe sau state în cadrul unei naţiuni. De exemplu, în Statele Unite mulţi dintre promotorii imobiliari de frunte ai naţiunii activează în Dallas, Texas; furnizorii de echipament pentru petrol şi gaze în Houston; reţeaua de administrare a spitalelor partea de centru-sud cuprinzând Nashville, Tennessee; producătorii de covoare în Dalton, Georgia; producătorii de încălţăminte în Oregon; producătorii de case mobile în Elkart, Indiana; şi companiile de microcalculatoare în Boston. Ceva caracteristic localităţilor asigură un mediu fertil pentru firme în anumite industrii. Politica guvernamentală la nivel de stat şi nivel local are un rol important în schiţarea avantajului naţional.

Chestiunile fundamentale sunt chiar mai largi decât rolul naţiunilor (sau autoguvernărilor locale). Principal este să se identifice modul cum „mediul" din proximitatea firmei formează succesul în urma concurenţei pe parcursul timpului. Sau chiar cu o abordare mai largă, de ce unele organizaţii prosperă, iar altele suferă eşec. O parte componentă a mediului companiei o constituie amplasarea ei geografică, cu toate implicaţiile de ordin istoric, costuri şi cerinţă. În orice caz, mediul companiei include mai multe decât aceasta: la fel de importante sunt astfel de lucruri unde managerii şi muncitorii fuseseră instruiţi având în vedere natura celor mai importanţi clienţi precedenţi sau actuali ai companiei.

Se cunoaşte mult despre ceea ce este avantajul concurenţei şi cum anumite acţiuni î-l creează sau î-l distrug. Cu mult mai puţin se cunoaşte despre faptul de ce o companie face alegeri favorabile în identificarea bazelor pentru avantajul concurenţei şi de ce unele firme sunt mai agresive în atingerea scopului.

Studiind succesul economic naţional s-a observat tendinţa de gravitare spre explicaţii simple şi clare şi încredinţare în ele ca un act de bună credinţă în faţa numeroaselor excepţii. Specializarea crescândă a disciplinelor a consolidat doar această perspectivă. În acest sens se poate face şi mai mult. Cercetătorii din mai multe

domenii ale studiului abea încep să recunoască că aceste frontiere tradiţionale dintre domenii sunt limitate. Ar fi posibil să reduci disciplinele şi să examinezi mai multe variabile pentru a înţelege cum funcţionează şi se dezvoltă sistemele complexe. Pentru a realiza aceasta modele matematice limitate la câteva variabile şi teste statistice forţate de datele disponibile, necesită a fi suplimentate de alte tipuri de activităţi.

Guvernele naţionale, din partea lor, urmează să fixeze un scop potrivit – productivitatea, care stă la baza prosperării economice. Ei trebuie să tindă spre determinanţii ei adevăraţi cum ar fi înlesnirea, efortul şi competiţia, în schimbul celor tentante, dar deseori alegeri mai puţin productive cum ar fi subvenţiile, colaborarea extensivă şi protecţia „temporară" propuse mai des. Rolul cuvenit al guvernului este să impulsioneze şi să-şi provoace industria să avanseze şi să nu acorde „ajutor" pentru ca industriile să-l evite. Actualmente când majoritatea în lume îşi examinează structurile sale, necesitatea pentru alegeri potrivite a devenit mai mare ca niciodată până acum. Prosperitatea economică naţională are nevoie să dezvolte pe seama altor naţiuni şi multe dintre acestea se bucură de ea într-o lume a inovaţiei şi concurenţei deschise.

Odată cu intensificarea globalizării competiţiei, unii au început să aducă argumente privind diminuarea rolului naţiunilor. Însă internaţionalizarea şi înlăturarea protecţiei şi altor distorsiuni la competiţie discutabile le face pe naţiuni, dimpotrivă, mai importante. Diferenţele naţionale de caracter şi cultură, departe de a fi ameninţate de competiţia globală, se dovedesc a fi părţi integre ale succesului. Înţelegerea rolului nou şi diferit al naţiunilor în procesul competiţiei va crea posibilitatea identificării şi dezvoltării avantajului competitiv al naţiunii în relaţiile economice internaţionale.

REFERINŢE:

1. Porter Michael E. Competitive Strategy: Technique for Analyzing Industries and Competitors. New York: The Free Press, 1980, P.101.
2. Blomstrom Magnus; Lipsey Robert E. And Kulchysky, Ksenia. „US and Swedish Direct Investment and Exports." In Trade Policy Issues and Empirical Analysis, edited by Robert E. Baldwin. Chicago: Univresity of Chicago Press, 1988, P.55.
3. Monopolkommission. Die Wettbewerbsordnung erweitern. Hauptgutachten 1986/1987. Baden-Baden, 1988, P.157.
4. National Science Foundation. „The Science and Technology Resources of West Germany: A Comparison with the United States," Special Report Number 86-310, Washington, DC, March 1986, P.133.
5. National Science Foundation. „International Science and Technology Data Update 1988, NSP89-307, Washington, DC. 1988, P.83
6. Romer Paul M. Capital Accumulation in the Theory of Long-Run Growth, in Modern Business Cycle Theory, edited by Robert J. Barro-Cambridge: Harvard University Press, 1989, P.77
7. Schumpeter Josep A. The Theory of Economic Development. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1934, P.27
8. Solow Robert. Technological Change and the Aggregate Production Function, The Review of Economics and Statistics, Volume 39, Number 3, August 1957, 312-320.
9. Vogel Ezra F. Comeback, Case by Case: Building the Resurgence of American Business. New York: Simon & Schuster, 1985, P.99
10. Porter Michael E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: The Free Press, 1985, P.101
11. Porter Michael E. From Competitive Advantage to Corporate Strategy, Harvard Business Review. May-June 1987, p.188
12. Porter Michael E., and Enright, Michael. J. Studies in National Advantage, forthcoming, 1990, p. 99.

13. President's Commission on Industrial Competitiveness, Global Competition: The New Reality, the report of the President's Commission on Industrial Competitiveness, Volumes I and II, Washington, DC. US. Government Printing Office, January 1985, p.145
14. Hirscmeier Johannes, and Yui, Tsunchiko. The Development of Japanese Business 1600-1980. London: George Allen Unwin, 1981, p.88 (2nd edition).

Prezentat la 06.11.2007.

STAREA DE CRIZĂ ÎN FIRMA INDUSTRIALĂ – ESENȚA ŞI FORMELE DE MANIFESTARE

***Natalia BURLACU**, dr. hab, prof univ., ULIM*

Crisis in the broad sense of the word usually is understood as such condition of the organization which precedes its transition in other quality. Change of quality can not take place, if management manages to overcome contradictions in internal and an environment of the organization.

În sensul larg al cuvântului, prin termenul „criză" de obicei se subînțelege o astfel de stare a organizației care precedă conversiunea acestea într-o alta însuşire. Modificarea însuşirii poate sa nu aibă loc în cazul în care managementul ei reuşeşte să înfrunte antagonismul în mediul intern şi extern al organizației. Acestea pot fi diverse modalități de coordonare şi subordonare a intereselor părților componente a scopului unic al organizației (la fel şi alte forme ale asigurării integrității acesteia). În cazul apariției divergențelor, o variantă inevitabilă a soluționării crizei este modificarea poziției calitative a firmei, ruinarea acesteia.

Dacă în primul caz managementul nu suportă transformări fundamentale, deşi poate suporta transformări semnificative în limitele scopurilor principale a organizației, care sunt menținute, atunci în al doilea caz, de regulă, ea îşi modifică imaginea şi domeniul său de bază este reorientat. În mod corespunzător se modifică şi managementul firmei, devenind atribut în esență a altei organizației.

Dintre toate organizațiile economice, cele mai esențiale deformări şi transformări calitative criza le poate provoca anume firmelor industriale. Dacă în companiile comerciale, cele de aprovizionare-desfacere, consulting, în bănci, companii investiționale, starea de criză de obicei durează mai puțin timp, atunci în firmele industriale poate dura ani întregi (5 şi mai mult). Suficient simplificate comparativ cu acestea apar situațiile de criză ale organizațiilor de transport, gospodăriilor forestiere, industriei materialelor de construcție etc.

Această circumstanță scoate în evidență problematica stărilor de criză a firmelor industriale, în condițiile contemporane, deoarece procesele, anume din acest domeniu, se dovedesc a fi deosebit de complicate pentru administrare şi deosebit de perceptibile pentru economia națională.

Cauza principală a crizei firmei industriale, la fel ca şi a macromediului, este reducerea cererii, ceea ce cauzează reducerea producției, ocupației, investițiilor. Soluționarea acestei situații este posibilă pe următoarele căi:

1) pe calea investițiilor externe pentru executarea comenzilor speciale,
2) prin restructurizarea internă şi trecerea la lansarea producției ce se bucură de o cerere stabilă;
3) pe calea dezmembrării organizației după principiul obiectiv (mai rău – tehnologic) şi păstrarea celor mai rentabile subdiviziuni, în calitate de unități independente.

Istoria mărturiseşte faptul că starea de criză este caracteristică pentru orice organizaţie, în procesul evoluţiei, aceasta semnalizând acumularea unei anumite mase critice a factorilor stagnanţi, lichidarea sau activarea cărora este necesară sau pentru prelungirea procesului de reproducţie (funcţionării organizaţiei) sau pentru trecerea acesteia într-o altă calitate. Ieşirea din criză poate fi instantanee

(defolt, faliment, modificarea profilului activităţii, segmentarea, ş.a.), cît şi îndelungată în timp. Formulată de către K. Marks şi F. Engels, teoria echilibrului sistemelor economice capitaliste a fost coordonată cu ideile mecanicii newtoniene ce ţine de echilibrul macrosistemelor (Fig.1).

(forţa de inerţie)

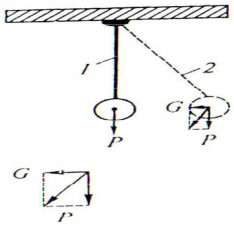


Fig. 1. Echilibrul sistemelor închise

În conformitate cu aceste idei, acumularea forţelor negative pe măsura îndepărtării pendulului de la punctul de echilibru (poziţia 2) îl aduce, în cele din urmă, în poziţia iniţială (poziţia 1). Acest model al proceselor economice permite analizarea factorilor interni de funcţionare a organizaţiei şi, abstractizându-se de mediul extern, să elaboreze modele de optimizare a gestiunii organizaţiei. O deficienţă a acestei abordări este neglijarea factorilor mediului extern, care pe măsura complicării sistemelor economice naţionale, informatizării generale, globalizării economiei, se intensifică considerabil.

Mai apropiat de realităţile economice este modelul funcţionării firmei industriale, ce ia în consideraţie factorii - cheie ai influenţei directe şi indirecte a mediului ei extern (mediul de afaceri). Într-o astfel de înterpretare, echilibrul în organizaţie nu apare automat, numai din contul resurselor interne, ci din contul influenţelor externe concentrate, care se intensifică pe măsura distanţării organizaţiei de la starea de echilibru. Acest fapt face organizaţia un element al autoreglării unei macrosisteme mai mari (fig. 2). Modelul similar de funcţionare echilibrată a organizaţiei în general satisface necesitatea exactităţii calculelor economice şi poate fi utilizat ca model fundamental la micro- şi macronivel.

Condiţia de echilibru:

$P_1+F_1=P_2+F_2$

$P_1=P_2,\ F_1=F_2)$

-

nu e neapărat

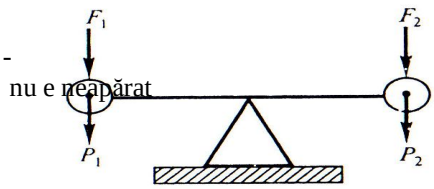
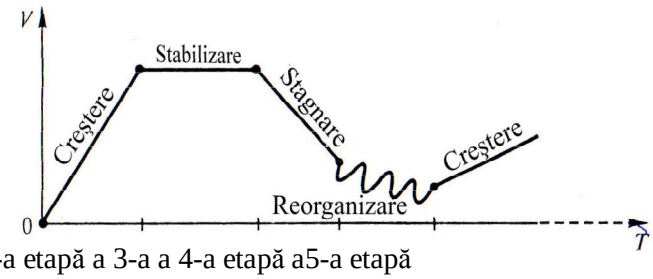


Fig. 2. Echilibrul sistemei deschise

Însă nu se poate neglija faptul că dezvoltarea organizaţiei presupune inegalitatea factorilor economici cu o activitate de sens opus şi existenţa în sistemă a factorului

de orientare progresistă. Acest fenomen coincide cu concluziile teoriei catastrofelor, care admite că sistemele economice nu trebuie neapărat să fie echilibrate [8]. În practică aceasta se manifestă prin faptul că, firma industrială, dezvoltându-se, trece prin diferite etape ale activității sale (Fig. 3): 1) creşterea; 2) stabilizarea;
3) stagnarea; 4) reorganizarea; 5) creşterea într-o calitate nouă.

La etapa predominării în organizație a unea din puteri se petrece distrugerea sistemei, stagnarea (etapa 3), tranzitorie în haos (etapa 4). O îndelungată aflare a organizației în starea etapei patru, în lipsa puterilor constructive intens exprimate, poate duce la distrugerea ei totală (faliment). Etapa trei şi patru (şi începutul etapei a cincia) a ciclului de viață a organizației conturează starea ei de criză, conducerea în această etapă are un caracter specific ce permite evidențierea acestia într-o formă separată „ managementul anticriză".



1-a etapă a 2-a etapă a 3-a a 4-a etapă a5-a etapă

Fig. 3 Ciclul de viață al firmei industriale

La etapa a 3-a şi a 4-a pe măsura realizării managementului anticriză se petrece regruparea puterilor externe şi interne ale organizației economice, ca urmare se începe reorganizarea echilibrului la nivelul nou al calității acestea.

În literatura contemporană se întâlneşte o etapare variată a ciclurilor de dezvoltare şi stagnare a organizației. În general în ciclul activității profesionale a organizației se evidențiază 5 etape (stări):

1) etapa exprelentă – apariția organizației, constituirea structurii ei. La această etapă este nevoie de o atenție sporită şi ajutorul organizațiilor străine (externe), organelor de stat şi municipale, ca organizația creată să nu se autolichideze;

2) stare patientă – perfectarea organizațională şi cucerirea unui anumit segment al pieței, creştere cantitativă;

3) starea violentă – poziție stabilă pe piață, strategie agresivă. Firmele violente pot apărea sub forma violentului național; violentului internațional; violentului destructiv. Prima formă este caracteristică pentru organizațiile industriale, ce activează energic pe plan național. A doua formă este caracteristică organizațiilor mari diversificate cu sucursale străine.

4) starea comutantă – caracterizează intrarea organizației în declin. Se produce simplificarea structurală şi de obiect al acesteia, dezmembrarea pe organizații mici, care se specializează pe produse separate – de regulă cu calități expluataționale reduse. Nu se perfecționează şi nu se înnoieşte producția. Piața de desfacere se îngustă bază şi se localizează;

5) starea letalentă se caracterizează prin destructurizarea organizației, întreruperea existenței acesteia în calitatea ei anterioară. În întregime se modifică profilul de producție.

Potrivit schema ei menționate mai sus ciclului de viață a organizației (Fig. 1.3), sistema de etapare propusă se coordonează în felul următor:

1-a etapă (creşterea) - stare patientă;

A 2-a etapă (stabilizarea) - starea violentă;

A 3-a etapă (stagnarea) - starea comutantă;

A 4-a etapă (reorganizarea) - starea letalentă sau etapa exprelentă **(**apariția într-o calitate nouă**).**

În fiecare din stările menționate există diverse grade de pericol de modificăre a calității organizației, fapt condiționat atât de factorii interni, cât şi cei externi ai mediului ei. Gradul predispunerii organizației la trecere într-o altă calitate determină nivelul stării de criză.

Formată în anii şaptezeci al secolului trecut teoria matematică a catastrofelor descrie terecerile bruşte, ceea ce în sistemele economice este caracteristic pentru managementul anticriză. Catastrofale se consideră trecerile calitative.

Într-o organizație echilibrată indicele ei rezultativ – profitabilitatea (P_1) poate fi descris prin funcția de tip> $P_1 = f_1$ (x;y), căreia grafic îi corespunde suprafața fără cute (P_1), unde fiecărei valori a argumentului îi corespunde o anumită valoare C şi punctul C_1 al proiecției pe planul XY (Fig. 4).

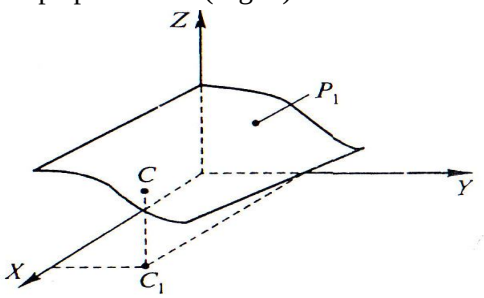
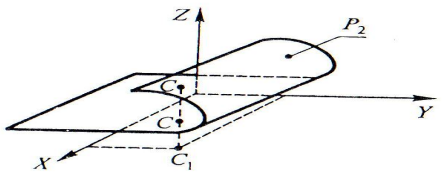


Fig. 4. Funcția profitabilității firmei industriale

Starea de criză a organizației se descrie cu ajutorul unor dependențe matematice mai complicate, ce caracterizează neunivocitatea rezultatelor (funcțiilor) de la modificarea parametrilor (argumentelor) externi şi interni. Destul de răspândite sunt urmările neunivoce ale unora şi aceloraşi acțiuni a conducerii în diferite intervale de timp. Astfel de funcții, schematic pot fi descrise prin suprafața cutată P_2 în sistema de coordonate tridimensională (Fig. 5), unde şirului valorilor argumentului (acțiuni întreprinse de către conducere) îi corespund câte două valori ale funcției (rezultatul acțiunilor întreprinse de către conducere). În astfel de funcție, în proiecția ei pe suprafața XY, punctului C_1 îi corespunde pe suprafața cutată P_2 două puncte – C şi C_1 . Însă regularitatea proporțiilor argumentelor şi funcțiilor asigură o stabilitate destul de înaltă a funcționării organizației, mecanismul căreia este descris prin dependența matematică menționată, anterior.

Deosebit de complicată în prognozarea rezultatelor, acțiunilor întreprinse de către conducere este starea de criză a organizației care poate fi modificată prin influențe relativ neînsemnate. Dependența matematică a rezultativității influențelor

gestionare, în organizaţia ce se află în stare de criză, poate fi prezentată sub forma suprafeţei cu cută (Fig. 6), unde uneia şi aceleiaşi decizii gestionare îi corespund diferite rezultate nu numai în dependenţă de timp, dar şi alţi parametri (de exemplu, condiţiile speciale ale unei livrări angro considerabile, intensificarea agresiunii furnizorilor de energie electrică, acţiunile imprevizibile ale creditorilor etc.).



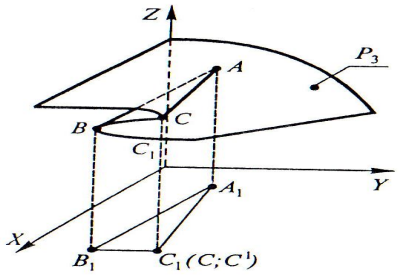


Fig. 5. Suprafaţa cutată Fig. *6.* Suprafaţa în formă de cută

Astfel, unele şi aceleaşi decizii ale conducerii în diferite intervale de timp şi în diferite condiţii după un alt parametru (menţionat în paranteze) pot duce organizaţia la catastrofă (stopare, falimentare etc.).

Dependenţa matematică a reflectării acţiunilor întreprinse de către conducere asupra stării organizaţiei (firmei), descrisă de suprafaţa sub formă de cută (P_3), denotă un grad înalt de instabilitate a sistemei ei economice (Fig. 6). Dacă proiecţiile punctelor suprafeţei cutate pe planul în împrejurimea punctului A corespund valorilor aproximative ale punctelor pe diferite cute (de sus şi jos), atunci pe măsura îndepărtării de punctul A pe axa absciselor această diferenţă creşte puternic şi poate deveni cauza catastrofei. În figura 6 punctului A1 pe planul XY îi corespunde numai o singură valoare A pe suprafaţă. Însă punctului C_1 îi corespund două puternic îndepărtate unul de altul puncte a suprafeţei – C şi C_1. O astfel de dependenţă demonstrează că în sistema economică a firmei industriale, descrisă de suprafaţa sub formă de cută, există un grad înalt de nedeterminare a rezultatelor acţiunilor întreprinse de către conducere. Ele pot fi pozitive sau negative, cu mari amplitudini, chiar în cazul unor acţiuni neînsemnate întreprinse de către conducere. Aceasta este îndeosebi vizibil când ele se realizează în împrejurimile punctului A, unde trecerea de la un nivel la altul necesită cheltueli destul de mici. Pe lângă aceasta, în concordanţă cu teoria catastrofelor, eficienţa managementului anticriză, esenţial, depinde de succesiunea acţiunilor întreprinse de către conducere. În figura 6 se observă, că saltul rezultatelor la mişcarea în direcţia de la C_1 spre B_1 este mai mic decât în direcţia de la B_1 spre C_1. Aceasta indică o eficienţă destul de înaltă – negativă, cât şi pozitivă – a managementului în organizaţia ce se află în condiţiile de stres organizaţional şi se cere de la management o atenţie sporită în abordări, evaluări, soluţii şi acţiuni.

Bibliografie

1. Anticrizisnoe upravlenie. Manual/ Sub red. Ă.M. Korotkova.

Prezentat la 30.11.2007.

ASPECTE METODICE ŞI MANAGERIALE ALE COLABORĂRII FINANCIARE INTERNAȚIONALE

Alexandru ŞCERBANSCHI,
prof .univ. interim., dr., ULIM

The continuing and effective reformation of the national economy in the Republic of Moldova is impossible without close collaboration with the international financial institutions and in particular with the World Bank. This process is many-sided and is in mutual dependence with various factors, study and research. In this context, the analysis of new tendencies in the policy, promulgated by the World Bank, and the place of the Republic of Moldova in the process of the economic and financial collaboration, acquire a great importance. The methodological and managerial aspects of the international financial collaboration represent a great interest for the economic theory and practice.

Integrarea unui stat relativ nou independent în circuitul economic mondial, după cum este Republica Moldova, presupune colaborarea ei pe plan financiar cu prestigioasele organisme internaționale – Fondul Monetar Internațional, Banca Mondială, Banca Europeană de Reconstrucții şi Dezvoltare s.a. Această colaborare reprezintă un proces multilateral şi destul de complicat ce necesită o examinare minuțioasă, periodică şi cu perindarea a multor aspecte: metodologice, metodice, manageriale, sociale etc. În acest context remarcăm inițial evidențierea următoarelor tendințe noi în politica de finanțare a Băncii Mondiale.

Modificările calitative în activitatea Băncii Mondiale, implementate vizibil la sfârşitul secolului 20, se regăsesc atât pe planul accelerării creşterii fondurilor alocate pentru dezvoltarea sectoarelor economice prioritare ale statelor - membre, cât şi în domeniul dezvoltării lor sociale.

Banca se preocupă mai mult de aspectele sociale ale creşterii economice cum ar fi cele condiționate de explozia demografică, de folosirea cât mai completă a forței de muncă, lichidarea şomajului, repartiția echitabilă a veniturilor, sănătatea publică, cerințele alimentare, protejarea mediului înconjurător, ajustarea structurală şi sectorială, rezolvarea problemei datoriilor etc.

Un aspect nou al activității Băncii Mondiale este tendința spre realizarea obiectivelor la început de mileniu, formulate în Declarația Mileniului şi aprobate de către Organizația Națiunilor Unite. Principala misiune a Băncii Mondiale care este, de asemenea, şi unul dintre cele mai importante obiective la început de mileniu, este reducerea sărăciei, dat fiind faptul că 2,8 mlrd. de persoane (ceea ce reprezintă mai mult de jumătate din populația țărilor în curs de dezvoltare) trăiesc în prezent cu 2 dolari pe zi, iar 1,1 mlrd. – cu mai puțin de 1 dolar pe zi. La realizarea acestui obiectiv Banca Mondială pune accentul pe creşterea economică ce aduce beneficii populației sărace, analiza sărăciei şi impactului social, şi lărgirea oportunităților şi posibilităților populației vulnerabile. Toate direcțiile strategice ale Băncii Mondiale, începând cu agricultura, industria forestieră, alimentarea cu apă şi servicii sanitare şi terminând cu dezvoltarea sectorului privat şi gestionarea economică, au ca prim - obiectiv eradicarea sărăciei.

Pe parcursul ultimilor ani se observă, de asemenea, o reorientare a eforturilor financiare ale Băncii spre operațiuni care stimulează producția sectorului privat, paralel cu lărgirea sferei de finanțare a infrastructurilor şi serviciilor, precum şi recurgerea în măsură sporită la împrumuturi care au la bază măsuri politice (împrumuturi de ajustare structurală şi sectorială). Banca Mondială atrage o atenție deosebită dezvoltării sectorului privat şi îmbunătățării climatului investițional în

scopul accelerării creşterii economice şi eradicării sărăciei. Dezvoltarea acestui sector impune realizarea următoarelor sarcini: îmbunătăţirea mediului de afaceri şi administrării corporative, atragerea investiţiilor străine directe, promovarea reformelor, accelerarea procesului de privatizare, dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii etc. Sectorul privat constituie o direcţie strategică a Băncii Mondiale, cît şi obiectivul de bază al Corporaţiei Financiare Internaţionale. Strategia Băncii în acest domeniu constă în elaborarea unui şir de reforme orientate spre îmbunătăţirea situaţiei microeconomice pentru o creştere economică stabilă şi dezvoltarea sectorului privat. Angajamentele totale ale Băncii Mondiale privind acest sector constituie 16 mlrd. dolari SUA pentru 488 proiecte (4 mlrd. dolari în 2004, ceea ce constituie 20%).

Infrastructura reprezintă o componentă importantă a dezvoltării unei ţări, care include acordarea serviciilor de bază necesare populaţiei în viaţa cotidiană – alimentarea cu apă, serviciile sanitare, electricitate, drumuri şi alte căi de comunicaţii, accesul la tehnologiile informaţionale moderne etc. Dezvoltarea infrastructurii a devenit un element important ce vizează Banca Mondială, constituind, un aspect esenţial în eforturile Băncii de realizare a Obiectivelor la început de mileniu. Deşi în anii 90 s-a evidenţiat un declin în finanţarea acestui domeniu din cauza modificării direcţiilor strategice ale Băncii Mondiale, în prezent Banca susţine un şir de proiecte pentru dezvoltarea infrastructurii: dezvoltarea urbană, telecomunicaţii, alimentarea cu apă şi servicii sanitare, transporturi, alimentarea cu energie electrică. De asemenea, Banca Mondială a elaborat un plan de măsuri privind dezvoltarea infrastructurii. Împrumuturile pe care le acordă pentru dezvoltarea acestui sector comportă un element nou, de o mai mare importanţă, el constând în furnizarea de mijloace băneşti pentru studii de geniu civil, care să prefigureze nevoile viitoare de lucrări în acest sector. Studiile facilitează cunoaşterea necesităţilor ţărilor membre ca să poată alcătui un plan de finanţare bazat pe elemente cât mai reale.

Pe lângă finanţarea proiectelor economice şi sociale concrete, specifice şi riguros definite, cu o evaluare exactă a elementelor componente, Banca Mondială mai acordă împrumuturi fără ca ţara beneficiară să prezinte spre analiză şi aprobare un proiect clasic de dezvoltare. Aceste credite "politice" au fost determinate de necesitatea ca ţările în curs de dezvoltare să suporte consecinţele crizei mondiale, respecttiv, asanarea deficitelor balanţelor de plăţi prin anumite acţiuni de ajustări structurale ale economiei lor. Noul tip de împrumut denumit "de ajustare structurală", folosit începând din 1980, urmăreşte susţinerea reformei în profunzime a politicilor şi instituţiilor ţărilor nedezvoltate, pentru a le permite să-şi micşoreze deficitele conturilor curente la proporţii tolerabile, paralel cu menţinerea ridicată a eforturilor pentru dezvoltare. În prezent creditele pentru ajustare structurală şi sectorială reprezintă circa 40% din totalul împrumuturilor, având o tendinţă de creştere.

De asemenea, pe parcursul ultimelor decenii Banca Mondială s-a implicat în combaterea crizei energetice a ţărilor în curs de dezvoltare. Cu mult înaintea accentuării crizei mondiale a energiei, Banca a adoptat o strategie proprie de susţinere prin împrumuturi a proiectelor de dezvoltare a producţiei de energie. Această preocupare a fost cea mai importantă dintre toate activităţile pe care le-a desfăşurat în domeniul ajutorului, explicaţia constând în faptul că dezvoltarea economică presupune, înainte de toate, un suport energetic stabil. Obiectivele şi sarcinile Băncii în acest domeniu cuprind acordarea ajutorului populaţiei sărace, îmbunătăţirea balanţelor macroeco-

nomice şi fiscale, îmbunătăţirea gestionării şi dezvoltării sectorului privat şi protejarea mediului. O deosebită intensificare a activităţii pe care o desfăşoară Banca Mondială în domeniul energiei se constată începând cu anii 80-90 ai secolului 20, creditele aprobate atingând cota de 25%. Recent, cota a scăzut la 10%, deşi acest sector necesită în continuare susţinerea Băncii Mondiale. Această schimbare reflectă un proces, iniţiat în anii 90, de readucere a politicii Băncii în domeniul energiei în conformitate cu tendinţele actuale: liberalizarea şi privatizarea pieţelor energetice conform unui cadru legal solid şi legătura strânsă între dezvoltarea sectorului energetic şi reducerea sărăciei. Un sfert din sumele alocate pentru acest domeniu au fost şi sunt în prezent orientate spre ţările în curs de dezvoltare din regiunea Asiei de Est şi zonei Pacificului. În prezent Banca îşi concentrează tot mai intens atenţia asupra măsurilor de coordonare a distribuţiei electricităţii, determinând ţările beneficiare de ajutor financiar să se preocupe mai mult de aprovizionarea cu energie electrică a populaţiei cu veniturile cele mai scăzute.

O altă direcţie nouă abordată de Banca Mondială este dezvoltarea resurselor umane şi investirea în populaţie, adică în educaţie, sănătate, nutriţie, protejarea populaţiei vulnerabile şi grija faţă de copii şi tineret. Finanţarea acestui sector contribuie la formarea capitalului uman şi prin aceasta creşterea productivităţii muncii şi a produsului social în ansamblu. Această investiţie se dovedeşte a fi nu numai foarte rentabilă, în accepţiunea financiară a noţiunii, dar şi benefica privind dezvoltarea economică şi socială a comunităţilor naţionale, nivelul cultural al forţei de muncă fiind, în ultimă instanţă, cel care determină ritmurile creşterii economice şi sociale.

De asemenea, pe parcursul ultimilor ani Banca Mondială a fost preocupată şi de urbanizare şi problemele dezvoltării. Acuitatea cu care se pune problema urbanizării se datorează, în esenţă, rapidităţii creşterii populaţiei din localităţile urbane şi gravei penurii de resurse, susceptibile de a fi consacrate amenajărilor pe care le reclamă acest avânt demografic urban. Conştientă de importanţa problemei, Banca Mondială a decis să-şi completeze activităţile pe care le desfăşoară în diverse sectoare, prin orientarea operaţiilor spre proiecte urbanistice. Raţiunile acestei iniţiative pot fi înţelese dacă ne gândim că în prezent condiţiile reale ale vieţii, în cele mai multe oraşe ale ţărilor în curs de dezvoltare, se înrăutăţesc prin faptul că populaţia oraşelor creşte neîncetat şi în cadenţe necorelate cu posibilităţile normale de trai. În general, tabloul activităţilor urbanistice care au fost în atenţia Băncii Mondiale au inclus proiecte de amenajări urbane, regiuni urbane integrate, îmbunătăţirea străzilor şi circulaţiei, transporturile în comun, pieţele, alte infrastructuri urbane. Fiind un sector de activitate nou pentru Bancă, sprijinul pe care-l acordă reprezintă o cotă mică în totalul investiţiilor (circa 5-10%). Prin susţinerea acestui sector Banca a încercat şi a reuşit cu succes să contribuie la rezolvarea insuficienţei de locuinţe şi insalubrităţii în mai multe oraşe din ţările în curs de dezvoltare.

Dobândind o experienţă tot mai vastă, Banca, în aproape trei decenii, a putut să-şi multiplice şi să diversifice, treptat, operaţiunile sale şi în acelaşi timp să-şi modifice maniera de fixare a priorităţilor şi de selectare a proiectelor, printr-o analiză aprofundată a necesităţilor ţărilor. De la proiecte concrete ca poduri, şosele, sisteme de irigaţii, baraje, uzine, Banca a trecut la proiecte complexe de dezvoltare socială şi economică. În prezent direcţiile de finanţare ale Băncii Mondiale sunt foarte variate, incluzând, pe lângă direcţiile menţionate mai sus, aşa aspecte noi ca: protecţia

socială, probleme de gender, globalizarea, gestionarea sectorului public, lupta cu corupția, cadrul legal, prevenirea conflictelor, comerț şi integrare etc.

Este un imperativ, după analiza tendințelor noi în politica de finanțare a Băncii Modiale, să purcedem la examinarea unor aspecte de realizare a politicii de finanțare menționate referitor la colaborarea Republicii Moldova cu Banca Mondială.

Din moment ce Moldova a aderat la Grupul Băncii Mondiale în august 1992, împrumuturile acesteia au constituit un suport important pentru reformele economice din țară, având ca obiectiv primar diminuarea sărăciei prin intermediul susținerii creşterii economice şi perfecționării sistemului serviciilor sociale. Țara a devenit al 166-lea membru al BIRD, organism care reprezintă instrumentul de bază al Băncii Mondiale, ce acordă împrumuturi cu rate procentuale de piață membrilor săi în scopul finanțării proiectelor de dezvoltare. În anul 1997 Moldova a fost reclasată în țară beneficiară mixtă a împrumuturilor BIRD şi creditelor AID. În prezent Moldova este eligibilă doar pentru finanțarea concesională (AID) din partea Băncii Mondiale. Pentru realizarea obligațiilor sale financiare în calitate de membru al BIRD, Moldova prestează o plată în valoare de 7,6 mln. dolari SUA.

Pe parcursul timpului ce s-a scurs de la momentul aderării, programul de cooperare a înregistrat o dezvoltare rapidă. BIRD a aprobat în martie 1993 un credit de 26 mln. dolari SUA pentru lichidarea urmărilor secetei. Un credit de reabilitare (pentru redresarea economiei) de 60 mln. dolari a fost aprobat în octombrie 1993. În luna decembrie 1994 a fost aprobat Împrumutul de ajustare structurală (SAC) în sumă de 60 mln. dolari destinat susținerii programului economic al Guvernului. În septembrie 1994 a fost aprobat un credit de finanțare cu participarea Japoniei în sumă de 40 mln. dolari, utilizat pentru finanțarea importurilor. Un credit de 45 mln. dolari destinat sectorului privat, cât şi Facilitatea de garantare a reexportului în sumă de 30 mln. dolari au fost aprobate în 1995.

De asemenea, în perioada iunie-septembrie 1994 a fost finanțat de către Banca Mondială auditul a patru bănci comerciale mari, efectuat de firmele Deloitte & Touche şi Price Waterhouse. În baza rezultatelor auditului a fost elaborată strategia pe termen mediu a sectorului financiar al Moldovei. O serie de specialişti din sistemul bancar al Moldovei şi-au perfecționat calificarea în cadrul seminarelor şi cursurilor finanțate de BIRD.

În 1997 Banca Mondială a oferit Moldovei al doilea împrumut pentru ajustări structurale (SAL II) în valoare totală de 100 mln. dolari SUA pentru asigurarea unei stabilități macroeconomice şi o creştere economică durabilă, iar în 2003 al doilea proiect energetic în scopul îmbunătățirii infrastructurii sistemului electroenergetic.

Rolul Băncii Mondiale în Moldova este de a ajuta țării să ducă la bun sfârşit tranziția la economia de piață şi să ridice nivelul de trai prin reforme economice şi de dezvoltare, obiectivul principal fiind contribuirea la reducerea sărăciei şi la creşterea economică durabilă. Deoarece fenomenul sărăciei are un caracter pluridimensional, experiența internațională a experților Băncii Mondiale, precum şi situația economică actuală a RM, a sugerat ideea stabilirii unui obiectiv final multi-dimensional, ce are la bază următorii trei piloni:

1. Menținerea stabilității macroeconomice şi generarea unei creşteri economice durabile care ar duce la sporirea productivității muncii şi majorarea veniturilor prin:
   - implementarea unui program macroeconomic şi fiscal prudent;

- îmbunătățirea mediului de afaceri;
- atragerea investițiilor străine directe etc.

2. Un sistem accesibil de protecție socială orientat spre păturile realmente nevoiașe prin:
   - restructurarea sistemelor de protecție a celor mai vulnerabili;
   - eliminarea asistenței nefondate;
   - administrarea eficientă a sistemului de asistență socială etc.
3. Îmbunătățirea accesului la serviciile sociale pentru păturile sărace prin:
   - reformarea sectorului social;
   - facilitarea accesului celor săraci la pachetul de servicii de bază etc.

Banca Mondială acordă o importanță majoră proiectelor şi acțiunilor întreprinse în legătură cu cei trei piloni menționați pentru a combate sărăcia în Moldova, accentuând că "cheia succesului Strategiei de Reducere a Sărăciei va depinde, în primul rând, de formularea de către autorități a unei viziuni globale asupra combaterii sărăciei"[1]. Implementarea activităților respective se face prin susținerea bugetului în baza operațiunilor strategice (creditele pentru ajustări structurale), prin proiecte în agricultură, sectorul energetic, educație, sănătate, dezvoltarea comunităților, precum şi prin susținerea sectorului privat în general. În plus, Banca este disponibilă să joace un rol central în acțiunile de coordonare a donatorilor şi asistenței tehnice.

În domeniul legislativ Banca Mondială a contribuit la elaborarea legii despre faliment. Această lege adoptată de către Parlament a fost utilizată pentru a legaliza situația falimentară a mai multor întreprinderi din Moldova. Banca Mondială a contribuit, de asemenea, la adoptarea legii despre cadastru, ce permite reglementarea privatizării bunurilor şi crearea unei piețe imobiliare.

Accentul programului de asistență pentru Moldova se deplaseay[de la împrumuturile de ajustare pentru susținerea reformelor economice spre proiecte concrete de investiții. Strategia Băncii Mondiale a permis la momentul actual începutul restructurării sectorului agricol, a sectorului energetic şi susținerea întreprinderilor publice şi private în tranziția lor către o economie de piață. Portofoliul total al proiectelor Băncii Mondiale în Moldova din 1993 până în prezent constituie 592 mln. dolari SUA pentru 24 de operațiuni şi include 5 credite pentru ajustări structurale în valoare totală de 235 mln. dolari şi 19 operațiuni investiționale în valoare de 357 mln. dolari. Din operațiunile investiționale 9 sunt împrumuturi BIRD şi 15 – credite AID. Din numărul total de operațiuni, 14 proiecte au fost încheiate şi/sau anulate.

Până în prezent Republica Moldova a beneficiat de mijloace financiare ale BIRD pentru:

- realizarea ajustărilor structurale, în special pentru restabilirea creşterii economice şi atingerea unei stabilități macroeconomice (creditul de reabilitare, creditele de ajustare structurală);
- dezvoltarea sectorului privat, prin susținerea programului de reformare a sectorului antreprenorial şi financiar, acordând asistență postprivatizațională, precum şi pentru automatizarea procesului administrării fiscale şi automatizării Băncii Naționale a Moldovei (proiectele pentru dezvoltarea sectorului privat I şi II);

[1] Citat după Luca Barbone, ex-directorul de țară în cadrul Băncii Mondiale.

- susținerea şi dezvoltarea sectorului agricol prin dezvoltarea sistemului de cercetare a Moldovei în agricultură şi creşterii bazei de cunoştințe inovaționale în acest domeniu (proiectul agricol).

Proiectele cele mai însemnate finanțate de AID în Republica Moldova sunt următoarele:

- dezvoltarea sectorului rural, în special dezvoltarea mecanismelor de creditare a fermierilor (proiectul de finanțare a sectorului rural, proiectul de investiții şi servicii rurale);
- susținerea programului de reforme ale Guvernului necesar asigurării creşterii economice şi creşterii condițiilor de viață ale populației țării (SAL II, SAC, SAC III);
- îmbunătățirea statutului sănătății populației țării, dezvoltarea şi perfecționarea sistemului asistenței medicale prin sporirea calității şi eficienței sectorului dat, prin facilitarea accesului populației sărace la serviciile medicale de bază, prin susținerea activităților direcționate către supravegherea bolilor incurabile (fondul de investiții pentru sănătate);
- dezvoltarea şi perfecționarea sectorului serviciilor sociale prin intermediul implementării noilor structuri organizaționale de asigurare socială, prin susținerea implementării reformei sistemului public de pensii cât mai transparent, prin introducerea cadrului legislativ cu privire la fondul de pensii privat (fondul de investiții sociale, proiectul de gestionare a protecției sociale);
- susținerea dezvoltării sistemului de învățământ prin intermediul introducerii noilor standarde de învățământ generale, perfecționarea sistemului de testare, introducerea noilor metodologii de predare, realizarea instruirii pentru cadrele didactice, asigurarea cu materiale necesare şi cărți (proiectul educațional general).

Condițiile de contractare a acestor împrumuturi au fost determinate de natura proiectelor prezentate spre creditare, de starea pieței financiare internaționale, tendința dobânzilor, performanțele economice ale Moldovei în domeniul din care făceau parte proiectele respective etc.

În prezent portofoliul Băncii Mondiale în Moldova include 10 operațiuni investiționale în curs de desfăşurare, suma angajamentelor nete constituind 146,2 mln. dolari SUA. Încă patru proiecte sunt în curs de pregătire: proiectul gestionării finanțelor publice (10 mln. dolari), proiectul de sporire a competitivității (5-10 mln.), proiectul de investiții şi servicii rurale 2 (15 mln.) şi proiectul învățământului rural (10 mln.). Proiectele destinate dezvoltării infrastructurii reprezintă circa jumătate din portofoliul Băncii Mondiale conform clasificării sectoriale (alimentarea cu apă, energetica, cadastrul, transporturile şi dezvoltarea comerțului), cealaltă parte fiind destinată dezvoltării resurselor umane (sănătate, protecția socială, fondul de investiții sociale), sectorului privat şi dezvoltării rurale şi sociale (proiectul de investiții rurale).

În ceea ce priveşte clasificarea sectorială a împrumuturilor Băncii Mondiale de la aderarea Moldovei la Banca Mondială şi până în prezent, ponderea cea mai mare o ocupă împrumuturile pentru administrarea publică şi legislativă cu 25% (sau 148 mln. dolari) din totalul portofoliului, dezvoltarea industriei comerțului – 21% (127 mln.), finanțele – 15% (86 mln.), agricultura – 12% (72 mln.), energetică şi industria minieră – 11% (63 mln.) şi pentru alte sectoare – 16% (sănătate şi alte servicii sociale 6%, educație 5%, alimentarea cu apă şi servicii de salubrizare 3% etc.).

Actualmente, Banca Mondială şi autoritățile din Moldova conlucrează asupra pregătirii unor noi proiecte investiționale în cele patru direcții: dezvoltarea sectorului privat, dezvoltarea sectorului energetic, restructurarea sectorului agricol, elaborarea sistemului înregistrării pământului şi a titlului de proprietate.

Ultimul aspect după enumerare şi nu după importanță este aspectul managerial al colaborării financiare internaționale a țării noastre. Este vorba despre multipla asistență tehnică în pregătirea şi reciclarea continuă a managerilor diferitor structuri şi organisme economice şi publice, a specialiştilor băncilor, întreprinderilor, instituțiilor s.a. Această activitate reprezintă un proces foarte actual după importanță şi cu vădite consecințe sociale, economice şi politice. În acest context, menționăm necesitatea evidențierii aspectlor manageriale şi imperioasa examinare, cercetare şi argumentări temeinice orientate spre sporirea eficienței colaborării financiare internaționale a Republicii Moldova de perspectiva imediată şi de lungă durată în calea reformării continue a țării noastre.

BIBLIOGRAFIE:

1. Legea privind aprobarea Strategiei de creştere economică şi reducere a sărăciei (2004-2006) nr.398-XV din 02.12.2004 (publicată în Monitorul oficial nr.5-12 din 14.01.2005)
2. Banca Mondială: Recesiunea, recuperarea şi sărăcia în Moldova. – Raportul nr.28024-MD. – Chişinău, 2004.
3. Politici ale Băncii Mondiale în Republica Moldova. // Document al Băncii Mondiale şi ISPRI. – Chişinău, 2002.
4. Roşca P. Relații economice internaționale. – Chişinău, 2004.
5. World Bank Annual Report for 2004. – Washington DC, 2004. - Volume I «Year in review» and Volume II «Financial statements».
6. World Bank. Country Assistance Strategy for the Republic of Moldova (2005-2008). – Washington DC, 2004.
7. www.worldbank.org/md
8. www.scers.md

GLOBALIZAREA ŞI SUVERANITATEA NAȚIONALĂ A STATELOR

***Petru ROŞCA**, prof. univ., dr. hab. în econ.*

In the article are examined various aspects of assuring national sovereignty in context of globalization; is analyzed the concept of globalization as a process of world economic integration; influence of this process on the national sovereignty of states as a very topical problem in contemporary world.

Omenirea se află astăzi la un stadiu nou de dezvoltare istorică – ***globalizarea***. Există diferite aprecieri ale acestui proces de dezvoltare a economiei mondiale. Unii, de pildă, apreciază globalizarea ca expresie a mondializării societății informaționale; alții – ca liberalizare, generalizată la scară mondială, a circulației mărfurilor şi factorilor de producție, creând în final o piață unică pe întreg globul pământesc; o a treia categorie vede în globalizare o nouă formă de imperialism, de natură tehnologică şi economico-financiară, având la timonă capitalul american; în fine, între aprecieri întâlnim şi părerea că globalizarea ar reprezenta un nou stadiu al dezvoltării istorice a capitalismului în care adâncirea interdependențelor internaționale cere integrarea țărilor pe plan regional, continental şi mondial [1, p.10].

În opinia secretarului general al vestitului „*Club de la Roma*”, Bertrand Schneider, „globalizarea constituie o tendință care se manifestă în economia mondială, tendință accelerată de dezvoltarea societății informaționale în care ne

aflăm în prezent". Apreciind că informatizarea societăţii este o transformare mult mai amplă şi profundă, globalizarea fiind doar un aspect al ei, „acest aspect, scrie el, alături de multe altele, ridică mari semne de întrebare în legătură cu capacitatea statului de a guverna şi rolul pe care acesta trebuie să-l joace în noua societate omenească". Autorul ridică problema statului naţional, deoarece „globalizarea presupune existanţa unei interdependenţe atât de strânse între statele naţionale, încât nimeni nu mai poate şti cu precizie câtă „libertate de mişcare" mai au în realitate guvernele naţionale, mai cu seamă în ceea ce priveşte problemele economice, fluxurile de capital (care utilizează din plin informaţia computerizată) şi ratele de schimb valutar care eludează controlul băncilor centrale". Globalizarea, scrie autorul, „trebuie înţeleasă ca extindere rapidă, la scară mondială, a interacţiunilor dintre activităţile omeneşti. Această interdependenţă, tot mai strânsă; nu ţine cont de nici un fel de graniţe, nici de timp, nici de spaţiu" [6].

Ca să discutăm globalizarea ca fenomen şi cum influenţează ea suveranitatea naţională, ne vom referi succint la definirea conceptului de globalizare. În ultimele decenii se duce un dialog mondial în jurul globalizării, există o multitudine de şcoli diferite, lucrări publicate în acest domeniu. Aici ne vom referi doar la concepţia globalizării în viziunea diferitelor ognanizaţii internaţionale şi a unor autori.

În rapoartele sale, ca atare, toate organizaţiile internaţionale consacră globalizării analize de mare amploare. De exemplu, *concepţia „Clubului de la Roma": **globalizarea – reprezintă interdependenţă între ţări la scară mondială, fără frontiere naţionale.** Concepţia FMI***: ***globalizarea – deschide pieţele lumii şi formarea unei pieţe mondiale unice.*** Aprecierea procesului globalizării de către unele organizaţii ale ONU: *conceptul PNUD*: ***globalizarea „cu faţă umană", pentru oameni, nu pentru profit***; *concepţia UNCTAD: **globalizarea – produs al liberalizării***. Globalizarea are, în principal, trei piloni: a) comerţul; b) investiţiile directe şi c) fluxurile financiare; în viziunea *UNESCU*: ***globalizarea – reprezintă un proces de mondializare*** [Citate după 1, p.10-20].

Diferite opinii a multor autori din lume cu privire la concepţia globalizare sunt analizate de către Nicolae Belli [1, p.20-49]. Iată arecierile conţinutului conceptului globalizării formulate de către unii autori: ***David Korten** (SUA – în lucrarea sa „Corporations Rule the World (1995) (în traducere românească: Corporaţiile conduc lumea). Raport asupra marii finanţe internaţionale: FMI, Banca Mondială, BERD, PHARE, GT") ajunge la concluzia că* **globalizarea economică este în mare parte o versiune modernă a fenomenului imperialist şi are aproximativ aceleaşi efecte**; ***J.K.Galbrait** (cunoscutul economist nord-american) în genere respinge termenul* globalizare, dar nu şi globalizarea ca atare în care vede un alt conţinut. Spre deosebire de alţi „globalişti", el **concepe globalizarea ca rezultat al internaţionalizării vieţii economice naţionale şi al formării unei economii mondiale integrale; *Antonie Ayoub*** (cunoscutul economist canadian), în locul globalizării el foloseşte termenul de mondializare care are o istorie veche. El susţine, „**mondializarea nu este, în fond, decât o nouă denumire a unui vechi concept care, pur şi simplu, este „liberul-schimb**"; ***Chris Mulheart şi Howard Vane*** (vestiţi economişti englezi) apreciază: **globalizarea – economie internaţională sau economie globală?**; ***Jacques Percebois*** (economist francez, director al unui important centru european de cercetări ştiinţifice), de asemenea, preferă termenul mon-

dializare. El consideră **mondializarea ca rețea transnațională de decizie; „Mondializarea poate fi definită ca procesul care, într-un context de internaționalizare crescândă a activităților, conduce la punerea în funcțiune de rețele transnaționale de decizie în domeniile motoare ale creşterii, cum sunt: informația, cercetarea–dezvoltarea, finanțele, tehnologiile de vârf**". ***Harold Jame*** (cunoscut profesor la Princeton University din SUA) concepe **globalizarea ca un proces integrator transnațional sub presiunea căruia statul-națiune se dizolvă**; ***Shahid Yusuf*** (specialist cu înalte responsabilități în cadrul Băncii Mondiale): consideră că **„peisajul dezvoltării în secolul XXI va fi modelat de globalizare şi localizare**". Astfel, dacă **globalizarea reprezintă**, după autor, procesul de „integrare a țărilor cu restul lumii" şi se manifestă, deci, ca forță unificatoare pe plan mondial, **localizarea** constituie tendința „grupurilor locale, spre mai multă autonomie", sugerând astfel o acțiune internă a țărilor spre descentralizare. **Conceptul globalizării** este definit de autor prin două componente esențiale: comerțul internațional şi investițiile externe directe, ele fiind însoțite de fenomene specifice fiecăruia.

Vestitul economist român Nicolae Belli, caracterizând globalizarea ca transformare istorică, scrie că „asemenea marilor transformări istorice care deschid căi noi spre viitor oamenirii, şi globalizarea este însoțită de schimbări tulburătoare în toate formele de existență ale societății umene. În opinia autorului, există cel puțin patru împrejurări majore care-i justifică importanța istorică. Prima împrejurare: ***globalizarea reprezintă un adevărat asalt asupra statului-național***. A doua, ***globalizarea cere crearea unei noi ordini economice şi politice mondiale***. A treia, ***globalizarea angajează, în mersul său, toate țările lumii***, indiferent de mărimea, nivelul şi profilul dezvoltării lor economice şi politice; ea devine, aşadar, o problemă universală. În fine, a patra, împrejurare: ***globalizarea, prefigurând o nouă realitate istorică, aduce în câmpul vieții social–economice şi al experienței istorice un nou sistem de valori***. Destinct de cel creat de era industrială a dezvoltării societății umane, acest nou sistem de valori pune în discuție nu numai conceptul de stat-națiune, suveranitate națională şi frontiere naționalşe, ci şi numeroase alte concepte, care au făcut epocă în teoria economică. Autorul se referă concret la conceptul clasic de industrializare şi complex economic național, la conceptul de creştere economică şi raportul dintre național şi internațional în procesul dezvoltării şi la raportul dintre țări, la ierhia factorilor de producție şi la producția de scală etc. [1, p.7].

În gândirea şi acțiunea umană contemporană despre globalizare, soarta suveranității naționale apare ca o problemă nu a unui viitor îndepărtat, ce urmează a se declanşa nu se ştie când, ci a unuia care există deja în prezent. Actualitatea sa este firească, ea derivând în mod necesar din logica relațiilor cauzate care leagă viitorul de prezent în orice proces de dezvoltare social-economică. Dacă este adevărat că viitorul suveranității statelor în cadrul globalizării începe astăzi, atunci tot adevărat este şi faptul că acest viitor capătă o importanță decisivă în strategiile naționale de dezvoltare socioeconomică a țărilor. După cum subliniază N.Belli: „Ne referim la trecut nu pentru a rămâne cantonați în el, ci pentru a-i descoperi cauzalitățile, factorii şi condițiile care explică şi cerințele față de viitorul suveranității în cadrul globalizării" [3, p.5].

Viitorul suveranității naționale devine o problemă universală, pentru că angajează viitorul nu a uneia sau a câtorva, ci a tuturor peste 217 state şi teritorii naționale independente existente astăzi în lume (rapoartele Băncii Mondiale înregistrează 162 de

economii naţionale cu peste un milion de locuitori şi alte 55 sub un milion de locuitori) [7]. Din cele 217 state şi teritorii naţionale: a) 170 sunt state noi, apărute după 1945, ca urmare a destrămării sistemelor coloniale; b) 27 de state tot noi, formate după 1989, prin destrămarea imperiului sovietic, a Jugoslaviei şi Cehoslovaciei; c) restul de 20 state sunt cele mai vechi, cu mai multe secole de existenţă [3, p.6].

Actualmente statele naţionalre formează un adevărat mozaic, înşirate între statele minuscule, abia zărite pe harta geografică a lumii, şi state gigantice, de dimensiuni continentale. După datele Băncii Mondiale, în anul 2000, existau 33 de unităţi cu un teritoriu naţional sub 1000 km^2. În schimb, la polul opus, se situează ţările-mamut ca: Rusia, cu un teritoriu naţional de 17075 mii km^2 (de 2,86 ori mai mare decât Europa), urmată de Canada, SUA şi China, toate cu teritorii între 9598 şi 9971 mii km^2, apoi de Brazilia şi Australia, cu 8547 mii km^2 şi respectiv 7741 mii km^2 etc. Si sub aspect demografic, diversitatea numerică este enormă: China cu 1.262 şi India cu 1.016 milioane de locuitori la polul maxim, în timp ce la polul opus se află: San-Marino cu 27 de mii de locuitori, Licchtenstein şi Monaco, fiecare cu câte 32 de mii de locuitori; 19 ţări au o populaţie sub 100 mii de locuitori [7].

Ca putere economică, reţinem, la polul superior, SUA cu Venitul Naţional Brut (VNB) de 9.602 miliarde $ în 2000, revenindu-i nu mai puţin de 30,7% din VNB mondial, urmată de Japonia cu 14,4% din indicatorul mondial; Germania cu 6,6% din acelaşi indicator etc. [7]. Peste jumătate din economia mondială – 52% din VNB mondial – aparţine acestor trei ţări. Dacă le adăugăm şi pe celelalte trei ţări mari europene: Anglia, Franţa şi Italia, ponderea celor şase state în VNB mondial se ridică la 64,7% în anul 2000. Deci, sublinieză N.Belli, stăpânii acestei lumi nu sunt cei mulţi, ci cei puţini, dar bogaţi. La polul opus se află ministate cu sub 200 milioane de dolari VNB [3, p.7].

Datele bugetelor militare demonstrează, de asemenea, că pe primul loc se situează SUA cu 396 miliarde dolari. Dintr-un total de cheltuieli militare de 778 miliarde dilari, 51% reprezintă efortul financiar doar al SUA şi 382 miliarde dolari (49% din total) aparţin celorlalte ţări (tab.1).

Tabelul 1

Bugetele militare ale principaleleor ţări

(miliarde dolari SUA)

Ţări	**Buget**	**Ţări**	**Buget**	**Ţări**	**Buget**
Total mondial, din care:					
1. SUA	396	7. Franţa	25	13. Irak	9
2. Rusia	60	8. Germania	21	14. Israel	9
3. China	42	9. Brazilia	17	15. Taiwan	8
4. Japonia	40	10. India	16	16. Canada	7
5. Marea Britanie	34	11. Italia	15	17. Spania	6
6. Arabia Saudită	27	12. Coreea de Sud	11	18. Restul de 9 ţări	36

Sursa: ***Thierry Meissan****.11 septembrie 2001, cumplita minciună*. Ed.Antet. –Bucureşti, 2002, p.129.

Diferenţa dintre aceste bugete militare ale ţărilor reflectă, de fapt, o diferenţă similară şi în ceea ce priveşte puterea lor militară. Din aceste date nu este greu să observăm că SUA dispun de o putere militară mai mare decât cea a tuturor celorlalte ţări ale lumii! [3, p.7].

Numărul mare de state existente astăzi în lume şi diferenţierea lor puternică atât ca mărime a teritoriului şi populaţiei, cât mai ales ca putere economică şi militară, devine în mod necesar premisa unei mari diversităţi a intereselor naţionale şi, implicit, a poziţiei lor faţă de globalizare şi viitorul suveranităţii naţionale. Întrucât raportul dintre globalizare şi suveranitatea naţională se reduce în fond la liberalizarea pe scară planetară a accesului capitalului financiar internaţional la resursele naturale şi pieţele naţionale ale ţărilor, este firesc ca, faţă de această cerinţă a globalitzării, diferite ţări, reflectându-şi interesele naţionale, să aibă păreri şi poziţii diferite, uneori chiar opuse.

Întrucât există o adevărată avalanţă de publicaţii – cărţi, articole, studii, rapoarte etc. – despre globalizare, este firesc ca şi relaţia sa cu **suveranitatea naţională a statelor** să facă obiectul a numeroase observaţii şi comentarii. Studiind această problemă, Nicolae Belli redă părerea unui număr mare de cercetători, specialişti, a unor foşti conducători de state şi de mari organizaţii economico-financiare mondiale cu privire la viitorul suveranităţii naţionale în cadrul globalizării. Vom reda, pe scurt, câteva dintre aceste păreri [3, p.9-12].

Margaret Thatcher: ***reducerea suveranităţii naţionale nu are nici o şansă***. În abordarea acestei probleme, ea porneşte de la două premise: a) esenţa secolului XX a fost destrămarea imperiilor (german, austro-ungar, otoman, britanic, francez, olandez, belgian, spaniol, portughez şi ultimul cel sovietic) şi formarea în locul lor a 187 de state–naţiuni (+15 din imperiul ex-sovietic); b) au mai rămas doar două imperii: China şi Uniunea Europeană. Uniunea Europeană reuşeşte să reducă suveranitatea parlamentară şi să abolească domnia legii. Noua configuraţie nu are nici o şansă de izbândă. La modă este statul-naţiune, loialitatea faţă de statul-naţiune în colaborare cu celelalte pentru o piaţă comună (**Nathan Gardels**, *Schimbarea ordinii globale.* Editura Antet. –Bucureşti, p. 97-98).

În concepţia lui **M.Gorbaciov**, **identitatea naţională este problema cea mai acută a lumii contemporane**. Problema are rădăcini adânci şi ea va continua să fie o problemă. Pe de altă parte, asistăm, – susţine el, la globalizarea economiei. Dar globalizarea nu trebuie să fie ca un tăvălug care să creeze uniformitate totală în lume fără să ţină seama de diversitatea culturilor! De asemenea, trebuie să găsim, în cadrul ONU şi al sistemelor regionale un mecanism politic care să armonizeze cele două tendinţe. Aceasta este chestiunea numărul unu la ordinea zilei pretutindeni (**Nathan Gardels.** Op. cit., p.104).

Jean Monnet: naţiunile suverane nu mai sunt cadrul suficient pentru rezolvarea problemelor prezentului. „Noi nu putem să ne oprim când în jurul nostru lumea întreagă este în mişcare... Naţiunile suverane ale trecutului nu mai sunt cadrul în care se pot rezolva problemele prezentului, iar Comunitatea Europeană însăşi nu este o etapă spre formele de organizare a lumii de mâine" (**George Bethoin**: *Mondialisation et pouvoirpolitique en Europe*. În volumul: Europe, Hier - Aujourd'hui - Demain, Ed. Economica. -Paris, 2001, p.123).

Zugman Bauman: statele sunt nevoite să renunţe voluntar la hălci întregi de suveranitate. Schimbările profunde produse în mecanismele de ordonare a relaţiilor internaţionale au afectat profund statul şi suveranitatea naţională. „Toate cele trei picioare ale „trepiedului suveranităţii" au fost ireparabil rupte. Autocontrolul militar, economic şi cultural al statului, adică autoguvernarea, a încetat să mai

fie o perspectivă viabilă... Statele au fost nevoite să încheie alianțe şi să renunțe voluntar la hălci întregi de suveranitate". „Paradoxal, nu triumful, ci moartea suveranității statelor a făcut ca ideea de statalitate să devină atât de populară" (*Globalizare şi efectele ei sociale.* Editura Antet. – Bucureşti, 2002, p.64-65).

O sinteză a diferitor conceptii despre viitorul suveranității naționale în cadrul globalizării, în opinia lui Nicolae Belli, conduce la evidențierea a cel puțin trei orientări mai clare [3, p.12-13].

- Una dintre acestea apreciază că suveranitatea nu este afectată de globalizare. Ea formează curentul suveraniştilor şi grupează pe acei responsabili guvernamentali şi specialişti în relațiile internaționale care văd posibilă participarea statelor la globalizare nu încălcând, ci respectând şi folosind în acest scop potențialele stimulative ale suveranității naționale.
- O altă orientare creditează teza că participarea statelor la globalizare afectează doar parțial suveranitatea lor națională. Protagoniştii acestei orientări susțin că în urma globalizării, țările creează instituțiilor coordonotoare ale acestia doar unele prerogative ale suveranității, rămânând netransferate cele legate de teritoriu, de populație şi de legitimare a instituțiilor internaționale ca reprezentanți împuterniciți de statele naționale. Cedările, în acest caz, sunt un fel de ciupituri ale suveranității naționale care se fac pe bază de reciprocitate între state. Ceea ce perde individual din suveranitate fiecare țară, ea câştigă în calitate de membru al sistemului internațional.
- În fine, cea de a treia orientare grupează atacurile tari asupra suveranității. Purtătorii de cuvânt ai acestei orientări, numiți antisuveraniști, susțin că globalizarea inaugurează o perioadă istorică nouă, postmodernă, că suveranitatea națională, fiind o creație a perioadei anterioare, aparține altei epoci, deci este depăşită istoric, menținerea ei frânând mersul globalizării. La timpuri noi trebuie şi instituții noi.

Cine are dreptate? E greu de spus. Fiecare părere are drept la existență. De exemplu, Nicolae Belli porneşte de la două adevăruri, a căror recunoaştere reprezintă, totodată, şi criterii de apreciere a fenomenului. *În primul rând*, este vorba de existența globalizării: ea reprezintă un proces istoric obiectiv necesar, cu caracter transformator, de anvergură mondială, care cuprinde toate țările şi toate laturile existenței lor naționale şi internaționale. *În al doilea rând*, este faptul că cine recunoaşte şi acceptă acest prim–adevăr nu poate să nu accepte şi concluzia sa logică, anume, că procesul globalizării, în ansamblul transformărilor pe care le generează, atrage după sine, în mod inevitabil şi schimbarea agendei suveranității naționale a statelor. Nu schimbarea ca atare este discutabilă, ci natura şi amploarea ei.

În marele „războaie" al părerilor care se confruntă în jurul globalizării sunt prezenți, cum e firesc, şi viitorologii. „Datorită gândirii lor prospective, ei nu sunt numai prezenți, ci mai mult decât atât, scrie Nicolae Belli, ocupă chiar prima linie pe frontul acestei confruntări. Ideile lor, noi, îndrăznețe şi curajoase, sunt de multe ori chiar deschizătoare de noi căi în abordarea fenomenului. Deşi, la început, opinia publică, tributară gândirii tradiționale şi inerției obişnuite, este şocată de cutezanța acestor idei, cu timpul, configurându-se, adevărurile prevăzute sunt acceptate şi înscrise ca atare în ceea ce numim de regulă gândire modernă". Autorul se referă la doi reprezentanți ai şcolii americane: John Naisbitt şi Alvin Töffler [1, p.38-49].

John Naisbitt: globalizarea – integrare economică mondială. În cercetările prospective despre globalizare, John Naisbitt este prezent mai ales prin fundamentarea

faimoaselor „zece megatendinţe care transformă lumea”. Aceste megatendinţe sunt: 1) la societatea industrială la societatea informaţională; 2) la tehnologia forţată la înalta tehnologie; 3) la economia naţională la economia mondială; 4) la perspectiva pe termen scurt la perspectiva pe termen lung; 5) la centralizare spre descentralizare; 6) la ajutorul instituţional la autoajutoare; 7) la democraţie reprezentativă la democraţie participativă; 8) la ierarhii către reţele; 9) nou către Sud; 10) la opţiunea exclusivă la opţiunea multiplă. Aceste megatendinţe au ajuns cunoscute opiniei publice prin incitanta sa lucrare „Megatendinţe”, publicată nu numai în SUA, ci şi în multe ţări, inclusiv în România (**John Naisbitt**: *Megatendinţe. Zece noi direcţii care ne transformă viaţa*. Colecţia Idei Cpontemporane. Editura Politică. –Bucureşti, 1989).

Alvin Töffler: globalizarea obligă ţările să abandoneze o parte din suveranitatea lor naţioinală. Această abandonare reprezintă nu o simplă implicaţie, ci o veritabilă transformare, poate una dintre cele mai importante ale globalizării. În gândirea autorului, transformarea are caracter obiectiv, premisa ei constituind-o noile raporturi dintre economiile naţionale create de revoluţia informaţională. „O dată ce sunt transformate de către al treilea val, scrie autorul, economiile naţionale se văd obligate să abandoneze o parte din suveranitate şi să accepte intruziunile economice şi culturale reciproce crescânde” (**Alvin Töffler**: *Război şi antirăzboi*. Editura Antet. –Bucureşti, 1995, p. 284).

Bibliografie:

1. Belli Nicolae: *Globalizarea în gândirea economică contemporană*. Colecţia „Biblioteca economică”. Vol. nr. 45. Seria „Probleme economice”. Academia română. Institului Naţional de Cercetări Economice. Centrul de Informare şi Documentare Economică. -Bucureşti, 2002. -49 p.
2. Belli Nicolae: *Sfidările globalizării la adresa statului-naţiune*. Colecţia „Biblioteca economică”. Vol. nr. 127-128. Seria „Probleme economice”. Academia română. Institului Naţional de Cercetări Economice. Centrul de Informare şi Documentare Economică. -Bucureşti, 2004. -59 p.
3. Belli Nicolae: *Suveranitatea naţională a statelor în strânsorile globalizării*. Colecţia „Biblioteca economică”, vol. nr. 129-130. Seria „Probleme economice”. Academia română. Institului Naţional de Cercetări Economice. Centrul de Informare şi Documentare Economică. -Bucureşti, 2004.-77 p.
4. Belli Nicolae: *Naţionalizm şi globalizare*. Colecţia „Biblioteca economică”. Vol. nr. 26-27. Seria „Studii şi cercetări economice”. Academia română. Institului Naţional de Cercetări Economice. Centrul de Informare şi Documentare Economică. -Bucureşti, 2005. -104 p
5. Belli Nicolae: *Orientul mijlociu: conflicte vs.globalizare*. Colecţia „Biblioteca economică”. Vol. nr. 28-29. Seria „Studii şi cercetări economice”. Academia română. Institului Naţional de Cercetări Economice. Centrul de Informare şi Documentare Economică. -Bucureşti, 2002. -136 p.
6. Bertrand Schneider: *Fluxurile internaţionale de capital şi economia globală* expunere în faţa ziariştilor, „Curentul”, 14 ianuarie 1999.
7. *The World Bank*, 2002: World Development indicators, p. 18, 20 şi 36.

Prezentat la 06.11.2007.

ECOTURISMUL - INDUSTRIA MILENIULUI TREI

***Ion POPESCU**, prof. univ. dr., Universitatea "Spiru Haret", Bucureşti,*
***Cristina BARBU**, lector univ., drd.,*
***Alexandru GRIBINCEA**, dr.hab., prof. univ.*

The Industrial Revolution began in the late 18th and early 19th centuries. Coal, oil and gas (collectively termed fossil fuels) offered levels of energy production previously undreamed of, leading to shifts towards factory-based systems and the mass production of goods such as cotton.

Over the past 100 years global mean temperature has increased by 0.7 ^{0}C and in Europe by about 1.0 ^{0}C and the 1990s was the warmest decade over the past 150 years. Warming-up of the atmosphere is part of changes in climate and (extreme) weather conditions. If these changes persist, they will influence water availability, flood hazards, agricultural productivity, and natural areas.

The environmental impact of human beings has grown in scale, become more rapid, and changed in character. Whereas we once transformed locales or regions, today we can be said to be transforming the Earth on a global scale.

Today, industrialisation continues in the less well developed areas of the world like Africa and parts of Asia. We have gradually become aware that there are many environmental impacts as a consequence of industrialisation, and that we have the ability to take the appropriate action. The main impacts of concern are pollution, resource consumption (including energy resources) and population growth.

Sustainable tourism depends on a clean environment. Member States are already implementing some policies with respect to the environmental impact of tourism, including environmental impact assessment, environmental zoning, sanitation projects, etc.

Keywords: environment, sustainable development, sustainable tourism.

Evoluția geopolitică şi social-economică din a doua jumătate a secolului XX şi începutul secolului XXI a pus omenirea în fața unei probleme vitale: cum să se dezvolte civilizația în continuare, fără a distruge echilibrul planetei.

Negocierile şi discuțiile care au avut loc la nivel mondial din momentul în care omenirea a conştientizat această problemă, au cristalizat treptat un nou concept – "Dezvoltarea Durabilă", care pare a fi o soluție viabilă de alternativă.

Pe parcursul ultimului secol, s-a accentuat procesul de degradare a mediului ambiant, care amenință omenirea cu o catastrofă ecologică.

Această situație se datorează faptului că activitatea economică nu este compatibilă cu legitățile ecologice şi cerințele protecției mediului. Ca rezultat au loc schimbări globale ale mediului.

Pentru evitarea acestui sumbru viitor şi asigurarea supraviețuirii şi prosperării umanității, tot mai mulți reprezentanți ai societății ajung la convingerea că este necesar ca problemele protecției mediului şi dezvoltării economice să fie rezolvate în corelare reciprocă, în interesul întregii societăți umane contemporane şi a generației viitoare.

Reforma tuturor domeniilor economiei naționale a condiționat necesitatea schimbării atitudinii față de folosirea resurselor naturale, a promovării unei dezvoltări economice şi sociale compatibile cu mediul înconjurător.

În ultimul deceniu, România a obținut unele progrese în stabilizarea politică, macroeconomică şi financiară, dar ea rămâne o țară cu un venit din cele mai mici pe cap de locuitor în Europa şi se confruntă cu o serie de probleme în domeniul mediului. Țara

noastră a fost, în ultimii ani, afectată de o serie de dezastre naturale, cum ar fi inundaţiile din vara anului 2005, ca şi cele din primăvara anului acesta, alunecări de teren etc. Efectul acestor dezastre va costa foarte mult România în următorii ani, când va trebui să-şi refacă locuinţele şi infrastructura afectate de calamităţi.

Dezechilibrele ecologice în România sunt legate pe de o parte de supraexploatarea resurselor naturale regenerabile şi pe de altă parte de degradarea globală a calităţii mediului ambiant. Reducerea capacităţilor de regenerare a resurselor şi poluarea mediului afectează vital securitatea existenţei umane.

Guvernul, societatea sunt conştiente de situaţia creată şi se întreprind măsuri pentru implementarea principiilor dezvoltării durabile, ca fiind instrument principal pentru protecţia mediului.

Legătura strânsă dintre viaţa şi activitatea populaţiei de factorii de mediu şi de resursele naturale în România, face ca dezvoltarea social-economică şi combaterea sărăciei să fie dependentă de problemele de protecţie a mediului şi de valorificării resurselor naturale. Acest fapt a fost reflectat în documentele naţionale privind implementarea Agendei 21 şi a documentelor privind dezvoltarea durabilă, pregătite pentru Reuniunea Mondială privind Dezvoltarea Durabilă de la Johannesburg.

Legăturile strânse între dezvoltarea economică şi protecţia mediului au fost subliniate şi în Concepţia politicii de mediu a României.

Politica de dezvoltare regională în România. În România, politica de dezvoltare regională a început să se contureze odată cu funcţionarea programului Phare, în 1996. Doi ani mai târziu, în 1998, a fost stabilit cadrul legal de dezvoltare a acesteia, prin Legea 151/1998, care stabileşte obiectivele politicii naţionale în domeniu, instituţiile implicate, competenţele şi instrumentele specifice promovării politicii de dezvoltare regională. Aceasta este completată de o serie de alte legi, ordonanţe şi hotărâri de guvern, prin care sunt create sau reglementate mecanismele de implementare a politicii regionale. Capitolul de negociere aferent (capitolul 21) a fost deschis în 2002 şi stabileşte criteriile ce trebuie îndeplinite de România în perspectiva aderării la UE şi a eligibilităţii pentru FS şi Fondul de Coeziune, respectiv acquis-ul comunitar şi modalităţile de implementare.

Spre deosebire de alte capitole de negociere, acquis-ul de dezvoltare regională nu defineşte modul în care trebuie create structurile specifice de implementare a cerinţelor comunitare, ci doar menţionează care sunt acestea şi lasă acest lucru în sarcina României. Astfel, deşi acquis-ul comunitar nu trebuie transpus, România trebuie să creeze un cadru legislativ corespunzător, care să permită implementarea prevederilor specifice domeniului. Dacă documentul de bază al dezvoltării politicii regionale naţionale, conform standardelor şi cerinţelor comunitare este Documentul de poziţie pentru capitolul 21, acesta este completat de Parteneriatul pentru Aderare semnat în 1998 şi actualizat ultima dată în 2003, în urma desprinderii României şi Bulgariei de celelalte ţări candidate ale Europei Centrale şi de Est (ce au aderat în 2004, spre deosebire de 2007, data stabilită pentru România[2]), şi de Foaia de parcurs pentru România (şi Bulgaria) – elaborată în acelaşi context. Monitorizarea şi evaluarea progreselor efectuate este prezentată în rapoarte anuale, atât ale României cât şi ale

[2] Ungaria, Polonia, Cehia, Slovenia, Slovacia, Estonia, Letonia şi Lituania.

Comisiei Europene, iar prioritățile şi sugestiile conținute de acestea sunt reflectate prin elaborarea Planurilor Naționale de Dezvoltare (de către România) [10].

Conform cerințelor de aderare la UE, aşa cum apar ele în documentele corespunzătoare, realizările României în vederea aderării trebuie să demonstreze:

• existența unui cadru legislativ corespunzător celui comunitar;
• organizarea teritorială similară celei comunitare;
• capacitatea de programare;
• capacitatea administrativă;
• capacitatea de gestiune financiară şi bugetară;

Drept exercițiu de pregătire la îndeplinirea acestor criterii este accesul la instrumentele de preaderare (Phare, ISPA şi SAPARD) care reprezintă echivalentul fondurilor de solidaritate pentru țările în curs de aderare.

Dat fiind că politica de dezvoltare regională reprezintă un ansamblu de măsuri guvernamentale ce au drept scop sprijinirea creşterii economice şi îmbunătățirea condițiilor de viață, prin valorificarea eficientă a potențialului regional şi local, obiectivele sale principale au în vedere:

• diminuarea dezechilibrelor regionale existente, cu accent pe stimularea dezvoltării echilibrate şi pe revitalizarea zonelor defavorizate (cu dezvoltare întârziată) şi prevenirea creării de noi dezechilibre;

• pregătirea cadrului instituțional pentru a răspunde criteriilor de integrare în structurile UE şi de acces la Fondul de solidaritate şi de coeziune;

• integrarea politicilor sectoriale la nivel regional şi stimularea cooperării interregionale (interne şi internaționale) în vederea dezvoltării economice şi sociale durabile.

Aceste obiective sunt realizate în practică prin adoptarea de măsuri şi strategii, finanțarea de proiecte şi prin diverse programe, toate acestea însă fiind dezvoltate pe baza unui set de principii ce stau la baza elaborării şi aplicării lor, după cum urmează:

- principiul descentralizării procesului de luare a deciziei, prin trecerea de la nivelul central /guvernamental la cel regional;

- principiul parteneriatului, prin crearea şi promovarea de parteneriate între toți actorii implicați în domeniul dezvoltării regionale;

- principiul planificării, în vederea atingerii obiectivelor stabilite;

- principiul co-finanțării, adică obligativitatea contribuției financiare a diverşilor actori implicați în realizarea programelor şi proiectelor de dezvoltare regională. Aceste principii naționale nu exclud şi nu sunt contradictorii principiilor ce stau la baza funcționării politicii structurale la nivel comunitar, adică: principiul programmării, principiul parteneriatului, principiul adiționalității şi principiul monitorizării, controlului şi evaluării; dimpotrivă, ele subliniază direcționarea politicii naționale înspre pregătirea accesului la instrumentele financiare ale politicii comunitare de dezvoltare regională.

Unitatea de implementare a politicii de dezvoltare regională la nivel teritorial este reprezentată de regiunea de dezvoltare, o astfel de regiune fiind constituită prin asocierea benevolă a unor județe vecine, fără a fi o unitate administrativ teritorială şi fără a avea personalitate juridică. Au fost astfel constituite următoarele 8 regiuni de dezvoltare (tab.1):

Tabelul 1

Regiuni de dezvoltare în România

REGIUNEA DE DEZVOLTARE	JUDEȚE COMPONENTE
1 Nord –Est	Bacău, Botoşani, Iaşi, Neamț, Suceava, Vaslui
2 Sud - Est	Brăila, Buzău, Constanța, Galați, Tulcea, Vrancea
3 Sud Muntenia	Argeş, Călăraşi, Dâmbovița, Giurgiu, Ialomița, Prahova, Teleorman
4 Sud - Vest Oltenia	Dolj, Gorj, Mehedinți, Olt, Vâlcea
5 Vest	Arad, Caraş-Severin, Hunedoara, Timiş
6 Nord - Vest	Bihor, Bistrița-Năsăud, Cluj, Maramureş, Satu-Mare, Sălaj
7 Centru	Alba, Braşov, Covasna, Harghita, Mureş, Sibiu
8 Bucureşti-Ilfov	Municipiul Bucureşti, Ilfov

Sursa: Institutele de statistică.

Aceste regiuni de dezvoltare sunt constituite pe baza sistemului existent la nivel comunitar, adică al sistemului de clasificare al unităților teritoriale NUTS[3]. Conform acestuia, ele sunt regiuni de nivel NUTS II (adică au o populație de până în 2,8 milioane locuitori).

Documentele de programare ale politicii regionale naționale în perspectiva aderării la UE au drept act principal Planul Național de Dezvoltare (PND), ce include prioritățile strategice de dezvoltare, regionale şi sectoriale, pentru o perioadă dată. Planurile Naționale de Dezvoltare sunt elaborate pe baza Planurilor Regionale de Dezvoltare (PDR) şi reflectă Strategia Națională de Dezvoltare şi Programele Operaționale (PO) regionale şi sectoriale. Până în prezent au fost elaborate 2 PND, pentru perioadele 2000-2002 şi 2002-2005. PND 2002-2005 a identificat 7 axe prioritare de dezvoltare în jurul cărora se vor constitui toate obiectivele, măsurile, programele şi proiectele de dezvoltare regională care sunt:

1. Dezvoltarea sectorului productiv şi a serviciilor conexe, întărirea competitivității activităților economice şi promovarea sectorului privat;
2. Îmbunătățirea şi dezvoltarea infrastructurii;
3. Întărirea potențialului resurselor umane, a capacității forței de muncă de a se adapta la cerințele pieței şi îmbunătățirea calității serviciilor sociale;
4. Sprijinirea agriculturii şi a dezvoltării rurale;
5. Protejarea şi îmbunătățirea calității mediului;
6. Stimularea cercetării ştiințifice şi dezvoltării tehnologice, inovării, comunicațiilor, tehnologiei informației şi crearea societății informaționale;
7. Îmbunătățirea structurii economice a regiunilor, sprijinirea dezvoltării regionale echilibrate şi durabile. Alături de PND stau Documentele Comune de Programare (DCP), care vizează strategiile de dezvoltare şi prioritățile comune regiunilor transfrontaliere România – Bulgaria şi România – Ungaria şi sunt echivalente ale Documentelor Unice de Programare (DUP) la nivel comunitar.

Ecoturismul - turism durabil. La finele secolului XX, ecoturismul devine un domeniu care începe să câştige o tot mai mare importanță. Ecoturismul este un turism fondat pe natura şi cultura tradițională care presupune o cunoaştere şi o interpretare a

[3] Nomenclatorul Unităților Teritoriale pentru Statistică este un nomenclator statistic structurat pe trei niveluri ierarhice: macro-regiuni - NUTS 1; regiuni de dezvoltare - NUTS 2; județe - NUTS 3.

mediului natural şi antropic ce se doreşte să fie gestionat într-o măsură ecologică şi durabilă. Ecoturismul este un turism practicat în spaţii naturale sălbatice şi culturale tradiţionale puţin modificate de om care trebuie să constituie sanctuare de protecţie a naturii şi a formelor ancestrale de civilizaţie, pentru a sprijini dezvoltarea economică a comunităţilor locale. Ecoturismul se detaşează de celelalte forme de turism prin legătura mult mai directă şi strânsă cu mediul natural şi cultural. Ecoturismul reprezintă de fapt cea mai valoroasă formă de manifestare a turismului durabil. Ideea de turism durabil este de dată mai recentă, având originea în ideea Conferinţei de la RIO din 1992. Ecoturismul durabil reprezintă dezvoltarea firmelor de turism, managementul şi marketingul turistic care să respecte integritatea naturală, socială, economică a mediului, prin exploatarea resurselor naturale şi culturale şi în interesul generaţiilor viitoare. Dezvoltarea durabilă ţine cont de modul de sosire şi de interesele dintre gazde şi de vizitatori, dintr-o anumită regiune. O asemenea politică turistică asigură o funcţionare ecologică, economică, social-culturală durabilă la toate nivelurile de referinţă şi aceasta în raport cu nevoile de utilizare endogene şi exogene.

Protecţia şi conservarea mediului necesitate a dezvoltării turismului. Ca orice industrie care se doreşte competitivă şi prosperă, turismul apelează la o materie primă capabilă să satisfacă condiţiile de calitate solicitate pentru realizarea acestor deziderate. În accepţiunea tuturor ofertanţilor de turism, materia primă folosită de această industrie o reprezintă mediul ambiant. Păstrarea unui nivel ridicat de calitate a resurselor naturale constituie condiţia necesară pentru perpetuarea şi dezvoltarea continuă a consumului turistic. Protecţia mediului se referă la gospodărirea raţională a resurselor; evitarea dezechilibrelor prin conservarea naturii; evitarea poluării mediului; reconstrucţia ecologică a mediului.

Activităţile turistice, desfăşurate neraţional şi necontrolat în teritoriu, pot contribui la distrugerea mediului. Relieful, reţeaua hidrografică, peisajul, resursele naturale de factură balneară, monumentele naturii, la care se adaugă resursele antropice ca monumente de arhitectură şi artă, siturile arheologice şi istorice, reprezintă componente ale mediului ambiant şi se constituie în resurse de ofertă şi atracţie turistică, favorizante pentru desfăşurarea unor multiple forme de turism: de la drumeţie, odihnă şi recreare, la turismul de sănătate sau cel cultural. Cu cât aceste resurse sunt mai variate şi complexe, dar mai ales nealterate şi neafectate de activităţi distructive, cu atât atracţia lor devine mai puternică şi generează activităţi diversificate, răspunzând astfel unor foarte variate motivaţii turistice. Relaţia turism - mediu are o importanţa deosebită, ocrotirea şi conservarea mediului ambiant reprezentând condiţia de desfăşurare şi dezvoltare a turismului. Orice intervenţie distructivă sau de modificare a proprietăţilor primare ale acestuia aduce prejudicii potenţialului turistic, care constau în diminuarea sau anularea resurselor sale, dar şi a echilibrului ecologic, putându-se periclita, în ultimă instanţă, sănătatea sau chiar existenţa generaţiilor viitoare.

Turismul modern demonstrează că activităţile umane de profil modifică mediul atât în sens pozitiv, cât şi negativ, iar consecinţele sunt uşor de prevăzut. Turismul necontrolat poate contribui la dezvoltarea mediului şi implicit la auto-distrugerea sa. Este tot mai evident că perpetuarea unui turism ce consideră legitimă ignorarea mediului ambiant este imposibil să rămână valabilă pe termen lung.

Capitalul natural – suport al dezvoltării durabile. Viaţa şi activitatea omului depind esenţial de factorii naturali, prin contribuţia cărora se produc bunurile nece-

sare nevoilor sale şi se asigură conservarea şi refacerea energiei resurselor economiei. Din acest motiv, armonia din cadrul sistemului unitar om - natură - societate, a început să-i preocupe deopotrivă pe teoreticieni şi practicieni, constituind subiectul a numeroase controverse şi a valoroase lucrări publicate. De la revoluţia industrială şi până astăzi, prosperitatea naţională a fost şi a rămas strâns legată de accesul cât mai rapid la resursele naturale, cu precădere la combustibili, generând sângeroase confruntări militare pentru atingerea acestui ţel.

Se pare că, în viitor, securitatea omenirii presupune cantităţi importante de produse destinate continuării vieţii pe Pământ, precum şi noi posibilităţi de distribuire a acestora. Este de aşteptat ca geofluctuaţiile să limiteze creşterea populaţiei sau să declanşeze migraţii masive, aşa cum s-a mai întâmplat şi în trecut.

Din punct de vedere economic, factorii naturali exteriori omului se împart în două categorii:

- avuţia naturală sub forma mijloacelor de subzistenţă: fertilitatea pământului, apa, aerul, flora, fauna;
- avuţia naturală în mijloace de lucru: substanţe minerale metalifere şi nemetalifere, combustibili solizi, lichizi şi gazoşi, energia nucleară, eoliană, solară, hidraulică etc.

Clasificarea nu este rigidă, deoarece unele din resursele considerate mijloace de lucru pot deveni şi mijloace de subzistenţă, cum este cazul cărbunilor şi al sării utilizate la încălzit, respectiv la prepararea hranei. Acestea asigură subzistenţa omului numai după ce au fost materii prime pentru unităţile de exploatare şi prelucrare.

Prin resurse naturale se înţelege potenţialul de substanţă sau materie, pământul, apa, aerul, zestrea genetică, pădurile de care dispune societatea la un moment dat, din care se desprind factorii naturali necesari creşterii şi dezvoltării economice.

Transformarea resurselor în factori naturali constituie un proces complex şi dinamic, marcat de condiţii naturale economice şi tehnice, de mecanismele economiei de piaţă şi de nevoile sociale. De aici rezultă importanţa pe care o are cunoaşterea ansamblului fluxurilor materiale în cadrul economiei naţionale a oricărei ţări, pornind de la extragerea resurselor din subsol, trecând prin producţie şi apoi, prin consum, până la întoarcerea în mediu sub formă de deşeuri şi reziduuri.

După criteriul capacităţii naturale de a se reînnoi şi reface în timp, resursele naturale se împart în două categorii distincte:

- resurse regenerabile care au capacitatea de a se reînnoi în mod natural cu sau fără intervenţia omului: resursele de apă, resursele vegetale, agricole şi forestiere;
- resurse neregenerabile, ca de exemplu, substanţele minerale energetice, cărbuni, ţiţei, gaze naturale, nisipuri asfalturi şi industriale, metalifere şi nemetalifere.

Ca resursa regenerabilă să aibă şansa de a exista în viitor este necesar un stoc disponibil sustenabil. Dacă acesta este stocul minim, apare posibilitatea epuizării resursei la un moment dat.

Resursele neregenerabile nu se reproduc pe cale naturală sau se reproduc în ritmuri şi cantităţi nesemnificative pentru creşterea economică, stocul disponibil devine zero când costurile de extracţie şi de preparare depăşesc preţul dinamic.

Capitalul natural al României. românia are un capital natural deosebit de divers. acest fapt se datorează în parte condiţiilor fizico-geografice care includ munţi, câmpii, reţele hidrografice majore, zone umede şi unul dintre cele mai vaste sisteme de deltă ale europei (delta dunării). de asemenea, datorită poziţiei geografice a

României, flora şi fauna prezintă influenţe asiatice dinspre nord, mediteranene dinspre sud şi componente continental europene dinspre nord-vest. în sfârşit, relativa stabilitate a populaţiei în românia, în ultimii 60 de ani, lipsa mecanizării în sectorul forestier şi dezvoltarea economică redusă au determinat o exploatare mai redusă a resurselor decât în majoritatea altor zone din europa.

Rezultatul general constă în diversitatea florei şi faunei, inclusiv în existenţa unor populaţii de lupi, urşi, capre negre şi râşi, care sunt considerate ca fiind printre cele mai mari din Europa, precum şi în existenţa unor extinse habitate forestiere şi alpine nealterate, asociate lanţului muntos al Carpaţilor. Astfel, valoarea capitalului natural al României a impus de-a lungul timpului luarea unor măsuri de protecţie a naturii.

Un scurt istoric al măsurilor de protecţie a naturii.

1928-1944 este o perioadă de pionierat privind conservarea naturii şi ariile protejate în România, în care primul pas a fost făcut în anul 1928 când la Cluj a avut loc primul congres al naturaliştilor din România, unde la propunerea lui Emil Racoviţă a fost adoptată o hotărâre privind elaborarea legii referitoare la protecţia naturii în România. Astfel, în 1930 apare Legea nr. 213 pentru protecţia monumentelor naturii din România. În baza acestei legi se înfiinţează "Comisiunea Monumentelor naturii", apoi sunt declarate prin lege (Jurnalul Consiliului de Miniştri) primele monumente ale naturii în 1931 (floarea de colţ şi nufărul termal) şi primul parc naţional în 1935 (Parcul Naţional Retezat). Sunt puse sub ocrotire prin "Jurnale ale Consiliului de Miniştri" 36 de teritorii ca rezervaţii naturale, parcuri naţionale, monumente ale naturii, însumând o suprafaţă de 15.000 ha. Totuşi, accentul a fost pus numai pe realizarea unui cadru legislativ şi instituţional incipient şi pe constituirea unui număr limitat de arii protejate şi aproape deloc pe administrarea ariilor protejate constituite.

1944-1989, după 23 august 1944, măsurile de protecţie a naturii s-au bazat pe eforturile instituţionale făcute înainte de război de oameni de ştiinţă cu renume cum au fost Al. Borza sau Emil Racoviţă. În 1972, numărul ariilor protejate constituite a crescut la 190 de obiective însumând aproape 100.000 ha. Din păcate, măsurile de protecţie se rezumau numai la declararea de arii protejate şi aproape deloc la administrarea acestora, ele confruntându-se cu pericole din ce în ce mai mari. Totodată, deşi creşterea cantitativă a teritoriilor a fost însemnată, totuşi, suprafaţa protejată reprezenta în 1972 doar 0,0042% din teritoriul ţării, procent care nu acoperea nici pe departe întreaga diversitate specifică şi ecologică a ţării. Astfel s-au făcut proiecte de către institute de cercetare pentru constituirea altor arii protejate mari - parcuri naţionale (Apuseni, Căliman, Ceahlău, Bucegi, Piatra Craiului, Cozia, Valea Cernei, Cheile Bicazului, Rodna), dar care nu s-au concretizat şi, de asemenea, a urmat o perioadă în care s-a înfiinţat un număr mare de arii protejate cu suprafaţă mai mică (rezervaţii naturale) prin intermediul unor HCM şi decrete, cât şi iniţiative legislative la nivel judeţean. Din punct de vedere legislativ, în anul 1973 s-a adoptat Legea nr. 9 (Legea Mediului) în care sunt incluse şi prevederi legate de protecţia rezervaţiilor şi monumentelor naturii şi de asemenea, "sunt trasate sarcini ce revin organelor centrale şi locale...", dar alături de această lege- cadru nu s-a mai adoptat o lege specifică pentru ariile protejate care să reglementeze administrarea acestora aşa cum s-a întâmplat în Polonia sau Cehoslovacia, ţări care aveau parcuri naţionale cu administraţie proprie.

În această perioadă s-au produs şi primele recunoaşteri internaţionale ale valorii ariilor protejate româneşti, când în 1979 Retezatul şi Pietrosul Rodnei au fost recunoscute ca Rezervaţii ale Biosferei, sub auspiciile programului UNESCO - Man and Biosphere (MAB). Dar nici măcar această recunoaştere internaţională nu a condus la o administrare a ariilor protejate.

1990 – prezent, odată trecută perioada comunistă, se aştepta o deschidere şi o eficienţă mai mare în ceea ce priveşte realizarea unei reţele naţionale a ariilor protejate, care să acopere întreaga diversitate a ecosistemelor la nivelul ţării, dar şi măsuri concrete în plan legislativ şi instituţional care să asigure un management eficient al ariilor protejate. Dar rezultatele au dovedit ca aceste deziderate sunt foarte greu de atins.

Una dintre dificultăţi a fost legată de interpretarea diferită de către diverşi factori de decizie a măsurilor ce trebuie întreprinse privind protecţia naturii, pe fondul unei indecizii a autorităţii centrale de mediu - Ministerul Apelor, Pădurilor şi Protecţiei Mediului, în cadrul căruia abia după 1997 s-a constituit o Direcţie de Conservare a Biodiversităţii, care să planifice şi să coordoneze toate activităţile referitoare la conservarea naturii în arii protejate. Ca o primă măsură, în anul 1990, MAPPM dă Ordinul nr. 7 privind constituirea unui număr de 13 parcuri naţionale, între care Parcul Naţional Retezat era deja constituit, ordin care provoacă o oarecare confuzie, deoarece se referă doar la suprafeţele de fond forestier din parcurile naţionale, nu şi la suprafeţele ce conţin goluri alpine. Suprafeţele declarate în fond forestier erau foarte mari, întinzându-se şi în zone în care se desfăşurau activităţi economice de exploatare a lemnului, care nu puteau fi stopate brusc şi, de asemenea, cuprindeau şi aşezări umane. Din atare cauză, acest ordin a suferit multe contestări, iar îndrumările tehnice pentru punerea în practică a ordinului au fost blocate.

O altă recunoaştere internaţională a valorii capitalului natural din România a reprezentat-o desemnarea Deltei Dunării în 1991 ca sit Ramsar şi ca sit al Patrimoniului Natural Mondial pentru 50% din suprafaţa sa. De asemenea, în 1992 este recunoscută ca Rezervaţie a Biosferei. Exista astfel paradoxul ca Delta Dunării să fie recunoscută ca arie protejată la nivel internaţional, iar la nivel naţional să nu fie recunoscute decât anumite zone ca rezervaţii naturale. Astfel, cu titlu excepţional, Delta Dunării este recunoscută ca Rezervaţie a Biosferei prin H.G 248 / 1994. Totodată, din 1994 a început derularea unui proiect GEF (Fondul Global de Mediu) pentru constituirea administraţiei parcului şi realizarea planului de management. Dar, din păcate, Delta Dunării a rămas până în prezent singura arie protejată cu administraţie proprie.

Ca urmare a faptului că România a aderat la Convenţia pentru Diversitatea Biologică (Rio), în 1996 s-a realizat cu asistenţa financiară a Băncii Mondiale "Strategia naţională şi planul de acţiune pentru conservarea diversităţii biologice şi utilizarea durabilă a componentelor sale în România" care planifică pe termen scurt, mediu şi lung activităţile ce trebuie întreprinse în România. Din păcate, această strategie nu s-a bazat pe o evaluare făcută recent pentru capitalul natural al României, singurele informaţii mai recente fiind date de un studiu terminat în 1994 privind ecoregiunile României, care clasifică în funcţie de tipul solului şi covorul vegetal principalele regiuni ale ţării, fiind identificate astfel 22 de ccoregiuni.

În 1995 a fost adoptată Legea Mediului nr.137 care cuprinde prevederi legate de conservarea naturii şi ariile protejate şi, totodată, recunoaşte toate ariile protejate declarate anterior prin orice lege, ordin, hotărâre, decizie.

Astfel, în prezent, Rețeaua Națională de Arii Protejate include un număr de 579 de arii protejate (între care 13 parcuri naționale) ce reprezintă 4,8% din teritoriul României (1.140.590 ha). Trei dintre acestea sunt recunoscute internațional ca Rezervații ale Biosferei în cadrul Programului UNESCO - MAB, şi anume: Retezat, Pietrosul Rodnei şi Delta Dunării. Ultima este, de asemenea, înscrisă pe lista Patrimoniului Natural Mondial şi pe lista Ramsar, a zonelor umede de importanță internațională.

Trebuie recunoscut faptul că majoritatea ariilor protejate din România s-au autoconservat în condițiile în care intervențiile umane asupra acestora a fost în regimul trecut, minim sau inexistent. Dar, la fel de bine există nenumărate exemple în care arii protejate au fost pur şi simplu distruse, cu toate că încă mai figurează ca existente.

Totodată, se poate observa că în ultimul timp tot mai multe organizații neguvernamentale şi-au adus într-o oarecare măsură aportul în protejarea unor arii protejate.

De asemenea, Guvernul României a solicitat acordarea unei noi finanțări din partea Fondului Global de Mediu (GEF) pentru conceperea şi punerea în practică a unui proiect privind "Managementul Integrat şi Conservarea Ariilor Protejate în România". Scopul principal al proiectului GEF este întărirea capacității de pregătire şi implementare a planurilor de management a ariilor protejate la nivel local şi național. La nivel național se va acorda sprijin pentru realizarea şi întărirea cadrului instituțional necesar, pentru adoptarea atât de necesarei legi a ariilor protejate şi întărirea cadrului legislativ, pentru pregătirea resursei umane şi, de asemenea, există o componentă de participare publică şi de popularizare a ideii de conservare a naturii şi a ariilor protejate.

La nivel local se vor realiza planurile de management şi se vor constitui administrații (structuri de management), pentru trei arii protejate: Parcul Național Retezat, Parcul Natural Bucegi - Piatra Craiului (obținut prin însumarea a două zone care în mod obişnuit erau nominalizate distinct ca două parcuri naționale), Rezervația de Zimbri Vânători - Neamț (creată pentru reintroducerea zimbrului în stare de libertate), aceste trei zone urmând să devină modele pentru aplicarea structurilor de management şi pentru alte arii protejate.

Deci, în prezent, pentru ariile protejate din România se oferă o nouă şansă privind rezolvarea complexelor probleme legate de ariile protejate cum ar fi:

- o evaluare corectă a capitalului natural al țării;
- constituirea unei rețele de arii protejate care să acopere întreaga varietate a ecosistemelor din țară;
- administrarea eficientă a ariilor protejate pe baza unor planuri de management şi prin intermediul unor administrații ale ariilor protejate.

Managementul şi calitatea serviciilor în ecoturism. Strategia de dezvoltare internațională a condus la dezvoltarea turismului mondial, pentru a se instaura o nouă ordine economică mondială, pentru a reduce discordanța existentă între țările industrializate şi cele în curs de dezvoltare. Turismul este considerat ca o activitate majoră în viața națiunilor din cauza influenței directe asupra sectoarelor sociale, culturale, educative, economice, cu largă deschidere spre schimburile internaționale.

Turismul este dependent de mediul înconjurător, acesta reprezentând materia sa primă, obiectul şi domeniul de activitate şi de desfăşurare a turismului fiind suportul său cadru, purtătorul resurselor sale. Turismul se desfăşoară în mediu şi prin mediu, calitatea acestuia permițând dezvoltarea sau sistarea activităților turistice. Prin exigențele pe care le revendică, turismul se declară ca parte integrantă a mediului înconjurător.

Evoluția actuală a turismului este caracterizată de profunda înnoire a ofertei turistice mondiale prin dezvoltarea unei game de produse turistice noi, superioare din punct de vedere calitativ sau cantitativ. Activitățile turistice determină în timp şi spațiu efecte potențiale asupra mediului, sănătății sau sistemului social. Aceste influențe cumulate sunt exprimate de noțiunea de impact.

Degradarea mediului este o problemă apărută şi accentuată odată cu accelerarea creşterii demografice, care a determinat transformarea de către om a unor zone din ce în ce mai mari de pe planetă.

Dezvoltarea intensivă şi creşterea populației vor afecta toate resursele planetei în mai puțin de un secol, punându-se astfel bazele unui nou concept de dezvoltare durabilă.

Conform ONU, noțiunea de bunuri şi servicii ecologice reprezintă echipamentele tehnice, tehnologiile şi serviciile ce permit protecția mediului. Protecția cuprinde patru domenii distincte: protecția apei, gestiunea deşeurilor, controlul calității aerului şi alte aspecte (solul, eliminarea zgomotului etc.).

Conform UE, se disting trei categorii de acțiuni ecologice: servicii cu caracter ecologic, echipamente şi tehnici de constatare a poluării, alte domenii denumite "produse verzi".

Bunurile şi serviciile ecologice se împart în două categorii:

- bunuri şi servicii cu caracter antipoluant care se materializează în tehnologii de supraveghere şi control "end-of-pipe".
- bunuri şi servicii de protecție a mediului, cunoscute ca ecotehnici sau ecotehnologii "curate" de producție.

O analiză socioeconomică subliniază oportunitățile care, eficient exploatate ar putea inversa tendințele economice regionale negative astfel:

- dezvoltarea transportului pe Dunăre pentru materiile prime;
- exploatarea potențialului agricol şi rural prin creşterea producției cu valoare adăugată ridicată, îmbunătățirea sistemelor de procesare şi distribuție a produselor agroalimentare şi revitalizarea activităților meşteşugăreşti tradiționale în zonele rurale;
- fructificarea capacității de export pentru sectoarele productive eficiente din regiune;
- potențialul ridicat al sectorului serviciilor în general;
- rolul universităților din țară în asistarea dezvoltării întreprinderilor, precum şi dezvoltarea IMM în sectoare cu valoare adăugată înaltă;
- potențialul ridicat al turismului ca posibil "sector-nişă" de piață prin dezvoltarea activităților de tip "aventură montană" (alpinism, speologie), turism balnear şi rural, inclusiv în cadrul zonelor protejate.

Agricultura României este caracterizată de o productivitate scăzută şi capacitate redusă a exportului, efect al preponderenței produselor agricole cu valoare adăugată scăzută. Productivitatea scăzută în agricultură este un fenomen național care, cel puțin parțial, este explicat prin fărâmițarea terenurilor în loturi foarte mici. În al doilea rând, sărăcia populației rurale reprezintă un obstacol serios pentru investiții [9].

Toți factorii menționați afectează serios economia regională în general, şi în primul rând mediul rural, având în vedere relevanța acestui sector pentru toate regiunile, unde populația rurală reprezenta, în anul 2006, peste 55% din populația totală (comparativ cu media UE de 17,5% şi media în România de 44%), sectorul agriculturii angajând peste 50% din populația activă, dar având o contribuție de abia 15% la formarea PIB regional (tabelul 2).

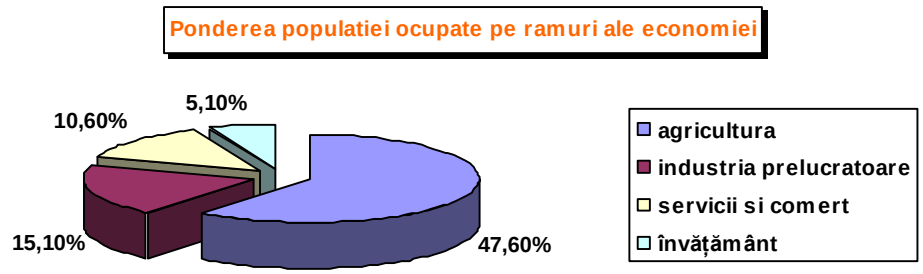


Fig. 1. Ponderea populației ocupate pe ramuri ale economiei
Sursa: Institutul Național de Statistică şi Studii Economice din România (INSSE).

Tabelul 2

PIB pe regiunile de dezvoltare din România

REGIUNI DE DEZVOLTARE	SUPRAFAȚA		POPULAȚIE		PIB (USD)	ȘOMAJ (%)
1. Nord-Est	36850	15%	3685393	17%	3871	10,6
2. Sud - Est	35762	15%	2852480	13%	4919	9,8
3. Sud	34453	14%	3380516	16%	4511	8,9
4. Sud - Vest	29212	12%	2332194	11%	4635	10,4
5. Vest	32034	13%	1959985	9%	5678	9,5
6. Nord - Vest	34159	14%	2744008	13%	5145	6,8
7. Centru	34100	14%	2521745	12%	5928	8,6
8. Bucureşti	1821	1%	2221860	10%	11441	4,7
România	***238391***	***100%***	***21698181***	***100%***	***5533***	***8,8***

Sursa: Institutul Național de Statistică; Institutele de Protecție a Mediului (date 2005).

Dezvoltare durabilă în turism. În ultima perioadă a fost adoptat şi în ramura turismului conceptul de dezvoltare durabilă, utilizat şi în alte sectoare de activitate. Pentru turism acest concept a fost enunțat de conferința Uniunii Internaționale de Conservare a Naturii (UICN).

Astfel, dezvoltarea durabilă este un proces care se desfăşoară fără a distruge sau a epuiza resursele. Resursele trebuie valorificate într-un ritm identic cu cel de reînnoire a lor, renunțându-se la exploatare atunci când resursa se regenerează foarte lent, pentru a o înlocui cu alta cu mai mare putere de regenerare. Toate resursele trebuie exploatate în aşa fel, încât de ele să beneficieze şi generațiile viitoare.

Există trei principii majore de dezvoltare durabilă:

• *durabilitatea ecologică*, care asigură o dezvoltare suportabilă, cu menținerea tuturor proceselor ecologice esențiale, mai ales a diversității resurselor biologice;

• *durabilitatea socială şi culturală*, ce generează o dezvoltare economică favorabilă membrilor societății, compatibilă cu cultura şi valorile de cultură şi civilizație existente, cu păstrarea identităților comunitare;

• *durabilitatea economică*, ce asigură o dezvoltare economică eficientă, resursele fiind astfel gestionate, încât să existe şi în viitor.

Asigurarea unui ecoturism presupune:

- mijlocul de transport utilizat – se preferă trenul, pe distanțe lungi, sau bicicletă, călărie, bărci cu vâsle;

- calitatea peisajelor şi a patrimoniului arhitectural (păstrarea stilului tradițional al satelor vechi, estetica peisajelor agricole);

- integrarea structurilor de primire în mediul înconjurător (păstrarea sau restaurarea unor structuri mai vechi - cramă viticolă, moară veche, canton forestier, casă de țară, ferma agricolă veche);

- gestionarea unităților turistice conform cerințelor de mediu (utilizarea energiei alternative);

- rolul formativ-educativ – acțiunea gazdelor de a face cunoscute vizitatorilor valoarea şi calitatea mediului ambiant şi rolul pe care îl are omul în transformarea şi protecția mediului sau a modurilor de viață tradițională;

- conținutul produsului turistic - informații valoroase referitor la plante, minerale, vinuri, gastronomie şi abordarea unor teme ca ecologie forestieră, gestionarea siturilor turistice;

- posibilitatea de observare directă a naturii;

- locul de primire va fi ales la marginea zonelor de migrație, de cuibărit a păsărilor, locuri de vegetație interesante pentru botanişti, etc.

Dezvoltarea ecologică a turismului în zone turistice de maxim interes vizează în principal patru planuri:

- economic - creşterea gradului de valorificare a resurselor;

- ecologic - utilizarea rațională a tuturor resurselor, reducerea şi eliminarea deşeurilor, conservarea şi protecția mediului;

- social - prin sporirea numărului de locuri de muncă, menținerea unor meserii tradiționale, atragerea populației în practicarea diferitelor forme de turism (agroturism);

- cultural - valorificarea elementelor de civilizație, artă şi cultură etc.

Concluzii. Problemele mediului au apărut odată cu dezvoltarea civilizației pe Terra, dar s-au agravat mult mai târziu, în secolul XX, când mediul înconjurător era deja afectat de activitățile umane. Problema mediului înconjurător, în epoca contemporană, a mileniului trei, a devenit extrem de importantă, deoarece pune în discuție chiar existența vieții pe pământ.

Elementele privind protecția mediului au apărut şi în tratatele Comunității Europene care au reglementat condițiile privind securitatea vieții, muncii şi sănătății populației. O influență deosebit de importantă asupra mediului o au o serie de industrii ca: siderurgia, petrochimia, energetica, producția materialelor de construcții şi chiar turismul. Conştientizarea pericolului degradării mediului este relativ recentă, fiind revelația ultimilor 30-40 de ani, evenimentele produse zilnic în diferite colțuri ale lumii fiind o dovadă în acest sens.

Turismul şi serviciile din domeniu contribuie cu 5% la PIB-ul UE şi însumează mai mult de şapte milioane de locuri de muncă. Includerea noilor state-membre cu un potențial turistic deosebit va impulsiona acest sector, ponderea sa fiind în continuă creştere. Turismul este un domeniu care încurajează inițiativa privată, asigură flexibilitate şi o piață a forței de muncă ce se adaptează uşor schimbărilor. Nu în ultimul rând, beneficiază de o birocrație redusă”[4].

Grija pentru urmărirea evoluției ansamblului de elemente ce constituie mediul înconjurător porneşte de la adevărul că resursele naturale planetare sunt limitate şi că a contribui la conservarea şi refolosirea lor este mai mult decât o bună şi necesară practică civică. Ea trebuie transformată într-o adevărată politică pentru a menține viața planetei.

---

[4] A explicat, în cadrul Forumului European de Turism, primul-ministru al statului Malta, citat de publicatia “Times of Malta”.

În acest context, a fost gândită dezvoltarea durabilă ca o strategie prin care comunitățile să caute căi de dezvoltare economică într-un mediu înconjurător de siguranță a evoluției normale a vieții locuitorilor şi care să aducă chiar beneficii în privința calității acesteia. Dezvoltarea durabilă este un ghid important pentru administrațiile regionale, după ce s-a descoperit că modurile de interpretare tradiționale de planificare şi dezvoltare creau mai mult decât rezolvau problemele de mediu înconjurător. Acolo unde interpretările tradiționale conduceau la aglomerare, extindere, poluare şi consum excesiv de resurse, dezvoltarea durabilă oferă soluții reale şi de durată care ne consolidează viitorul.

BIBLIOGRAFIE

1. Angelescu A., Ponoran I., Ciobotaru V. *Mediul ambiant şi dezvoltarea durabilă*. -Bucureşti, Editura ASE, 2003.
2. Avram I. *Uniunea Europeană şi aderarea României*. –Bucureşti: Editura Sylvi, 2001.
3. Barbu C., Selişteanu A. *Protecția mediului şi economia protecției mediului*, Craiova: Editura Sitech, 2005.
4. Bărbulescu I.G. *Uniunea Europeană, de la economie la politică*. –Bucureşti: Editura Tritonic, 2005;
5. Bogdan O., Niculescu E. *Climatic particularities of dryness and drought in the western regions of Romania, vol. Proceedings of the Regional Conference of Geography Danube – Criş – Mureş - Tisa Euroregion Geoeconomical Space of Sustainable Development*, -Timişoara, Editura Mirton, 1999.
6. Bran F. *Componenta ecologică a deciziilor de dezvoltare economică (silvicultură şi turism)*, -Bucureşti: Editura ASE, 2002.
7. Bran F., Marin D., Simon T., *Economia turismului şi mediul înconjurător*. –Bucureşti: Editura Economică, 1999.
8. Bran F., Simon T., Nistoreanu P. *Ecoturism*, -Bucureşti: Editura Economică, 2000.
9. Brăilean T. *Noua Economie. Sfărşitul certitudinilor*. –Iaşi: Institutul European, 2001.
10. Bretschger L. *Growth Theory and Sustainable Development*, Bookcraft (Bath) Ltd., 1999.
11. Brown L. *Eco-economia*. –Bucureşti: Editura Tehnică, 2001.
12. Cândea M., Bran F. *Spațiul geografic românesc. Organizare. Amenajare. Dezvoltare*. –Bucureşti: Editura Economică, 2001.
13. Ceballos Lascurain H. *Tourism, Ecotourism and Protected Areas*, -London: University Press, 1996.
14. Diaconescu M. *Asocierea României la Uniunea Europeană, implicații economice şi sociale*, -Bucureşti: Ed. Econ., 2003.
15. Dobrotă N. (coord.), *Economie politică*, -Bucureşti: Editura Economică, 1998.
16. Duțu, M. *Dreptul mediului. Tratat*. –Bucureşti: Editura Economică, 2003.
17. Georgescu G. *Reforma economică şi dezvoltarea durabilă*. –Bucureşti: Editura Economică, 1995.
18. Ghinăraru C. *Economia Protecției Mediului*, Note de curs;
19. Gillespie A. *The Illusion of Progress, Unsustainable development in international law and policy*, Easthscan Publications, -London January 2001.
20. Gore Al. *Pământul în cumpănă. Ecologia şi spiritul uman*. –Bucureşti: Edit. Tehnică, 1995.
21. Harribey J. M. *Le Développement soutenable*. –Paris: Economica, 1998.
22. Havranek T.J. *Modern Project Management Techniques for the Environmental Remediation Industry*, St. Lucie Press, CRC Press, SUA, 2000.
23. Howes M. *Politics and the Environment, Risk and the role of government and industry*, Easthscan Publications, -London, July 2005.
24. Ionescu C. *Politici de managementul mediului*, 2003.
25. Lester B. *Eco – Economie. Crearea unei economii pentru planeta noastră*. –Bucureşti: Editura Tehnică, 2001.
26. Lopes C., Malik K., Fukuda-Parr S. *Capacity for Development*, Earthscan Publications, -London, June 2002.
27. Marinescu D. *Tratat de dreptul mediului*. –Bucureşti: Editura All Beck, 2003.
28. Pearce D., Warford J. J. *World Without End. Economics, Environment and Sustainable Development*, Oxford University Press, 1994.
29. Platon V. *Finanțarea Activităților de Protecție a Mediului*, 2004.
30. Pop I. *Biogeografie ecologică*. -Cluj-Napoca, Editura Dacia, 1977.

31. Popescu G. *Politici agricole. Acorduri Europene*. –Bucureşti: Editura Economică, 1999.
32. Popescu I., Bondrea A., Constantinescu M. *Dezvoltarea Durabilă*. –Bucureşti: Editura Economică, 2005.
33. Popescu I., Bondrea A., Constantinescu M. *Globalizarea. Mit şi Realitate*. –Bucureşti: Ed. Economică, 2004.
34. Popescu I., coordonator. *Economia de piaţă contemporană*. –Bucureşti: Editura Genicod, 2003;
35. Popescu I., Puică R., Constantinescu M. *Societatea Europeană a Cunoaşterii, perspective economice, sociale, juridice*. –Bucureşti: Editura Academiei Române, 2006;
36. Popescu I., Ungureanu L. *Paradigma Complexităţii Economice*. –Bucureşti: Editura Expert, 2006;
37. Popovici E. *Studiul mediului înconjurător. Dimensiuni europene*. –Iaşi: Edit. Univ. "Al.I. Cuza" 1998.
38. Rojanschi V., Bran F. *Strategii şi politici de mediu*. –Bucureşti: Editura Economică, 2002.
39. Soroceanu V. *Creşterea economică şi mediul natural*. –Bucureşti: Editura Economică, 2000.
40. Teuşdea V. *Protecţia mediului*. –Bucureşti: Editura Fundaţiei România de Mâine, 2000.
41. Vişan S., Angelescu A., Alpopei C. *Mediul înconjurător – poluare şi protecţie*. -Bucureşti, Editura Economică, 2000.

Articole:

Blumer A., Romania tourism destination image facing the Dutch market perception (2002). The Enciclopedia of Ecotourism, Cabi Publishing, 2001.

Bachtler, J., Reflections on the Reform of the Structural Funds, RSA International Conference: Evaluation and EU Regional Policy, Aix en Provence: 1 June 2002.

Rapoarte:

Raport asupra progreselor înregistrate în pregătirea pentru aderarea la Uniunea Europeană în perioada septembrie 2002 - iunie 2003", Guvernul României, iunie 2003.

Legislaţie:

Commission communication of 1 July 1999 concerning the Structural Funds and their coordination with the Cohesion Fund: Guidelines for the programmes in the period 2000-2006 [COM(1999) 344 final - Official Journal C 267 22.09.1999]

Communication of 14 April 2000 from the Commission to the Member States laying down Guidelines for the Community Initiative for Rural Development (Leader+) [Official Journal C139, 18.05.2000].

Prezentat la 04.12.2007.

RESURSELE DE PETROL DIN MAREA CASPICĂ

***Petru ROŞCA**, dr. hab. prof. univ.*
***Gabriel STATI**, doctorand. ULIM*

The study explores the situation in the region of Caspian Sea regarding extraction of oil and natural gases by main producing countries: Russia, Kazakhstan, Azerbaijan, Turkmenistan and Iran. At the same time are analyzed various proposals of construction of pipes for transportation of oil and gases from the Caspian region to Europe.

O importantă miză economică a acestui început de mileniu, cu reale consecinţe pe plan social-politic şi militar este începerea exploatării bogăţiilor Mării Caspice. Marea Caspica în timpul de faţă reprezintă cel de al treilea mare depozit de energie, după Golful Persic şi după Siberia rusească, fiind considerat ultimul vast rezervor de energie al lumii. În anul 2010, Asia Centrală şi Transcaucazia ar putea avea posibilitatea de a exporta peste 100 milioane tone de petrol şi aproximativ 100 miliarde metri cubi de gaz natural, aceasta însemnând aproximativ 2 milioane barili/zi[5].

Rusia, bazându-se pe abordarea Mării Caspice ca lac internaţional, calificare ce implică un „condominuim" al tuturor statelor, a utilizat acest concept pentru a sublinia interesele principalelor ţări producătoare: Azerbaidjan, Kazahstan, Turkmenistan.

[5] Terry Adams. Caspian Hydrocarbous, the Politicisation of regional pipelines and the Destabilisation of the Caucasus. Centre For European Policy Studies (CEPS), Bruxell, 2000.

În prima jumătate a anului 2000, producția celor trei țări a fost de 24,53 milioane barili de țiței, iar repartiția pe țări se prezintă astfel: Azerbaidjan - 6,71 milioane tone (27%); Turkmenistan – 3,48 milioane tone (14%); Kazahstan – 14,34 milioane tone (59%)[6] .

Totuși, intensitatea conflictului juridic, dar și politic, și economic s-a diminuat mai ales de când sectorul rusesc al Mării Caspice pare să fie bogat în petrol și gaz, Rusia fiind direct interesată în rezolvarea acestor dispute economice.

1) Kazahstan. Este statul cu rezervele de petrol cele mai importante din regiune, estimarea acestora variind între 95–117 miliarde barili, rezervele dovedite cifrându-se între 15–22 miliarde barili în 2001. Dacă se vor extrage 100 milioane tone pe an, zăcământul s-ar epuiza abia în 100 de ani. Și aici se poate asista la o împărțire a afacerii între americani, ruși și țara caucaziană: Chevron – 40%, Mobil – 25%, Lukoil – 10% și compania de stat a Kazahstanului – 25%. Proiectul unei conducte alternative, pe sub Marea Caspică până la Baku și de aici spre beneficiarii europeni este respins cu hotărâre de Rusia. Oferta chineză pentru o conductă transcontinentală spre Est va fi luata în calcul pe măsura extinderii producției de petrol în Kazahstan.

Cel mai avansat proiect de conductă este cel care vizează transportul petrolului din Kazahstan în Rusia prin sistemul de conducte rusesc TRANSNEFTI, ideea fiind de construire a unei mari facilități de încărcare lângă portul rusesc Novorossiisk de la Marea Neagră. Proiectul presupune folosirea celor 752 km de conductă existenți de la Tenghiz la Komsomolsk și la Kropotkin și a unei alte porțiuni de 258 km de conductă cu un diametru de 1000 mm de la Kropotkin la un alt punct de încărcare a tankerelor. Urmează a fi construite 15 noi stații de pompare, 13 tancuri de depozitare, fiecare cu o capacitate de 100.000 metri cubi, cinci dintre ele chiar lângă portul Novorossiisk. Actionarii din cadrul CPC (Caspian Pipeline Consortium) sunt: guvernul rus – 24% (reprezentat de Lukoil, Rosnefti și Transnefti), Kazahoil – 19%, guvernul din Oman – 7%, Gaz Pipeline Ventures – 7% (JV Kazahoil, Amoco, fostul holding Munai Gaz), LukArco – 12,5% (JV Lukoil, Atlantic Richfield – SUA), Rosneft Shell – 7,5%, Chevron (SUA) – 1,5%, Mobil (SUA) – 7,5%, Oryx (SUA) – 1,75%, British Gas – 2% și Agip (Italia) – 2%[7].

Peste jumătate din rezervele de gaze naturale se află în zona Karaganda. Din 1995 British Gas și Agip au dobândit dreptul exclusiv de negociere.

2) Azerbaidjan. Estimarea rezervelor petroliere este între 5–11 miliarde barili, iar rezervele de gaze sunt între 500–800 miliarde metri cubi (2000). Un moment deosebit de interesant îl constituie faptul că peste 90% din rezervele estimate de petrol se găsesc în zona maritimă. Noile depozite sunt, în general, exploatate sau vor fi exploatate cu ajutorul unor firme străine, posesoare de tehnologie modernă, care să permită extracția la adâncimi mai mari de 200 metri.

Se preconizează că zăcămintele din Kazahstan și Azerbaidjan (țările cu cel mai mare potențial în petrol din această zonă) vor produce aproximativ 150 milioane tone țiței anual, ceea ce înseamnă că la porturile estice ale Mării Negre, Novorossiisk (Rusia) și Supsa (Georgia) va sosi anual această cantitate de petrol.

---

[6] Caspian Sea: Regional Country,Analysis Brief. Energy Information Administration, World Oil Market and Oil Price Chronologies, 2002.

[7] Terry Adams. Caspian Hydrocarbous, the Politicisation of regional pipelines and the Destabilisation of the Caucasus. Centre For European Policy Studies (CEPS), Bruxell, 2000.

3) Uzbekistan. Rezervele de gaze naturale se află pe locul doi ca importanţă în zonă, iar rezervele de petrol mai mici decât cele ale Kazahstanului şi Azerbaidjanului.

Azerbaidjan, Kazahstan şi Turkmenistan sunt cele trei republici desprinse din fostul imperiu sovietic care au început deja să aibă autoritate în privinţa resurselor energetice ale începutului de secol XXI. Rezervele de ţiţei şi gaz descoperite aici, dar neexplorate încă, au făcut ca lumea dezvoltată sa-şi îndrepte cu mare atenţie privirea spre ele, iar aceste hidrocarburi trebuie să ajungă în Europa pe rute care să nu creeze dependenţe, cu atât mai mult cu cât în apropiere se află alţi doi mari producători, respectiv Federaţia Rusă şi ţările arabe. Aşadar, *problema resurselor caspice nu este numai una economică, ci şi una politică, motiv pentru care nici Uniunea Europeană şi nici Statele Unite nu au până în prezent o strategie clară faţă de zona caspică şi, mai ales, faţă de Rusia*.

În prima jumătate a anului 2000, producţia celor trei ţări a fost de 24,53 milioane barili de ţiţei, iar repartiţia pe ţări se prezintă astfel: Azerbaidjan - 6,71 milioane tone (27%); Turkmenistan – 3,48 milioane tone (14%); Kazahstan – 14,34 milioane tone (59%)[8].

Aşadar, două probleme rămân nerezolvate: *prima constă în posibilităţile financiare ale ţărilor amintite de a investi în activitatea de prospecţiune şi explorare, iar cea de a doua constă în modalităţile de transport a resurselor spre pieţele pe care acestea vor fi repartizate.* Oleaductele existente fac legatura doar cu Federaţia Rusă şi, oricum, nu fac faţă cantităţilor de ţiţei ce urmează a fi pompate.

Dacă în primul caz investitorii străini au început deja să-şi facă simţită prezenţa, în special marile consorţii americane, în cel de al doilea caz lucrurile se află într-o stare de pionierat. Aici începe marea luptă pentru că ţările aflate pe rutele de tranzit nu au decât de câstigat. Se justifică astfel şi insistenţa cu care România, Ucraina, Turcia sau Iranul „se bat" pentru ca oleaductele să traverseze ţările lor.

Dezvoltarea producţiei extrase de ţiţei impune, evident, şi construirea unor conducte pentru transport, pe de o parte, de la zăcăminte la porturile estice ale Mării Negre sau direct la Mediterană, iar, pe de altă parte, de la Marea Neagră spre Occident. Trebuie remarcat că pentru facilitarea tranzitului prin conducte, ţările prin care trec acestea percep taxe de tranzit, ceea ce reprezintă o sursă de venituri dintre cele mai bănoase. Adică, miza pe trasee este foarte mare.

Exploatarea petrolului şi gazului în zona caspică nu are aproape nici un sens dacă acestea nu se transportă la mare distanţă, deoarece piaţa locală şi regională sunt încă afectate de colapsul URSS, iar cheia dezvoltarii este deci transportul către Europa de Vest, Turcia şi, poate, în viitor, Europa de Est. Transportul la mare distanţă pune două probleme: creşterea substanţială a preţului datorită investiţiilor masive pentru facilitarea lui, dar şi taxele de tranzit percepute de ţările străbătute de conductele de ţiţei de la exploatare la destinaţie. Referitor la acestea din urmă, cu cât există mai puţine alternative, cu atât o ţară care are o poziţie de cvasimonopol poate obţine taxe mai mari. Riscul politic este şi el extrem de important. Coridorul Est–Vest pune numeroase probleme legale, ecologice (traversarea Mării Negre şi a Mării Mediterane, precum şi a Bosforului), de securitate (Azerbaidjan şi Georgia).

Tranzitul prin Rusia expune transportatorii atât politicii hegemoniste postcolonialiste şi monopolurilor ruseşti de transport a petrolului şi gazului, cât şi riscului

[8] Caspian Sea: Regional Country,Analysis Brief. Energy Information Administration, World Oil Market and Oil Price Chronologies, 2002.

Ceceniei. Conductele prin Turcia sunt şi ele riscante din cauza kurzilor, cele prin Afganistan din cauza razboiului civil, cele ce traversează Iranul nu sunt viabile datorită sancţiunilor SUA, iar cele spre China (piaţa extrem de mare şi tranzit fără riscuri) ar fi prea lungi şi, în concluzie, prea scumpe.

Pentru ca petrolul caspic să aibă drept punct de destinaţie Europa şi ţinând cont că oleaductele din zona caspică au drept punct de destinaţie ţărmul estic al Mării Negre, iar tranzitul prin Bosfor este limitat din punct de vedere ecologic, se discută construirea de noi rute de la ţărmul vestic al Mării Negre spre Vest, în interiorul continentului.

Sesizând eforturile de promovare a unor proiecte de ocolire a teritoriului sau, Rusia s-a implicat, prin concernele sale petroliere, practic, în toate reţelele din zonă. Deşi nu deţine pachete majoritare, se presupune că prin filiere vestice încearcă să obţină acţiuni suplimentare şi să câştige poziţii dominante. Rusia nu încearcă nici să blocheze şi nici să întârzie aceste noi proiecte. Ea abordează o poziţie foarte pragmatică şi se implică în realizarea acestor proiecte căutând să câştige cât mai mult din noua conjunctură.

Pornind de la faptul că soluţia „pachetului unic", care presupune intrarea simultană în vigoare a convenţiilor bilaterale incheiate între cele cinci state riverane, nu pare să fie productivă pentru Rusia, Moscova consideră mult mai practică o abordare a statutului separat, cu fiecare dintre partenerii săi. Astfel, la 13 mai 2002, Rusia şi Kazahstan au semnat un protocol privind modul de stabilire a liniei de demarcaţie a subsolului Mării Caspice între cele doua state[9].

Documentul prevede ca nici una dintre cele doua părţi, Rusia şi Kazahstan, să nu obţină mai puţin de 25% din cantitatea exploatată. În cazul celor trei zăcăminte, pe linia de demarcaţie dintre Rusia şi Kazahstan, s-a acceptat drept principiu, ca pentru unul dintre ele, operatorul rus să beneficieze de un procent de până la 75%, pentru celelalte două părţi kazahe putându-i-se asigura un nivel similar.

Autorităţile Azerbaidjanului au urmat modelul şi au încheiat şi ele un protocol asemănător cu Rusia, considerând că, odată încheiate astfel de documente între toţi cei cinci riverani la Caspică, s-ar putea definitiva cu uşurinţă şi statutul juridic al mării.

În octombrie 2007 la Teheran a avut loc Summitul conducătorilor statelor participante la extragerea petrolului şi a gazelor naturale din Marea Caspică (Rusia, Kazahstan, Iran, Azerbaidjan şi Turkmenistan), unde s-a adoptat un şir de documente privid colaborarea acestor state în zona dată.

Prezentat la 02.11.2007.

[9] Internet:www.caspicanoilgas.co.uk.

II. REALIZĂRI, EXPERIENȚE, PUBLICAȚII

REGIUNEA CASPICĂ – ÎNTRE INTERESE ECONOMICE ŞI STRATEGICE

Petru ROŞCA, *dr. hab., prof.univ.,*
Boris CHISTRUGA. *dr. hab., prof.univ.interim.,*
Leonid ROŞCA*, dr. în econ.,*
Gabriel STATI*, drd ULIM*

This is a complex study of the situation in the Caspian Sea region that can become a new Golf, or even a new North Sea with approximately 2-3% of the world oil production. It is analyzed the position of countries that hold Caspian oil, policy of Russia, USA and other countries in this subject, position of GUAM countries regarding production and transportation of oil resources and of natural liquid gases from this region into importing countries etc.

Siguranța surselor de energie este o componentă esențială a securității naționale şi internaționale. Secolul XX a fost în mare parte dominat de problema energiei, iar în condițiile unei globalizări economice şi politice din ce în ce mai accentuate, o confruntare mai mult sau mai puțin benefică, generată de accesul la resursele de energie şi utilizarea acestora, va continua şi în secolul XXI.

În ultimele analize extrem de detaliate, aparținând unor surse mult diversificate, s-a ajuns la concluzia că regiunea Mării Caspice este puțin probabil să devină, aşa cum s-a sperat la un moment dat, un nou Golf, ci mai degrabă ar fi o nouă Mare a Nordului, cu aproximativ 2–3% din producția mondială. Totodată, costurile de producție sunt mai mari decât ale țărilor din Golf şi ale statelor-membe OPEC, dar mult mai mici decât cele din Marea Nordului sau ale proiectelor concurente din Rusia, iar costurile de transport sunt mai ridicate decât ale majorității concurenților, mai ales dacă depozitele sunt maritime.

În timpul razboiului rece, Orientul Mijlociu a fost zona de importanță strategică pentru lumea vestică şi Rusia. În prezent, Caucazul incită interesele, dar şi orgoliile occidentale şi ruseşti care îşi dispută controlul asupra zăcămintelor de petrol din fostele republici sovietice şi asupra conductelor care transportă petrolul caspic.

Încă din secolul al XIX-lea, asupra petrolului din Asia Centrală şi-au concentrat eforturile ruşii şi britanicii. Astăzi miza este aceeaşi, doar actorii au devenit mai numeroşi. La mijloc se află țările din Golf, direct interesate de a nu pierde controlul asupra pieței petrolului, dar şi companiile petroliere internaționale, dornice să exploateze belşugul central-asiatic.

Încă din 1997, Administrația de la Washington a decretat Caucazul „zonă de interes strategic american”, afirmând că „asumarea viitorului acestei regiuni este una dintre sarcinile ei pasionante”, SUA urmând să stabilească ce conductă vor utiliza pentru a exporta petrolul din Marea Caspică, urmărind să-şi asigure independența în aprovizionarea cu petrol atât față de Moldova, cât şi fața de zona Golfului. Asia Centrală,ca şi Orientul Mijlociu s-a dovedit a fi o regiune instabilă, având la bază implicații politice, economice, religioase sau etnice [16].

Țările vizate în dispută asupra petrolului caspic sunt Georgia şi Cecenia, importante pentru tranzitul petrolului, Azerbaidjan şi Kazahstan, importante atât pentru cantitățile de petrol (Baku,Tenghiz), cât şi ca zone de tranzit.

Azerbaidjan şi Georgia au avut o pozitie prooccidentală încă de la declararea independenței lor de sub tutela rusească în 1991, aflându-se în prezent sub influența NATO. Pentru a contrabalansa această influență, Moscova a stabilit relații bune cu separatiştii abhazi (Abhazia – republică autonomă în Georgia) şi cu armenii (aflați în conflict cu azerii pentru enclava Nagorno-Karabah, teritoriu azerbadjan locuit de armeni). Cecenia, republică autonomă, parte componentă a Rusiei care îşi declarase unilateral independența în 1991, este şi ea o zona importantă de conflict în Caucaz.

După criza cecenă din 1994–1995, forțele armate ruseşti au intervenit pentru a pune capăt confruntărilor dintre partizanii şi adversarii fostului preşedinte cecen Dudaev, apoi a urmat conflictul declanşat în iunie 1999 (care mocneşte şi în timpul de față). Intervenția militară promptă a Rusiei în Cecenia demonstrează intenția Rusiei de a menține sub control fostele republici sovietice, importante atât pentru petrol, cât şi datorită vecinătății cu Turcia, aliatul strategic al NATO şi Iran.

Principalele rute pentru petrolul din Asia Centrală sunt conductele: Baku–Novorossiisk (1998) şi Baku–Supsa (1999), care sunt vulnerabile la toate frământarile din regiune. Circulația prin conducta Baku–Novorossiisk, principala rută de export pentru petrolul azer a fost supusă întreruperilor din partea cecenilor. Ruta Baku–Supsa ocolea Cecenia, însă, evitând Rusia, submina influența acesteia asupra petrolului din regiune. Conducta a fost deschisă după intense manevre militare de apărare efectuate de trupele ucrainene, georgiene şi azere în cadrul unei alianțe regionale cunoscute sub numele de GUAM[10] şi aflată sub egida Parteneriatului pentru Pace al NATO.

Cea mai disputată şi controversată rută a petrolului din Caucaz este conducta Baku–Ceyhan, port turcesc la Marea Mediterană, avută în vedere de SUA încă din 1997, ca alternativă pentru Baku–Novorossiisk via Groznâi.

În decembrie 1999, această conductă preferată de americani a fost aleasă pentru a transporta petrolul caspic pe piețele occidentale. Decizia a fost una politică, SUA urmărind să recompenseze Turcia şi Georgia pentru orientarea lor vestică şi să evite exportul petrolului prin Rusia şi Iran. Această variantă s-a dovedit a fi cea mai lungă, cea mai costisitoare, cea mai puțin fezabilă, fiind în acelaşi timp supusă instabilității din Turcia (zona de conflict – Kurdistan) şi din Georgia.

Una dintre conductele propuse pentru transportul petrolului caspic a fost şi cea care trecea prin România cu două posibile ramificații: Constanța–Serbia (Pancevo)–Croația–Slovenia–Trieste sau Constanța–Ungaria–Slovenia–Trieste (punct-cheie de unde porneşte prima conductă din sistemul european de oleaducte – ADRIA) [6].

Traseul prin România era cel mai scurt, cel mai ieftin (două treimi din lungimea conductelor existând deja), dar şi cel mai sigur, neexistând nici un conflict de-a lungul ei. Respingerea acestei variante s-a datorat unor circumstanțe nefavorabile: crahul din Bulgaria din 1998 (care a fost totuşi depăşit cu succes), problema Kosovo, un posibil conflict cu Macedonia între Grecia şi Albania şi lipsa de susținere politică din partea unei puteri occidentale, beneficiind doar de sprijinul firmei italiene ENI.

Conducta prin România a fost luată în considerare de Uniunea Europeana, care la o conferință internațională susținută la Bucureşti în1998, a lansat programul INOGATE, în încercarea de a aduce petrolul caspic în Occident prin portul Constanța [6].

---

[10] GUAM – la care au aderat şi Republica Moldova şi Uzbekistanul, promoveaza cooperarea militara între țările-membre şi NATO. Deşi membre ale CSI, țările din GUAM au părăsit Tratatul de Securitate Colectivă incheiat cu Rusia.

În noul context geopolitic, pentru a asigura accesul la resursele caspice, UE a inițiat un amplu program de dezvoltare a unor coridoare de transport paneuropene rutiere, feroviare şi maritime (TRACECA), care să facă legatură între Asia Centrală şi Europa.

În contextul în care nici una dintre conductele existente şi nici cea proiectată (Baku-Ceyhan) nu sunt sigure, iar tensiunile din Caucaz se amplifică (de exemplu, Cecenia), rămâne de văzut dacă NATO va interveni total în zonă, mai ales după ce a sprijinit crearea organizației-satelit GUAM, deşi este puțin probabil, deoarece în ultima vreme s-a acordat atenție îmbunătățirii relațiilor NATO–Rusia. Un lucru este cert: Rusia nu va admite divizarea Caucazului în zone de influență şi este iritată de cooperarea Georgiei cu statele-membre NATO, dar şi de participarea ei la proiectul oleaductului Baku–Ceyhan. Georgia consideră această colaborare o garanție pentru propria securitate şi pentru relansarea sa economică. În ianuarie 1999, preşedintele Turciei a lansat ideea unui „pact caucazian" pentru pace şi stabilitate între statele din sudul Caucazului şi vecinii acestora, care să fie susținut de UE. Dar această inițiativă a fost considerată de Moscova o atingere a intereselor ruseşti în zonă.

E de menționat că în ultimul timp s-a activizat colaborarea țărilor GUAM (Oreganizația pentru Democrație şi Cooperare Economică). La summitul din 23 mai 2006 de la Kiev, preşedinții Republicii Moldova, Ucraina, Georgia şi Azerbaidjan au semnat un protocol privind realizarea Acordului de creare a Zonei de liber schimb între state. GUAM nu este o alternativă pentru CSI. Drept obiectiv de bază al GUAM este declarată reglementarea conflictelor teritoriale.

În vederea creşterii influenței Rusiei în regiune pentru a împiedica dezintegrarea imperiului, Georgia este mai importantă pentru Rusia față de Azerbaidjan nu numai fiindcă Rusia deținea baze militare în această republică, dar şi pentru că refacerea integrității teritoriale a Georgiei prin revenirea sub jurisdicția sa a republicilor separatiste Abhazia şi Osetia de Sud, depinde de pozitia binevoitoare a Rusiei. Pe de altă parte, şi Georgia depinde, deocamdată, aproape în totalitate de Rusia în ceea ce priveşte aprovizionarea ei cu energie.

Următorii ani vor confirma dacă SUA va continua politica de sprijinire în exclusivitate a conductei Baku–Ceyhan şi îşi vor asuma riscurile politice şi financiare implicate de construirea acestui oleaduct. Pentru Georgia şi Azerbaidjan realizarea acestui proiect presupune rezistență la presiunile Rusiei.

Pe viitor, companiile petroliere şi-ar putea orienta atenția spre conductele considerate până acum doar alternative îndepărtate. Cea care trece prin Afganistan (Kazahstan–Turkmenistan–Afganistan– Pakistan) ridică probleme de securitate.

Cealaltă conductă prin Baku (Baku–Neka) pare a fi cea mai rațională, însă este blocată de opoziția politică a SUA. Dacă relațiile americano-iraniene s-ar ameliora, atunci s-ar putea face pasul următor de către companiile petroliere americane, care ar fi interesate să accelereze destinderea politică dintre cele două țări.

Resursele de petrol, conductele şi oleaductele din regiunea caspică

O importantă miză economică a acestui început de mileniu, cu reale consecințe pe plan social–politic şi militar este începerea exploatării bogățiilor Mării Caspice. Marea Caspică în timpul de față reprezintă cel de al treilea mare depozit de energie, după Golful Persic şi după Siberia rusească, fiind considerat ultimul vast rezervor de energie al lumii. În anul 2010, Asia Centrală şi Transcaucazia ar putea avea posibilitatea de a

exporta peste 100 milioane tone de petrol şi aproximativ 100 miliarde metri cubi de gaz natural, aceasta însemnând aproximativ 2 milioane barili/zi [16].

Rusia, bazându-se pe abordarea Mării Caspice ca lac international, calificare ce implică un „condominuim" al tuturor statelor, a utilizat acest concept pentru a sublinia interesele principalelor ţări producătoare: Azerbaidjan, Kazahstan, Turkmenistan.

Totuşi, intensitatea conflictului juridic, dar şi politic, şi economic s-a mai diminuat mai ales de când sectorul rusesc al Mării Caspice pare să fie bogat în petrol şi gaz, Rusia fiind direct interesată în rezolvarea acestor dispute economice.

Dacă privim o hartă a lumii cu distribuţia resurselor de petrol şi gaze, limitându-ne doar la petrol, vom observa că sunt diferite puncte aproape egal distribuite pe mapamond. Există, însă, o anumită zonă în care concentraţia acestor puncte denotă prezenţa unor rezerve semnificative de petrol. Astfel, o concentraţie pe axa verticală nord-sud porneşte din Siberia de Vest şi merge într-o linie aproape continuă prin Asia Centrală, respectiv Kazahstan, Uzbekistan, Turkmenistan, cu devierea în Azerbaidjan, Iran şi până la sud, în Orientul Mijlociu.

Aceasta indică, din punct de vedere geometric, realitatea geografică, adică faptul că avem de a face cu trei module strategice: *modulul rusesc, modulul central-asiatic şi modulul Orientul Milociu*. Într-o viziune raţională, pornind de la interesele globale şi neexcluderii consumatorilor prezenţi şi viitori de pe piaţă, o reglementare consensuală la nivel mondial, pe baza unei noi abordări care să înlocuiasca clasica geopolitică, prin ceva ce am putea denumi geostrategie consensuală – ar putea fi răspunsul firesc şi raţional la sfidările viitorului imediat şi pe termen mediu.

1) Kazahstan. Este statul cu rezervele de petrol cele mai importante din regiune, estimarea acestora variind între 95–117 miliarde barili, rezervele dovedite cifrându-se între 15–22 miliarde barili în 2001. Experţii economici apreciază îndeosebi modul în care a fost folosit ajutorul financiar extern privind sectorul energetic, mişcare coordonată, de altfel, de către Comitetul pentru folosirea capitalului străin. Până la mijlocul anului 1999, totalul asistenţei financiare externe era de 331 milioane dolari SUA, dintre care 22 milioane au fost alocaţi sectorului energetic. Cele 22 de câmpuri petroliere din această ţară – situate la nord-est de Marea Caspică şi în centrul ţării – totalizează rezerve de peste 15 miliarde tone.

Dacă se vor extrage 100 milioane de tone pe an, zăcământul s-ar epuiza abia în 100 de ani. Şi aici se poate asista la o împărţire a afacerii între americani, ruşi şi ţara caucaziană: Chevron – 40%, Mobil – 25%, Lukoil – 10% şi compania de stat a Kazahstanului – 25%. Proiectul unei conducte alternative, pe sub Marea Caspică până la Baku şi de aici spre beneficiarii europeni, este respins cu hotărâre de Rusia. Oferta chineză pentru o conductă transcontinentală spre Est va fi luată în calcul pe măsura extinderii producţiei de petrol în Kazahstan.

Cel mai avansat proiect de conductă este cel care vizează transportul petrolului din Kazahstan în Rusia prin sistemul de conducte rusesc TRANSNEFTI, ideea fiind de construire a unei mari facilităţi de încărcare lângă portul rusesc Novorossiisk de la Marea Neagră. Proiectul presupune folosirea celor 752 km de conductă existenţi de la Tenghiz la Komsomolsk şi la Kropotkin şi a unei alte porţiuni de 258 km de conductă cu un diametru de 1000 mm de la Kropotkin la un alt punct de încărcare a tankerelor. Urmează a fi construite 15 noi staţii de pompare, 13 tancuri de depozitare, fiecare cu o capacitate de 100.000 metri cubi, cinci dintre ele chiar lângă

portul Novorossiisk. Acționarii din cadrul CPC (Caspian Pipeline Consortium) sunt: guvernul rus – 24% (reprezentat de Lukoil, Rosneft și Transnefti), Kazahoil – 19%, guvernul din Oman – 7%, Kaz Pipeline Ventures – 7% (JV Kazahoil, Amoco, fostul holding Munai Gaz), LukArco – 12,5% (JV Lukoil, Atlantic Richfield – SUA), Rosneft Shell – 7,5%, Chevron (SUA) – 1,5%, Mobil (SUA) – 7,5%, Oryx (SUA) – 1,75%, British Gas – 2% și Agip (Italia) – 2% [16].

Calculând veniturile estimate, guvernul rus prevedea câștiguri de 23–24 miliarde USD în cei 40 de ani de activitate în proiect, cea mai mare parte provenind din taxele de tranzit percepute pe teritoriul național. În anul 2014, CPC va genera cam 900 milioane dolari anual pentru Rusia, 22% din această sumă ramânând în regiunile traversate de conductă. În ceea ce privește exploatările off-shore, rezervele au fost studiate de către un consorțiu format din Agip, BT Statoil, British Gas, Mobil, Royal Dutch/Shell, Total și partenerul lor kazah Kazahstan–Caspi Shelf (KCS).

Peste jumătate din rezervele de gaze naturale se află în zona Karaganda și din 1995 British Gas și Agip au dobândit dreptul exclusiv de negociere.

2) Azerbaidjan. Estimarea rezervelor petroliere este între 5–11 miliarde barili, iar rezervele de gaze sunt între 500–800 miliarde metri cubi (2000). Un punct deosebit de interesant îl constituie faptul că peste 90% din rezervele estimate de petrol se găsesc în zona maritimă. Noile depozite sunt, în general, exploatate sau vor fi exploatate cu ajutorul unor firme străine, posesoare de tehnologie modernă, care să permită extracția la adâncimi mai mari de 200 de metri [16].

Conform unei estimări a SOCAR – Societatea Națională de Petrol a Azerbaidjanului – rezervele totale de petrol ar fi de 17,5 miliarde barili. Infrastructura insuficientă și de calitate joasă determină prima–urgență construirea conductelor: cele aflate acum în lucru, cât și cele proiectate, care să ducă la o majorare anuală a exporturilor de până la 30-55 milioane de barili până în 2010. Capacitatea actuală de rafinare este de 20 milioane tone pe an în trei rafinării: două în Baku și una în Sumgait, toate fiind conduse de o companie de stat Azneftemash.

Compania petrolieră de stat a Republicii Azerbaidjan, SOCAR, a fost creată în 1992 și produce cea mai mare cantitate de petrol și gaze, fiind și partenerul cel mai important al firmelor străine. Ea operează aproximativ 40 de zone petroliere, iar în primele luni ale lui 2000 numărul puțurilor active era de 6921, dintre care 5512 on-shore și 1409 off-shore. La aceeași dată existau 27 zone off-shore în exploatare, cele mai multe localizate în zone cu adâncimea mai mare de 200 metri.

Se preconizează că zăcămintele din Kazahstan și Azerbaidjan (țările cu cel mai mare potențial în petrol din această zonă) vor produce aproximativ 150 milioane tone țițeiei anual, ceea ce înseamnă că la porturile estice ale Mării Negre, Novorossiisk (Rusia) și Supsa (Georgia), va sosi anual această cantitate de petrol.

3) Uzbekistan. Rezervele de gaze naturale se află pe locul doi ca importanță în zonă, iar rezervele de petrol mai mici decât cele ale Kazahstanului și Azerbaidjanului.

Aici există cinci zone bogate în petrol: Ust-Yurt, Buhara-Kiva, Gisar, Surkandaria, Ferghana. Au fost identificate 156 de câmpuri petrolifere și de gaze naturale, aflându-se în exploatare din 1999, 60 dintre ele – la adâncimi care variază între 800 metri (Buhara) și peste 6000 metri (partea centrală a Depresiunii Fergana).

Rezervele de pertol sunt estimate de către compania Uzbekneftegaz la 527 milioane tone, dar un raport din 2001 al guvernului american prevedea rezerve de petrol într-o

cantitate de 28 milioane tone, cu o posibilitate de ridicare de până la 138 milioane tone.

Rețeaua de transport cuprindea, în 1999, 9500 km de conducte. Se află încă în studiu posibilitatea de a racorda rețelele deja existente la proiectul propus de compania americană UNOCAL şi de Central Asia Oil Pipeline (CAOP), al cărui punct de conectare este Sardziu, în Turkmenistan. Dacă proiectul se va realiza, Uzbekistanul ar fi un punct ideal de încărcare pentru coridorul Nord-Sud. Există şi o altă propunere, cea de a participa la construcția conductei între China şi Japonia.

Azerbaidjan, Kazahstan şi Turkmenistan sunt cele trei republici desprinse din fostul imperiu sovietic care au început deja să aibă autoritate în privința resurselor energetice ale începutului de secol XXI. Rezervele de țiței şi gaz descoperite aici, dar neexplorate încă, au făcut ca lumea dezvoltată să-şi îndrepte cu mare atenție privirea spre ele, iar aceste hidrocarburi trebuie să ajungă în Europa pe rute care să nu creeze dependențe, cu atât mai mult cu cât în apropiere se află alți doi mari producători, respectiv Federatia Rusă şi țările arabe. Aşadar, *problema resurselor caspice nu este numai una economică, ci şi una politică, motiv pentru care nici Uniunea Europeană şi nici Statele Unite nu au până în prezent o strategie clară față de zona caspică şi, mai ales, față de Rusia*.

În prima jumătate a anului 2000, producția celor trei țări a fost de 24,53 milioane barili de țiței, iar repartiția pe țări se prezintă astfel: Azerbaidjan - 6,71 milioane tone (27%); Turkmenistan – 3,48 milioane tone (14%); Kazahstan – 14,34 milioane de tone (59%) [5].

Aşadar, două probleme rămân nerezolvate: *prima constă în posibilitățile financiare ale țărilor amintite de a investi în activitatea de prospecțiune şi explorare, iar cea de a doua constă în modalitățile de transport a resurselor spre piețele pe care acestea vor fi repartizate.* Oleaductele existente fac legatura doar cu Federația Rusă şi, oricum, nu fac față cantităților de țiței ce urmează a fi pompate.

Dacă în primul caz investitorii străini au început deja să-şi facă simțită prezența, în special marile consorții americane, în cel de al doilea caz lucrurile se află într-o stare de pionierat. Aici începe marea luptă pentru că țările aflate pe rutele de tranzit nu au decât de câstigat. Se justifică astfel şi insistența cu care România, Ucraina, Turcia sau Iranul „se bat" pentru ca oleaductele să traverseze țările lor.

Dezvoltarea producției extrase de țiței impune, evident, şi construirea unor conducte pentru transport, pe de o parte, de la zăcăminte la porturile estice ale Mării Negre sau direct la Mediterană, iar, pe de altă parte, de la Marea Neagră spre Occident. Trebuie remarcat că pentru facilitarea tranzitului prin conducte, țările prin care trec acestea percep taxe de tranzit, ceea ce reprezintă o sursă de venituri dintre cele mai bănoase. Adică, miza pe trasee este foarte mare.

Exploatarea petrolului şi gazului în zona caspică nu are aproape nici un sens dacă acestea nu se transportă la mare distanță, deoarece piața locală şi regională sunt încă afectate de colapsul URSS, iar cheia dezvoltării este deci transportul către Europa de Vest, Turcia şi, poate, în viitor, Europa de Est. Transportul la mare distanță pune două probleme: creşterea substanțială a prețului datorită investițiilor masive pentru facilitarea lui, dar şi taxele de tranzit percepute de țările străbătute de conductele de țiței de la exploatare la destinație. Referitor la acestea din urmă, cu cât există mai puține alternative, cu atât o țară care are o poziție de cvasimonopol poate obține taxe mai mari. Riscul politic este şi el extrem de important. Coridorul Est–

Vest pune numeroase probleme legale, ecologice (traversarea Mării Negre şi a Mării Mediterane, precum şi a Bosforului), de securitate (Azerbaidjan şi Georgia).

Tranzitul prin Rusia expune transportatorii atât politicii hegemoniste postcolonialistice şi monopolurilor ruseşti de transport a petrolului şi gazului, cât şi riscului Ceceniei. Conductele prin Turcia sunt şi ele riscante din cauza kurzilor, cele prin Afganistan din cauza razboiului civil, cele ce traversează Iranul nu sunt viabile datorită sancţiunilor SUA, iar cele spre China (piaţa extrem de mare şi tranzit fără riscuri) ar fi prea lungi şi, în concluzie, prea scumpe.

Pentru ca petrolul caspic să aibă drept punct de destinaţie Europa şi ţinând cont că oleaductele din zona caspică au drept punct de destinaţie ţărmul estic al Mării Negre, iar tranzitul prin Bosfor este limitat din punct de vedere ecologic, se discută construirea de noi rute de pe ţărmul vestic al Mării Negre spre Vest, în interiorul continentului.

Repercusiuni geopolitice ale deciziilor energetice globale

Reţelele existente din zona Mării Caspice au o capacitate limitată constând în aproximativ 500.000 barili/zi. Departamentul pentru energie al SUA estimează că această regiune va fi capabilă să producă 3.500.000 barili/zi până în 2010 şi 5 milioane barili/zi până în 2022.

Nici una dintre rutele de transport existente până în prezent nu duc aproape de piaţa de desfacere cea mai importantă – Europa de Vest, ci se opresc la Marea Neagră. Din cauza conflictului din Cecenia, Rusia a fost silită să folosească legături de cale ferată cu un cost ridicat pentru a ocoli partea cecenă a traseului. O capacitate totală de mai mult de 2 milioane barili/zi va crea o aglomerare serioasă a traficului de petroliere pe Marea Neagră şi va putea bloca mult preasolicitata strâmtoare Bosfor. Planurile de conducte care sunt în discuţie vor încerca să remedieze acest lucru, iar SUA preferă conducta Baku–Ceyhan, care duce direct la Marea Mediterană, deşi administraţia americană nu a alocat deocamdată fonduri pentru această investiţie.

Conducta Baku–Ceyhan, care se doreşte a fi dublată de Baku–Supsa şi Burgas–Vlore, va rămâne prima alegere a SUA, deoarece, în ciuda costului mare şi al securităţii discutabile, această opţiune va rezolva şi o serie de deziderate politice din zonă.

Conductele Baku–Supsa şi Burgas–Vlore, deşi au o capacitate mare, nu pot face faţă cantităţilor de 3.500.0000–5.000.000 barili/zi pe care această regiune ar putea să le producă. Aceasta lasă Washingtonului posibilitatea de a împăca Moscova şi Teheranul, amândouă excluse clar din planul iniţial Baku–Ceyhan, prin câteva planuri de conducte adiţionale. SUA doreşte să influenţeze dezvoltarea în domeniul petrolier a zonei caspice, prevăzând o deschidere politică spre Iran, asigurând securitatea în Turcia şi Georgia şi fară a ruina relaţiile sale cu Rusia.

Problema majoră cu care se confruntă SUA este că un singur traseu de conductă nu poate satisface toate cele trei obiective.

Traseul iranian este mai stabil, mai ieftin, dar are dezavantaje clare pentru SUA. În primul rând, acest traseu ar ocoli efectiv Turcia – încă un aliat-cheie al SUA în regiune. Un alt obstacol se referă la investiţiile SUA în Iran, care sunt stopate de sancţiunile economice. Dar opţiunea iraniană nu trebuie neapărat să contravină intereselor americane, SUA putând să susţină o înţelegere între Azerbaidjan şi Iran, reluând astfel şi legăturile diplomatice cu Teheranul. În acest sens, Iranul „este gata să negocieze cu SUA pentru reluarea legăturilor diplomatice pe baza interesului reciproc şi al egalităţii”. Deschiderea Teheranului pentru Washington poate fi

răspunsul la interesul SUA în dezvoltarea traseului de conductă propusă de Iran, drept alternativă la conducta Baku–Ceyhan [1].

SUA va culege parțial roadele politicii sale. Depinzând de reacționarea Washingtonul la opțiunea iraniană, încălzirea relațiilor americano–iraniene ,,poate fi un rezultat extrem de binevenit al competiției pentru petrolul caspic".

Bazinul Mării Caspice ar putea reprezenta pentru SUA o sursă suplimentară de carburanți şi energie în cazul în care petrolul din Golful Persic s-ar dovedi insuficient sau inaccesibil în condițiile unui potențial conflict între țările musulmane şi SUA. Poate reprezenta conflictul din Caucazul de Nord o conspiratie a marilor producători arabi de petrol? Şi această ipoteză ar merita să fie luată în considerare.

Samuel P.Huntington consideră „războiul civilizațional" dintre fosta URSS şi Afghanistan un fel de „Waterloo al razboiului rece", iar pentru Rusia actuală pierderea sub presiunea complexului militaro-industrial american a controlului geostrategic şi geoeconomic în Caucaz şi Regiunea Caspică ar echivala cu un fel de „crah economic al anilor '20" [8].

Unii geopoliticieni occidentali prevăd redesenarea unui curios ansamblu geopolitic care va cuprinde trei arii geografice structurate într-un numitor comun religios. Este vorba de aşa-numita axă Ankara – Teheran – Islamabad care va fi traversată de o falie secundară, dar nu mai puțin importantă, Ryad – Bagdad –Taşkent. [1].

Conferința privind aprovizionarea cu petrol şi energie în Bazinul Caspic şi Marea Neagră – mai 2003. Timp de două zile, 27 şi 28 mai 2003, oraşul Istanbul a fost gazda unei conferințe a cărei tematică principală a fost axată pe analiza globală a transferului resurselor energetice existente în țările regiunii caspice spre țările consumatoare din Europa de Vest: *mărimea resurselor şi posibilitățile de exploatare, căi de tranzit pentru oleaducte şi gazoducte, colaborarea tuturor țărilor implicate în aceste procese în vederea dezvoltării economice globale a regiunii, ca o garanție a stabilității regionale* [9].

Se prevăd cinci posibilități pentru a transporta țițeiul din zona caspică, deoarece pentru viitor cererea pieței occidentale şi creşterea nivelului de extracție depăşesc posibilitățile unui singur traseu. Experții şi consultanții abordați de Statele Unite au făcut analiza rentabilității acestor rute, în condițiile unei cereri tot mai mari de gaze naturale şi țiței din regiunea Mării Caspice.

Conceptul de „siguranță pentru asigurarea resurselor energetice" a determinat căutarea unor alternative pentru a avea acces la alte perimetre bogate în resurse de țiței şi gaze naturale. Statele Unite au sprijinit în acest sens realizarea oleaductului Baku–Ceyhan, unul dintre cele mai importante obiective ce se construieşte în prezent care va asigura preluarea țițeiului obținut în zona caspică şi transportarea lui spre Marea Mediterană, evitându-se astfel strâmtorile Bosfor şi Dardanele, unde există mari pericole, mai ales din punct de vedere ecologic. Terminarea construcției acestui oleaduct constituie repere importante ale programului de securitate energetică prefigurat pentru acest deceniu [9].

La conferință s-a accentuat că sunt mari speranțe cu privire la realizarea oleaductului Constanța-Trieste, orasul Constanța fiind menționat ca un loc sigur de tranzit, datorită capacităților moderne de care dispune şi amplasării strategice ca port la Marea Neagră.

A fost subliniat faptul că resursele energetice ale regiunii caspice sunt o alternativă la cele ale Golfului Persic, legătura Marea Neagră–Marea Caspică reprezentând o

problemă de interes major pentru politica energetică a Federației Ruse.

Turcia a prezentat implicațiile politice şi economice ce decurg din poziția geografică a acestei țări, ceea ce permite crearea unui „coridor turcesc" pentru tranzitul resurselor energetice din zona caspică şi Orientul Mijlociu spre Europa.

Strategia adoptată de Turcia în domeniul energetic se bazează pe o creştere economică susținută, inclusiv cu resurse financiare provenite din tranzitul de țiței şi gaze naturale. În anul 2001, Uniunea Europeană a importat aproximativ 45% din necesarul de gaze naturale, previziunile fiind de 59% pentru 2010 şi de 69% pentru 2020. În acest context, în raportul Comisiei Energiei a Uniunii Europene se urmăreşte identificarea şi tratarea cu prioritate a proiectelor în care se stabileşte un flux constant şi sigur în transportul de resurse energetice, crearea unui coridor Est–Vest de transport prin conducte. Uniunea Europeană doreşte ca Turcia să joace un rol major în transportul de țiței şi gaze naturale spre Europa, considerându-se că o interdependență între țări va conduce şi la stabilitate regională, socială şi economică.

În luna februarie 2003 a fost semnat acordul de realizare a gazoductului Baku–Tbilisi–Erzurum (Turcia), proiect care întăreşte colaborarea pe termen lung între Georgia, Azerbaidjan şi Turcia, Statele Unite contribuind semnificativ la ajungerea unui asemenea nivel al colaborării.

Siguranța transportului de țiței şi gaze naturale prin conducte a necesitat rezolvarea unor probleme legate de protejarea mediului înconjurător, Turcia, dorind o protecție eficientă a propriului teritoriu, inclusiv a țărmului Mării Negre, care trebuie să fie similară celei din bazinul caspic sau coastele Atlanticului.

Carta Energiei a fost semnată până în prezent de Uniunea Eruopeana şi alte 51 de state, fiind ratificată deja în toate acestea, mai puțin de Rusia, Belarusi, Islanda, Australia şi Norvegia. Rusia a început procesul de ratificare în 1996, dar condiționează semnarea tratatului de ratificare a unui document complementar – „Protocolul de tranzit" care precizează că tarifele de tranzit vor fi nondiscriminatorii, obiective, rezonabile, transparente şi se vor utiliza tehnici şi standarde contabile acceptate pe plan internațional. Cantitatea de energie tranzitată va fi riguros controlată prin măsurători efectuate la intrarea/iesirea din țara de tranzit. Sunt prevăzute măsuri de coordonare în cazul întreruperilor accidentale, reducerii sau stopării tranzitului, pentru respectarea cât mai riguroasă a conceptului de „securitate energetica" (securitatea sursei de energie, securitatea cererii şi securitatea infrastructurii).

S-a subliniat faptul că tratatul are şi o importantă componentă comercială, deoarece, prin adoptarea unei legislații armonizate, scad riscurile şi deci costurile financiare cu efect pozitiv asupra investițiilor, ceea ce conduce la dezvoltarea pieței, creşterea vânzărilor şi majorarea profitului. La nivel global se constată o extindere a zonei de acoperire a tratatului către emisfera sudică, fiind posibile, în viitor, fluxuri energetice din emisfera nordică (în special a resurselor din Rusia şi zona Mării Caspice) spre țarile din Asia de Sud-Est, Pakistasn şi India. Totodată, în cadrul dezbaterilor conferinței a fost prezentat şi proiectul AMBO (Albanian–Macedonian–Bulgarian–Oil Pipeline Corporation). Acest oleaduct, cu un diametru de 36 inch şi o lungime de peste 900 de km, ar urma să unească portul bulgăresc Burgas, situat la Marea Neagră, cu portul Vlore (Marea Adriatică), capacitatea de transport fiind de circa 750.000 barili/zi. S-ar crea astfel o posibilitate de transport a țițeiului extras din zona caspică spre piața occidentală, ocolindu-se strâmtorile Bosfor şi Dardanele.

Se estimează că, pentru o cantitate de 35 milioane tone transportată anual între porturile Novorossiisk şi Amsterdam cu tancuri petroliere de capacităţi între 80–135 mii tone, utilizând acest oleaduct, se poate obţine o diminuare a costurilor totale cu cca 110 mil.USD (40 mil.USD prin reducerea costurilor datorită transportului naval şi 70 mil.USD prin reducerea timpului de transport ca rezultat al evitării tranzitului prin strâmtori). Realizarea acestui proiect va contribui la o mai bună stabilitate regională atât în ţările balcanice, cât şi în cele din zona Mării Caspice, prin sprijinirea dezvoltării economice pe termen mediu şi lung. Totodată, se creează o alternativă a furnizării de ţiţei provenit din regiunea caspică în ţările vest-europene.

Oficiul ţărilor nonmembre – Marea Caspică şi Asia Centrală din Agenţia Internaţională pentru Energie – a subliniat importanţa colaborării între statele din regiune care, participând împreună la marile proiecte de dezvoltare ale regiunii, pot contribui substanţial la modificarea actualei hărţi a zonelor semnificative pentru asigurarea cu energie la nivel mondial. Controlând împreună, guvernele ţărilor din regiunea caspică şi a Mării Negre vor accede mai uşor la resursele financiare necesare realizării investiţiilor din zonă, valori greu de asigurat în mod individual [7].

Finalizarea acestor investiţii şi exploatarea resurselor energetice identificate în regiune vor contribui la creşterea veniturilor aflate la dispoziţia guvernelor respective, ceea ce va avea ca efect dezvoltarea socio-economică a zonei, iar dacă aceste guverne vor instaura şi o disciplină financiar–contabilă riguroasă, cu siguranţă în următorii ani vor exista şi alte noi oportunităţi pentru investiţii.

BIBLIOGRAFIE:

1. Annual Rapport of International Energy Agency, 2002.
2. Avantopulos C. The geopolitics of oilînCentral Asia. A Journal of foreign policy issues, 2002.
3. Avramescu A., Cartianu P. *Energetica mondială* în perspectiva sfârşitului de mileniu. Ed. Acad. Române. -Bucureşti, 1985. -319 p.
4. Bran F., IstrateI., Roşu A.G. *Geografia economică mondială* (Geografia resurselor naturale şi a valorificării lor economice). Ed. Economică. –Bucureşti, 1996. -287 p.
5. Caspian Sea Regional Country,Analysis Brief. Energy Information Administration, World Oil Market and Oil Price Chronologies, 2002.
6. Celac S. Romania - a pivotal country along Europe to Asia: 1999.
7. Internet:http://www.oilromania.ro/eveniment.htm
8. Internet:http://www.lumeam.ro/010014.htm.
9. Jurnal de petrol şi gaze, nr.6, iunie 2003.
10. Niţu Vasile, Filea Ion. *Energetica de tranziţie*: concepte şi modele. Ed. Mirton. -Timişoara, 1997. –194 p.
11. OPEC in the World Economy, Viena , 2003.
12. Орлов Дм. *Нефть в обмен на демократию*. «Известия», 14.07.2006, с.13.
13. Петрухин В.В. *Развитие энергодиалога России–Евросоюз* //ТЭК: топливно-энергетический комплекс. –2004 -№4. -С.144-145.
14. Raboca N. *Energetica mondială, prezentare geografică*. Casa de Ed. „Sarmis”. -Cluj-Napoca, 1995. –239 p.
15. Таран В. *Энергообеспечение и экономический рост* //Экономист. –2004. -№9. -С.51-55.
16. Terry Adams. Caspian Hydrocarbous, the Politicisation of regional pipelines and the Destabilisation of the Caucasus: Centre For European Policy Studies (CEPS). Bruxell, 2000.
17. *Энергетика мира*: *уроки будущего* /Под ред. И Башмакова. - Москва: МТЭА, 1992.

Prezentat la 02.11.2007.

PERSPECTIVELE INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE ÎN ȚĂRILE DEZVOLTATE

***Tatiana LUNGU**, lector super, ULIM*
***Elena SAVA,** lector super, USM*
***Ion ANDREI,** drd, ULIM*
Alexandru GRIBINCEA,
dr.hab., prof.univ., ULIM

Current-account imbalances across regions and countries have widened further in 2006, featuring the United States running a current-account deficit of close to $900 billion, matched by surpluses generated by Japan and Germany, and-most importantly-by developing regions and economies in transition, including the major oil exporters. As a result of its continued and widening current-account deficit, the indebtedness of the United States has deepened to a level which more seriously calls into question the sustainability of the current constellation of global imbalances. In 2007, the baseline scenario predicts a moderate reduction in these global imbalances as the slowdown in United States economic growth and the moderation in oil prices will generate a reduction in the import bill of the world's largest economy, while the expected depreciation of the dollar will stimulate exports and curb import demand.

Nivelul investițiilor străine directe (ISD) în țările dezvoltate a crescut cu 21% depășind o mie de miliarde USD, remarcându-se aici o performanță de excepție a Germaniei, se arată în Raportul Mondial al Investițiilor 2006.

Germania (cu 176 miliarde USD) devine, pentru prima dată, principala destinație a ISD din Europa şi a doua pe plan mondial (după SUA, cu 281 miliarde USD). Performanța se datorează preluării, de către VodafoneAirTouch, a companiei Mannesmann – cea mai mare fuziune transfrontalieră din istorie *(fig. 1)*.

După cum rezultă din acest exemplu, achizițiile şi fuziunile transfrontaliere au reprezentat principalul stimulent pentru fluxurile record de ISD în țările dezvoltate, ca ansamblu.

Alte stele pe firmamentul investițiilor străine directe au fost Canada şi Marea Britanie. Dacă intrările de ISD în Marea Britanie au crescut cu 57% (la 130 miliarde USD), cele din Canada au crescut de 2,5 ori, până la 63 miliarde USD. Canada a înregistrat un nivel „fără precedent“ atât în ceea ce privește intrările, cât şi ieşirile de ISD, reflectând o serie de achiziții şi fuziuni importante, contracte încheiate în special cu parteneri din Europa şi din Statele Unite ale Americii.

Investițiile străine directe în Irlanda au fost, de asemenea, importante. Raportul denumește această țară drept „cea mai dinamică țară din grupul țărilor dezvoltate în materie de creştere economică şi performanță”, amintind de transformarea țării dintr-o “economie slab-productivă în regresie într-un centru de activități producătoare de tehnologii înalte şi software”.

Marea Britanie şi-a păstrat poziția de „principala țară sursă” la nivel mondial doi ani consecutivi *(fig. 2)*. Chiar dacă Statele Unite ale Americii rămân principala destinație mondială a ISD, intrările de ISD au scăzut cu până la 5% anul trecut (281 miliarde USD); ieşirile de ISD (139 miliarde USD) s-au diminuat întrucâtva şi ele (cu pană la 2%).

Ieşirile recente de ISD din Franța au fost considerate drept impresionante şi, pentru prima dată în anul 2005, au avut un nivel mai mare decât cele din Statele Unite ale Americii. Creşterea se datorează câtorva achiziții pe scară largă, în special

cumpărării de către France Telecom a companiei Orange. In Japonia influxurile de ISD în 2000 au scăzut cu 36% (la 8 miliarde USD), parțial din cauza unei continue scăderi a creşterii economice, dar poate şi din cauza faptului că, deşi această țară a promovat politici binevenite în domeniul ISD, au fost alți factori care au decis nivelul intrărilor de ISD. In contrast, ieşirile de ISD au crescut până la 33 de miliarde USD – cel mai înalt nivel din ultimii zece ani.

In ansamblu, lumea dezvoltată continuă să fie prima destinație a investițiilor străine directe, atrăgând peste două treimi din intrările la nivel mondial. Triada – Uniunea Europeană (UE), Statele Unite ale Americii şi Japonia – au înregistrat 71% din intrări şi 82% din ieşirile de ISD din 2006, la nivel internațional. Până la sfarşitul anilor 90 sec. XX, aici erau înregistrate aproape 50,000 de corporații transnaționale (CTN) şi aproape 100,000 de filiale străine ale unor asemenea corporații. Uniunea Europeană s-a remarcat din Triadă, atât ca sursă, cât şi ca destinație pentru ISD. Intrările record (de 617 miliarde USD) au fost stimulate şi de progresul înregistrat în procesul regional de integrare, în timp ce alte țări din vestul Europei (în special Elveția) şi Statele Unite ale Americii rămân principalii parteneri ai UE, în afara celor 15 țări-membre.

Structura ISD în interiorul Triadei s-a schimbat în ultimii ani. Japonia a devenit mai importantă ca destinație pentru ISD şi mai puțin importantă ca sursă, chiar dacă valoarea sa ca investitor străin este deocamdată mult mai mare decât cea de beneficiar de ISD. Rolul Statelor Unite ale Americii, de investitor străin major în țările Triadei, a fost preluat de Uniunea Europeană, care, ca grup, rămâne dominantă atât ca investitor, cât şi ca beneficiar de ISD. Schimburile dintre membrii Triadei sunt în creştere (40% din totalul ieşirilor de ISD au avut ca destinație țările-membre ale Triadei în 1999, față de o treime în 1985). Dintre membrii Triadei, Japonia şi Uniunea Europeană domină într-un număr mai mare de țări decât Statele Unite ale Americii (perioada 1985– 1999).

Triada conduce şi în clasamentul primelor 100 de companii transnaționale. Dintre acestea, 91 îşi au sediile centrale în Triadă, iar proporția lor în acest clasament a crescut treptat în ultimul deceniu. Țările dezvoltate din afara Triadei care sunt menționate în topul celor 100 CTN sunt Australia, Canada şi Elveția.

Japonia se află pe locul secund, după SUA, privind nivelul dezvoltării economice, are o piață mare pentru ISD. Până la finele anilor 70 (sec. XX), în Japonia existau restricții privind ISD. Aderând la OCDE, GATT, FMI şi la alte organizații, sub presiunea partenerilor, în scopul diminuării balanței comerciale externe pozitive, reducerii stagnării economice, căutării unor căi noi şi metode de agitare a economiei, sporirii competitivității, Japonia a fost impusă să aplice o politică liberală în domeniul capitalului străin.

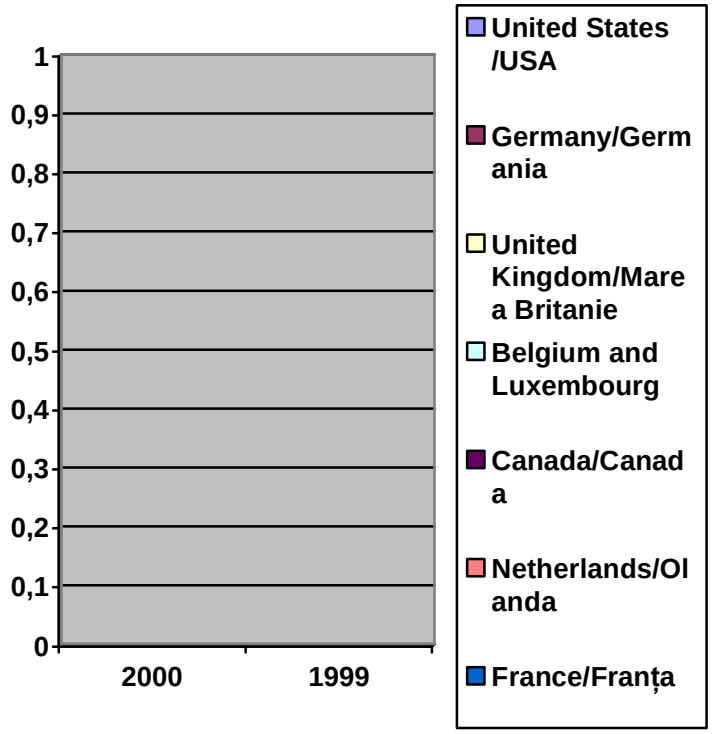


Fig. 1. Țări dezvoltate: fluxul de ISD, 1999 şi 2000 (bilioane USD)
Sursa: UNCTAD, Raportul Mondial al Investiţiilor 2001

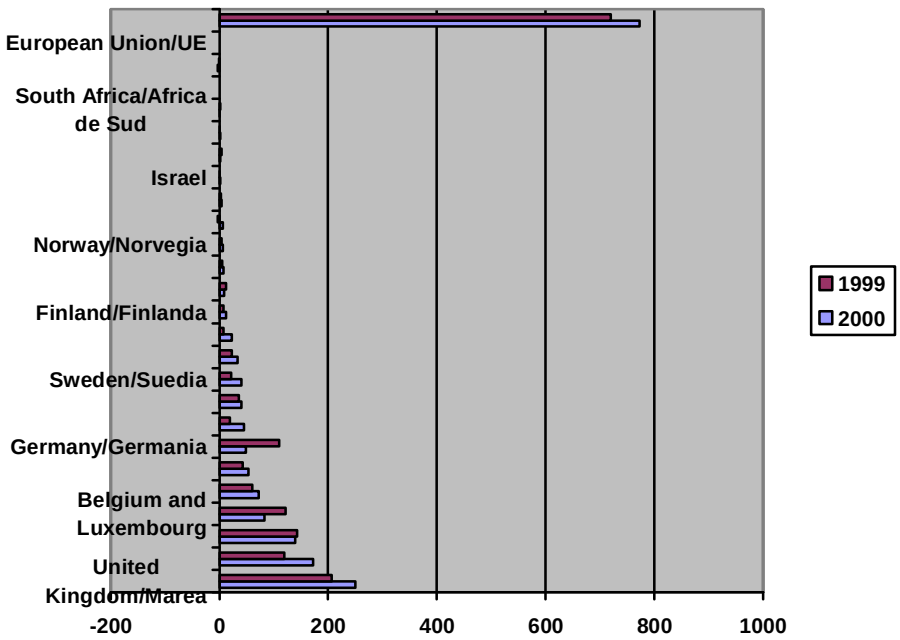


Fig. 2. Țări dezvoltate: ieşirile de ISD, 1999 şi 2000 (billioane USD)
Sursa: UNCTAD, Raportul Mondial al Investiţiilor 2001

Guvernul a stabilit doar unele limite privind ISD, aplicându-le în anumite ramuri. Guvernul nu face restricţii companiilor străine care doresc să întreprindă investiţii în Japonia. Investiţiile străine nu sunt supuse riscului exproprierii sau naţionalizării. Greutăţile cu care se confruntă investitorii străini nu sunt rezultatul unor restricţii legislative din partea guvernului japonez, ci din cauza practicii de derulare a afacerilor: nivelul înalt al preţurilor din Japonia; practica corporativă, experienţa pieţei, ce interzice companiilor străine să achiziţioneze firme nipone, caracterul închis al informaţiilor; deţinerea reciprocă a acţiunilor firmelor; legăturile strânse dintre comercianţii angro şi cu amănuntul; dificultăţile de stabilire a relaţiilor de afaceri cu firmele locale; legăturile strânse dintre guvern şi industrie.

Decalajul în volumul ISD în Japonia şi ISD japoneze peste hotare în decurs de cinci ani se menţine la nivelul 1:10, reducânud-se în ultimul an nivelul la 1:3,9. Într-o perioadă mai lungă, începând cu 1950, ISD în Japonia au constituit 50,3 miliarde USD, iar volumul ISD japoneze peste hotare – 616,3 miliarde USD, raportul constituind 1: 12,3.

Concluzii

Însă competiţia dintre tipuri de sisteme economice poate fi examinată din perspectivă economică şi geopolitică depăşind Triada menţionată. Ascensiunea economică formidabilă a Chinei şi a Indiei (la care putem adăuga Brazilia), a Asiei în general, produce mişcări de plăci tectonice în spaţiul mondial. Nu numai că economiile asiatice dau dovadă de multă vitalitate – prin rate de creştere economică, expansiune a exporturilor, asimilare de tehnologii noi şi volum de rezerve valutare –, dar ele încep să remodeleze, în avantajul lor, textura instituţională care a ordonat lumea postbelică.

Creşterea economică a Asiei modifică ierarhii competitive şi reduce din capacitatea Vestului de a influenţa regulile jocului în spaţiul global. Mai ales că în economia mondială jocurile nu prevalează cu suma nenulă. Şi dacă aşa stau lucrurile, este lesne de imaginat o suită de consecinţe de ordin geopolitic; ne referim la influenţe regionale şi alianţe politice şi de securitate, ponderea în luarea deciziilor în organismele internaţionale, capacitatea de a controla resursele strategice etc. Perspectiva geopolitică este cea care determină atenţia către Asia – cu excepţia Indiei şi, parţial, a Japoniei – avem de-a face cu un capitalism autoritarist, bazat pe structuri corporatiste, care mizează pe politici industriale şi protectionism selectiv. Acest tip de capitalism este întâlnit şi în Rusia, unde statul controlează mari grupuri în domeniul energiei şi regimul politic are evidente accente autoritariste. Dar nici India, cea mai mare democraţie a lumii (după populaţie), nu se află în armonie geopolitică şi pe planul intereselor economice cu UE şi SUA. Faptul că între SUA şi India s-a ajuns la o înţelegere în domeniul energiei şi armamentului nuclear nu schimbă, în opinia noastră, radical datele problemei, deşi India şi China sunt rivale în zona Asiei.

Bibliografie

1. Gribincea A. L'économie mondiale. -Iaşi: Performantica, 2004, -250 p.
2. Stolojan Th., Ţurcan R. Integrarea şi politica fiscală europeană. -Bucureşti: Editura InfoMarket, 2002
3. Văcărel I. Probleme economice şi financiare de ieri şi de azi. -Bucureşti: Ed. Economică, 2006
4. World Economic Situation and Prospects 2007. United Nations. -New York, 2007

Prezentat la 21.12.07.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ В XXI ТЫСЯЧЕЛЕТИИ

Александру ГРИБИНЧА, *д-р хаб.э.н.,ULIM*
Людмила ГОЛОВАТАЯ, *д-р э.н., IRIM*

Marketing - a phenomenon of XX century. There was it and developed as the form of applied economy. It is no wonder, that marketing is closely connected with such base categories of the economic theory, as an exchange, maximization of profit, utility, specialization, rationality. The model of "the economic person", the person of the rational making decision for achievement of the egoistical interests, was considered in marketing as a basis of representation about decision-making and behaviour of consumers.

The economic theory XXI s. closely cooperates with structure and the maintenance of productions on creation of cost while marketing aspires to be beyond manufacture and concentrates attention to satisfaction of needs of consumers.

Смена экономических формаций приводит, кроме всего прочего, к изменению отношений между различными субъектами рынка. И это явление имеет место не только на макроэкономическом уровне, но и также на микроуровне. Под действием внешних сил происходят существенные изменения отношений между предприятием и государством, предприятием и конкурентами, предприятием и потребителями.

На рубеже XIX и XX столетий маркетинг появился в экономической литературе, прежде всего, США, что было продиктовано необходимостью совершенствования сложившейся системы управления рыночной деятельностью. Именно на маркетинг как философию бизнеса возлагалась задача обеспечить более высокий уровень управления сбытовой деятельностью отдельных предпринимательских структур

Результатом практической реализации теории маркетинга явилось создание в крупных фирмах и корпорациях отделов исследования рынка, а также коммерческих организаций по оказанию маркетинговых услуг. Становление же маркетинга как единой системы производственно-сбытовой деятельности относится к 50-м годам XX-го века, хотя отдельные его элементы появились значительно раньше.

В контексте становления маркетинга, управление производством, прошло в своем развитии несколько этапов. Они стали отражением социальных, экономических и политических перемен, происходивших в том или ином обществе, причем, несмотря на то, что каждая страна вписывала свои страницы в историю становления и развития маркетинга сформировалась общая тенденция развития, которая выразилась в переносе акцента с производства товара для потребителя вообще на более удовлетворение нужд и потребностей конкретных потребителей или их групп.

Западные специалисты выделяют четыре основных этапа развития маркетинга, находящих отражение в принципах постановки цели и решения задач. Все указанные ниже подходы использовались и используются в реальном бизнесе, но актуальность многих из них к настоящему времени значительно снизилась. Такие «устаревшие» принципы применяются лишь предприятиями, работающими на своеобразных рынках.

Маркетинг – феномен XX столетия. Возник он и развивался как форма прикладной экономики. Неудивительно, что маркетинг тесно связан с такими

базовыми категориями экономической теории, как обмен, максимизация прибыли, полезность, специализация, рациональность. Модель "экономического человека", человека рационального принимающего решения для достижения своих эгоистических интересов, рассматривалась в маркетинге как основа представления о принятии решений и поведении потребителей. Экономическая теория тесно взаимодействует со структурой и содержанием производственных процессов по созданию стоимости, в то время как маркетинг стремится выйти за рамки производства и концентрирует внимание на удовлетворении потребностей потребителей.

Модель трех эпох или стадий производства и продаж представляет собой, по схеме Роберт Кит (1960), предложил свой взгляд на эволюцию маркетинга, смену приоритетов: "производство", "сбыт", "маркетинг". Производственная ориентация преимущественно уделяет внимание продукции компании и, соответственно, самой компании. Эпоха продаж ориентирует на производство, но с возникновением конкуренции растет внимание и к организации сбыта, личным продажам, рекламе и продвижению товаров. Маркетинговая ориентация – в особом внимании к потребностям потребителя, в стремлению удовлетворить их максимально.

Стратегическое управление можно определить как управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу предприятия, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения на предприятии, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности в результате позволяет предприятию выживать и достигать своей цели в долгосрочной перспективе.

Хронологически можно отметить такие вехи развития экономики: эпоха производства длилась с середины 50-х годов XIX века до конца 20-х годов XX века, продаж – до середины 50-х годов, после чего наступила эпоха маркетинга. Идея маркетинг-микса наиболее полно представлена в бестселлере Ф. Котлера "Маркетинг, менеджмент…." (1967), который используется в качестве основного учебного пособия в каждом западном и российском вузе.

Экономический же подход господствовал вплоть до середины 90-х годов. А в нашей образовательной практике он продолжает оставаться приоритетным и сейчас.

Схема организации деятельности фирмы в условиях применения концепции социально-этического маркетинга представлена на рис. 1

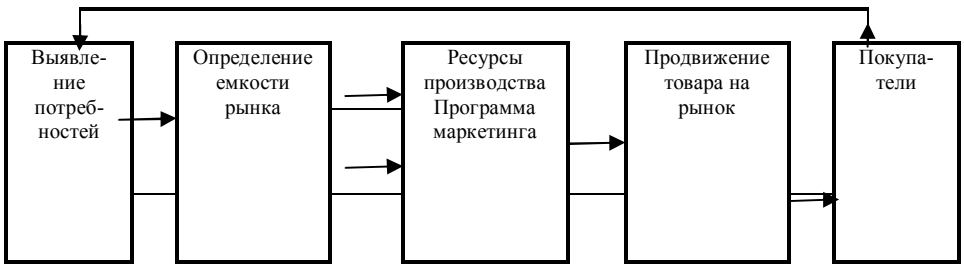


Рис. 1. Схема концепции социально-этического маркетинга

Маркетинг XX века – от "экономического человека" к "социальному". Одна из основных тенденций развития маркетинга – возрастание удельного веса в нем неэкономических дисциплин.

Это подтверждается расширением влияния западных теорий маркетинга, не основанных на американской - теории "маркетинг-микс". Это модели сетевого взаимодействия в промышленном маркетинге, маркетинге услуг, концепции партнерских отношений или маркетинге долгосрочных отношений.

Современный специалист-маркетолог стремится изучать поведение конкурентов на рынке с целью выработки собственной эффективной маркетинговой стратегии.

Успех или провал любой стратегии определяется наличием необходимой информации. Информация позволяет определить характер рыночной ориентации. Вот здесь-то и проявляется одна из главных особенностей маркетинга: у экономиста нет дефицита в информации, потому что она доступна ему, так как собирается в основном внутри компании. Для маркетолога недостаточно только внутренней информации, ему необходима внешняя информация, которая добывается с помощью целого комплекса различных маркетинговых усилий.

И здесь ему необходимо пользоваться техникой количественных и качественных методов сбора информации.

Сегментирование рынка предполагает выделение из общего количества потребителей, присутствующих на рынке, определенных групп, объединенных одинаковым отношением к свойствам товаров и услуг. Цель сегментирования состоит в определении реальных (целевых) рынков, выходя на которые производитель может получить прибыль.

Сегментируя рынок, специалист по маркетингу стремиться закрепить свое конкурентное преимущество путем позиционирования своих продуктов. Он понимает, что людей интересуют не сами товары или услуги, а те их характеристики и преимущества, которыми они обладают.

Настоящая концепция реализуется при помощи постоянных исследований с целью определения потребительских предпочтений, покупательского поведения, факторов выбора, методов и каналов влияния и т.п. Философия данного подхода – организация должна удовлетворять потребности клиентов.

Маркетологу необходимо постоянно поддерживать интерес покупателей средствами рекламы и паблик-рилейшнз. Кроме того, в условиях конкуренции специалисты используют многочисленные каналы маркетинговых коммуникаций для продвижения своих брендов.

Контроль эффективности рекламной кампании (печатной, электронной или любой другой) связан с использованием инструментов прикладной социологии. Даже при формировании цены, основного элемента комплекса маркетинг-микс, специалисту по маркетингу не обойтись без знаний в области социальных и гуманитарных наук. Определение цены продукта зависит от восприятия его ценности. В этом случае цифра является отражением ценности, воспринимаемой потребителем. Из-за недостатка или неточности информации о продукте потребители могут неправильно определить его ценность. И здесь мы сталкиваемся с необходимостью исследования эффективности рекламы. А это значит проведение анализа восприятия различными категориями потребителей торговой марки, бренда, что предполагает использование различных методов тестирования, экспертных и иных качественных методов и методик. Маркетинговые исследования – это сбор и формирование баз данных, анализ и

интерпретация рыночной информации. Она собирается из источников внутри самого рынка, от его клиентов, конкурентов и посредников.

Специалист по маркетингу не может выработать эффективную стратегию поведения своей фирмы на рынке без сбора и анализа информации о своих конкурентах и их стратегиях, мотивах и предпочтениях различных социальных групп. Не используя методы количественного и качественного порядка: от массовых опросов с помощью анкет, интервью, контент-анализа вторичных документов до проведения включенного наблюдения, индивидуальных и групповых (фокус-групп) исследований. А что это, если не прикладная социология?

Нет ничего удивительного в том, что концепция "экономического человека" в маркетинге постепенно трансформируется в концепцию "социального человека".

Социальное поведение – основа потребительского поведения

В социологической проблематике много внимания уделяется анализу состояния и динамики социальной структуры общества, ролевым и статусным позициям, к которым стремятся индивид и группы. Эти вопросы имеют существенный интерес для маркетолога. Процесс внедрения на рынок различных услуг и товаров фирмой имеет своего адресата – покупателя. А покупатели - это представители разных социальных групп.

Маркетинг интересует поведение потребителей не как отдельных членов общества, но как представителей разных социальных групп. Он изучает покупательское поведение и юридических лиц, т.е. организаций, фирм, правительственных, образовательных учреждений и институтов, в системе бизнес-бизнес.

Маркетинг представляет собой складывающуюся современную социальную науку, стимулирующую развитие теоретических и эмпирических основ социальных и гуманитарных знаний. Это происходит потому, что он изучает реальный, практический опыт обмена между потребителями и товаропроизводителями, направленный на удовлетворение потребностей и запросов человека.

Продвижение, внедрение товаров и услуг на рынки потребителей, освоение, удержание и завоевание новых рынков, проблемы сегментирования и позиционирования продуктов выходят на первый план. И здесь маркетинг все более опирается на знания и выводы не только экономики, психологии, социологии, но и ряда других наук, к которым относится демография, антропология, культурология и др.

Изменения в социальной сфере объективно зависят от демографических факторов. Маркетинг не может не учитывать этих изменений. Например, маркетинг образовательных услуг, учитывая демографическую ситуацию, "советует" вузам сделать в ближайшие два-три года существенные выводы относительно их образовательной тактики и политики. Как известно, в 2005 году количество выпускников школ сравняется с количеством мест в вузах.

Ну, а маркетинг потребительских товаров и услуг? Если в конце 80-х и середине 90-х годов количество рождающихся резко упало вниз, то разве можно рассчитывать на увеличение инвестиций в детскую мебель, одежду, пищевые и иные продукты и услуги, такие как детские велосипеды, коляски, места развлечений.

И таких примеров переплетения социальных и маркетинговых позиций при анализе потребительского поведения можно привести еще великое множество.

Какой маркетинг будет востребован завтра?

Философия маркетинга, или интегрированный маркетинг, предполагает наличие двух уровней управления системой маркетинга.

Первый уровень – внешний маркетинг – заключается в представлении интересов предприятия на рынке, привлечении клиентов, создание благоприятного имиджа, т.е. управлении спросом.

Второй уровень – внутренний маркетинг – состоит в защите интересов потребителя в рамках предприятия. В данном случае речь идет об учете предложений клиентов по усовершенствованию продукции или улучшению системы сбыта, а также отслеживании тенденций развития рынка и потребительских предпочтений. На этом уровне службы маркетинга являются противодействующей производственникам и экономистам силой.

Развитие маркетинга в будущем знаменует относительное ослабление роли экономической теории в объяснении поведения потребителей в силу принятия ряда концепций, заимствованных из социологии, антропологии и других дисциплин гуманитарного профиля.

В практике предприятие может одновременно реализовывать несколько стратегий. Это характерно для многоотраслевых предприятий. Но предприятие может предусмотреть определенную последовательность в реализации стратегий. В обоих случаях говорят, что предприятие осуществляет комбинированную стратегию.

В настоящее время существуют предприятия, строящие свою деятельность как на одних, так и на других подходах. Но в чем же состоит различие данных систем? Как определить, какая система доминирует в организации и какая должна существовать в идеале?

Расширение сферы услуг, усложнение социальной структуры, появление множества индивидуализированных рынков требуют смягчения концепции с "четырех Р" до "семи Р" (people, process, physical surround), а впоследствии, условно говоря до "10-12 Р" и т.д.

Мы живем в обществе переходного периода, где присутствуют доиндустриальные, индустриальные и постиндустриальные виды и формы социального поведения. Одновременно сосуществуют несколько типов потребительского поведения и стилей. Исследователи рынка все больше нуждаются в использовании теоретических моделей социального поведения и взаимодействия, составляющих основу социологии. Это не только функционализм, марксизм, неомарксизм, но структурализм и символический интеракционизм и усиливающая свое влияние постмодернизская концепция развития. Что касается последней, то многие исследователи считают, что современный маркетинг ни что иное, как проявление ряда условий постмодернизма. Его главной определяющей чертой является потребление.

Обращение к этой концепции свидетельствует о смене ценностей, основанных на массовом производстве, на ценности индивидуального образа жизни, построенного на личных вкусах и предпочтениях. Этот процесс, то есть переход от современности к постмодернизму, признает тот факт, что товарам и символам культуры присуща индивидуальность. В этом смысле можно сказать, что потребитель выбирает и примеряет на себя уже не товары и услуги, а различные индивидуальности.

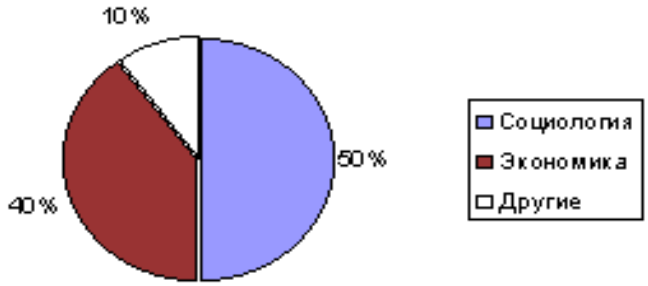
Время постсовременности – это время, когда нет правил, а есть только выбор, когда действует не мода, а ее влияние, когда не друзья, референтные группы, социальное окружение определяют выбор индивидуального потребителя, а символы его окружения.

В плане методологии открывается возможность использования таких методических процедур, основу которых составляют достижения в области герменевтики, семиотики, феноменологии, этнографии, интроспекции.

«Цель постмодернизма – показать недостатки современных исследований потребителя, не предлагая своей обоснованной альтернативы» - С. Браун.

«Эпоха постмодернизма диктует смену приоритетов с количественных исследований на качественные; экономико-психологического анализа - на социолого-антропологический; смещение центра внимания с процесса покупки на процесс потребления; фокусировки внимания не на рациональность, а на эмоциональность потребителя; ослабление роли американской модели маркетинг-микс на поликультурную» (Р. Белк), – и это слова ведущих экономистов современности.

Схематично же взаимоотношения маркетинга экономики, психологии, социологии, антропологии и других гуманитарных дисциплин в ближайшие годы может выглядеть следующим образом:



В настоящее время возникает необходимость открыть новое направление по подготовке специалистов в области социологии маркетинга. Ранее на факультетах была открыта специализация "политический PR, бизнес PR и реклама", экономическая журналистика. Открытие новой специализации как бы венчает присутствие маркетинга в социологии. Эта образовательная программа направлена на запросы новой социально-экономической и культурной ситуации в обществе.

В любом случае, прежде чем принимать решения о переходе к ориентированному на маркетинг бизнесу или, наоборот, об отказе от такого движения, необходимо взвесить все «за» и «против».

Библиография:

1. Азоев Г.Л. Анализ деятельности конкурентов. Учебное пособие. -М.: ГАУ, 1995. -75 с.
2. Ламбен Ж. Стратегический маркетинг. -СПб: Наука, 1996. - 589 с.
3. Маркетинг /Под ред. А.Н.Романова. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. 1996. - 560 с.
4.Шевченко Д.А. Маркетолог. -№12. -2002, с.10-12

Prezentat la 12.12.2007.

MANAGEMENTUL DISTRIBUȚIEI SERVICIILOR BANCARE ÎN ROMÂNIA

Ada ŞTAHOVSCHI, co*nf.univ., dr*
Valerie BUTULESCU *drd ULIM*

The specific nature of the banking services influences determines the distribution strategy. The decisions of the bank which are related to the place of service and the work hours available for clients must be based on the client s needs and expectations. Nowadays, many banks, as providers of financial and banking services, extend their activity in the investments area and activate as an intermediate, distributing the services of investment companies that don't have their own channels of distribution. Besides that banks also started providing insurance services in cooperation with different insurance companies.

La începutul secolului xxi prestarea serviciilor bancare a devenit o problemă majora pentru managerii din sistemul bancar. Viteza a devenit un factor concurențial puternic, de asemenea clienții solicită tot mai mult confort şi aşteaptă ca serviciile să le fie livrate rapid, acolo unde si când doresc. Internetul oferă o gamă largă de noi posibilități alături de livrarea clasică prin oficii bancare, poştă si telefon. Creşterea rapidă a serviciilor de Internet impune ca strategia de management a serviciilor să cuprindă şi soluții la probleme legate de distribuția cibernetică, timp, viteză, programare, accesul electronic.

În serviciile bancare amenajarea spațiului fizic de contact dintre propriul personal şi clienți joacă un rol vital în crearea imaginii băncii, în formarea unei experiențe pozitive pentru client, asigurând astfel calitatea şi productivitatea serviciilor. Însă, în condițiile economiei de piață, tot mai multe servicii bancare sunt autoprestate datorită dezvoltarii tehnologice sau prestate în alte locații decât sediul băncii.

Natura serviciilor bancare influentează şi determină strategia de distribuție. Sistemul de livrare este acela prin care banca asigură prestarea serviciilor sale clienților. Îmbunătățirea livrării duce la cresterea eficienței şi atragerea clienților. Aşa cum am mai menționat, viteza este un factor important în strategia concurențială. Noua tehnologie din telecomunicații, incluzând Internetul, dă posibilitatea de a presta servicii aproape oriunde cu viteza luminii prin canalele electronice. De asemenea, mule bănci care pun accentul pe livrarea de la persoană la persoană au aplicat noi formule de distribuție adoptând solutia deschiderii de cât mai multe oficii noi, mici, aşa cum este Wells Fargo Bank, USA care are oficii în marile magazine, clinici, aeroporturi oferind clienților posibilitetea satisfacerii nevoilor de servicii bancare în locurile pe care aceştia le frecventează.

Deciziile pe care trebuie să le ia o bancă în legatură cu configurarea canalelor sale de distribuție încep cu analiza serviciilor principale şi continuă cu asigurarea livrarii tuturor serviciilor suplimentare. În aceste condiții managerii trebuie să raspundă la o serie de întrebari cum ar fi:

• Care este cea mai bună modalitate de contact dintre prestator si client? Trebuie să vină clienții la bancă sau banca trebuie sa vină la client? Sau acolo unde este posibil cele două părti se pot întâlni undeva la mijloc, folosind poşta şi telecomunicațiile?

• Care este succesiunea etapelor în procesul de livrare? Pentru această decizie trebuie luate în considerație aspectele operaționale şi preferințele consumatorilor. Crearea unei hărti a serviciului, cu toate etapele prestării poate ajuta managerii în evaluarea unor alternative – de exemplu, clientul plăteşte înainte sau după ce serviciul este prestat?

• Unde si când trebuie sa aibă loc livrarea? Optiunea astăzi nu este doar geografică, între diferite locații, ci şi dacă livrarea este facută în spatiul fizic sau cel cibernetic. Ideal ar fi ca această decizie sa fie luată avându-se în vedere doar confortul clientului, însă în realitate trebuie considerate implicațiile financiare şi operaționale de care banca dispune.

• Ce imagine, atmosferă si experiență trebuie să creeze serviciile pentru client? Pentru bancă este necesar sa ia decizii legate de amenajarea interiorului, mobilierul, echipamentul, uniformele angajaților, aparența si atitudinea acestora, folosirea muzicii şi a luminii ca elemente de decor etc.

• Toate elementele serviciului trebuie livrate în acelasi timp? Banca trebuie să-şi asume responsabilitatea pentru toate elementele sau poate delega intermediari pentru prestare?

• Care ar trebui să fie natura procesului de servire în fiecare etapă? Clienții pot fi deserviți în grup sau numai individual? Se poate practica autoprestarea? Natura serviciului impune uneori răspunsul la aceste întrebari.

• Care ar trebui să fie protocolul legat de prestarea serviciilor? Trebuie banca să opereze în sistem de rezervare, programare sau sa lucreze în sistemul primul venit, primul servit? Sau combinat pentru diferite grupe de clienți?

Multe banci ca prestatoare de servicii financiare îşi extind activitatea şi în sfera investițiilor si actionează astfel ca un intermediar care distribuie servicii create de firme de investiții, ce na-au canale proprii de distribuție. Multe bănci prestează şi servicii de asigurare în cooperare cu firme de asigurări. Pentru aceste servicii banca percepe un comision la vânzare.

Deciziile legate de unde, când şi cum un serviciu bancar este livrat au un impact major în formarea unei experiențe pozitive pentru client, pentru ca, pe de o parte, determină gradul de colaborare dintre angajați şi clienți, si pe de altă parte, determină prețul şi alte costuri pe care banca trebuie să le acopere. Sigur, există anumite servicii bancare care necesită prezența prestatorului şi deci contactul fizic dintre acesta şi client, dintre echipamentele şi facilitățile băncii şi client. Pentru aceasta clientul trebuie să se deplaseze la sediul băncii sau banca poate asigura prestarea la sediul clientului, sau folosind sistemul de telecomunicații?

Amplasamentul băncii, al sediilor şi programele de funcționare sunt foarte importante atunci când clientul trebuie să fie prezent – atât pe parcursul prestării sau cu ocazia inițierii, sau finisării tranzacției. În acest caz, pentru stabilirea gravitației comerciale se pot aplica modele de analiză statistică.

Pentru anumite tipuri de servicii sau mai ales pentru anumiți clienți banca poate alege varianta de a trimite un reprezentant la sediul/domiciliul clientului. Pentru că aceasta implică costuri mai ridicate, tendința este de a se renunța pe cât se poate la această metodă de contact. Oricum, poate exista o nişă de piață pentru acei clienți dispuşi să plătească în plus pentru deplasarea prestatorului. Sigur, o bancă ar fi dispusă să-şi viziteze clienții persoane juridice, care asigură un volum mare de tranzacții.

Întâlnirea prestatorului cu clientul la jumatatea distanței dintre ei, înseamnă că de fapt clientul nu vede niciodată sediul băncii sau nu întâlneşte în persoană prestatorul. Tranzacția se poate face la telefon, prin fax, prin poştă sau e-mail. Beneficiul serviciului este foarte important pentru client, căruia o bună parte din activitățile legate de prestare îi ramân ascunse. Cartelele de credit şi serviciile de asigurare sunt astfel de exemple.

Pentru cele mai bune rezultate, un model nou de afacere trebuie creat atunci când telecomunicațiile înlocuiesc sau sunt adăugate modului clasic de livrare. Un exemplu de succes cunoscut în materie este banca First Direct care este prima „bancă prin telefon". Ea a acordat o atenție deosebită re-creării multor din procesele bancare clasice, de asemenea angajării şi instruirii speciale a reprezentanților ale caror atribuții diferă semnificativ de cele a angajaților unei bănci tradiționale.

Deciziile pe care banca le adoptă, legate de locul prestării şi timpul în care serviciile sunt accesibile clienților, trebuie să se bazeze pe nevoile si asteptările acestora. Sigur, elementele legate de concurență şi tipul de serviciu sunt, de asemenea, importante. O bancă trebuie să fie accesibilă clienților ei, deoarece depinde de zona geografică, de aglomerație, densitatea populației sau densitatea afacerilor dacă banca va deschide un nou sediu sau nu. Pentru deschiderea unui nou sediu o bancă nu are nevoie de mult spațiu, are nevoie însa de tehnologie. Există bănci care decid să opereze prin multe sedii mici, dar să maximizeze acoperirea geografică, aşa cum este Comertbank. Şi nu este vorba doar de un sediu efectiv, dacă ne gândim la ATM-uri, care oferă un şir de servicii bancare, ele pot fi amplasate oriunde: magazine, spitale, universități, aeroporturi, cladiri care sunt destinate sediilor unor afaceri etc. Uneori băncile cumpară spațiu de la un prestator de servicii complementare şi deschid un mic ghişeu într-un supermarket sau aeroport, sau de-a lungul unor autostrăzi aglomerate.

Deplasarea către spațiul cibernetic, prin folosirea Internetului este o tendință majoră actuală, inclusiv în domeniul bancar. Forrester Research a clasificat motivele preferințelor consumatorilor în patru grupe de factori, în ordinea importanței:

- confort;
- uşurință în cercetarea pieței;
- prețuri mai bune;
- selecție mai mare.

Viața foarte alertă, timpul liber limitat determină consumatorii de servicii bancare să aprecieze pozitiv băncile care oferă servicii on-line 24 de ore din 24, şapte zile pe săptamână din 7. Paginile de web devin tot mai sofisticate, dar în acelaşi timp mult mai „prietenoase". Ele oferă un volum mare de informații despre produse şi servicii bancare, condiții de cumparare, multe dintre ele oferă şi asistență prin dialog în direct prin e-mail.

Anumite servicii bancare sunt necesare clienților la orice oră, în fiecare zi de-a lungul anului (de exemplu, serviciile oferite de ATM). Multe bănci însă decid să ofere serviciile de bază într-un program fix de 36-40 de ore pe saptamână. Acest program nu este accesibil multor persoane care lucrează full-time, sau ore suplimentare. Unele bănci oferă un program prelungit cu o oră- două zilnic sau program de jumătate de zi sâmbata, sau sâmbată şi duminică in cadrul supermarketurilor comerciale, tocmai pentru a veni în întâmpinarea cererii clienților lor. Pentru a oferi o imagine de ansamblu a factorilor ce determină un program prelungit, vom caracteriza principalii factori care încurajează prelungirea orelor de lucru în bancă, analizați şi adaptați după Christopher Lovelock, "Services Marketing-People, Technology.

Factorii care încurajează prelungirea orelor de lucru în bancă: *Cel puțin cinci sunt factorii care determină prelungirea orelor de servire şi chiar a operării 7 zile pe săptămână. Aceştia sunt determi-*

naţi de modificarile tehnologice şi de ritmul vieţii moderne, de economie, societate, cultura şi politică.

Presiunea economică din partea clienţilor. Majoritatea familiilor au două venituri, lumea lucreaza tot mai multe ore şi astfel este nevoie de un program prelungit oferit de bănci.

Schimbări în legislaţie. Zilele de sâmbătă şi duminică declarate zile nelucrătoare ar trebui să fie plătite suplimentar, dar tot mai multe legislaţii în lume devin tot mai flexibile şi lasă la latitudinea băncii stabilirea programului şi a modalităţilor de plată a angajaţilor.

Îmbunătăţirea din punct de vedere economic a utilizării spaţiului. Costul efectiv pentru un program prelungit în bancă este relativ mic în copmparaţie cu beneficiile pe care acesta le aduce: creşterea vânzărilor, reducerea aglomeraţiei de la ghişee, îmbunătăţirea imaginii băncii şi deci o poziţie mai bună pe piaţă.

Oferta de forţă de muncă în creştere. Sunt tot mai mulţi cei care doresc să aibă un al doilea serviciu sau să lucreze serile şi la sfârşit de săptămână. Mulţi dintre acestia sunt studenţi sau parinţi care îşi împart responsabilităţile, unul lucrând ziua, altul seara.

Facilităţi pentru autoprestare. Echipamentul folosit în autoprestarea serviciilor bancare a devenit tot mai accesibil şi prietenos. Multe ATM-uri pot fi folosite, în funcţie de amplasament, 24 de ore din 24 , şapte zile pe săptămână din şapte.

Nevoia consumatorilor de servicii bancare pentru accesibilitate şi confort nu are în vedere numai serviciul principal, ci şi serviciile auxiliare, mai ales obţinerea de informaţii, rezervări, audienţe, rezolvarea unor probleme sau plângeri. Clienţii se aşteaptă ca să fie serviţi la orice ora şi mai ales într-o singura întâlnire; nimeni nu doreşte ca să fie plimbat pe drumuri sau să i se spună să contacteze alt sediu sau altă persoană.

Dezvoltarea telecomunicaţiilor în general şi a calculatoarelor personale în special aduce în permanenţă noi modalităţi de vînzare - livrare a serviciilor bancare. O consecinţă imediată este cresterea autoprestării clienţilor. Aceasta aduce o economie de timp clientului şi în acelaşi timp o productivitate mai mare băncii. Telefoanele sau serviciile bazate pe web pot fi accesate de oricine si oricând clientul având acces la o linie telefonică şi la calculator.

Cel mai frecvent utilizat canal de autoprestare este ATM. Această invenţie a revoluţionat lumea bancară, facând serviciile accesibile non stop, într-o multitudine de locaţii. Băncile au aderat la o reţea globală, ca să facă serviciile lor accesibile în tot mai multe puncte geografice. Aceasta înseamna că o anumită bancă poate să ofere servicii clienţilor altor bănci, percepând un anumit comision. Cercetările demonscrează că imaginea băncii este pusă în primejdie când clienţilor li se percep tot mai multe comisioane pentru folosirea ATM-urilor altor bănci, si mai mult chiar, este de comun acord ştiut faptul că personalul de contact are un rol major în pastrarea clienţilor, folosirea extinsă a ATM poate determina (mai ales dacă nu sunt ale băncii în cauză) pierderea loialităţii clienţilor.

Bănci din multe ţări au adoptat programe de închidere a sediilor tradiţionale şi deschiderea sediilor virtuale, în efortul de a creşte productivitatea şi de a rămâne viabile într-un mediu puternic concurenţial. Această tendinţă nu este întotdeauna privită pozitiv de către clienţi din două motive şi anume:

- mai întâi faptul că noua tehnologie intimidează calculatorul;

- şi în al doilea rând, mulţi clienţi se simt neglijaţi, lipsiţi de atenţia cuvenită din partea personalului bancar.

În ultimul timp o recunoaştere deosebită a căpătat serviciul oferit de bancă prin telefon, cu recunoaştere vocală. O astfel de bancă recunoscută este „mbanx" creata de Bank of Montreal şi Harris Bank din Chicago, care oferă clienţilor livrarea serviciilor 24 de ore prin canale ce includ telefonul, faxul, Internetul şi ATM.

În folosirea ciberspaţiului la oferirea diferitelor servicii şi produse bancare din lista totală patru sunt inovatiile recente de mare interes:

• Crearea telefoanelor mobile „smart", care permit accesul utilizatorului la Internet în orice moment.

• Tehnologia de recunoastere a vocii, care permite clienţilor să dea informaţii şi să solicite prestarea unor servicii vorbind la microfon/telefon.

• Crearea paginilor de web, care ofera informaţii, preiau comenzi, reprezintă canale de distribuţie şi de comunicaţie.

• Comercializarea cardurilor „smart", care contin un microcip ce înmagazinează informaţii despre client şi actionează ca un portofel electronic ce conţine bani digitali. Acest portofel se reumple automat dintr-un card special conectat la modemul computerului personal şi la contul bancar, datorită unui „cititor" de card.

Telecomunicaţiile mobile pot fi folosite şi de personalul de servire pentru a contacta clienţii. Cercetatori din Franţa arată că atunci când personalul din linia întâi este echipat cu telefoane mobile, clienţii obţin informaţii mai repede şi mai bune, oricum contactul personal ramâne modul preferat de mulţi clientţ pentru serviciile bancare. Ideea principală, modernă, a livrării servicilor bancare este aceea de a oferi clienţilor o multitudine de variante, din care aceştia să aleagă: contactul personal, telefonul, poşta, Internetul etc.

Amenajarea spaţiului fizic în prestarea serviciilor bancare. Evidenţa fizică se referă la elementele tangibile pe care clienţii le pot observa în spaţiul în care serviciul este prestat, ca şi elementele tangibile folosite în comunicaţie, marca, logo-ul, simbolurile. Evidenţa fizică cea mai puternică, pe care o are clientul când acesta se deplasează la sediul băncii şi vede personalul băncii la lucru. Stilul si apariţia mediului înconjurător, în care clientul şi prestatorul intră în contact este denumit de Mary Jo Bitner „servicescape".

Ambianţa fizică a mediului inconjurator poate crea o impresie pozitivă sau negativă asupra fiecaruia dintre cele cinci simţuri. Tot mai multe bănci acordă importanţă crescută amenajării interioare pe care o oferă clienţilor. O bancă tradiţională poate opta pentru un aspect formal, în exterior firme luminoase, în interior folosind lemnul pentru lambriuri sau mobilier din lemn masiv, in stil vechi, culori sumbre, rafturi din lemn, personalul este deseori îmbrăcat în uniforme clasice. Lumina interioara, muzica de fond pot fi folosite de asemenea ca elemente de design.

Alte bănci pot oferi un aspect pur funcţional. Deschid sedii în multe locaţii, ocupă clădiri simple, moderne, uniformele angajaţilor sunt practice şi comode, mobilierul este uşor, în culori deschise, pot fi amenajate panouri interioare electronice cu informaţii uzuale etc.

Ambianţa poate influenţa comportamentul clientului în trei moduri:

• Ca mediu creator în atragerea atenţiei clienţilor. Identificarea băncii în mediul concurenţial. Atrage clienţii - ţintă.

• Ca mediu purtător de mesaje, folosind simboluri pentru a comunica cu audiența - tintă despre natura serviciilor, calitatea lor.

• Ca mediu de creare a efectelor angajând culori, texturi, sunete pentru a crea o experiență unică, plăcută.

În activitatea sa băncile comerciale mai pot oferi şi alte tipuri de servicii şi oferte bancare, cum ar fi:

Serviciile valutare sunt oferite de bănci pentru că majoritatea călătorilor au nevoie de unele sume mici în valuta țării în care sosesc pentru acoperirea unor cheltuieli imediate (înainte de a ajunge la o bancă). De asemenea, în unele oraşe (de destinație) nu se pot schimba imediat banii, întrucât trebuie să fie comandați de la departamentul de specialitate din centrala sau sucursala băncii. Totodată, la întoarcere, călătorii pot solicita să schimbe înapoi valuta obținută de care nu mai au nevoie în țara lor.

E de menționat că există o cutumă internațională de a se schimba numai bani de hârtie nu şi monetele, la oficiile de schimb valutar. Pentru astfel de servicii banca percepe un comision ce se calculează la valoarea tranzacției valutare.

Cecurile de călătorie sunt un mijloc popular de a transfera fonduri în străinătate şi care prezintă un grad de securitate mai ridicat decât banii lichizi. Această siguranță este dată de faptul că la primirea cecurilor, deținătorul lor trebuie să le semneze personal sus în stânga, iar la transformarea lor în bani lichizi sau cu ocazia cumpărării de bunuri şi/sau servicii, deținătorul trebuie să-l semneze şi să-l dateze în partea de jos a cecului. Dacă semnăturile de pe cec nu par identice, atunci funcționarul care primeşte cecul îl poate refuza, la plată.

Seria şi numărul cecurilor se recomandă a fi ținute separat de cecuri pentru ca în caz de furt sau de pierdere, proprietarul lor să anunțe banca emitentă (printr-un număr de telefon scutit de taxe) astfel ca acesta să poată obține de la bancă o răscumpărare a pierderii suferite în 24 de ore.

Cecurile de călătorie apar sub formă de bancnote în diferite valori - 10, 20, 50, 100 şi 150. Dacă cecul nu este folosit în timpul călătoriei, el poate fi achitat de către banca care l-a eliberat, banii putând fi trecuți direct în contul clientului, fară să implice vreun risc valutar.

Eurocecurile şi cardurile eurocec permit unui călător să încaseze valoarea lor sau să achiziționeze bunuri/servicii când apare simbolul alb şi albastru al Uniunii Europene. Aceste tipuri de cecuri se emit în valori de până la 100 lire sterline (în Anglia). La emitere clientului i se dă totodată o listă cu cuantumurile maxime care se pot obține de la un astfel de cec în alte valute.

Eurocecurile se procesează printr-un centru Eurocec echivalent în lire sterline şi comisionul se debitează din contul curent al clientului la două săptămâni după ce a fost emis cecul.

Conturile valutare sunt utile afacerilor care se fac în mod frecvent în țara valutei în care se deschide contul, întrucât reduce riscul valutar. Ele pot fi deschise în folosul băncilor sau al unor clienți care călătoresc în mod frecvent în țara valutei în care se deschide contul sau când clientul anticipează o lungă călătorie sau o angajare în țara respectivă. Astfel, se pot obține conturi curente cu carnete de cecuri sau chiar conturi de economii purtătoare de dobândă în valuta respectivă (tot prin departamentul de relații externe al băncii respective), împrumuturi, over drafturi sau ipoteci exprimate în valuta dorită. În cazul împrumuturilor, chiar dacă rata dobânzii

în valuta respectivă ar fi mai mică decât cea din țara de origine, eficiența împrumuturilor trebuie să aibă în vedere şi riscul valutar datorită fluctuației valutei în perioada acordării şi rambursării împrumutului.

Serviciile valutare şi de călătorie ale băncilor se dezvoltă tot mai mult pe măsură ce afacerile se internaționalizează, iar febra turismului între țări atinge tot mai multe categorii ale populației de pe tot globul. Dacă mai adăugăm la acestea numărul studenților străini care studiază în alte țări, al artiştilor care susțin concerte pe alte continente sau țări, a funcționarilor de la forumurile şi organizațiile internaționale şi în sfârşit la acea reală circulație a forței de muncă care a depăşit în ultimul deceniu barierele unor organisme teritoriale limitate precum Uniunea Europeană, atunci vom avea adevăratele dimensiuni ale acestui fenomen şi al eficienței economice create de dezvoltarea unor facilități de călătorie inclusiv bancare.

În cele ce urmează vom enumera câteva servicii oferite de bănci pentru facilitarea unor excursii, călătorii, deplasări ale clienților lor în alte țări decât țara de domiciliu.

Polițele de asigurare de călătorie sunt oferite de bănci pentru toate tipurile de vacanțe şi călătorii. Ele pot acoperi la un cost rezonabil cheltuielile medicale, întârzierile şi urmările acestora într-o călătorie, proprietățile (bunurile) pierdute şi altele.

Principalii competitori ai acestui tip de servicii sunt agenții de turism care oferă astfel de asigurări la un preț scăzut sau chiar gratuit acoperindu-şi cheltuielile prin prețul complet al pachetului (ofertei) de călătorie.

Plăți privind derularea cheltuielilor guvernamentale. Băncile pot efectua plăți şi în numele guvernului, în special cele privind finanțarea unor proiecte de investiții de către stat.

Încasarea taxelor şi amenzilor. Persoanele care trebuie să plătească taxe sau amenzi pot folosi sistemul bancar, pentru sumele datorate diferitelor instituții sau chiar statului.

Consemnarea de depozite. La bănci se pot constitui sume în depozit, cu rol de garanție, care sunt păstrate pe perioada soluționării unor diferende judiciare sau a altor cauze.

Casete pentru păstrarea valorilor. Clienții unei bănci pot folosi seifurile pentru păstrarea unor valori. Serviciul se numeşte casete de valori, băncile percepând în schimb un comision. În baza acestui serviciu, clienții îşi pot lăsa spre păstrare articole de valoare, cutii închise, testamente sau alte documente importante. Banca emite o chitanță pentru bunurile lăsate în păstrare, asumându-şi, astfel, răspunderea asupra acestora.

Seifurile. Acest tip de serviciu, la fel ca şi casetele de valori, implică folosirea unor spații special amenajate care aparțin băncii. Clientului i se pune la dispoziție un seif, accesul la seif fiind sub un dublu control, banca păstrând o cheie şi clientul alta. Clientul depozitează, singur bunurile, în seiful său, accesul la seif având loc oricând în timpul orelor de program al băncii, timp în care clientul poate retrage sau depune orice obiecte sau documente.

Depuneri pentru o noapte. Acestă facilitate este oferită acelor clienți care doresc să depoziteze fonduri în timpul când banca este închisă. Cei care apelează cel mai des la acest serviciu sunt gestionarii şi casierii magazinelor, care doresc să-şi depoziteze, pentru siguranță, încasările zilnice la bancă.

Unit Trust. "Unit Trust" este un serviciu bancar ce se referă la operațiuni de investiții, de plasamente, care permite unui investitor (client al băncii) să investească într-un portofoliu de acțiuni, micşorând marja de risc a investiției. Termenul "unit

trust" semnifică poziția băncii ca entitate de încredere în adminstrarea plasamentelor clienților. La astfel de servicii apelează clienții care au fonduri limitate de investiții sau clienții care nu cunosc modul de funcționare a bursei. Comisionul perceput de bănci este în funcție de suma investită.

Achziționarea şi vânzarea acțiunilor. La cererea clienților, băncile pot oferi servicii de vânzare şi cumpărare de hârtii de vaboare (acțiuni, obligațiuni). Când un client doreşte să facă astfel de afaceri, el va solicita băncii, în primul rând, cursul pe piață al hârtiilor de valoare pe care doreşte să le cumpere sau, după caz, să le vândă. Banca obține aceste informații de la un broker care îi va comunica ultimul curs înregistrat pe piață. În baza informației primite, clientul este cel care decide. Tranzacția este executată de către bancă, portivit ordinului clientului, iar executarea acesteia trebuie confirmată în scris. Pentru acest serviciu, banca primeşte un comision de la broker şi nu de la client.

Serviciul de consultanță în afaceri. Acest tip de serviciu este oferit de bănci, în primul rând, pentru afaceri mici. Banca se comportă ca analist financiar şi sfătuieşte clientul cum să-şi amelioreze problemele financiare, cum sunt cele privind bugetul de venituri şi cheltuieli, costurile, debitorii şi fluxul de numerar (Cash-Flow). Pentru acest serviciu banca primeşte un tarif:

- servicii de consultanță privind gestiunea monetară şi a trezoreriei;
- servicii de consultanță privind previziunea ratei de schimb valutar;
- servicii de educație financiară şi bancară;
- păstrarea depozitelor;

Serviciile pentru rezidenți (deci, pentru persoane care trăiesc sau muncesc în străinătate pentru câțiva ani) includ următoarele facilități de călătorie:

- conturi bancare externe;
- consultanță privind împrumuturile şi ipotecile asupra proprietăților imobiliare;
- asigurări pe viață, pensii şi asigurarea proprietăților (bunurilor) personale
- administrarea investițiilor;
- servicii de executor testamentar.

Operațiuni cu devize, monede străine şi metale prețioase. Se numesc devize toate activele în cont pe lângă băncile străine ca şi efectele de comerț şi cecurile redactate în monedă străină. Operațiunile de schimb cu devize pot avea loc la vedere sau la termen. În urma combinării acestor două operațiuni (la vedere şi la termen), rezultă operațiunea swap ce constă într-o vânzare de devize însoțită de o cumpărare la vedere sau invers.

Serviciile de corespondență bancară includ serviciile de brokeraj privind acțiunile şi pot îmbrăca următoarele forme:

- serviciul de tranzacționare a acțiunilor certificate;
- serviciul de tranzacție;
- serviciul de consultanță.

Primul tip de servicii este solicitat de cei care vor să cumpere sau să vândă în mod ocazional şi care preferă să-şi rețină propriile lor certificate de acțiuni. În acest caz, clientul solicită la telefon sucursala cea mai apropiată şi întreabă despre cotația de preț la anumite acțiuni. Dacă clientul doreşte să tranzacționeze, tranzacția se confirmă imediat. O hârtie ce conține acest tip de contract este primită câteva zile mai târziu şi ea confirmă tranzacția şi reglează sumele ce trebuie plătite sau încasate în contul clientului.

Serviciul de tranzacționare propriu-zis este utilizat de cei care cumpără şi vând în mod frecvent şi preferă să ia propriile lor decizii privind investițiile, dar doresc să micşoreze activitatea birocratică ce ține de desfăşurarea şi menținerea portofoliului de acțiuni.

În acest sens, clientului i se emite un card de membru, i se alocă un număr de portofoliu şi i se deschide un cont special, care să fie folosit ca un cont de tranzacționare pentru toate operațiunile cu acțiuni. Certificatele de acțiuni sunt ținute de către bancă, dar tranzacțiile pot fi analizate la sucursala clientului sau direct la camera de dealing a firmei prin telefon.

Documentele pe care le deține investitorul sunt notele de contract pentru vânzări şi achiziții şi a situației cu caracter regulat privind contul de dealing (tranzacții) împreună cu o evaluare semestrială a portofoliului.

Serviciul de consultanță se acordă investitorilor care vor să-şi facă un portofoliu de acțiuni, cât şi acelora care vor să cumpere sau să vândă anumite active.

Administrarea investițiilor este oferită de către serviciile financiare subsidiare unor bănci mai mari. Ea se acordă clienților înstăriți care doresc să investească direct pe piața acțiunilor şi care doresc să-şi aibă portofoliile administrate în numele şi în contul lor.

Cuantumul minim pe care un client trebuie să-l aibă la dispoziție pentru această afacere este, în Marea Britanie, de exemplu, de 50.000 lire sterline. În acest caz banca preia supravegherea zilnică a investițiilor clientului. Se stabileşte de comun acord cu clientul o politică individuala şi de investiție, după care acesta decide asupra cărui tip de serviciu are nevoie.

În practica bancară se cunosc două tipuri de servicii care se referă la atitudinea clientului față de politica propusă de bancă:

- discreționare;
- nediscreționare.

Aranajamentele de pensii cad sub incidența a două tipuri de scheme:

- scheme de stat;
- scheme private.

În ceea ce priveşte primul tip de schemă, menționăm că există o pensie de stat de bază la care se poate adăuga o schemă de pensie suplimentară. Contribuțiile extra la Asigurările Naționale sunt plătite de cea care aparține sistemului suplimentar de pensii (SELPS), iar acesta este protejat împortiva inflației.

La nivelul lor, schemele de pensii private au şi ele două tipuri de scheme

- scheme obligatorii- PILONUL II;
- planuri de pensii personale facultative.

E de menționat că se fixează un anumit procent de contribuție din venituri pâna la vârsta de 45 de ani, procent care creşte cu vârsta contribuabililor atingând nivelul maxim la vârsta de 60-65 de ani.

Asigurarea pe viață şi intermedierea privind sistemul de asigurare reprezintă alte servicii oferite de bănci.

Asigurările se diferențiază, în primul rând, dacă se referă la viața omului sau la evenimente ce pot apărea la proprietățile mobiliare sau imobiliare ale omului. În timp ce primul tip de asigurare se referă la un eveniment care va avea loc cu siguranță, dar care nu se ştie când se va întâmpla — moartea individului, al doilea tip de asigurare se referă la evenimente care ar putea să se întâmple, deci care au un anumit grad de probabilitate.

Băncile formulează asigurări pe viață atât în calitate de emitenți ai propriilor polițe de asigurare, cât şi pentru agenții, care intermediază vânzarea acestor polițe.

Principalii participanți la un contract de asigurare pe viață sunt:

- cel care propune, adică persoana care primeşte polița şi care plăteşte primele de asigurare, prime care sunt plătite lunar sau anual;
- viața asigurată, deci persoana a cărei viață este asigurată;
- beneficiarul — persoana care beneficiază de primele plătite prin polița de asigurare.

Aceste părți pot fi, deci, una- două sau chiar trei părți diferite.

Polițele sunt plătite în caz de deces, la scadență sau la răscumpărare.

Principalele tipuri de polițe de asigurare pe viață pe care le propun în calitate de servicii băncile comerciale sunt:

- asigurarea cu înzestrare — când suma asigurată este plătibilă doar cu ocazia morții deținătorului poliței sau la sfârşitul unei perioade la care s-a căzut de acord;
- asigurarea integrală pe viață — când suma asigurată este plătibilă în cazul morții persoanei asigurate, succesorilor (beneficiarilor);
- asigurarea pe un termen - când suma asigurată este plătibilă doar în cazul morții persoanei asigurate, într-o anumită perioadă de timp;
- asigurarea convertibilă la termen — este similară celei precedente, dar are în plus opțiunea de a se converti într-un alt tip de poliță;
- asigurarea cu protecție ipotecară — acestă poliță este emisă pentru ciclul de viață al unei ipoteci, asigurându-se că o sumă va fi plătită în cazul morții pentru a achita ipoteca.

Asigurările de afaceri se referă la:

- clădiri — asigurare împotriva focului şi a altor riscuri de asigurat;
- bunuri - asigurare împotriva furtului, stricăciunilor şi a altor riscuri de asigurat;
- pierderea profiturilor — când se fac plăți pentru acoperirea unor profituri pierdute, în cazul când afacerea nu mai duce la rezultate financiare datorită întreruperii cauzate de evenimente naturale ca focul sau inundația:
- asigurarea creditului — împotriva debitorilor rău plătitori;
- persoane “cheie” — asigurarea pe viață acoperă o persoană “cheie” de care depinde întreaga afacere (activitate) a unei societăți;
- asigurare împortiva datoriilor — asigurarea pe viață pentru a plăti datoriile ce sunt scadente în momentul morții unei persoane de care depinde afacerea;
- sănătatea permanentă sau accidentul personal — acoperă cazul când, de exemplu, o persoană “cheie” nu mai este capabilă să lucreze sau să creeze datorită îmbolnăvirii.

Din această multitudine de produse şi servicii bancare prezentate anterior, o bancă îşi stabileşte propria ofertă în funcție de segmentele- țintă de clienți selectați, de posibiltățile materiale, umane şi financiare de care dispune, de particularitățile mediului său extern şi în funcție de propriile obiective de dezvoltare.

Este de menționat că pentru fiecare serviciu în parte există un cadru legal care reglementează modul în care acesta trebuie să fie operat, fie că are un caracter național, cum ar fi materia plăților, fie un cadru uniform internațional precum în cazul acreditivelor documentare, a garanțiilor bancare sau un cadru juridic mixt atât național cât şi internațional cum ar fi materia cambiei şi cecului.

În al doilea rând, reglementările interne ale fiecărei instituții bancare fac ca acelaşi gen de servicii să funcționeze diferit. Cel mai evident exemplu este cel al cărților VISA şi AMERICAN EXPRESS. Dacă în cadrul primelor sistemele de autorizare verifică dacă ordonatorul plății are bani în contul băncii sale sau dispune de o linie de credit cu aceasta, în cel de-al doilea caz calculatoarele verifică doar statistica obiectelor de consum, media plăților lunare precedente şi acceptă plata urmând ca numai după aceea să se ramburseze asupra băncii emitente.

În România doar o parte dintre serviciile enumerate mai sus sunt disponibile. Dezvoltarea industriei bancare a fost înăbuşită până în 1990, iar construcția unui sistem bancar modern şi complex va dura destul de mult. Băncile sunt instituții cu un caracter pronunțat infrastructural, deşi scopul lor este de a realiza profit. Pentru a fi însă în măsură să ofere servicii diverse şi complexe, este necesar să investească la început sume considerabile în construcții (sedii, parcaje, tezaure bancare), să aibă acces la sisteme de telecomunicații extrem de flexibile şi foarte fiabile, să instaleze sisteme sofisticate de calculatoare, să recruteze şi să instruiască personalul, să educe consumatorii, să facă reclamă etc.

Infrastructura deficitară românească este unul din principalele obstacole în dezvoltarea industriei bancare. Lipsa legăturilor telefonice a obligat bănci cu vocație națională, cu sucursale şi agenții în mediul sătesc, în munți, în zone puțin accesibile, să instaleze propriile lor rețele de telecomunicații prin satelit, cu implicații considerabile în costurile de operare.

Factorul uman este al doilea obstacol major. Populația, inclusiv agenții economici, sunt familiarizați cu operațiunile bancare simple legate de cont şi plăți. Totuşi, un număr foarte mic de persoane au cont la bancă, în pofida aparenței că la ghişeele băncilor se înghesuie un public numeros. Majoritatea publicului larg nu urmăreşte decât depozitele purtătoare de dobândă. Puțini însă apelează la viramente, cecuri, iar cărțile de credit sunt într-o fază relativ incipientă, deşi băncile investesc masiv în reclamă şi infrstructura aferentă.

Nici agenții economici nu sunt utilizatori sofisticați ai serviciilor bancare. Un plan de afaceri corect este rar întâlnit ceea ce limitează accesul acestora la credite. Adesea nici personalul bancar nu are o instruire suficientă cu privire la cum să analizeze planurile de afaceri şi de aici un număr mare de credite neperformante la portofoliul băncilor româneşti.

În domeniul operațiunilor valutare, foştii lucrători ai întreprinderilor de comerț exterior au cunoştințe limitate cu privire la acreditive, dar necesită o asistență foarte mare din partea personalului bancar. Operațiile de forfetare, operații cu cambii, bilete la ordin, schimburi valutare la termen, swap, hedging, sunt aproape necusoscute deşi în universități se predă de ani de zile teoria derulării unor asemenea tranzacții.

Din punct de vedere teoretic, putem enumăra următorii factori care determină o dezvoltare continuă a produsului bancar:

1. Ciclul de viață al produsului. Banca ar trebui să aibă produse în diferite faze din ciclul lor de viață, fiindcă dacă majoritatea serviciilor lor vor fi în faza de declin, profiturile s-ar reduce şi astfel nu s-ar genera venituri pentru finanțarea cercetării noilor produse.

2. Acționarii. Dacă banca nu introduce noi produse şi profiturile scad, acționarii s-ar putea să nu mai investească în bancă.

3. Pierderea cotei de piaţă. Când banca îşi pierde cota de piaţă şi profitul este afectat, ar trebui introduse noi servicii pentru a recâştiga cota de piaţă.

4. Cererile şi oportunităţile de piaţă. Pot apărea noi posibilităţi pe piaţă şi deci banca ar dori să dezvolte noi servicii pentru a satisface aceste noi nevoi şi cerinţe ale clienţilor potenţiali, de a le oferi suficiente satisfacţii pentru a le schimba obiceiurile.

Practic, aceşti factori vor determina în România dezvoltarea industriei bancare în mod organic, pe măsură ce toate ingredientele necesare creării şi ofertei lor vor putea fi regăsite în sistem.

În concluzie se poate menţiona faptul că managementul serviciilor şi produselor bancare oferite de băncile comerciale depinde în mare măsură de deciziile pe care banca le adoptă, de gama serviciilor, capacitatea managerilor, zona geografică, aglomeraţie, densitatea populaţiei sau densitatea afacerilor dacă banca va deschide un nou sediu sau nu. Deciziile legate de locul prestării şi timpul în care serviciile sunt accesibile clienţilor trebuie să se bazeze pe nevoile si asteptările acestora. Sigur elementele legate de concurenţă şi tipul de serviciu sunt, de asemenea, importante. O bancă trebuie să fie accesibilă clienţilor ei.

Bibliografie:

1.Basno Cezar, Dardac Nicolae. Management bancar. - Bucureşti, 2002
2.Manolescu Gh., Diaconescu A. Management bancar. - Bucureşti, 2001.
3.Штаховски А, Грибинча А. Банковский менеджмент в начале XX1 века. -Chişinău, 2007.

Prezentat la 21.12.2007.

TRANSNAŢIONALIZAREA – CA FENOMEN AL DEZVOLTĂRII ECONOMIEI MONDIALE

***Petru ROŞCA**, prof.univ. dr. hab,.*
***Ssergiu CIOBANU**, doctorand ASEM*
***Luminiţa COSTACHE (ŢENEA) ,** drd. ULIM*

This article represents a study regarding the role of transnational companies (TNC) and of direct foreign investments in development of national economy in conditions of globalization. Are analyzed various aspects of activity of TNC and of their branches in various fields in last years, including in the field on hiring labor force, in the volume of foreign investments, production, export and import of goods and services etc.

Cercetarea impactului transnationalizarii sau a investiţiilor străine directe (ISD), ca o componentă a procesului de globalizare, a devenit astăzi o temă ce capată o atenţie sporită în teoria relaţiilor internaţionale. Un aspect deosebit al cercetării acestui proces "benefic" sau "negativ" îl constituie impactul lui asupra statelor mici sau a naţiunilor mici care nu-şi pot asigura de unii singuri o creştere economică stabilă şi de lungă durată şi nu-şi pot satisface necesităţile şi nevoile.

Transnationalizarea ca proces necesită o abordare multilaterală, deoarece efectele care sunt generate de societăţile transnaţionale (STN) sunt diferite. Opiniile sunt detaşate în două categorii - unii care par să aprobe rolul important al acestor firme, alţii cu diferite convingeri şi idei, de orice gen, cred că aceste firme-gigante reprezintă o adevărată ameninţare la adresa bunăstării sociale şi economice a comunităţii. Beneficiarii ISD au o atitudine ambiguă faţă de fluxul de ISD şi

activitatea STN. Pe de o parte, aceştia îşi dau seama că ISD aduc în ţară capital şi tehnologie valoroasă, iar pe de altă parte, se tem că ar putea fi dominaţi şi exploataţi de aceste firme puternice. Nimeni nu contestă faptul că ISD au devenit o caracteristică esenţială a economiei globale şi toţi recunosc că eforturile de a stopa acest proces ar eşua cu siguranţă.

Semnificaţia Societăţilor Transnaţionale în economia mondiala în procesul de globalizare este în creştere[11]. Producţia internaţională continuă să crească, deoarece corporaţiile transnaţionale (CTN) îşi extind rolul lor în economia mondială. Estimările autorului sugerează faptul că astăzi există peste 85 mii de corporaţii transnaţionale cu circa 9 mln. de afiliaţi străini pe întreg globul. Impactul lor economic poate fi estimat în diverse moduri. In anul 2006, afiliaţii străini însumau peste 55,0 milioane de angajaţi, în comparaţie cu cele 24,0 milioane din 1990; vânzările lor de aproximativ 19000 miliarde USD au fost de două ori mai mari decât exporturile lumii în 2001, în comparaţie cu zece ani în urmă, când vânzările şi exporturile au fost aproximativ egale; stocul pentru investiţiile străine directe a crescut de la 1 700 miliarde USD la 6 600 miliarde USD în aceeaşi perioadă. Afiliaţii străini reprezintă acum a zecea parte din PIB mondial şi a treia parte din exporturile mondiale. Mai mult decât atât, dacă s-ar lua în considerare valoarea activităţilor CTN din întreaga lume asociate cu relaţiile non-capital propriu, atunci corporaţiile transnaţionale ar deţine o parte şi mai mare în aceste agregate mondiale.

Diversitatea şi complexitatea fenomenului globalizării reflectă multitudinea factorilor de integrare a ţărilor europene, procesele de privatizare şi comercializare care au facilitate accesul la noi pieţe şi ramuri. Totodată, intensificarea concurenţei, creşterea importanţei proceselor de integrare regională, sporirea volumului tranzacţiilor comerciale au condiţionat extinderea activităţii corporaţiilor transnaţionale.

Aceasta exprimă necesitatea ţărilor de a participa, într-o măsură din ce în ce mai mare şi mai eficace, la diviziunea internaţională a muncii. Procesul de globalizare necesită o tratare sistemică a CTN, ţinând cont de teoria generală a organizării şi autogestiunii sistemelor complexe.

Accelerarea şi aprofundarea procesului de internaţionalizare a economiei mondiale se exprimă prin multiplicarea întreprinderilor şi formelor de colaborare între economiile naţionale şi internaţionale. Revistă britanică *The Economist* ajunge la concluzia că firmele multinaţionale reprezintă unul dintre cei mai esenţiali factori ai progresului economic contemporan. Ele „răspândesc bogăţia, munca, tehnologiile avansate şi contribuie la ridicarea standardului de trai, la îmbunătăţirea mediului de “afaceri", în acelaşi timp, corporaţiile multinaţionale constituind latura cea mai vizibilă a globalizării.

În primul rând - definirea CTN şi a structurilor lor organizatorice. Al doilea aspect vizează locul pe care acestea îl ocupă în economia mondială contemporană. În al treilea rând, se impune a stabili rolul pe care corporaţiile multinaţionale îl au în redistribuirea globală a factorilor de producţie şi intensificarea procesului de globalizare.

În literatura de specialitate sunt prezentate diverse definiţii ale CTN şi criteriile ce stau la baza definirii acestor firme. Una dintre primele definiţii utilizate pe larg în

---

[11] *Pandelic A.* Companii transnaţionale: strategii de marketing. -Bucureşti: *Ed, Economică*, 2006, p.59.

studiile de specialitate este cea propusă de *R. Vernon*[12], care menţiona (1966) că o corporaţie rnultinaţională reprezintă o firmă mare, deţinătoare de filiale industriale în cel puţin şase ţări. Ulterior, sub presiunea faptului că au apărut şi firme mijlocii cu vocaţie internaţională, această cifră a fost redusă la două ţări şi, în cele din urmă, chiar la una. Astfel, în prezent, majoritatea economiştilor acceptă că o corporaţie multinaţională constă dintr-o firmă care şi-a extins producţia şi marketingul dincolo de hotarele unei singure ţări. Conform opiniei lui *I.Dunning*[13] „producţia internaţională reprezintă o activitate creatoare de valoare adăugată, aflată sub proprietatea, controlul şi organizarea unei firme(sau unui grup de firme) dincolo de hotarele sale naţionale". *C. Michalet* [14] caracterizează corporaţia multinaţională drept “o întreprindere (sau un grup de întreprinderi) de talie mare, care, pornind de la o bază naţională, şi-a implantat mai multe filiale în ţări diferite, adoptând o organizare şi o strategie la scară mondială".

Definiţia lui *C. Michalet* face, de asemenea, referinţă directă la organizarea corporaţiilor multinaţionale în grup. Noţiunea de grup a făcut obiectul unor dezbateri aprinse şi pasionante în anii '70. Una dintre definiţiile date grupului care, apoi, avea să fie preluată în variante puţin modificate, aparţine economistului francez *F. Morin.* În conformitate cu propunerea acestuia, prin grup ar trebui să subînţelegem „ansamblul format din societatea-mamă şi filialele plasate sub controlul său. Deci, societatea-mamă este un centru de decizie financiară (pe când filialele, în general, nu sunt), astfel încât rolul ei esenţial este cel de a arbitra permanent activitatea participanţilor, în funcţie de rentabilitatea capitalurilor angajate". De aceeaşi părere este un alt autor, şi anume, *M. Beaud* care consideră că structurarea în grupuri constituie „modul dominant de segmentare a capitalului în stadiul actual de dezvoltare a capitalismului".

C. Michalet anunţă o a patra formă de strategie urmată de CTN, şi anume, cea „tehnofinanciară". Conform opiniei lui, aceasta corespunde unei “forme noi de internaţionalizare". În continuare, *C. Michalet* preciza: „Strategia tehnofinanciară este rezultatul deplasării activităţii firmelor desfăşurate în străinătate, de la producţia materială directă spre furnizarea de servicii. Baza competitivităţii lor o formează know-how-ul şi activitatea de cercetare-dezvoltare. Firmele multinaţionale tind să valorifice aceste avantaje în toate sectoarele unde aplicarea competenţelor tehnologice este posibilă. Noua lor forţă rezidă în capacitatea lor de a desfăşura operaţiuni complexe, care presupun combinarea activităţii unor operatori foarte diverşi, şi anume, întreprinderi industriale, societăţi de inginerie, bănci internaţionale, organisme multilaterale de finanţare ş.a. Deoarece unele sunt locale, altele străine, toate trebuie să dobândească un statut internaţional" *J. Dunning* le defineşte ca „multinaţionale de tip nou".

Generalizând opiniile diferiţilor autori expuse în literatura de specialitate privind conceptul ştiinţific existent, s-a ajunns la noţiunea: *CTN sunt întreprinderile care-şi implementează, desfăşoară şi îşi dezvoltă activitatea sa în mai multe economii şi direcţii, coordonează şi exercită controlul şi repartizează operaţiunile mondiale dintre diferite ţări pe baza unei strategii comune, în scopul atingerii obiectivelor proprii.*

---

[12] Vernon R., *The Product Cycle Hypothesis in s New International Environment,* Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 41, No. 4, 1979.
[13] Dunning John H., *Studies in International Investmet,* George Allen and Unwin Ltd, London, 1970.
[14] Michalet Ch.-Al., *Strategies of Multinationals and Competition for FDI. The Opening of Central and Eastern Europe,* Foreign Investment Advisory Service, The Woeld Bank, Washington, D.C., December, 1997.

În relațiile de piață crește competitivitatea economiei în ansamblu şi prin aceasta este posibilă influența imediată a activității economice a CTN spre cerințele pieței internaționale. Pentru țările în tranziție, care sunt dintre cele mai sensibile la influența factorilor externi, intergrarea în economia mondială devine o cale fără alternativă, indiferent de orientarea lor geografică sau politică. România, care şi-a concentrat eforturile la compartimentul preluării practicilor legislative europene, este nevoită actualmente să-şi reevalueze orientările strategice de integrare europeană, adică să se reorienteze de la obiectivele secundare spre cele esențiale ale procesului de integrare economică contemporană – consolidarea competitivității internaționale a complexului său economic şi modernizarea sistemelor productive.

Un loc important în procesul internaționalizării îl ocupă deschiderea economiilor naționale spre tranzacțiile pieței mondiale, dezvoltarea schimburilor de bunuri şi servicii prin intermediul CTN, desigur şi a fluxurilor de capital. CTN joacă un rol semnificativ în procesul internaționalizării relațiilor economice mondiale şi adâncirii diviziării internaționale a muncii. CTN prezintă nu doar companii mari cu sfere de activitate multiramurală şi globală, dar şi companii mici şi mijlocii, îngust specializate care dețin întreprinderi-fiice peste hotare. În procesul evoluției CTN au fost utilizate diverse forme de structurii organizatorice, fiecare dintre ele având un caracter specific al relațiilor reciproce în procesul de ființare şi o strategie determinată de atingere a scopurilor finale. CTN actuale sunt companiile care se ocupă cu producerea internațională şi care plasează nu mai puțin de zece procente din activele sale în filiale străine.

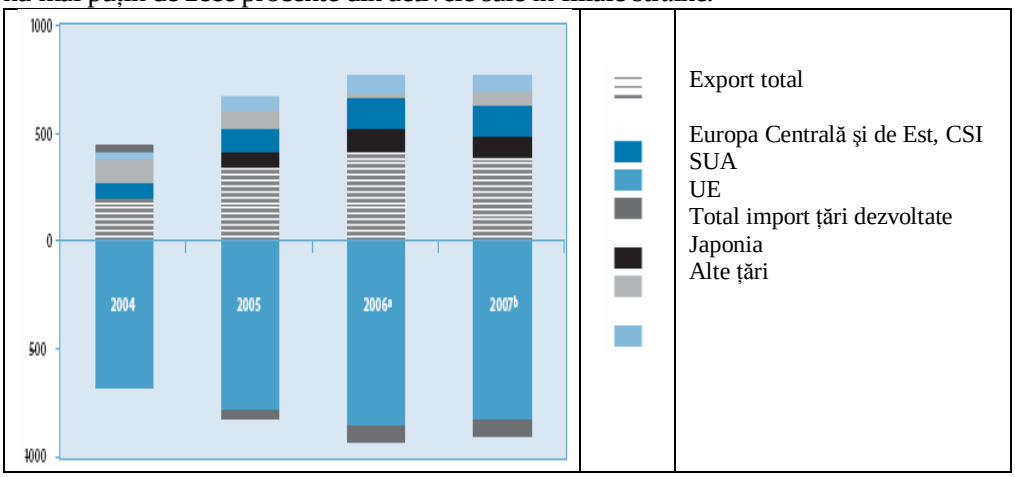


Fig. 1. Balanța comercializării produselor, 2004-2007 (bilioane USD)
Sursa: UN/DESA and Project LINK, 2007, p.61.

După caracterul activității, CTN diferă de companiile naționale care au operațiuni comerciale internaționale. Aceasta se explică prin faptul că ele transferă peste hotare nu doar marfă, dar şi însuşi procesul de producție, plasează capitalul său, unindu-l cu forța de muncă externă în ramurile producerii internaționale. CTN exportă după limitele teritoriilor naționale multe segmente ale ciclului de producere. Astfel, capitalul transnațional înfăptuieşte un circuit de talie mondială. La elaborarea strategiilor sale şi plasarea produselor, companiile naționale se conduc de posibilitățile pieței interne, iar CTN iau în vedere particularitățile conjuncturii atât a țărilor de origine, cât şi a țărilor de primire.

Fenomenul CTN este destul de contradictoriu. Pe de o parte, posedând un potenţial considerabil financiar şi tehnico-ştiinţific, el poate conduce la creşterea economică în diferite ţări sau regiuni ale lumii. Pe de altă parte, menţinând principiile raţionalităţii, CTN pot provoca adâncirea ecartului în nivelurile dezvoltării economiei nu numai între ţări, dar şi între regiuni, precum şi în schimbul internaţional de mărfuri, servicii, capital şi tehnologii. Creşterea volumelor de producţie a complexului transnaţional reproductiv influenţează poziţiile ţărilor de origine şi a ţărilor receptoare în sistemul relaţiilor economice internaţionale[15].

Dezvoltarea CTN dă un impuls transnaţionalizării producţiei şi capitalului care prezintă o nouă etapă calitativă a procesului internaţionalizării. Transnaţionalizarea se exprimă în mărirea dependenţei companiilor de factorii economici externi, lărgirea REI, precum şi perfecţionarea formelor organizării capitalului, exprimat în CTN şi bănci transnaţionale. O particularitate a acestei etape este dinamica capitalului transnaţional şi creşterea volumelor producerii internaţionale a CTN, care duc la globalizarea relaţiilor economice. La efectuarea operaţiunilor sale, CTN îndeplinesc o integrare corporativă care constă în optimizarea subsistemelor funcţionale şi elaborarea strategiei globale de activitate pentru ridicarea eficienţei la nivel global. Totodată, există un pericol real de transferare a politicii economice de la statele naţionale la cele mai mari CTN.

O trăsătură caracteristică a REI moderne este tendinţa către formarea grupurilor internaţionale de ţări. Formarea mai mult sau mai puţin a complexelor economice stimulează regionalizarea relaţiilor economice. Apariţia posibilităţilor pentru libera mişcare a mărfurilor, serviciilor, oamenilor şi capitalului între statele-membre în procesul adâncirii integrării permit CTN realizarea complexă a sarcinilor sale în limitele grupurilor internaţionale. Cu toate acestea, efectuând o parte considerabilă a operaţiilor într-o regiune sau alta a lumii, CTN capătă particularităţi specifice: elaborează strategii regionale de activitate pentru creşterea profitului. Dacă CTN mici şi mijlocii funcţionează prioritar într-o regiune, atunci marile CTN tind să se extindă în toate regiunile-cheie ale lumii.

Analiza REI la nivel mondial demonstrează că procesele globalizării şi regionalizării influenţează diferit între ele. Pe de o parte, globalizarea favorizează regionalizarea, deoarece CTN folosesc intens priorităţile liberalizării în limitele grupurilor integraţioniste. Pe de altă parte, globalizarea împiedică regionalizarea, deoarece CTN participă la dezvoltarea REI, depăşind hotarele unei ţări.

La rândul său, regionalizarea influenţează pozitiv globalizarea, în măsura în care stimulează unirea economică a ţărilor în limitele grupurilor internaţionale, lărgeşte posibilităţile pentru optimizarea activităţii CTN prin integrarea corporativă. În acelaşi timp, regionalizarea stopează globalizarea, deoarece lărgeşte izolarea grupurilor internaţionale separate şi concurenţa între ele. În condiţiile creşterii influenţei reciproce a globalizării şi regionalizării economiilor, eficacitatea businessului transnaţional în mare măsură se determină prin acţiunea reciprocă specifică integrării corporative şi regionale.

---

[15] *Gorobievschi S., Gribincea A.* Rolul şi influenţa CTN în procesele de integare. A XII-a Sesiune de comunicări ştiinţifice a cadrelor didactice „Dezvoltarea economică în perspectiva integrării în Uniunea Europeană", Univ."Spiri Haret". - Constanţa, mai 2006, p.7-22.

CTN joacă un rol important în sporirea dependenței reciproce economice internaționale, care mai apoi se dovedește a fi un factor al accelerării transnaționalizării producției și capitalului.

În așa mod, autorul consideră că *economia mondială actualmente prezintă nu atât suma economiilor naționale, cât totalitatea relațiilor reciproce între ele și CTN.*

În ultimii ani, conștientizând situația că tot mai dominantă în economia mondială devin CTN și în opinia mai multor autori, se demonstrează următoarele avantaje:

- constituind complexele transnaționale reproductive ale sale, CTN se conduc nu de hotarele naționale, ci de posibilitățile lărgirii concurenței și profitabilității sale;
- manevrând cu resursele economiei mondiale, CTN implică în procesul transnaționalizării diferite elemente ale economiilor naționale, schimbând structura branșelor a economiei multor țări ale lumii;
- activitatea CTN favorizează spălarea hotarelor economice și slăbirea mecanismelor de reglare a businessului la nivel național, care devine din ce în ce mai avantajos;
- deși complexele economice naționale rămân centre principale de confecționare a producției în economia mondială, o parte tot mai însemnată a mărfurilor și serviciilor se produc cu un efect mai pronunțat în cadrul CTN, numărul cărora crește dinamic.

Anume aceste avantaje impulsionează creșterea considerabilă a CTN în ultimii ani: dacă în anul 2000 în lume funcționau în jur de 55 mii de companii-mame și 448,9 mii de filiale străine ele CTN (tab.1), atunci spre finele anului 2004 ființau de acum peste 65,0 mii.

În țările dezvoltate s-au întemeiat 81% din companiile-mame, iar Europei de Vest i-au revenit numai 62% de companii-mame, inclusiv Uniunii Europene - 52%. Din numărul total al CTN se evidențiază CTN din următoarele state: Germania, Marea Britanie, Elveția, Japonia, Suedia și S.U.A. Printre țările dezvoltate, care au găzduit o mare parte a companiilor-mame, sunt țările asiatice, precum și unele țări ale Americii Latine.

Caracterizând repartizarea sectorială a companiilor-mame după domeniile de activitate, trebuie de remarcat că circa 60% au acceptat să acționeze în sectorul secundar (ramuri de prelucrare), mai mult de 30% - în sectorul terțial (servicii), mai puțin de 10% - în sectorul primar. Țările dezvoltate dispun de 22% filiale străine a CTN, inclusiv în UE -12%. În medie fiecare companie-mamă avea câte 8,4 filiale străine[16].

Funcționarea unui număr atât de însemnat de companii-mame și filiale străine, progresul continuu al transnaționalizării producției și capitalului sporesc pozițiile CTN în sistemul REI. Actualmente, CTN le revine mai mult de 20% din PIB mondial. Activele CTN depășesc după ritmurile creșterii PIB mondial, a comerțului internațional și investițiilor brute de capital.

În limitele complexului transnațional sunt concentrate mai mult de 70% din consumurile generale pentru promovarea prelucrărilor de cercetare științifică și experimentelor de construcții (SSCGC). Mai mult de 80% SSCGC se produc de companiile-mame: crește rolul filialelor în străinătate, în special al CTN din Europa

[16] Raportul Mondial al Investițiilor, ONU, 2005, p.5-9

de Vest. Mai mult de 80% SSCGC se efectuează de către CTN țărilor străine, mărind cotă parte a CTN țărilor asiatice.

O importanță mai mare pentru dezvoltarea economiei diferitelor regiuni ale lumii, inclusiv a Europei de Vest, o au cele mai mari CTN. Ele controlează cea mai mare parte a operațiunilor transfrontaliere a țărilor sale de origine. Alinierea după mărimea activelor străine în anul 2000, 100 dintre cele mai mari CTN ale lumii posedau active străine totale în sumă de 18 tril. USD Vânzările străine totale a celor 100 mai mari CTN ale lumii au depăşit 2,1 tril. USD. Personalul total străin la întreprinderele-fiice a celor 100 mai mari CTN ale lumii a atins 5,9 mln. persoane. Tabelul 1 confirmă faptul că cea mai mare parte din companiile-mame la nivel mondial revin țărilor dezvoltate, şi anume: Europei de Vest, unde actualmente sunt concentrate 62,2% din totalul lor în lume, care dispuneau de filiale străine în cantitate de 14,2%; în țările în curs de dezvoltare erau concentrate numai 14,7 % din CTN ale lumii, în schimb ele erau receptoare pentru țările dezvoltate, de aceea ele deținеau 49,8 % din filialele străine din lume.

Tabelul 1

Repartizarea celor 100 mai mari CTN din lume după ramurile de activitate (2000-2006)

Ramuri	**Active străine** ***total*** **,** %		**Vânzările străine,** ***Total,*** %		**Personalul străin,** ***Total,*** %		**Numărul CTN,** ***Unități***		**Indexul transnațio-nalizării,** %	
	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006
Automobile	21	22	18	21	18	17	14	14	44	44
Electronică	20	22	16	19	22	15	17	18	53	52
Prelucrarea de petrol	18	18	21	20	10	11	14	14	52	53
Chimică	14	12	11	10	15	14	16	16	65	65
Alimentară	10	10	10	9	17	18	12	12	67	67
Altele	17	15	24	21	18	25	27	26	46	48
În total	100	100	100	100	100	10	100	100	55	55

Sursa: Anuarul UNCTAD, 2006 şi investigațiile autorului.

În procesul efectuării tranzacțiilor, aceste CTN tind să se concentreze pe activități mai profitabile, variind numărul filialelor străine prin intermediul neinvestirii şi consolidării activelor. Cele mai mari CTN desfăşoară o influență substanțială asupra economiei țărilor de origine şi țărilor receptoare, favorizând dezvoltarea producerii, activizarea fluxurilor de capital, a mărfurilor, serviciilor şi tehnologiilor, mărirea ocupării şi calificării forței de muncă, de asemenea şi schimbării condițiilor de concurență în ramuri diferite. În lista celor 100 mai mari CTN ale lumii, cele dominante sunt din Europa de Vest, prezentate de 41 din 46. CTN a Europei de Vest reveneau 47% din activele străine, 45% din vânzările străine şi 58% din personalul străin a celor 100 mai mari CTN a lumii, inclusiv CTN UE-41,4 % şi 51% corespunzător (tab. 2).

Pozițiile-cheie în ierarhizarea CTN ocupă, de asemenea, SUA şi Japonia. Analiza structurii ramurale a celor mai mari 100 CTN a lumii demonstrează că în valori numerice şi conform indicatorilor principali ai activității economice predomină companiile în industria automobilelor, electronicii, prelucrarea petrolului, industria chimică şi industria alimentară.

Trebuie de menționat că cele mai mari CTN, de regulă, au o înaltă diversificare de activități. De aceea clasificarea ramurală a celor mai mari 100 CTN ale lumii are loc după tipul activității, în care se înfăptuiesc majoritatea vânzărilor, însă şi *mai important criteriu al tranzacțiilor CTN este indexul transnaționalizării*. Acest indicator complex prezintă o

mărime mediată din corelația costului activelor comune şi străine, volumul vânzărilor comune şi străine, de asemenea şi numărul personalului total şi străin. Indexul mediat al transnaționalizării celor mai mari 100 CTN ale lumii constituia 55%. De o valoare mai mare a acestui index dispuneau CTN a Europei de Vest, în special următoarele țări mici ca Elveția, Belgia, Norvegia, Suedia şi Olanda, de asemenea şi CTN din Canada. În SUA şi Japonia indexul transnaționalizării companiilor (q) a fost relativ scăzut. Printre ramurile dominante în lume, după acest indicator, se aflau industria alimentară şi industria chimică, q = 65 -67 %.

Actualmente, în diferite regiuni ale lumii, inclusiv cele din Europa de Vest, se observă mărirea semnificativă a volumelor de vânzări ale CTN mici şi mijlocii, care îi dezvoltau activitatea lor externă de producere şi comercializare. CTN mici şi mijlocii dețin priorități față de CTN mari şi concurează cu dânsele cu succes, realizând o strategie de cucerire a diferitelor nişe pe piețele regionale. Aceasta se explică prin faptul că diminuarea ciclului de viață a producției şi micşorarea investițiilor în producție cere reînnoirea rapidă a proceselor de producție, ce e mai uşor de realizat în cadrul întreprinderilor mici şi mijlocii decât în întreprinderile mari. Dacă CTN mari se caracterizează prin tendința de a investi în dezvoltarea filialelor străine deja existente, atunci CTN mici şi mijlociile - în crearea celor noi. Se poate remarca, că în perspectiva posibilităților optimale de dezvoltare a operațiilor transfrontaliere vor poseda companiile de volum mediu. Cu toate acestea, tendința e ca CTN să rămână relativ mici, pentru a fi flexibile şi specializate pe piața mondială, dar în acelaşi timp şi destul de mari, ca să fie capabile să investească în activități inovaționale.

Una dintre particularitățile caracteristice procesului transnaționalizării s-a dovedit a fi o creştere esențială a numărului companiilor-mame în țările în curs de dezvoltare, în special, în țările asiatice. Creşterea puterii companiilor naționale a acestor țări a provocat activizarea esențială a REI a CTN țărilor de origine, inclusiv şi în Europa de Vest. Este firesc că CTN a țărilor în curs de dezvoltare încă nu posedă astfel de active impresionante după hotare ca CTN a țărilor dezvoltate.

Analiza efectuată privind dezvoltarea CTN în ultimii zece ani la nivel mondial, permite a evidenția unele trăsături caracteristice şi a determina locul şi rolul acestora în economia mondială, şi anume:

- puterea impunătoare a proceselor globalizării şi regionalizării economiilor naționale tot mai mult este determinată de CTN care influențează REI;
- activitatea CTN e strâns legată de organizația producției internaționale, caracteristica cea mai importantă a economiei mondiale şi regionale;
- perfecționarea producției internaționale dă posibilitate CTN a învinge dimensiunea limitată a piețelor naționale şi a folosi din plin avantajele colaborării sale cu firmele altor state;
- efectuând operațiile transfrontaliere, CTN atrage în dezvoltarea sistemului de producere tot mai multe resurse tangibile şi intangibile;
- indicatorii statistici de evaluare a producției internaționale pot fi utilizați ca indicatori ai activității filialelor străine a CTN.

Aceste caracteristici se referă preponderent la parametrii cantitativi.

Însă nu mai puțin interesanți devin şi parametrii calitativi ai CTN, economici şi sociali, care vor fi analizați pe parcurs. Astfel, produsul global brut (PGB) a filialelor străine a CTN a depăşit 1,56 tril. dolari în anul 2000, crescând în anii următori - 2005 (tab. 2), care a constituit 6,1% din nivelul mondial al PGB.

Tabelul 2

Repartizarea produsului brut a filialelor străine a CTN la nivel mondial (2005)

Țările	Produsul brut al filialelor străine a CTN		Vânzările filialelor CTN în țările peste hotare		Vânzările filialelor străine a CTN în țară	
	tril. USD	% din PIB	tril. USD	% din export	Tril. USD	% din export
Țările dezvoltate	**1,30**	**5,7**	**5,83**	**1,85**	**4,63**	**1,38**
Europa de Vest	0,57	8,9	4,16	1,6	2,41	1,32
UE	0,67	6,7	4,02	1,53	2,41	1,28
EACT	0,12	10,0	0,42	2,30	0,19	1,39
America de Nord	0,41	6,2	2,57	2,17	1,67	1,73
Altele	0,20	1,7	1,09	2,09	0,45	0,73
Țările în curs de dezvoltare	**0,55**	**0,4**	**0,57**	**0,42**	**2,1**	**1,51**
Africa	0,04	8,8	0,02	0,41	0,15	1,24
America Latină	0,17	8,3	0,07	0,31	0,64	2,89
Asia	0,35	7,6	0,42	0,45	1,23	1,21
Europa Orientală	0,1	3,3	0,01	0,02	0,15	0,30
În total	**1,80**	**6,1**	**6,40**	**2,37**	**6,73**	**2,99**

Sursa: Anuarul UNCTAD, 2006 şi investigaţiile autorului.

Produsul brut al filialelor străine a CTN în Europa de Vest a atins 0,57 tril.USD, inclusiv în (PGB). Produsul brut al filialelor străine a CTN în Europa de Vest a atins 0,57 tril.USD, inclusiv în UE – 0,67 tril. USD. Partea PGB a regiunii ajungea la 8,9%. Volumul total mondial a vânzărilor filialelor străine a CTN a atins 6,41tril. USD în anul 2000. PIB depăşea comerţul exterior de 1,35 ori. Volumul vânzărilor filialelor străine a CTN în Europa de Vest a constituit 2,51 tril. USD, inclusiv în UE – 2,34 tril. USD, iar volumul vânzărilor filialelor CTN a Europei de Est după hotare – 3,16 tril. USD, inclusiv CTN a UE – 2,82 tril. USD, crescând pentru 2005 – vânzările – 5,83 tril. USD (1,85%), în UE – 4,02 tril. USD (1,53%). Corelaţia vânzări–import în regiune a atins coeficientul 1,22, iar vânzările-export -1,50. Valoarea mondială comună a exportului filialelor străine a CTN depăşea 1,85 tril USD în această perioadă şi a constituit 27,7% din volumul mondial al vânzărilor filialelor CTN în străinătate. Valoarea exportului filialelor străine a CTN în Europa de Vest a atins 0,90 tril. USD inclusiv în UE – 0,79 tril. USD. Ponderea exportului în vânzările filialelor străine a CTN în regiune a atins 31,6%. Ponderea exportului intern şi exportului total a filialelor străine a CTN la nivel mondial a constituit 55,3%, iar în Europa de Vest - 55,6%, corespunzător 2,41 tril USD (1,28%).

În producţia internaţională un rol important revine operaţiilor interne ale CTN (tab.3). Cu toate acestea, necesitatea în internaţionalizarea activităţii CTN se determină în funcţie de următorii factori: condiţiile tehnice, comerciale, dinamice şi de impozitare a ţării receptoare. Adâncirea integrării regionale contribuie la raţionalizarea comerţului între filialele unei şi aceleiaşi CTN. Operaţiile interne ale firmelor CTN s-au dublat în anul 2000, iar în anul 2003 au crescut de 4-5 ori.

Ele includ vânzările totale ale filialelor străine şi exportul comun intern ale companiilor–mamă a filialelor sale de peste hotare. Operaţiile interne CTN dintre firme includ operaţiile de producere în comun cu alte companii şi operaţiile comerţului exterior. Activitatea CTN, în general, cuprinde circa 70% din comerţul internaţional, astfel încât 1/3 din toate tranzacţiile comerciale în lume revin

exportului intern al companiilor–mamă a filialelor străine a CTN, 1/3 - exportului companiilor, nu pentru filialele reprezentante, 1/3-exportului altor companii.

Tabelul 3

Repartizarea exportului filialelor străine a CTN în țările lumii

Țările	Exportul filialelor internaționale ale CTN		Eportul intern în % către exportul total al filialelor străine a CTN
	tril. USD	% la vânzările totale a filialelor străine a CTN	
Țările dezvoltate	1,26	25,1	55,1
Europa de Vest	0,90	31,6	55,6
UE	0,79	29,7	50,2
EACT	0,11	6,1	67,0
America de Nord	0,29	16,5	55,7
Altele	0,07	17,0	45,9
Țările în curs de dezvoltare	0,58	35,6	55,8
Africa	0,02	9,4	68,0
America Latină	0,14	24,3	59,6
Asia	0,42	47,9	54,2
Europa Orientală	0,01	30,0	50,0
În total	**1,85**	**27,7**	**55,3**

***Sursa*:** Anuarul UNCTAD, 2004.

În procesul de creştere a producției internaționale se schimbă strategia CTN. La nivel funcțional are loc o trecere treptată de la strategia funcționării autonome a filialelor, care soluționează problemele concrete în țările receptoare. La schimbarea ei inițială îi revine strategia integrării simple, în care filialele se ocupă cu un segment specializat în procesul comun al creării valorilor adăugate a companiilor–mamă. Ulterior, ea se transformă într-o strategie de integrare complexă, în cadrul căreia fiecare filială-diviziune a CTN este în stare a îndeplini tot procesul de producție de sine stătător. La nivel geographic, CTN utilizează o strategie de acțiuni nu numai pentru o țară luată aparte, dar ține cont de interesele regionale şi globale. Astfel, în motivarea deciziilor economice, se evidențiază deplasarea de la soluționarea problemelor naționale la prioritățile problemelor mondiale comune.

În concordanță cu aceasta se modifică şi structura organizațională a CTN. Companiile care practică o strategie a integrării complexe, utilizează ca divizii firmele interne, instruite după principiul productiv, regional şi funcțional, aşa şi legăturile dintre firme sunt în formă de alianțe strategice cu alte CTN. Structura organizațională a CTN este prezentată printr-o combinație a relațiilor orizontale şi liniare ale acestora (structura matriceală), care permit să funcționeze cel mai efectiv sistemul transnațional.

Investigațiile autorului confirmă faptul că în ultimii ani în economia mondială se accelerează procesul de încheiere a diferitelor acorduri de parteneriat între CTN în direcția fiinţării diferitor activități colective: patente, licențe, franchising, marketing, operații de aprovizionare şi desfacere, conducerii SSCGC şi subantreprize. În baza lor se constituie noi forme de activitate pe acțiuni şi nu numai. Numărul total al acordurilor dintre firme a întrecut 8,2 mii în anul 2000. Cu toate acestea, partea acordurilor transfrontaliere a constituit circa 60%. În majoritatea acordurilor transfrontaliere au fost atrase CTN ale țărilor dezvoltate. CTN ale UE luau parte la aceste activități în cantitate de 40%, CTN ale Japoniei – 38%, iar CTN ale SUA – în 80% din numărul lor total. Relațiile de parteneriat ale CTN a țărilor în curs de dezvoltare au crescut până la 35%.

Creşterea rapidă a numărului acordurilor transfrontaliere a fost condiţionată de factorii obiectivi ai CTN, apăruţi în organizaţia SSCGC ca indisolubile şi necesitatea investirii capitalului pentru menţinerea aptitudinii sale de concurenţă. Concurenţa dintre firme devenea tot mai puternică în măsura, în care sistemele transnaţionale se integrau regional sau global. În condiţiile create, CTN au fost nevoite să recurgă la fuziuni şi absorbţii ca la un mijloc de creare a unei mase critice a resurselor. Astfel, aceste operaţii s-au dovedit a fi nu întotdeauna efective pentru satisfacerea necesităţilor crescânde în inovări tehnologice şi metode flexibile productive. Schimbarea schemelor cererii şi ofertei, precum şi micşorarea ciclului de viaţă a producţiei stimulau CTN la căutarea noilor feluri de parteneriat dintre firme. Multe CTN au început să participe la formarea alianţelor strategice, care permit a concentra eforturile în introducerea inovărilor, a micşora cheltuielile tranzacţionale şi riscurile legate al SSCGC, precum şi a avea acces la resurse.

Alianţele strategice posedă un şir de particularităţi. În primul rând, ele de cele mai multe ori se dovedesc a fi reciproce şi sunt întemeiate pe o utilizare comună a noilor tehnologii şi proceselor de producţie. În al doilea rând, ele se formează la început după principiul contractual şi numai câte o dată cer atragerile acţiunilor participanţilor. În al treilea rând, asigură planificarea de lungă durată a CTN. Numărul total al alianţelor strategice transfrontaliere în baza SSCGC, în tehnologii importante, aşa ca biotehnologia, noile materiale şi tehnologiile informaţionale a depăşit 0,7 mii în anul 2000. În total partea alianţelor neacţionare a constituit circa 70%. Majoritatea alianţelor strategice transfrontaliere pe SSCGC au fost create între CTN a ţărilor dezvoltate. CTN din UE luau parte în 42%, CTN din Japonia - în 31%, iar CTN din SUA – în 86% din numărul lor total. Gradul parteneriatului ţărilor în curs de dezvoltare a crescut până la 13%.

Actualmente, conform unor estimări, CTN controlează mai mult de 80% din brevetări şi licenţe, de asemenea, coordonează o parte considerabilă a cursurilor mondiale a tehnologiilor. Printre indicatorii ce caracterizează acest proces se dovedeşte a fi mărimea recompenselor patento-licenţionare pentru transmiterea tehnologiilor şi utilizarea drepturilor proprietăţii intelectuale. Valoarea mondială totală a recompenselor patento–licenţionare a atins 53 mlrd. USD în anul 1996. Mai mult de 70% din plăţi se realizează pe baza relaţiilor între companiile–mamă şi filialele externe ale CTN, care aveau acces privilegiat la aceste tehnologii. În acelaşi timp, sporea esenţial volumul comerţului de tehnologii între companiile independente a diferitelor ţări. Recompensele patento-licenţionare se concentrau, în general, între CTN al ţărilor dezvoltate. Exportatori şi importatori de frunte de tehnologii predominau SUA, Japonia Marea Britanie, Germania şi Franţa. Totuşi, în procesul mondial total al schimbării reciproce de tehnologii tot mai activ se includ CTN a ţărilor în curs de dezvoltare, mai ales, a ţărilor asiatice. Cea mai mare parte a recompenselor patento-licenţionare erau legate de CTN.

CTN se dovedesc a fi elemente-cheie în sistemul REI. Posedând un potenţial considerabil în formă de capital, tehnologii şi experienţă managerială, CTN perfecţionează producţia internaţională a filialelor sale externe şi dezvoltă parteneriatul dintre firme. Ele demonstrează o influenţă esenţială asupra dependenţei reciproce economice a economiilor naţionale şi internaţională, contribuind la creşterea economică a ţărilor de origine.

Bibliografie:

1. Anuarul UNCTAD din ultimii ani.
2. *Gorobievschi S., Gribincea A. Rolul şi influenţa CTN în procesele de integare.* A XII-a Sesiune de comunicări ştiinţifice a cadrelor didactice „Dezvoltarea economică în perspectiva integrării în Uniunea Europeană", Univ."Spiri Haret". - Constanţa, mai 2006.
3. Raportul Mondial al Investiţiilor, ONU, 2005.
4. Pandelică A. *Companii transnaţionale: strategii de marketing.* -Bucureşti: *Ed, Economică*, 2006.
5. UN/DESA and Project LINK, 2007.
6. Dunning John H., *Studies in International Investmet,* George Allen and Unwin Ltd, London, 1970
7. Michalet Ch.-Al., *Strategies of Multinationals and Competition for FDI. The Opening of Central and Eastern Europe,* Foreign Investment Advisory Service, The Woeld Bank, Washington, D.C., December, 1997.
8. *Pandelic A.* Companii transnaţionale: strategii de marketing. -Bucureşti: *Ed, Economică*, 2006, p.59.
9. Vernon R., *The Product Cycle Hypothesis in s New International Environment,* Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 41, No. 4, 1979.

Prezentat la 06.11.2007.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS AS A MEANS OF ACQUIRING FOREIGN INVESTMENTS

Iosif BELOUS, *dr. conf. univ.*
Alexandru ŞCERBANSCHI,
prof. univ. inter., dr.

It is necessary to begin by stating what should be obvious. This is that most of the countries of the former socialist block are in an investment crunch, i.e. there is a definite lack of investments, which could substantially improve the economic standing of these countries. The investments do not flow in, although there are no laws that prohibit it. Thus, the conclusion to be drawn is that western capital markets are not aware of the investment opportunities that exist. Normally, advertising stimulates a demand on the market. In this way the seller *communicates* to the buyers the qualities of the products, the available sizes, colors, etc. The same technique should be applied for solving our dilemma, although we should not forget that we are dealing with a specialized, very specific market.

Under normal circumstances, a decision to invest in a business is based on the review of the *financial statements*, as well as supplementary data, generated by the accounting system. Thus, our goal is to obtain financial statements and other disclosures. This, in effect is the marketing tool which *communicates* to the customers our product, how well we do it, and what they would gain from investing in our business, in the same way advertising does.

The goal of this paper is to propose a way for obtaining that very effective marketing tool. The suggested procedure will lead to the production of western style financial statements, which in their turn will effectively represent and market companies abroad.

It would not be faire to say that the current soviet based accounting system of countries in the former Soviet block does not produce reports. In fact it does. The system works fine for a centrally planned economy. However, it does not work at all for a market-oriented economy. It collects basically the same transaction level data

as market-oriented accounting, but it provides very different information. This is because it is designed to answer fundamentally different questions.

The table below highlights the main differences between the two systems:

International Accounting Standards	**Soviet Accounting Principles**
Individual firms have risk, so emphasis is on needs of "micro-economic" users: • management • supervision • share/debt holders • depositors • auditors • rating agencies	Individual firms have no risk, so emphasis is on needs of "macro-economic" users: • central planning authorities

The differences between the soviet accounting principles and the International Accounting Standards (IAS) do not mean that the Soviet system was somehow "bad" accounting. In fact, it was probably rather good accounting for the purpose it was intended to serve, but that purpose no longer exists. The republics of the former socialist block move in the direction of free market economies.

In this way, we have defined our goal, which is to obtain western accounting statements, which further on will be presented to the western investors, such as western banks, International Financial Organizations, Trans National Companies, or even to a small American sole ownership company that is looking into cooperation with a local joint venture company.

To put all of the above in easier terms, accounting is the language of business. It is the manner by which financial results are obtained and communicated in addition to being a primary decision making tool not only for businesses but for government entities as well. A lack of accurate, reliable or timely information allows for the mismanagement of resources and impairs or delays decision making which, in turn, undermines the effectiveness of development assistance efforts.

The question, which arises at this point, is how to get the desired product, i.e. the financial statements that comply with IAS.

For the banks and enterprises of the former socialist block there are basically two solutions, a preferred and an alternate one:

Preferred: Conversion of the country's Accounting system to the IAS;

Alternate: Mapping of the, current Statements to the western format of statements.

The alternate method is less desirable since it does not provide accurate and reliable information. The mapping method can be used as a substitute only on a temporary basis.

Background information on the IAS

• In 1973, professional accounting Organizations in 9 countries founded the International Accounting Standards Committee (IASC).

• The IASC works for the improvement and standardization of financial reporting through the development of IAS

• The IASC has representation from over 123 professional accounting organizations from more then 87 countries.

• As of January 1996, the IASC has published 32 IAS and 5 exposure drafts.[1,. p.28]

For achieving greater results and increasing credibility in financial information, a complete conversion should be accomplished.

The *preferred method*, as stated above, involves a conversion process, which would mean that the country with a transition economy would have to adopt the IAS as their primary accounting legislation.

The IAS can be used in different ways:

- As a basis for some or all national requirements
- As an international benchmark for countries developing their own requirements
- By regulatory authorities for domestic and foreign companies
- By companies themselves in publishing financial statements [1, p.18].

The decision on how to apply the standards for the country in question lays on the shoulders of the state authorities which regulate the activity of enterprises. These are the Central (National) bank for banks and other financial institutions and the Ministry of Finance for the rest of the economy.

Judging by the choices that have been made in the republics of the former USSR, as well as many other former socialist states, the best and the easiest way to proceed is to adopt the IAS as they are, with only minor adjustments to make them fit local practices. To give a clearer understanding, one can say that all the countries of the CIS have considered implementing the standards; some of them have already done so. To be more precise, countries like Belarus and Kazakhstan have already adopted the IAS as they are, with a small exception in Kazakhstan. There they developed a special standard for accounting in oil-extracting enterprises, since this is the primary source of income for the country. Countries like Moldova, Ukraine, Uzbekistan, Kurdistan, Romania, and others are just looking at them.

At the current stage, there are already 7 standards that have been drafted by a working group of the Ministry of Finance of Moldova. These standards have been reviewed by a wide range of accountants, such as the chief accountant of the National Bank of Moldova, chief accountants of the major commercial banks, vice-minister of finance responsible for methodology, as well as chief accountants from various enterprises, auditors. As you can see, by involving a wide range of specialists, we have made sure that the standards are applicable for everyone and make sense to everybody. The standards will come into effect at the same time the fiscal reform does.

The Transition Process

In order to implement the western accounting system, the whole process should be divided into the following stages:

1. Pre-implementation preparatory stage
2. Implementation stage
3. Post-implementation follow-up stage

=> **Pre-implementation preparatory stage**

During the first stage, which happens to be the most important, the accountants, operations people and programmers have to look very deeply into the new Chart of Accounts (CA), that has to be developed according to the IAS. The CA is basically a list of the accounts that are maintained in the General Ledger (GL), or the framework of it. One can not post any transactions without really knowing the accounts and their purpose.

Once the CA has been closely examined and understood and all the personnel have gone through the required training, it is time to move to the real hands-on jobs. The programmers have to start either developing the GL in case if the enterprise plans to have in-house development or processing, or they can buy a ready-to-use GL from a retail provider. It would be worth mentioning that once the decision has been made to buy the GL package, the enterprise has to make sure that the system provided by the retailer has all the functional requirements for an Integrated Financial System. Below are just some of the basic requirements: [2, p.15].

General requirements:

- Multi-branching and Multi-company processing and consolidation capability to 3 levels with layered consolidations at currency and base currency levels
- Trade dating and value dating of transactions. Suppliers should state whether time-stamping at transaction level is a feature.
- Reversals to have an on-line effect which can be identified on inquiry
- The ability to retain a copy of the system on a separate environment where accounting adjustments can be made

Accounting requirements:

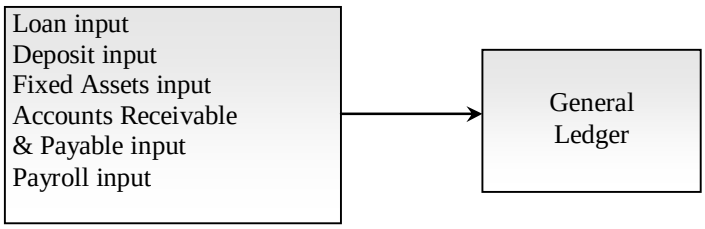
- User definable accounting periods
- Separately balanced currency general ledgers
- User defined interest accrual periods - daily, weekly, monthly, with report generation
- Amortization of prepayments of interest, commissions and expense items
- Off balance sheet accounting - commitments and contingencies etc. user defined

A flexibility concept has to be embedded in the Integrated Financial System that is either bought or built. An enterprise has to be flexible and able to adjust to all the market changes that occur. To be more explicit, we may refer to the examples below. These are good examples of choices that a typical retail (commercial) bank would have.

1) In the first case of the IFS architecture, each transaction is input **Directly** into the General Ledger:

a) Loan input
b) Deposit input
c) Fixed Assets input
d) Accounts Receivable & Payable input
e) Payroll input

2) Different reports are generated.

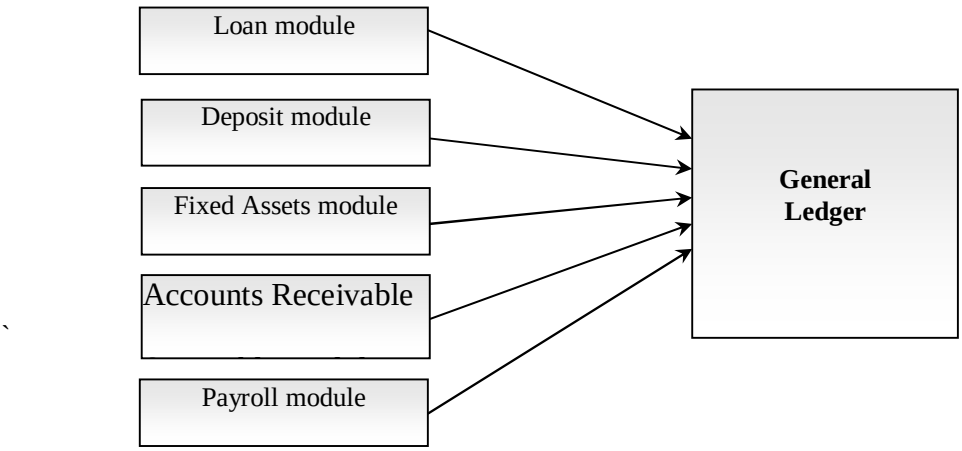


A second and a more flexible approach would be:

1) All inputs are put in separate modules, such as the following:

a) Loan module
b) Deposit module
c) Fixed Assets module
d) Accounts Receivable & Payable module
e) Payroll module

2) *Summarized Data from each module* is posted to the General Ledger.
3) Different reports are generated:



The advantage of the second approach is that it provides more flexibility and reduces the risks associated with processing large numbers of transactions [3, p8]

It is highly recommended that the second approach is taken. Let us imagine a simple common case when an enterprise decides to change its accounting software used for financial leases. They decide to include such new concepts as Present Value, Future Value and others. In the case when this enterprise has an MIS structured according to the first approach, the whole system will not be functioning for at least one day. This is because, no matter what kind of activity is performed, all the accounting entries are input into one system. This way, if a part of the system is inoperative, it will lead to a failure of the whole MIS which is not acceptable.

On the other hand, suppose an enterprise has in place a Management Information System that is built under the modular approach. If there is a need to perform an upgrade, for example of the fixed assets module, then that will not lead to disaster. This is because the primary entries are not input directly into the GL, but are input in the relative module. Within that module all the entries are processed, and aggregate transactions are input into the GL.

The second (modular) approach has a further obvious advantage over the first. Suppose a bank wants to have very detailed information on one of its products, loans for example. They would want to know the following:

- Name
- Type of organization / individual
- Address
- Resident/non-resident
- Type of activity

- Purpose of the loan
- Type of currency that loan was granted in
- Collateral type and value
- Date loan was granted
- Loan amount
- Interest rate
- Maturity date
- Interest payment period
- Current status of the loan (performing/past-due/non-accrual) etc.

These are just some of the detail that would be required. The working process proves that a much wider range of information is required for effective operation, which leads to good financial results.

If all this information were to be input into one system for every accounting area, the system would become too large for operating. It would work very slowly and ineffectively, not speaking about all the hardware requirements that it would have. These are just unnecessary expenses for inefficient systems.

=> **Implementation stage**

The second stage of the transition to the IAS has an immense importance for the overall success of the move. The implementation should be very well planned and executed at the appropriate. Then it is time to test everything that has been discussed so far.

During this stage of the implementation process all the balances from the old General Ledger accounts are revised, split and moved to the relative accounts of the new General Ledger. It is highly recommended for proof statements to be made on a periodical basis for assuring that all the balances have been moved without incurring errors. At day-end, an overall trial balance should be prepared.

It is essential to ensure that the areas most different from the current practices are checked repeatedly, so that they become something normal and mistakes are eliminated.

The most crucial change that will happen is the transfer from the cash basis to the accrual basis. The fact that activities are recognized in the accounting when the cash is moved does not comply to the IAS. The very first principle that the IAS are based on is the accrual principle, which means that Income is recognized in the period when it was earned, and the expenses are recognized during the operating period when they were incurred.

Here is an example that is typical for a bank. The bank has an $1,000 investment in its portfolio, with a maturity of one year and an interest rate of 12%. The interest is paid on maturity date (December, 31).

Under the current practices (cash basis), income is booked straight forwardly, at the time it is received. The accounting entries look like this:

June 30
Db: Cash 60
Cr: Interest Income on Investments 60

You can see that the bank has shown in its income statement for the month of June a interest income of 60. If you look into it a bit deeper, you can see that this income was really earned not only in June, but during the whole half year.

To show it correctly under the IAS, the bank has to show its interest income in the period earned, whether it was received or not. Thus, the correct entries would be:

January 31
Db: Accrued Interest Receivable 10
Cr: Interest Income on Investments 10

This accrual procedure is repeated at the end of every month, this way the bank shows the interest income in the month it really earned the interest (in the Income Statement), and a right to an asset (in the Balance Sheet). At the end of the first half of the year the bank will have a 60 balance in the receivable account. Then the customer comes and pays the interest, the bank puts through the following entries:

Db: Cash 60
Cr: Accrued Interest Receivable 60

=> Post-Implementation Stage

After all the hard work has been done, it is necessary to ensure that everything that has been put in place works correctly.

It is very important to check all the areas that are new to the bank. These areas are the ones where there is a high possibility of mistakes. This way, the depreciation for a fixed asset will most probably be done correctly, since the difference is not big, if none at all. But in areas like Accruals, Securities, Financial Leases, Loans, Placements Overnight/Term, Borrowings, etc. there is a high error possibility.

It is very highly recommended that during this period the enterprise invites an international auditor to perform an audit over the accounting policies and procedures.

Conclusion. The successful implementation of the International Accounting Standards has to bring to companies some very fruitful results. It is one of the most efficient long-term investments that a company can make today. This event will be a profitable change for the company, for industries, for the whole country. Everyone directly or indirectly will benefit from it. It will contribute to the integration of the country into the worldwide financial markets and will free the flow of capital across the newly drawn borders.

Bibliography:

1. Bank Accounting Course. Prepared by BARENTS Group and delivered to Moldavian Commercial Bankers. February, 1997
2. Integrated Financial System. Recommendation of Barents to Moldavian Commercial Bankers. January, 1997
3. Moldova: Country Financial Accountability Assessment. Yellow Cover Draft for Discussion World Bank mission June 6, 1995
4. Regular meetings with representatives of Ministry of Finance of Moldova and National Bank of Moldova.

Prezentat la 24.12.2007.

ВСЕМИРНЫЙ ДЕНЬ ТУРИЗМА КАК ИМИДЖЕВАЯ ФОРМА ПРОДВИЖЕНИЯ МОЛДАВСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА НА МИРОВОЙ РЫНОК ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

***Юрий КРОТЕНКО**, д-р, конф. (ULIM)*

The place of the World day of tourism in modern tourism is described. The condition in the given sphere in Moldova is analyzed. Are offered measures on transformation of the given action into the form of promotion on the international market of the Moldavian tourist product.

Ключевые слова: Всемирный день туризма, туристический продукт, мировой рынок, имидж Молдовы

Введение. В последние годы во всем мире растет интерес к туристической деятельности. Определяющую роль в глобальном продвижении туризма играет Всемирная туристская организация (ЮНВТО), объединяющая сегодня 150 стран, 7 территорий в качестве ассоциированных членов, 2 наблюдателя (Святейший Престол и Палестина) и около 300 присоединившихся членов. Присоединившиеся члены представляют предприятия частного сектора, учебные заведения, туристские ассоциации и местные туристские администрации[17]. ЮНВТО, являясь специализированным учреждением Организации Объединенных Наций, осуществляет многостороннюю деятельность в различных сферах туризма и путешествий. Значительное место в деятельности ЮНВТО занимает организация и проведение ежегодного всемирного дня туризма.

Учреждение и проведение "всемирных и национальных дней" в конкретных сферах деятельности является широко распространенной практикой. "Всемирные дни" проводятся в целях информирования правительственных кругов, предпринимательских структур и широкой общественности о наиболее важных аспектах профессиональной деятельности. Каждый год организации, принадлежащие к системе Организации Объединенных Наций, отмечают, например, всемирные дни, посвященные ООН, миру во всем мире, правам человека, здравоохранению, грамотности, охране окружающей среды, правам женщин и детей, сотрудничеству в целях развития, метеорологии, телекоммуникациям и т.д.

Всемирный день туризма был учрежден Генеральной ассамблей Всемирной туристской организации (ныне ЮНВТО) в сентябре 1979 г. на третьей сессии в Торремолиносе (Испания). Генеральная ассамблей постановила учредить Всемирный день туризма начиная с 1980 года. Этот день отмечается ежегодно 27 сентября путем проведения мероприятий соответствующих конкретной теме очередного ежегодного Всемирного дня туризма[18]. Основной целью проведения Всемирного дня туризма является повышение информированности международного сообщества о значении туризма, а также его социальных, культурных и экономических преимуществах.

---

[17] См.: http://www.world- urism.org/ruso/about_wto/general_info_wto_updated2006.htm#codeofethics

[18] World Tourism Organization, http://www.world-tourism.org /ruso /world_tourism_day / historical _perspective _archivos / historical .htm

Тему Всемирного дня туризма определяет Генеральная ассамблея ЮНВТО по рекомендации Исполнительного совета. За прошедшие годы мероприятия всемирного дня проводились по следующим тематикам:

Год	Тематика Всемирного дня туризма
1980	Вклад туризма в сохранение культурного наследия, в обеспечение мира и взаимопонимания
1981	Туризм и народное благосостояние
1982	Девиз путешествий: достойные гости - гостеприимные хозяева
1983	Путешествия и отдых - право и ответственность каждого
1984	Туризм - фактор содействия международному взаимопониманию, миру и сотрудничеству
1985	Молодежный туризм за сохранение культурного и исторического наследия, за мир и дружбу между народами
1986	Туризм - важный фактор мира на Земле
1987	Туризм служит развитию
1988	Туризм - образование для всех
1989	Свободное передвижение туристов сближает народы
1990	Туризм: непризнанная отрасль, сфера услуг с мощным потенциалом ("Гаагская декларация по туризму")
1991	Связь, информация и образование - мощные факторы развития туризма
1992	Туризм - фактор растущей социально-экономической солидарности и сближения народов
1993	Развитие туризма и охрана окружающей среды - на пути к прочной гармонии
1994	Качество кадров, качество туризма
1995	ЮНВТО - 20 лет на службе мирового туризма
1996	Туризм - фактор мира и терпимости
1997	Туризм - ведущий вид деятельности XXI века для обеспечения занятости и охраны окружающей среды
1998	Партнерство государственного и частного секторов - ключ к развитию и продвижению туризма
1999	Туризм - сохранение мирового наследия для нового тысячелетия
2000	Технология и природа – два актуальных аспекта развития туризма на заре двадцать первого века
2001	Туризм – инструмент мира и диалога между цивилизациями
2002	Экотуризм – ключ к устойчивому развитию
2003	Туризм – мощный фактор борьбы с бедностью, создания рабочих мест и обеспечения социальной гармонии
2004	Спорт и туризм: две мощные силы на службе взаимопонимания, культуры и общественного развития
2005	Путешествия и транспорт: от воображения Жюля Верна к реальности 21-ого века
2006	Туризм обогащает
2007	Туризм – новые возможности для женщин

Источник: World Tourism Organization, http://www.world-tourism.org /ruso /world _tourism _day / themes _archivos / themes.htm

Первоначально празднование Всемирного дня туризма проводилось без конкретной территориальной привязки. Лишь, на двенадцатой сессии Генеральной ассамблеи ЮНВТО (Стамбул, Турция, октябрь 1997 г.) по рекомендации Исполнительного совета была принята резолюция №376 (XII) о ежегодном назначении страны для содействия в организации и проведении Всемирного дня туризма. В последствии четырнадцатая сессия Генеральной ассамблеи ЮНВТО (Сеул, Республика Корея / Осака, Япония – сентябрь 2001

года), приняла решение о назначении после 2003 г. страны, организующей у себя празднование Всемирного дня туризма, на основе географической ротации. При этом назначать принимающую страну должна соответствующая региональная комиссия. На пятнадцатой сессии ЮНВТО Генеральная ассамблея приняла решение применять, начиная с 2006 г., для празднования Всемирного дня туризма географический порядок ротации (см. табл. 1). Страны, содействующие организации проведения Всемирного дня туризма на 2008 и 2009 годы утверждены на семнадцатой сессии Генеральной Ассамблеи ЮНВТО 22-29 ноября 2007 года в Картахена де Индиас (Колумбия). На 2008 год это Перу с темой «Меры реагирования турсектора на изменение климата», а на 2009 год – Гана с лозунгом «Разнообразие и самобытность туризма в условиях глобализации».

Таблица 1

Страны и регионы, утвержденные для содействия организации проведения Всемирного дня туризма

Год	Страна	Регион
1999	Чили	
2000	Германия	
2001	Исламская Республика Иран	
2002	Коста-Рика	
2003	Алжир	
2004	Малайзия	
2005	Катар	
2006	Португалия	Европа
2007	Шри-Ланка	Южная Азия
2008	Перу	Американский регион
2009	Гана	Африка

Составлено нами на основе World Tourism Organization, http://www.world-tourism.org / ruso / world_ tourism_ day / host _countries _archivos / host.htm

Ежегодно Генеральный секретарь ЮНВТО готовит свое обращение по случаю Всемирного дня туризма. Как отмечалось, в 2007 г. Всемирный день туризма проводится под лозунгом (тема) «Туризм – новые возможности для женщин». В этой связи и по случаю Всемирного дня туризма Генеральный секретарь Всемирной туристской организации Франческо Франджиалли обратился с очередным ежегодным посланием[19]. В послании отмечается актуальность лозунга Всемирного дня туризма – 2007 «Туризм – новые возможности для женщин» для современного мирового сообщества.

С одной стороны сегодня в турсекторе разных стран мира женщины работают на всех направлениях: от народных промыслов и гидов до исполнительных директоров и председателей правления больших и маленьких компаний. В последние годы количество работающих в туризме женщин возросло, они сравнялись с мужчинами, что особенно заметно в беднейших странах и в сферах, тесно связанных с сохранением культурного наследия, как, например, народные промыслы и развитие общин. Даже в странах Африки

[19] Франжиалли Ф. Всемирный день туризма - 27 сентября 2007 года. Послание ЮНВТО - http: //www. unwto.org/ wtd/2007/ ru/pdf/sg_messag.pdf

женщины занимают такие должности, как генеральный директор гостиницы, председатель совета по туризму, директор авиакомпании, руководитель природоохранного ведомства, глава правового управления и даже министр туризма.

С другой стороны в мире сегодня из 1,3 миллиарда людей, живущих в бедности, 70% составляют женщины. Женщины делают 66% всей работы в мире и получают за это менее 5% дохода[20].

В этой связи важен огромный потенциал туризма по созданию рабочих мест для женщин и молодежи, особенно на местном уровне в бедных странах. Туризм становится мощнейшим инструментом в борьбе с бедностью. В последние годы благодаря туризму все больше государств покидают список наименее развитых стран мира. Народы открывают для себя лучшую жизнь, в которой они могут гордиться своей природной и культурной средой, где малые предприятия процветают, преодолевая традиционную бедность общества.

Современный туризм (со всей совокупностью находящихся с ним во взаимодействии отраслей) является инструментом достижения Целей развития тысячелетия ООН. Он является одним из движущих мотивов мировой экономики, занимая первое место в мировой торговле и в обеспечении доходов от экспорта. В отрасли созданы сотни миллионов рабочих мест, большинство из которых приходятся на малые, средние или семейные предприятия. Туризм играет ключевую роль в платежном балансе многих стран. Особенно велико его влияние на экономику небольших развивающихся государств, для которых он часто является единственным средством конкурентной борьбы в динамичной мировой экономике. Туристские компании и новые рабочие места нередко создаются в наименее развитых регионах, открывая экономические возможности перед жителями самых разных частей страны, создавая стимулы для жизни в сельской местности.

Наращивание экономического потенциала туризма не сводится лишь к процессу обогащения. Доходы от туристской деятельности направляются правительствами на охрану и сохранение природы, развитие культуры (реставрацию памятников, открытие музеев, создание заповедников и т.д.). По мере развития туризма растет и потребность в инфраструктуре: строятся аэропорты, дороги, порты, канализационные и очистные сооружения, что ведет к улучшению качества жизни местного населения.

Туризм помогает сохранять культуру. Он делает востребованным возвращение искусства изготовления традиционной продукции народных промыслов (гончарных изделий, местных ремесленных производств, ткачество ковров с характерными национальными орнаментами и пр.), исполнение для туристов танцев, унаследованных от предков. Рыбак, безуспешно пытавшийся найти работу в столице, возвращается в дом предков и снова ловит рыбу по-старинному способу, но вместе с туристами, а улов идет теперь на кухню нового туристского комплекса. Путешественники-одиночки и в тургруппе вступают в контакт с местной культурой, наблюдая за сельским праздником, обедая в ресторане, торгуясь в сувенирной лавке. Всего же в глобальной туристической системе по данным ВТО в 2006 году было оказано услуг на 737

[20] Там.же.

млрд. долларов, т.е. 27,2% мирового экспорта коммерческих услуг и 5,1% глобального экспорта товаров и услуг[21]. Определяющее место среди работников туристской сферы принадлежит женщинам.

Общество с высокой степенью равенства женщин имеет больше шансов достичь к 2015 году Целей развития тысячелетия. При этом повышение роли женщин не только обеспечивает устойчивость общества, но и укрепляет экономику и социальные структуры. В настоящее время, по мнению Ф. Франжиалли, необходимо решить следующие задачи: *равенство доходов женщин и мужчин; повышение качества занятости; создание приемлемых условий труда; преодоление стереотипов, не допускающих женщин к высшим должностям.*

Данный подход соответствует духу третьей Цели развития тысячелетия ООН (поощрение равенства женщин и мужчин и расширение прав и возможностей женщин) и идее гендерного равенства (равенства женщин и мужчин).

В соответствии с установившейся традицией, многие страны мира организуют празднования по случаю Всемирного дня туризма (ВДТ). Мероприятия включают спортивные соревнования, выставки, бесплатное посещение музеев и спортивных мероприятий, конференции и т.д. По случаю ВДТ-2004, например, в Пуэрто-Мадрине в Патагонии на берегу заповедника Эль-Дорадильо для детей и пожилых был организован день наблюдения за китами, а в Мар-дель-Плата была проведена серия семинаров по вопросам туризма, спорта, развития и экономики. В Нигере, Венесуэле и на Кюрасао были организованы недели туризма, в ходе которых были проведены несколько круглых столов и конференций, гастрономических фестивалей и конкурсов. В Мексике все 32 федеральных единицы участвовали в национальном праздновании ВДТ. В рамках усилий по продвижению туризма филиппинцы смогли бесплатно посетить музеи, парки и туристские достопримечательности, а в гостиницах, ресторанах, водолечебницах и на курортах предоставлялись скидки. Сирия отметила ВДТ традиционным фестивалем "шелкового пути", включавшем симпозиумы и несколько выступлений фольклорных групп и кулинарный фестиваль.

В Европе Люксембург, не являющийся членом ЮНВТО, в рамках традиционного празднования ВДТ увязал спорт и туризм с культурными мероприятиями наряду с художественными и культурными сокровищами страны, включающими музыку и театр. В Хорватии на туристском курорте в Белоласике был проведен футбольный матч между работниками министерства моря, туризма, транспорта и развития и министерства по науке, образованию и спорту; словенцы организовали на альпийской реке Сока соревнование по водному спорту и пляжному волейболу между работниками сферы туризма и представителями СМИ.[22].

В 2005 году в Москве в седьмой раз проводился праздник профессионалов туристского бизнеса. Центр московского праздничного торжества – Государственный Центральный концертный зал “Россия”. Организован Туристский вернисаж, где свои экспозиции представили Национальные

---

[21] World Trade Organization, World Trade Developments in 2006 and Prospects for 2007 (WTO, 2007). http://www.wto.org/english/news_e/pres07_e/pr472_e.htm

[22] World Tourism Organization, http://www.world-tourism.org / wtd/eng/menu.html

представительства по туризму 30 зарубежных стран, которые предложили свои рекламно-информационные материалы. На вечере в ГЦКЗ “Россия” в торжественной обстановке объявлены лауреаты ежегодной премии Комитета по туризму города Москвы за достижения в сфере туризма - “Путеводная звезда” с вручением денежных премий правительства Москвы, присвоением почетного звания и награждением знаком “Лауреат премии города Москвы” в области физической культуры, спорта и туризма[23].

В текущем 2007 году, основные мероприятия празднования проводятся в Шри-Ланке. Эта страна - активный член ЮНВТО с 30-летним стажем, обладает богатым культурным наследием, в создании которого женщины сыграли выдающуюся роль. В преддверии праздника - 2007 ЮНВТО объявила кампанию и фотоконкурс для привлечения внимания общественности к тем большим возможностям, которые сектор туризма открывает перед женщинами.

В Молдове празднование Всемирного дня туризма не имеет пока такого значения как во многих странах мира. Это все еще узко профессиональный праздник и только малой части работников туристской индустрии (как правило, туристских агентств). Обычно тружеников отрасли поздравляла Т. Лапикус (Зам. Министра культуры и туризма, Генеральный директор Департамента по развитию туризма, генеральный директор Национального агентства по туризму). Проводился ряд разрозненных местных мероприятий.

Например, в 2006 году в ходе празднования Всемирного дня туризма Федерация Спортивного Туризма Республики Молдова, при поддержке Министерства Культуры и Туризма, Министерства Просвещения Молодежи и Спорта, Министерства Транспорта и Дорог, Примэрии города Кишинева, Национальной Ассоциации Туристических Агентств Молдовы, Кафедры Туризма Государственного Аграрного Университета и ряда других организаций провели ряд культурно-массовых мероприятий. Программа мероприятий, посвященных празднованию Всемирного дня туризма, включила следующее:

I часть. Место проведения: Аграрный Университет, учебный блок "Экономический факультет" аудитория E7. Начало: 13.30.

- Выставка книг по специальности "Туризм".
- Этнографическая выставка из фондов Национального Музея Природы и Этнографии.
- Выставка народных умельцев.
- Торжественные мероприятия, посвященные Международному дню туризма.
- Презентация фильма "Туристическая Молдова"
- Концерт с участием вокальной группы "Atomix".

II часть. Место проведения: Дворец железнодорожников

- 16.00-16.20. Проведение шествия от площади Национального Собрания до Дворца Железнодорожников (авто-мото-колона).
- 17.00 Открытие торжественного вечера.

[23] Москва празднует Всемирный день туризма, www.Alians-Media.com, 19.09.2005.

- 17.30-21.30 Концерт, развлекательно - информационная программа[24].

Большая работа по празднованию Всемирного дня туризма проводилась в течение 2002-2005 гг. в Университете «Универс-Молдова». Празднование проводилось совместно с выпускниками ВУЗа по специальности «туризм», представителями туристских организаций. Ежегодно проводились тематические конференции, издавались материалы конференций.

Тематика мероприятий 2007 года для Молдовы связана с осознанием значимости участия женщин в национальном хозяйстве и может быть отнесена к одной из наиболее актуальных. Мировое сообщество достаточно высоко оценивает состояние гендерного равенства в общественно-экономической и политической жизни страны (21 место из 128-ми в рейтинге Всемирного экономического форума)[25]. Однако место и роль женщин в экономике, их профессиональный статус, уровень оплаты труда в стране ниже, чем у мужчин. Несмотря на сравнительно высокую оценку Всемирного экономического форума в Молдове не обеспечено пока гендерное равенство. Из общего числа работников находящихся на руководящих постах, женщин всего 27,3%. В 2006 году средняя женская зарплата составляла 68,1 % от средней мужской зарплаты по стране, в то время как в 2005 году она составляла 72,6%[26]. В этих условиях необходимость решения проблемы участия женщин в общественной жизни и оценки ее адакватности находят отражение в ряде наиболее значимых международных и национальных программ и стратегий.

В частности Республика Молдова в числе с 189 стран-членов ООН подписала Декларацию тысячелетия. Правительство обязалось реализовать в течение 2000-2015 гг. восемь Целей развития тысячелетия. Цели призваны обеспечить достойный уровень человеческого развития в Республике Молдова к 2015 году[27]. Среди адаптированных к конкретным приоритетам и реалиям Молдовы восьми целей развития тысячелетия под номером три значится «продвижение равенства полов и правомочности женщин»[28]. В Плане действий ЕС-Молдова в разделе «Политический диалог и реформы» (раздел 2.1) отмечается важность проблемы обеспечения равенства полов и, в частности, необходимость «продолжения усилий по обеспечению равных прав мужчин и женщин в общественной и экономической жизни, основанных на недискриминации» (статья 11)[29].

Вместе с тем практически невозможно выделить мероприятия национального уровня вписывающиеся в рамки празднования очередного

---

[24] Культурно - массовая программа, посвященная Международному Дню Туризма 2006 // http: // turism. md / rus / oficialnews / 1274/

[25] World Economic Forum. The Global Gender Gap Report 2007. http:// www.weforum. org/pdf/ gendergap/ report2007.pdf

[26] В Молдове женщины продолжают подвергаться дискриминации. http: // www.allmoldova. com/ index. php? action= mainblock&rid= 1157310537&id= 1183100807&lng=/

[27] См.: Правительство поддерживает продвижение Целей развития тысячелетия // Информационный вестник, 2006, №3, с. 22.

[28] См.: Кампания по продвижению Целей развития тысячелетия (ЦРТ) в Молдове стартовала сегодня под эгидой правительства // http: //gov.md /index.php?a =snews&n =368&lng =ru, 03.10.2006.

[29] План действий Евросоюз – Молдова. – Кишинев, 2005, 32 с.

всемирного дня туризма. Это в основном местные, локальные мероприятия энтузиастов, не соответствующие законодательно закрепленной приоритетности туризма для национальной экономики.

В частности, третий год подряд празднуют Всемирный день туризма в УЛИМе. Это ряд мероприятий, включающих международную конференцию профессорско-преподавательского состава, студенческие чтения, работу кружков и пр. В 2006 и 2007 годах были опубликованы материалы международных конференций, посвященных Всемирному дню туризма – 2005 и 2006, проводившиеся под единой тематикой «Развитие туризма в начале XXI века - Dezvoltarea turismului la începutul sec.XXI». В 2007 году 27 сентября традиционно прошли все отмеченные мероприятия. Организованны они были совместно двумя учебным заведениями: Международным независимым университетом Молдовы (ULIM) и Институтом международных отношений Молдовы (IRIM). В работе ежегодной международной конференции посвященной всемирному дню туризма приняли участие также представители государственного университета, академии экономических знаний и аграрного университета Молдовы.

В работе студенческой научной конференции приняли участие представители УЛИМ и ИРИМ. Опытом стажировки за рубежом поделилась Желева Елена (УЛИМ). Студенты УЛИМ Арама Стела и Бырсану Лауренция представили доклады по перспективам и направлениям развития экотуризма в Европе и возможности использования накопленного международного опыта в Молдове. Представители ИРИМ сосредоточились на исследовании путей и методов развития туризма в Молдове. Интересный доклад по состоянию гостиничной индустрии Молдовы представила студентка ИРИМ Червен Анна.

Другая представительница ИРИМ Кожухарь Екатерина представила доклад «Геодезическая дуга Струве - новый туристский ресурс Молдовы». Доклад базируется на факте включения Молдовы в июле 2005 г. в список всемирного наследия ЮНЕСКО как одна из стран, через которую пролегает “Геодезическая дуга Струве. По состоянию на 27 июня 2007 года Комитетом Всемирного наследия ЮНЕСКО в Список всемирного наследия ЮНЕСКО включены 851 объект, из которых 660 – объекты культурного наследия, 166 - природные и 25 – природно-культурные. "Дуга Струве" измерялась 40 лет (1816-1855 гг.). Объект включает опорные точки старинной триангуляционной сети, общей протяженностью примерно 2800 км, следующей примерно вдоль 25-го градуса восточной долготы, от побережья Баренцева моря у норвежского города Хаммерфетр до дельты Дуная и украинского города Килия. По всей ее длине (на территориях Молдовы, Украины, Беларуси, Литвы, Латвии, Эстонии, России, Финляндии, Швеции, Норвегии) размещались 265 геодезических станций и закладок. Станции обозначены в исследовании 1855 г. основателем и первым директором Пулковской обсерватории астрономом Фридрихом Георгом Вильгельмом Струве. Работы на местности и проведенное затем исследование способствовали точному установлению размера и формы Земли, развитию геологии и картографической топографии. Достоверность всех измерительных работ, произведенных в 19-м веке, подтвердили современные измерительные приборы 21-го века. В Молдове, достоверно сохранились два пункта "Геодезической дуги Струве" в качестве

всемирного наследия. Один из них находится на севере страны в селе Рудь. Он был заложен в 1847 г. в ходе первой триангуляции[30] Бессарабии российскими военными. Сегодня пункт обустраивается. Второй – в районе села Джамана Ново-Аненского района. Его еще предстоит обустроить.

Однако описанные и некоторые другие аналогичные мероприятия празднования всемирного дня туризма в Молдове не стали пока элементами национальной системы формирования имиджа страны. Это, безусловно, сдерживает продвижение молдавского национального туристического продукта на мировой рынок туристских услуг

Выводы и рекомендации

1. Современная Молдова занимает в глобальной сфере международного туризма далеко не самые высокие места. В 2006 году на одного туриста в страну пришлось 300 жителей, против одного туриста на 8 жителей планеты. Страна не является центром международного туризма и не обладает значительной притягательностью на мировом туристском рынке. Необходимо коренным образом изменить ситуацию, улучшить имидж страны как международного туристского предложения. Одним из направлений в реализации данной цели может стать активизация празднования Всемирного дня туризма в стране.

2. Празднование Всемирного дня туризма приобретает в мире все большее значение в деле пропаганды туризма как важного элемента здорового образа жизни, повышения культурно-образовательного уровня населения, развития предпринимательской среды, устойчивого развития региональных экономик и преодоления бедности.

3. Практика празднования Всемирного дня туризма в Молдове в последние годы свидетельствует, что оно не стало еще приоритетным национальным мероприятием. Празднование носит несистемный, фрагментарный и недостаточно всеобъемлющий характер. Необходимо обеспечить комплексный подход к реализации в стране данного мероприятия, как и других аналогичных мероприятий.

4. Для реформирования сложившегося положения представляется необходимым пересмотреть подходы органов государственной власти Молдовы к месту и роли Всемирного дня туризма в системе мер по продвижению туризма в стране, получения в полной мере преимуществ от туризма для страны и ее граждан. С точки зрения декларируемой приоритетности туризма для экономики Молдовы[31] Всемирный день туризма должен стать одним из наиболее значимых имиджевых праздников, как на национальном, так и на местном (региональном уровне).

5. Подготовка и проведение национальных церемоний, посвященных Всемирному дню туризма – 2007, представляется нам менее значимой, чем в

---

[30] Метод создания сети опорных геодезических пунктов и сама сеть, созданная этим методом.

[31] О туризме. Закон Республики Молдова №798-XIV от 11.02.2000 // Мониторул Официал ал Р.Молдова, 2000, №54-56, 12 мая.

Об организации и осуществлении туристической деятельности в Республике Молдова. Закон Республики Молдова № 352-XVI от 24.11.2006 г. // Monitorul Oficial, 2007, № 14-17, 2 февр.

предыдущие годы. Такое положение особо недопустимо в Молдове в свете лозунга Всемирного дня туризма – 2007 «Туризм – новые возможности для женщин». Как известно, несмотря на сравнительно высокий рейтинг страны в сфере гендерного равенства здесь остаются еще значительные проблемы. Необходимость коренного изменения места и роли женщин в национальной экономике отмечены в Целях развития тысячелетия, которые призваны обеспечить достойный уровень человеческого развития в Республике Молдова к 2015 году (позиция 3), Плане действий ЕС-Молдова (статья 11).

6. Основные направления организационной стороны празднования Всемирного дня туризма на первом этапе целесообразно формировать по уже сложившейся практике, охватывая все сферы и отрасли национальной экономики, обслуживающие туристов. Однако состав участников должен быть выведен на национальный уровень. Следует изменить уровень представительства праздника. Это всемирный день большой группы отраслей (сфера размещения, питание, транспорт, туристско-экскурсионная деятельность, сфера развлечений, спорт, культура и др.). Поэтому патронат проведения данного праздника должны принять на себя правительство и первые руководители исполнительной и законодательной власти страны.

7. Представляется необходимым изменить форму проведения праздничных мероприятий. Празднование Всемирного дня туризма в Молдове должно приобрести приоритетный национальный характер, имея четкую иерархическую структуру в рамках регионов (Центр, Север, Юг), районов и муниципий. К проведению праздника следует широко привлекать негосударственные организации и международные органы. Практика подготовки к празднованию в 2007 году, когда темой Всемирного дня является лозунг «Туризм – новые возможности для женщин», свидетельствует о значительных резервах и возможностях в данной сфере.

8. В целом, по нашему мнению празднование Всемирного дня туризма в Молдове может и должно стать организационной формой повышения имиджа страны, одним из элементов достижения Республикой Молдова Целей развития тысячелетия ООН и важным постоянным механизмом достижения экономического роста и снижения уровня бедности в стране.

Prezentat la 20.12.2007.

МОЛДАВИЯ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

БЕЛОУС И.Д., *д-р, конференциар*

Конец XX и начало XXI века отмечены появлением в структуре международной торговли двух новых товарных групп: услуг и рабочей силы. Если «услуги» нашли свое отражение во всех статистических отчетах (ООН, МТО, ЮНКТАА), то экспорт-импорт специфического товара – трудовыми ресурсами не нашел пока отражения ни в стоимостной, ни в натуральной форме.

Тем не менее, современное «великое переселение народов», то есть трудовая миграция оказывает значительное влияние на экономическое развитие как развитых, так и развивающихся стран. Мигрант как носитель рабочей силы становится

важнейшей составляющей процесса интернационализации производства, так как без нее ни один из факторов производства не может исполнять свои функции.

Подавляющее большинство из них в трудоспособном возрасте и, что чрезвычайно важно, наряду с физической способностью к труду, они являются носителями определенного количества знаний и профессионального опыта, полученных и приобретенных в своих странах. Это является экономическим и интеллектуальным богатством этих стран, т.к. эти страны затратили значительные средства на обучение будущих иммигрантов (среднее, средне-специальное и высшее образование).

В этой связи интересно заявление бывшего президента США Дж. Буша (старшего), сделанного им 27 ноября 1990 г., при подписании нового закона об иммиграции: «Иммиграция – это не только связь с прошлым Америки, это также и мост в будущее Америки. Данный закон предусматривает жизненно важное увеличение прав на въезд на основе квалификации – пополнение рядов наших ученых, инженеров и просветителей новыми талантами и новыми идеями» [1, стр. 46]. И действительно, как отмечалось в исследовании организации экономического сотрудничества и развития так называемый «длинный бум» американской экономики в 90-е годы был стимулирован в первую очередь большим потоком энергичных и талантливых иностранных рабочих, особенно в области высоких технологий.

Это в значительной степени касается и стран ЕС, «устойчивый рост», который в те же 90-е годы также обеспечивался в значительной мере за счет использования «производственного богатства» других стран. Тратя огромные ресурсы на создание этого «производственного богатства» менее развитые страны способствуют развитию других стран. Тем самым увеличивается разрыв в уровне экономического развития между небольшой группой богатых и все богатеющих стран и остальным миром. Так, США за счет импорта ученых и высококвалифицированных специалистов дополнительно получают 80..100 млрд. долл. в год. Немного меньший, но все-таки значительный экономический эффект получают от иммигрантов европейские страны.

Вполне естественно, что им миграция, т.е. перемещение людей из одной страны в другую, является объективной закономерностью, в основе которой лежат как экономические, так и политические, а порой и бытовые причины. Мы вполне осознанно на первое место поставили экономические причины, потому что подавляющее большинство иммигрантов (легальных и нелегальных) руководствуются именно экономическими целями.

В первую очередь это различный уровень экономического развития отдельных стран результатом чего являются серьезные различия в уровне жизни. Ведь наем одного рабочего в Германии в десять раз выше, чем в Чехии и в 18, чем в Польше. И это для стран, чей уровень жизни значительно выше, чем в странах СНГ. Другие причины – это массовая безработица во вновь образованных государствах на постсоветском пространстве. Разрыв технологических связей между предприятиями единого экономического и технологического пространства, созданного в течение десятилетий в рамках единого государства (Советский Союз), привел к закрытию десятков и сотен предприятий и выбрасыванию на улицу десятков и сотен тысяч людей.

Миграция населения – это не только проявление диспропорции между экономическим и демографическим развитием данной страны, но и является отражением внутренних противоречий общества.

Но было бы не совсем корректным акцентировать внимание только на этих вышеназванных причинах иммиграции.

Процесс интернационализации международной хозяйственной жизни, основой которого является деятельность транснациональных корпораций, требует соединения рабочей силы с капиталом по двум направлениям: движение рабочей силы к капиталу, либо перемещение капитала в трудоизбыточные регионы. Использование современных технологий, основанных на принципах международного разделения труда – также стимулирует этот процесс.

Преобладание каждого из этих направлений зависит от стабильности в данной стране и создание благоприятных условий для инвестирования капитала. Если для бывших советских республик в основном применим первый вариант (иммиграция и использование их трудовых ресурсов за их пределами), то для Китая, стран Юго-Восточной Азии, Чехии – второй вариант.

Отражением этого является объем иностранных инвестиций в экономику этих двух групп стран. Сотни миллиардов долларов в экономику Китая и других стран первой группы и мизерные инвестиции в экономику второй группы.

Стимулируя эмиграцию (прямо или косвенно) принимающая страна, получает конкретный как положительный, так и отрицательный эффект:

1. Экономия на затратах на образование и профессиональную подготовку трудовых ресурсов.

2. В связи с низкой ценой этой рабочей силы уменьшаются издержки производства и тем самым повышается конкурентоспособность местных товаров.

3. Расширение местного рынка товаров и услуг за счет дополнительного спроса на них со стороны эмигрантов, что стимулирует рост производства.

Что касается отрицательных моментов, то здесь в первую очередь необходимо отметить возникающие в последнее время в ряде стран импортеров элементов социальной напряженности в обществе, межнациональная неприязнь и т.д. Это ведет к росту крайне националистических настроений в обществе в лице профашистских организаций (партий П. Липена во Франции, неонацисты в Германии и т.д.).

К этому необходимо добавить, что неконтролируемый поток эмигрантов (в первую очередь нелегальных) способен дестабилизировать обстановку в стране, существенно ухудшить криминогенную обстановку и, в конечном итоге, трансформировать социокультурное ядро данной страны. В этой связи интересен пример ряда южных штатов США, где неконтролируемая эмиграция из Мексики привела к серьезному размыванию англоговорящего ядра населения испаноговорящим ядром.

Но тем не мене положительные эффекты миграции для экономики принимающей страны намного превышают негативные моменты, особенно если государство предпринимает соответствующие меры для минимизации их (в законодательном порядке). Что имеет место в последние годы в США и в странах Западной Европы. В этих странах иммиграционная политика приобретает все более сенктивный характер и нацелена в первую очередь на привлечение специалистов в определен-

ные отрасли экономики для обеспечения устойчивого развития. С одной стороны – привлекаются интеллектуальные ресурсы, устойчивого развития. С одной стороны – привлекаются интеллектуальные ресурсы, а с другой – увеличивает спрос на квалифицированных рабочих сферы производства и сферы услуг.

Для стран – экспортеров рабочей силы (иммигрантов) необходимо также отметить как положительные, так и отрицательные моменты. Обычно при перечислении преимуществ этого явления, в первую очередь акцентируют внимание на валютных поступлениях и родственников составляют значительную часть инвалютных поступлений в экономику этих стран. Исследование экспертов Мирового Банка и МВФ показали, что валютная эффективность экспорта рабочей силы в несколько раз (а в ряде стран в 10 раз) выше валютной эффективности товарного экспорта. Примером тому является Турция, специализировавшаяся в 80.е годы на трудовых услугах больше, чем на товарном экспорте.

Здесь необходимо добавить, что приток иностранной валюты увеличивает рынок товаров и услуг и в конечном счете, при хорошо продуманной государственной политике, может привести к развитию собственной промышленности и сферы услуг. Это имело место в Турции и Португалии.

Экспорт рабочей силы снижает давление на внутренний рынок труда, уменьшает безработицу. Это в свою очередь, с одной стороны, уменьшает социальную напряженность в обществе, а с другой – снижает затраты на выплату пособий (хотя и мизерных) по безработице.

В некоторых исследованиях о преимуществах экспорта рабочей силы отмечается и повышение профессионального и культурного уровня работников-мигрантов. Что довольно проблематично. Если учесть заинтересованность стран-импортеров в высококвалифицированных специалистах. Ранее отмечалось, что импорт рабочей силы – это импорт «производственного богатства» стран экспортеров.

Именно для подъема национальной экономики в так называемых странах с переходной экономикой и не хватает высококвалифицированных инициативных специалистов. И это является одним из важнейших негативных моментов в экспорте рабочей силы.

Если вернуться к при меру Турции и Португалии 80.х годов, то эти страны экспортировали в основном рабочих не высокой квалификации (строители, разнорабочие, работники сферы услуг).

Другое дело страны СНГ. Они ведь экспортировали в первую очередь высококвалифицированных специалистов и только затем наступила очередь других категорий. Эти процессы особенно затронули Республику Молдова.

Для этого имелись как объективные, как и субъективные причины. Являясь одной из наиболее перенаселенных стран Европы (120-130 человек на 1 кв.км.), после развала Советского Союза, Молдова столкнулась с серьезной демографической проблемой. Если до начала 90-х годов значительная часть трудовых ресурсов была втянута в производственный процесс на крупных предприятиях (Мезон, Счетмаш, Виброприбор и т.д.), то с провозглашением независимости, по ряду, в основном субъективных факторов, эти возможности были серьезно ограничены. Многие предприятия были закрыты иди/, в лучшем случае, значительно сократили объемы производства.

Для Молдавии реальной стала массовая безработица (явная или скрытая), а также резкое падение жизненного уровня населения (как городского, так и сельского) в результате бездумных «реформ» первой волны руководства страны.

Выход из создавшейся ситуации значительная часть трудоспособного населения увидели в поисках источников существования за пределами Молдовы. Первыми это поняли люди интеллектуального труда, спрос на труд которых в развитых странах чрезвычайно велик. Так, штат Академии наук Молдовы за эти годы сократился в четыре раза. В основном свои «мозги» предложили математики, физики, биологи, химики.

Следующая волна – это специалисты предприятий оборонного комплекса.

Затем строительные рабочие и занятые в сфере услуг.

Только по официальным данным, каждый из шести работоспособных, трудится за рубежом. По тем же данным, 394 тыс. молдавских граждан создают материальные блага в других странах. По неофициальным же – более 600 тыс., т.е. каждый пятый гражданин.

Подтверждению этого является т о, что в молдавских селах редко встретишь мужчину или женщину, в трудоспособном возрасте. Одни старики и дети – вот население сельской местности. Проблема заключается и в том, что большинство этих «гастарбайтеров» - нелегальные мигранты и в основном они заняты неквалифицированным трудом.

Из 394 тыс. молдавский «гастарбайтеров» более 244 тыч. (62%) работают в России, 64 тыс. (16%) в Италии, 18 тыс. (5%) в Греции, 10 тыс. (3%). Далее по убывающей идут Украина, Израиль, Чехия, Германия, Румыния, Испания, Франция.

Интересны данные о сферах активности молдавских рабочих за рубежом. Так, 52% их трудится в строительстве. Причем в России этот показатель – 63%,в Германии – 66, а на Кипре – 58%. На втором месте – обслуживание населения (прислуга, сиделки и т.д.) – 19% (Турция – 72%б Италия – 64б Израиль – 52%).

Следующей сферой – торговля и сфера услуг. На них приходится почти 18% (Чехия – 48%, Израиль – 41, Германия – 34, Украина – 26, Россия – 16%).

Каковы же плюсы и минусы экспорта рабочей силы для Молдовы?

Обычно, внимание акцентируется на финансовой стороне – перевод денег от «гастрабайтеров». Да, действительно, ежегодные трансферты увеличиваются и в 2006 году [2, стр. 4] достигли 757 млн. долл. США, почти в семь раз больше, чем в 1999 г. При этом, необходимо учесть, что по мнению экспертов, это только часть валюты, поступающей в страну. Значительная часть ее поступает в наличных, минуя банки и таможни.

Казалось бы такое ежегодное «вливание» иностранной валюты в экономику страны должно способствовать ее быстрому развитию.

Действительно, это ведет к росту покупательной способности населения. И это бесспорно. Но. Такая покупательная способность стимулирует импорт товаров первой необходимости, а не производство их в Молдове. Поэтому-то 60% доходной части бюджета приходиться на таможенные сборы от импорта товаров.

В отличие от вышеназванных Турции и Португалии, в Молдове экспорт рабочей силы пока что не стал базой для экономического роста.

Дело в том, что в стране не созданы условия для привлечения этих огромных сумм в экономику страны. Они тратятся, а не авансируются.

Некоторые экономисты склонны считать, что отъезд из страны значительной части населения на заработки смягчает социальную напряженность (снижается уровень безработицы и т.д.). Но в т о же время уменьшается та часть бюджета, получаемая за счет налоговых поступлений от населения. Это в свою очередь сокращает расходную часть бюджета, идущую на социальные нужды (здравоохранение, образование, культура).

Если суммировать положительные моменты экспорта рабочей силы из Молдовы, то их можно охарактеризовать так:

1. Прибыльность, т.к. без этих трансфертов экономический кризис в Молдове был бы еще значительнее.

2. Благодаря притоку огромной суммы наличных денег в иностранной валюте, Молдова имеет довольно стабильный уровень национальной валюты, что оказывает влияние на всю экономику и частично на рост инвестиций.

3. Рост покупательной способности населения и это стимулирует в какой-то степени местное производство и сферу услуг.

4. Приток знаний, опыта работы за рубежом.

В то же время, необходимо суммировать и отрицательные последствия этого явления:

1. Значительная часть наиболее экономически активного населения находится на пределами страны.

2. Страна теряет квалифицированных специалистов так нужных для подъема экономики.

Чрезвычайно отрицательным для страны является женская миграция. Не говоря уже щ моральной стороне деля, она ведет к постепенному и неуклонному падению естественного прироста населения. Так, за 2001 г. население Молдовы сократилось почти на 10 тыс. человек. К этому необходимо добавить и большое количество бездомных детей, распавшиеся семьи и т.д.

Такова цена экспорта рабочей силы из страны, являющейся одной из беднейших в Европе.

Действительно, в последние несколько лет государство предпринимает некоторые меры для улучшения ситуации в этой сфере.

Создан Департамент по миграции, целью которого является координация миграционных процессов и управление ими. Создается автоматизированная система учета мигрантов. Начаты переговоры с рядом стран, где наибольшее количество граждан Молдовы трудится легально или нелегально, о заключении соглашений о правовом статусе их в этих странах. Уже заключены соответствующие соглашения с Польшей, Венгрией, Украиной, Италией, Российской Федерацией. Другое дело, что в стране пока не созданы условия для эффективного привлечения финансовых средств молдавских «гастарбайтеров» в экономику. А для этого необходимо использовать, применительно к местным условиям, опыт других стран.

Литература:

1. Мировая экономика и международные отношения, 2002, № 12, стр. 46.
2. Экономическое обозрение, 21.03.07, № 12, стр. 4.
3. подсчитано по: National Bureau on Migration, 2006.

Prezentat la 12.12.2007.

STUDIU PRIVIND ESTIMAREA FACTORILOR DE INFLUENȚĂ ASUPRA INFLAȚIEI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

***Marcel CHISTRUGA**, drd. ULIM*

This study is analysisng the influence of different factors and determinants of inflation, it is tested the correlation between the factors and inflation and at the end, a few econometric regression are computed and tested.

As primary data we used macroeconomic indicators from 1996 to 2006. The data were collected from National Bureau of Statistics and National Bank of Moldova

1. Determinarea analitică a factorilor de influență a inflației

În calitate de indicator ce exprimă nivelul prețurilor a fost aleasă rata inflației. Datele referitor la rata inflației au fost luate din perioada 1998-2006. Am considerat oportună alegerea acestei perioade pentru realizarea analizei, deoarece în acest interval de timp economia Moldovei a fost caracterizată printr-o relativă stabilitate.

Rata inflației, exprimată în procente, se calculează în funcție de Indicele Prețurilor de Consum anual (*IPC*), conform formulei lui Laspeyers:

$$p\,\% = (IPC - 1)\cdot 100 = \left(\frac{\sum_{i=1}^{n} p_{i1}q_{i0}}{\sum_{i=1}^{n} p_{i0}q_{i0}} - 1\right)\cdot 100 = \left(\frac{\sum_{i=1}^{n} p_{i1}q_{i0} - \sum_{i=1}^{n} p_{i0}q_{i0}}{\sum_{i=1}^{n} p_{i0}q_{i0}}\right)\cdot 100$$

Unde:

π% – rata anuală a inflației, în procente;

p_{i0}, p_{i1} – prețul bunului *i* din coşul IPC în perioada ianuarie a anului precedent şi respectiv decembrie anul curent;

q_{i0} – cantitatea din bunul *i*, în conformitate cu formula lui Laspeyers, aceasta rămâne constantă.

În determinarea factorilor ce influențează inflația ne-am condus de lucrarea lui Parakash Loungani şi Phillip Swagel "Sources of Inflation in Developing Countries". Conform acestei lucrări, în statele în curs de dezvoltare inflația este determinată de următorii factori:

- evoluția indicatorilor monetari;
- evoluția ratei de schimb;
- eodificarea prețurilor la resursele energetice;
- nivelul ofertei agregate.

În linii generale, aceste categorii de factori pot fi considerați ca determinanți verosimili ai fenomenului inflaționist în Republica Moldova.

În categoria factori monetari au fost incluşi:

- banii în circulație – exprimat prin agregatul monetar M0. În Moldova, analiştii presupun că acest indicator exercită o mare presiune asupra prețurilor;
- masa monetară în sens larg – agregatul monetar M3. În ultimele decenii, în practica internațională, în studiile referitoare la natura inflației s-a optat pentru includerea în modelele explicative a agregatelor monetare mai largi M2 sau M3. Agregatele monetare M0 şi M3 au fost exprimate în valoarea sa absolută;
- volumul remitențele este un factor monetar care se presupune că influențează esențial nivelul prețurilor. Remitențile sunt o sursă importantă de finanțare a consumului pentru o mare parte a populației din Moldova. Volumul

remitenţelor în USD a fost înmulţit la rata de schimb medie anuală USD/MDL, pentru a obţine valoarea sa în MDL.

Rata de schimb medie anuală USD/MDL a fost luată în consideraţie la calculele propuse.

Indicele preţului la combustibil şi la gaz, exprimaţi în procente, sunt indicatori reprezentativi, în ceea ce priveşte caracterizarea evoluţiei preţurilor la resurse energetice importate.

În calitate de indicator ce caracterizează oferta, am ales rata de creştere a PIB real, exprimată în coeficienţi.

În tabelul 1 şi 2 sunt prezentate datele primare cu care s-a operat în studiu.

Tabel 1. Indicatorii economici pentru perioada 1998-2006

Anul	Inflaţia anuală	Agregatul M0	Agregatul M 3	Remitenţe în MDL	Cursul USD/MDL
1998	18,2	855300000	1755700000	595982500	5,3726
1999	43,8	1122000000	2504300000	942802400	10,5242
2000	18,4	1469300000	3509600000	1901044200	12,4334
2001	6,3	1834200000	4787300000	2726191400	12,8668
2002	4,4	2288500000	6511500000	3448408400	13,573
2003	15,7	2740500000	8509100000	4423022600	13,9426
2004	12,5	3699900000	11719700000	5204091200	12,3283
2005	10	4571200000	15826800000	8608950000	12,6003
2006	14,1	5145800000	19558000000	11160500000	13,1319

Tabel 2. Indicatorii economici pentru perioada 1998-2006

Anul	Indicile preţului la gaz în %	Indicile preţului la combustibil în %	Rata de creştere a PIB real în (coeficienţi)
1998			
1999	260,1	150,3	0,935
2000	112,6	117,3	0,966
2001	98	94,7	1,021
2002	99,7	102,1	1,061
2003	119,2	109,3	1,078
2004	108,9	123,2	1,066
2005	100	135,7	1,074
2006	214,1	109,9	1,075

Pentru a asigura o mai bună relevanţă a datelor am recurs la următorele transformări.

Deoarece inflaţia este exprimată prin formula:

$$p\,\% = \left(\frac{\sum_{i=1}^{n} p_{i1}q_{i0} - \sum_{i=1}^{n} p_{i0}q_{i0}}{\sum_{i=1}^{n} p_{i0}q_{i0}}\right)\cdot 100$$

am adus toţi indicatorii la o formă asemănătoare. Presupunând că a_1 şi a_2 sunt careva valori consecutive ale unuia dintre indicatorii incluşi în analiză, putem scrie:

$\frac{a_2}{a_1} - 1 = \frac{a_2 - a_1}{a_1}$, partea dreaptă a relaţiei reprezintă ritmul de creştere a indicatorului, iar din partea stângă a formulei se observă că ritmul de creştere este egal cu diferenţa dintre rata de creştere şi unu, această expresie este aproximativ

egală cu diferența de logaritmi a indicatorilor sau cu logaritmul natural al ratei de creştere a indicatorului : $\Delta \ln a = \ln a_2 - \ln a_1 = \ln \frac{a_2}{a_1}$.

Pentru agregatul monetar M0 s-a calculat ritmul de creştere exprimat în coeficienți-*Ritm M0*. La agregatul monetar M3 şi volumul remitențelor s-a determinat diferența de logaritmi a acestor indicatori, notați prin $\Delta \ln$ *M3* şi respectiv $\Delta \ln$ *Rem*.

Pentru rata de schimb, notată prin e, nu s-a făcut nici o modificare.

Pentru a determina ritmul de creştere a prețului combustibilului am scăzut din Indicele Prețului la combustibil 100, pentru prețul gazului am făcut acelaşi lucru.

Pentru a determina ritmul de creştere a PIB real, am logaritmat rata de creştere a PIB real.

În tabelul 3 şi 4 sunt prezentate datele obținute după transformări.

Tabelul 3.

Anul	*Ritm M0*	$\Delta \ln$ *M3*	$\Delta \ln$ *Rem*	e
1998				5,3726
1999	31,18204139	0,3551	0,45864541	10,524
2000	30,95365419	0,3375	0,70130188	12,433
2001	24,83495542	0,3105	0,36050223	12,867
2002	24,76829135	0,3076	0,23500725	13,573
2003	19,75092856	0,2676	0,24891052	13,943
2004	35,00821018	0,3201	0,16262178	12,328
2005	23,54928512	0,3004	0,50335727	12,6
2006	12,5700035	0,2117	0,2595784	13,132

Tabelul 4.

Anul	$p\%_{gaz}$	$p\%_{combustibil}$	ln *rata* PIB_{real}
1999	160,1	50,3	-0,03459144
2000	12,6	17,3	0,020782539
2001	-2	-5,3	0,05921186
2002	-0,3	2,1	0,075107472
2003	19,2	9,3	0,063913326
2004	8,9	23,2	0,071389996
2005	0	35,7	0,072320662
2006	114,1	9,9	0,039220713

2. Selectarea factorilor pentru ecuația de regresie

În vederea selectării factorilor care pot fi incluşi în ecuația de regresie am calculat coeficienții de corelație dintre rata inflației şi restul indicatorilor. În ecuație se includ indicatorii a căror coeficienți de corelație cu rata inflației iau valori apropiate de 1, fapt ce relevă existența unei corelații pozitive şi indicatorii a căror corelație cu nivelul inflației este aproximativ egal cu -1, ceea ce denotă o corelație negativă. Dacă coeficientul de corelație între doi indicatori *X* şi *Y* are valori apropiate de 1, atunci modificarea lui *X* e însoțită de modificarea lui *Y* în acelaşi sens, dacă coeficientul de corelație are valori aproximativ egale cu -1, atunci modificarea lui *X* e însoțită de modificarea lui *Y* în sens opus, iar dacă coeficientul de corelație este în jurul lui 0 atunci nu există o corelație clară.

Tabelul 5. Coeficienții de corelație a indicatorilor economici cu rata inflației

p	
0,230406239	***Ritm M0***
0,402503028	Δ ln ***M3***
-0,812528	e
0,330269256	Δ ln ***Rem.***
-0,26880623	***Ritm NX***
0,814897	$p\%_{gaz}$
0,765585849	$p\%_{combustibil}$
-0,930828939	ln ***rata PIB***$_{real}$

Analizînd coeficienții de corelație, pentru includerea în ecuația de regresie pot fi lăsați următorii factori:

- rata de schimb medie anuală;
- modificarea ratei de schimb exprimată prin diferența de logaritmi;
- ritmul de creştere a prețului la gaz;
- ritmul de creştere a prețului la petrol;
- ritmul de creştere a PIB real.

În vederea selectării celor mai relevanți factori explicative, am calculat coeficientul de intercorelare, adică corelația dintre acei factori, care permit excluderea din ecuație a factorilor ce se dublează. Se consideră că două variabile sunt coliniare, adică există o relație liniară între acestea dacă, $r_{XY} \in [0,7;1]$ sau $r_{XY} \in [-0,7;-1]$. Una din condițiile elaborării unei ecuații de regresie este independența influenței factorilor, iar colinearitatea neagă această condiție. Dacă factorii sunt colineari, ei se dublează unul pe altul şi unul din aceştia se recomandă a fi exclus din regresie. Se favorizează nu factorul care are o legătură mai strânsă cu rezultatul, dar factorul care având o legătură destul de strânsă cu rezultatul, în acelaşi timp are o corelație mai mică cu ceilalți factori.

Tabelul 6. Matricea coeficienților de corelație între indicatori

	p	e	$p\%_{gaz}$	$p\%_{combustibil}$	ln ***rata PIB***$_{real}$
p	1				
e	-0,812528	1			
$p\%_{gaz}$	0,814897	-0,61113	1		
$p\%_{combustibil}$	0,765585849	-0,804375862	0,5335771	1	
ln ***rata PIB***$_{real}$	-0,930828939	0,799550138	-0,8227685	-0,597804985	1

Observăm prezența relației de colinearitate între $p\%_{gaz}$ şi ln ***rata PIB***$_{real}$, $p\%_{combustibil}$ şi e şi între ln ***rata PIB***$_{real}$ şi e. Respectiv, putem elabora trei ecuații de regresie în care includem: ln ***rata PIB***$_{real}$ şi $p\%_{combustibil}$, $p\%_{gaz}$ şi e şi $p\%_{combustibil}$ cu $p\%_{gaz}$.

În favoarea includerii în ecuație doar a doi factori ne serveşte şi un alt argument: cu cât e mai mic numărul de observări cu atât mai puțini factori ar putea fi incluşi în regresie, pentru ca aceasta să fie relevantă.

3. Elaborarea regeresiei

Utilizând pachetul EViews 5.0.0.1 am realizat trei ecuații de regresie:

1. Ecuația 1: $p\% = C(1) + C(2)\cdot p\%_{combustibil} + C(3)\cdot$ ln ***rata PIB***$_{real}$;
2. Ecuația 2: $p\% = C(1) + C(2)\cdot p\%_{gaz} + C(3)\cdot e$;

3. Ecuația 3: $p\% = C(1) + C(2)\cdot p\%_{combustibil} + C(3)\cdot p\%_{gaz}$.

În vederea selectării celei mai reprezentative regresii, am testat ecuațiile, utilizând mai multe criterii.

1. Testarea verosimilității coeficienților regresiei, adică a capacității acestora de a reflecta legatura ce există în realitate dintre fenomenele studiate. În acest sens, se utilizează *criteriul t-Statistic.*

Ecuația 1
Coeficientul *t-Statistic* Probabilitatea
C(1) 6.239543 0.0015
C(2) 2.268081 0.0726
C(3) -5.214475 0.0034
Ecuația 2
Coeficientul *t-Statistic* Probabilitatea
C(1) 2.348300 0.0657
C(2) 2.187782 0.0803
C(3) -2.099327 0.0898
Ecuația 3
Coeficientul *t-Statistic* Probabilitatea
C(1) 1.781631 0.1349
C(2) 2.044427 0.0963
C(3) 2.511828 0.0537

Probabilitatea aferentă t-statistic a coeficientului trebuie să posede valori cât mai apropiate de 0. Acestei condiții mai bine îi corespunde coeficienții ecuației 1.

2. Verificarea relevanței modelului (corespunderii estimărilor modelului cu datele reale) prin coeficientul de determinație *R*; aceasta trebuie să ia valori cât mai apropiate de 1.

Ecuația 1	$R \approx 0{,}9354$
Ecuația 2	$R \approx 0{,}825$
Ecuația 3	$R \approx 0{,}817$

Coeficientul de determinație are cele mai apropiate valori de 1 in ecuația 1.

3. Abaterea medie pătratică a variabilei reziduale σ_u şi suma pătratelor valorilor reziduale *U*, aceste valori trebuie să fie cât mai mici, astfel deferența dintre valorile reale ale fenomenului studiat sunt mai apropiate de cele teoretice, calculate prin ecuația de regresie. În această condiție aceste diferențe pot fi neglijate şi regresia redă mai bine realitatea.

Ecuația 1	$\sigma_u \approx 3{,}695$	$U \approx 68{,}276$
Ecuația 2	$\sigma_u \approx 6{,}0767$	$U \approx 184{,}63$
Ecuația 3	$\sigma_u \approx 6{,}223$	$U \approx 193{,}635$

Ecuația 1 cel mai bine corespunde cerințelor acestui test.

4. Evitarea corelării valorilor reziduale se face cu ajutorul testului Durbin-Watson - *DW*.

Pentru ca să nu existe o corelație negativă a valorilor reziduale, valoarea ajustată *DW* trebuie să fie mai mare decât valoarea tabelară d_U . Ca să nu avem o corelație pozitivă a valorilor reziduale, aceasta trebuie să îndeplinească următoarea condiție: 4 – *DW* > d_U. Pentru 2 factori incluşi în regresie şi 8 observații avem valorile tabelare: d_L = 0,56 şi d_U = 1,78.

Ecuația 1 *DW*≈1,83
1,83 >1,78 - valorile reziduale nu sunt negativ corelate.
4-1,83 >1,78 – valorile reziduale nu sunt pozitiv corelate.

Ecuația 2 *DW*≈1,92
1,92>1,78 - valorile reziduale nu sunt negativ corelate.
4-1,92 >1,78 - valorile reziduale nu sunt pozitiv corelate.

Ecuația 3 *DW*≈ 0,77
0,56<0,77<1,78 – situație de incertitudine privind existența corelației negative între valorile
reziduale ale regresiei.
4-0,77>1,78 - valorile reziduale nu sunt pozitiv corelate.
Se observă că toate ecuațile, cu excepția ecuației 3, satisfac condiția necorelării valorilor reziduale.

5. Dacă specificarea modelului nu este clară, se utilizează unele criterii care permit alegerea regresiei optimale. Cele mai răspândite criterii sunt *criteriul Schwarz* şi *criteriul Akaike*. Ambele criterii permit alegerea regresiei mai adecvate din specificațiile care există.

Modelul posedă valoari mai mici pentru criterii ce se consideră a fi optimale.

Ecuația 1	*Criteriul Akaike* ≈ 5.732002
	Criteriul Schwarz ≈ 5.761793
Ecuația 2	*Criteriul Akaike* ≈ 6.726808
	Criteriul Schwarz ≈ 6.756598
Ecuația 3	*Criteriul Akaike* ≈ 6.774410
	Criteriul Schwarz ≈ 6.804201

Conform acestor criterii, cel mai opurtun este alegerea ecuației 1.

Analizarea celor trei regresii după mai multe criterii ne duce la concluzia că ecuația 1 este cea mai adecvată pentru a fi utilizată în explicarea fenomenului studiat.

Astfel, pentru Moldova factorii care explică cel mai bine evoluția inflației sunt: evoluția prețurilor la combustibil şi modificarea PIB real, matematic această relație capătă următoarea formă:

$$p\% = 22{,}94 + 0{,}217 \cdot p\%_{combustibil} - 242{,}4 \cdot \ln rata\ PIB_{real}$$

fiind redată mai explicit expresia poate fi scrisă:

$$p\,\% = 22{,}94 + 0{,}217 \cdot \left(\frac{p_{combustibi\ l1} \cdot q_{combustibi\ l0}}{p_{combustibi\ l0} \cdot q_{combustibi\ l0}} \cdot 100 - 100 \right) - 242{,}4 \cdot \ln \frac{PIB_{real\ 1}}{PIB_{real\ 0}}$$

unde:

$p_{combustibil\ 1}$ – preţul combustibilului la sfârşitul perioadei, luna decembrie a peroadei de referinţă,

$p_{combustibil\ 0}$ – preţul combustibilului la începutl perioadei, luna ianuarie a perioadei anterioare,

$q_{combustibil\ 0}$ – cantitatea consumată de combustibil, reprezentată ca o valoare constantă. La începutul perioadei de referinţă autorităţile statistice estimează cantităţile produselor ce se includ în coşul în baza căruia se calculează indicele preţurilor de consum şi respectiv indicele preţurilor pe categorii de produse. Astfel, pe parcursul anului nu se fac rectificări legate de aceste date;

$PIB_{real\ 1}$ – Produsul intern brut în termeni reali, estimat pentru perioada de referinţă;

$PIB_{real\ 0}$ – Produsul intern brut în termeni reali, estimat pentru perioada anterioară celei de referinţă.

Concluzii

În urma analizei efectuate putem face următoarele concluzii:

1. S-a observat că evoluţia indicatorilor monetari nu este corelată cu modificarea nivelului preţurilor. Cauzele ar putea fi următoarele:

- este cert faptul ca factorii monetari influenţează nivelul preţurilor, dar neincluderea lor în model mai degarbă este cauzată de metoda de estimare a inflaţiei. Nivelul preţurilor calculat în baza IPC anual, care include şi impactul factorilor sezonieri, modifică esenţial rata inflaţiei, fapt ce îngreuează estimarea efectului monetar asupra inflaţiei. În vederea soluţionării acestei dificultăţi poate fi propusă calcularea unui indicator suplimentar, care ar exclude impactul factorilor sezonieri, teoretic prin intermediul acestui indicator ar putea fi evaluată mai corect influenţa factorilor monetari;
- estimările ar putea fi mai corecte dacă s-ar opera cu indici cu bază fixă (în studiul nostru s-a operat cu indici, adică rate, cu bază în lanţ). În cazul operării cu indici cu bază fixă indicatorii unui an se consideră ca date de referinţă, iar indicii indicatorilor din alţi ani se calculează în raport cu datele indicatorilor anului de bază.

2. O altă controversă legată de realizarea ecuaţiei de regresie constă în realizarea unui număr mic de observări – doar 9, pentru anii 1998-2006. Sub aspect analitic, alegerea acestei perioade pentru efectuarea cercetării este cea mai potrivită, deoarece economia în acest interval de timp a fost caracterizată printr-o relativă stabilitate. Însă în ceea ce priveşte construcţia modelelor econometrice, pentru a asigura veridicitatea estimărilor, se recomandă ca numărul minim de observări să fie calculat după formula: $5\cdot(n+m)$, unde n - numărul coeficienţilor liberi în regresie, m - numărul factorilor incluşi în model. Astfel, pentru a realiza un model cu trei factori şi cu un coeficient liber avem nevoie de cel puţin 20 de observări anuale. Un model cu 3 factori explicativi, exprimaţi prin indicatori anuali, poate include maxim 16 observări, deoarece avem date ale IPC doar din anul 1991, din acest considerent este recomandabil de făcut regresii cu două variabile exogene.

O altă modalitate de îmbunătăţire a elaborării modelelor econometrice pentru realităţile Moldovei ar fi realizarea regresiilor în care ar fi incluşi indicatori ce sunt calculaţi lunar.

3. Modificarea preţului la gaz şi variaţia cursului are un impact major asupra nivelului preţurilor, criteriile statistice indică excluderea lor din ecuaţia finală de regresie.

Cu toate aceste controverse, considerăm că regresia dată este relevantă pentru cazul Republicii Moldova. Astfel, mărirea preţurilor la combustibil influenţează direct preţul produselor, fapt ce duce la majorarea nivelului inflaţiei.

Pe de altă parte, inflaţia este situaţia când cererea agregată este superioară ofertei agregate, exprimată prin PIB real. Deci, creşterea ofertei agregate este într-o relaţie inversă cu infalaţia.

Referinţe:

1. IMF Working Paper; Sources of Inflation in Developing Countries, Parakash Loungani and Phillip Swagel, International Monetary Fund 2001;
2. Econometric Analysis, Greene William.
3. Эконометрика: Учебник, И. И. Елисеева, С. В. Курышева, Editura "Финансы и Статистика", Moscova 2006;
4. Математические методы моделирования экономических систем, Е.В. Бережная, В. И. Бережной, Editura "Финансы и Статистика", Moscova 2006.

Prezentat la 23.11.2007.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Юрий КРОТЕНКО, *д-р, конф.* (ULIM)

In the article the system of measures on the development of international tourism is proposed. Basic measures for the reformation of tourism in Moldova it is proposed to group in the directions. The following groups of measures are separated: institutional, economic, social, engineering and technical and international. Measures for each group are written.

Современное состояние туристической сферы Республики Молдова представляется далеким от средне мировых показателей. Лишь небольшая часть граждан страны могут позволить себе туристические поездки. Количество въездных туристов в расчете на 1000 жителей в Молдове в десятки раз ниже, чем в мире в целом. Туризм в платежном балансе страны представляет собой отрасль, формирующую его отрицательное сальдо. Все это в совокупности предполагает необходимость коренной перестройки механизма функционирования национальной туристической сферы как внутреннего, так, и это особенно важно, международного въездного и выездного туризма.

Основой перестройки механизма функционирования национальной туристической сферы нами видится модифицированная стратегическая система, направленная на развитие приоритетных высокоэффективных отраслей, в том числе международного туризма.

Основные мероприятия по коренному реформированию туризма в стране представляется целесообразным сгруппировать по следующим направлениям: институциональные, экономические, социальные, технико-технологические, международные и т.д.[32]

[32] Возможные мероприятия, составляющие каждую из представленных групп, описанные нами см., например:

Основные мероприятия в **институциональной сфере** целесообразно сгруппировать по следующим направлениям:

- Формирование современного высокоэффективного механизма стратегической модернизации национальной системы туризма, как приоритетной сферы национальной экономики в соответствии с законодательными нормами[33].
- Коренное реформирование управления и организации туризма в стране, пересмотр государственной стратегии и политики развития индустрии гостеприимства в стране. Необходим комплекс взаимосвязанных мер, целостная их система. В первую очередь представляется целесообразным пересмотреть практику формирования национальных программ (проектов) в Республике Молдова. Следует перейти от «лоскуткового» принципа формирования перечня проектов, готовых на данный момент, к их системной, комплексной конкурентной разработке.
- Совершенствование государственной политики в сфере туризма. Основой ее представляется разработка Государственной программы поддержки и развития туристической индустрии в Молдове, принятой на высоком государственном уровне (правительство, парламент и президент), обеспеченной ресурсами, механизмами регулирования и стимулирования к устойчивому росту. Коренным образом переработать на основе методов стратегического планирования концепцию развития туризма в стране, пересмотреть приоритеты, решить вопросы формирования внешней и внутренней среды отрасли, определиться с механизмами регулирования туристской индустрии и методами государственного стимулирования и поддержки одной из приоритетных отраслей экономики Молдовы.
- Следует преодолеть хроническую дезинтеграцию страны, наладить реальные, устойчивые связи между правым и левым берегами Днестра. Основой этого процесса должны стать мероприятия по сотрудничеству в разрешении приднестровского конфликта в рамках формата 5+2.
- Используя целевые методы стратегического планирования, типовые модели стратегического выбора целесообразно разработать несколько вариантов конкурентных стратегий развития экономики страны и сферы

Gribincea Al., Crotenco Iu., Popa M. Europa ca principalul partener al pieţei mondiale turistice // „Economica”, revista ştiinţifico-didactică, 2006, №1(53), p.112-118.

Кротенко Ю. И. Динамика международного туризма в Молдове // Symposia professorum: Materialele sesiunii şt. din 21 oct., 2005 / Univ.Liberă Int. din Moldova; dir.publ.: Andrei Galben. - Ch.: ULIM, 2006. – 319 p. – p. 113-116.

Грибинча А.И., Кротенко Ю. И. Расходы на международный туризм: состояние и тенденции. // Symposia professorum: Materialele sesiunii şt. din 21 oct., 2005 / Univ.Liberă Int. din Moldova; dir.publ.: Andrei Galben. - Ch.: ULIM, 2006. – 319 p. – p. 116-119.

Грибинча А.И., Кротенко Ю. И. Туристская индустрия как фактор устойчивости регионального развития. // Analele Universităţii de Stat din Moldova / Univ. de Stat din Moldova / col.red.: George Rusnac (red.şef),... Vol.4: Seria „Ştiinţe socioumanistice” – Ch: CEP USM, 2006. – 464 p. - p. 437-441.

[33] См.: Об организации и осуществлении туристической деятельности в Республике Молдова. Закон Республики Молдова № 352-XVI от 24 ноября 2006 г. // Официальный Монитор, 2007, № 14-17, 2 февр. О туризме. Закон Республики Молдова №798-XIV от 11.02.2000 // Официальный Монитор, 2000, №54-56, 12 мая.

международной торговли услугами в рамках перспективной программы (национального проекта) продвижения экспорта Молдовы и в первую очередь за счет развития сферы международных услуг в Молдове. На этих основах следует разработать государственную программу формирования приоритетных национальных проектов.

- На базе целевых методов стратегического планирования и моделей стратегического выбора разработать целостную систему (целевую комплексную программу или национальную программу) развития международного туризма и сопутствующих ему отраслей Молдовы.
- Пересмотр и корректировка механизмов поддержки и продвижения в Молдове направлений международного туризма, соответствующих стратегическим направлениям Всемирной туристической организации, Всемирного экономического форума (Давос, Швейцария) и Евросоюза;
- Выявление сильных сторон туристического предназначения Молдовы и на этой базе развитие и совершенствование приоритетных туристских продуктов Молдовы привлекательных для посетителей из-за рубежа и местных туристов.
- Глубокое реформирование нормативной базы отрасли, приведя туристское законодательство страны в соответствие с современными реалиями и требованиями европейской интеграции страны, Принять ряд сопутствующих законодательных актов (например, Закон о сельском туризме и др.).
- Придать органу государственного регулирования туристической индустрии Молдовы более высокий государственный статус, создав по опыту развитых туристских стран (Египет, Греция, Израиль, Испания, Италия, Мексика, Франция и др.) Министерство туризма страны. На Украине, в частности, по мнению председателя Национального совета по туризму и курортам реформирование Министерства туризма в Министерство культуры и туризма было ошибкой.
- Повысить статус Консультативного совета по туризму при Министерстве культуры и туризма до уровня, соответствующего приоритетности туризма и национальной экономике. Возможно, это должен быть межведомственный координационный совет при правительстве под руководством Премьер-министра со штатным персоналом, фондом заработной платы и строго очерченной периодичностью пленарных заседаний.
- Активнее использовать методы стратегического менеджмента в управлении отраслью. Целесообразно провести полномасштабный мониторинг Стратегии устойчивого развития туризма в Республике Молдова на 2003-2015 годы, привести ее в соответствие с Планом действий ЕС-Молдова, Стратегией экономического роста и снижения уровня бедности, а также Целями тысячелетия для Республики Молдова. Необходимо коренным образом переработать стратегию, приведя ее в соответствие по содержанию и срокам разработки с современными международными нормами и требованиями.
- Перевести в плоскость практической реализации предложение Премьер-министра Молдовы о создании в стране специальных туристских зон[34],

[34] www. infomarket. md / ru / analitics, 2005, 29 декабря

закрепленное позже законом о туризме[35]. Резиденты зон на определенный период будут освобождены от уплаты налогов, сборов и других выплат.

- Развивать институциональные сети в регионах страны и в частности в сельском секторе в направлении создания центров по продвижению предпринимательства, консультативных и информационных агентств, бизнес-инкубаторов с участием органов местного публичного управления.
- Разработать национальную систему контроля качества туристических услуг, базирующуюся на эффективных механизмах мониторинга индустрии гостеприимства.
- Обеспечить разработку и реализацию точечных и системных проектов (пилотных) развития национального туризма, включая сельской его составляющей. Выявление сообществ, в которых имеются возможности для внедрения системных проектов-пилотов в области сельского туризма и приоритетное формирование вблизи и внутри них элементов туристской инфраструктуры.
- Разработать современную классификацию структур по приему туристов в сельской местности, включающую всю совокупность услуг для туриста (размещение, питание, транспорт, сопутствующие услуги).
- Обеспечить благоприятные условия для привлечения инвестиций в развитие туристической инфраструктуры страны, в первую очередь, в создание сети гостиниц туркласса (2-3*), модернизацию дорожного и коммунального хозяйства. Разработка и внедрение инвестиционных проектов для создания, ремонта и модернизации общей и туристской инфраструктуры.
- Проведение регулярных консультаций (международных конференций, круглых столов и пр.) государственных органов с представителями частного сектора, специалистами Академии наук и высшей школы страны по проблемам развития туризма в стране.
- Организация сети информационных центров для иностранных и молдавских туристов в наиболее посещаемых центрах страны.
- Создание национальной сети отраслевых служб в области туризма. Организация современной информационной базы о структурах туризма; издание справочников, путеводителей, национальных каталогов о туристическом продукте страны и т.д. Расширить и модернизировать официальный сайт Министерства культуры и туризма Республики Молдова (www. turism.gov.md).
- Исследовать возможность использования опыта современной России по переходу от Национальных проектов к Стратегии национального экономического лидерства в отдельных сферах. Национальные проекты (например, приоритетного развития международного туризма) могут и для Молдовы стать первым этапом формирования долгосрочной программы развития национальной экономики (например, четырехлетней, о чем говорил в Бейруте в октябре 2002 г. Президент Республики Молдова В. Воронин[36]). В

---

[35] Об организации и осуществлении туристической деятельности в Республике Молдова. Закон Республики Молдова № 352-XVI от 24 ноября 2006 г. // Официальный монитор, 2007, № 14-17, 2 февр.

[36] Выступление Президента Республики Молдова Владимира Воронина на 9-м форуме глав государств и правительств стран-членов Международной организации Франкофонии (Бейрут, 17 - 20 октября 2002 года) 19 Октября 2002 // www. prezident.md

будущем возможно будет перейти к разработке национальной стратегии развития экономики на десятилетний период.

В экономической сфере основные мероприятия по коренному реформированию отрасли туризм видятся нам в следующих направлениях:

- Обеспечить переход к методам управления экономикой страны базирующимся на выборе стратегических позиций и ранжирования стратегических задач. Активизировать реальную реализацию приоритетности туризма в национальной экономике на основе использования механизмов регулирования экономического развития.
- Более активное участие государственных органов в финансировании и создании туристской инфраструктуры. Представляется целесообразным активизировать помощь государства туристскому сектору. Развивать системы кредитования малого предпринимательства (особенно в сельской местности), содействуя деятельности по гарантированию кредитов.
- Реформировать систему бюджетного финансирования национального туризм. Низкий уровень бюджетного финансирования не дает возможности активизировать за рубежом некоммерческую рекламу туристских возможностей Молдовы, включая не только непосредственно рекламные акции, но и выставки, конференции и прочие мероприятия, проводимые Министерством культуры – и это на фоне широкомасштабного продвижения национальных турпродуктов, проводимого многими государствами. Если страна делает ставку на развитие туризма, расходы на эти цели из государственного бюджета должны быть существенными. В среднем иностранные государства тратят на продвижение своих туристских возможностей за рубежом десятки млн. евро в год, и этот бюджет ежегодно увеличивается примерно на 20%.
- Внесение изменений в налоговое законодательство в целях стимулирования отечественных и иностранных инвесторов, оптимизации налоговой политики и налоговых процедур. Необходимо решить вопрос о таможенных пошлинах на импорт современных оборудования (лифтового, холодильного, вентиляционного и др.) для гостиниц и других предприятий индустрии гостеприимства. Это же касается налогов и таможенных пошлин на импорт транспортных средств для перевозок туристов, без решения которого у туристского рынка Молдовы нет реальных перспектив закрепиться на мировом рынке. Следует также признать экспортный характер предпринимательской деятельности в области въездного туризма, предусмотрев соответствующие льготы по НДС.
- Содействовать повышению качества обслуживания туристов путем введения механизма финансовых гарантий туроператоров с целью защиты прав потребителей; внедрения классификации гостиниц и других средств размещения по одобренной государством системе; совершенствования уровня подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для туристской индустрии и др.
- Предоставления льготных займов туристским фирмам как элементам приоритетной системы национального экономического развития.
- Выделение государственных субсидий для реализации отдельных туристских проектов (строительство гостиниц, спортивных сооружений, сбережения природных ресурсов и др.)

В **социальной** сфере базовые мероприятия по продвижению имиджа Молдовы как страны туристического направления видятся нами в сырах здравоохранения, образования, культуры, гендерного равенства, охраны окружающей среды и т.п. Необходимо:

- Активизировать деятельность по профилактике и лечению туберкулеза, СПИДа, гепатита «С» и других заболеваний социального характера. Завершить процесс обеспечения городского населения качественной питьевой водой и услугам канализации, улучшить водоснабжение сельского населения. Форсировать работы по санитарной очистке и обустройству сельских населенных пунктов.
- Реорганизовать на современных основах систему подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала для туристической отрасли. Расширить перечень специальностей, проходящих отраслевое повышение квалификации и переподготовку персонала в рамках отраслевых туристских программ. Реформировать систему переобучения руководителей и специалистов органов местного публичного управления и населения, особенно сельского населения. Адаптировать программы обучения к потребностям сектора малого и среднего предпринимательства, в том числе путем поддержки партнерских отношений между учебными заведениями и представителями бизнеса.
- Осуществить комплекс государственных мер по борьбе с теневым «международным экспортным туризмом»;
- Снизить уровень и роль теневой экономики в структурах по приему иностранных туристов (размещение, питание, транспортировка, индустрия отдыха и развлечений и пр.);
- Довести состояние окружающей среды до международных норм, обеспечивающих привлечение иностранных туристов. Внедрение экологических директив Европейского Союза, положений международных конвенций и соглашений в области охраны окружающей среды.
- В области архитектуры, строительства и развития территорий добиться запрета на несанкционированное строительство. Обеспечить все населенные пункты и территории страны документацией по градостроительству и обустройству территории.

В **технико-технологической сфере** стратегической модернизации национальной системы туризма основные мероприятия целесообразно, по нашему мнению, сгруппировать по следующим направлениям:

- Обустройство туристической инфраструктуры до международного уровня, обеспечив сотрудничество местных органов власти с предпринимательскими структурами в процесс туристического благоустройства. Реализовать развитие региональной инфраструктуры в целях улучшения условий инвестиционной деятельности в регионах по направлениям: средства размещения, питание (классическое, национальное и экзотическое), дороги и транспорт, водоснабжение и канализация, экономия воды и охрана окружающей среды и пр.
- Создание системы предоставления иностранным клиентам широкого современного базового набора качественных услугу, способных удовлетворить их запросы.

В сфере **внешнеэкономической (международной) деятельности** возможности активизации молдавского туризма видятся в следующих направлениях:

- Использование современных инструментов продвижения на международный рынок туристского продукта и туристических возможностей Молдовы в основных странах – донорах въездных турпотоков; формирование современной статистики туризма, соответствующей международным требованиям и др. Повышение эффективности работы посольств и торговых представительств страны за рубежом в области продвижения отечественного туристского продукта.
- Проведение за рубежом на постоянной основе широкомасштабной имиджевой кампании по пропаганде туристических возможностей Молдовы (Интернет, участие в международных форумах разного уровня за рубежом, слоган и т.п.); развитие выставочно-ярмарочной деятельности, в том числе путем представления страны на крупнейших международных выставках единым национальным стендом; организация презентаций и т.д.
- Для продвижения молдавского турпродукта на международной арене важна принципиально новая государственная рекламная стратегия продвижения. Государство должно взять на себя издание и распространение телевизионных роликов, рекламной видео продукции, брошюр, каталогов с предложениями об агротуризме, экологическом, оздоровительном туризме, о туризме в области виноградарства и виноделия и др. направлениях международного туризма в Молдове.
- Широкая зарубежная информационная компания по ознакомлению иностранных туристов со спецификой туристических продуктов Молдовы. Распространение информации для обеспечения транспарентности политики и деятельности посредством: Web-страницы Министерства культуры и туризма РМ, издания сборников нормативных актов, информаций и исследований, публикации годовых отчетов и т.д.
- Более активно использовать передовой опыт в туристской сфере, накопленный в мире, и в частности соседних с Молдовой государств: Румынии и Украины. Опыт стран-соседей, а сегодня это и Евросоюз, должен использоваться системно по всей совокупности направлений: межгосударственное сотрудничество, адаптация законодательства, поощрение частных контактов, развитие приграничного сотрудничества и пр. Значительный эффект может дать использование опыта Румынии в сфере сельского (экологического) туризма.
- Расширение практического взаимодействия в туристской сфере Молдовы с Румынией и Украиной, разработав и реализуя межправительственные договора по широкому кругу проблем совместного международного туризма. Следует более эффективно использовать геополитическое положение Молдовы, как транзитного маршрута для международных туристов. Активнее участвовать в расширении панъевропейских коридоров и зон, в том числе в рамках TRACECA в соответствии с планом действий Евросоюз-Молдова. Необходимо расширить возможность участия в процессах развития транспортной инфраструктуры страны Европейского инвестиционного банка (EIB). Это позволит обеспечить транспортную инфраструктуру панъевропейского значения элементами туристской инфраструктуры (размещение, питание и пр.).
- Использование возможностей, связанных с участием в региональной зоне свободной торговли в рамках Пакта стабильности для Юго-Восточной

Европы, совершенствование кооперации с профильными организациями Румынии и Украины.

- Важно реализовать на практике новую визовую стратегию в отношении туристов из стран, не представляющих миграционной опасности. Процедура получения визы должна быть упрощена, сроки ее оформления сокращены, стоимость снижена, в том числе с помощью отмены понятия «срочности», а для основных стран – доноров въездных турпотоков визы по опыту продвинутых туристских регионов должны быть отменены. Основные наши конкуренты на международном принимающем туристском рынке (страны Юго-Восточной Азии, Восточной Европы и даже СНГ, например, Казахстан, Киргизия, Украина) идут по пути перехода на режим безвизового въезда для экономически развитых стран и поэтапной отмены институтов подтверждения и обязательной регистрации. Например, после установления Китаем для японских туристов безвизового въезда турпоток из Японии в Китай увеличился в 4 раза.

Реализация данных мер позволит сформировать базовые программные механизмы первого этапа мероприятий по выводу отрасли (имеющей возможность стать стратегической для Молдовы) из серьезного структурного кризиса.

ASPECTELE SPECIFICE ALE FUNCȚIONĂRII MECANISMULUI DE TRANSMISIE A POLITICII MONETARE

Gheorghe ILIADI, *dr. hab, prof. univ.*
Ivan LUCHIAN, *dr., conf. univ.*
Veronica CUHAL, *dr.*

The efficient promotion of monetary policy by using market tools, supposes a deep perception of the transmission mechanism. Actually, it is widely spoken about the new function of the National Bank of Moldova related to the price level and inflation control. But the realization of this function is impossible without knowing the functioning of monetary transmission mechanism, the problem which will be discussed in the present article.

La momentul de faţa se vorbeşte mult despre noua funcţie a Băncii Naţionale a Moldovei legate de controlul nivelului preţurilor şi ţintirea inflaţiei. Însă îndeplinirea acestei funcţii este imposibilă fără cunoaşterea funcţionării pieţei financiare.

Mai mult ca atât, promovarea eficientă a politicii monetare cu utilizarea pârghiilor de piaţă presupune cunoaşterea profundă a mecanismului de transmisie. Altfel măsurile întreprinse de către autorităţile centrale pot fi sau puţin utile, sau chiar să producă efecte nedorite.

Mecanismul de transmisie monetară poate fi definit ca „sistemul de variabile, funcţional conexate, care descriu acţiunile reciproce ale modificărilor volumului agregatelor monetare şi ale cererii de agregate monetare asupra variabilelor nemonetare (financiare şi nefinanciare), în cadrul ansamblului procesului de restabilire a echilibrului monetar.”[37] Cu alte cuvinte, mecanismul de transmisie este

[37] Cerna S. Banii şi creditul în economiile contemporane (elemente de analiză monetară). Colecţia „Biblioteca Băncii Naţionale”, vol.I, Editura Enciclopedică, Bucureşti, 1994, pag.142.

conceptul care poate să explice în primul rând căile prin care modificările endogene şi exogene ale variabilelor monetare acţionează asupra variabilelor nemonetare cum ar fi volumul producţiei şi preţurile şi în al doilea rând modul în care modificările exogene ale producţiei şi preţurilor influenţează echilibrul monetar. Or, mecanismul de transmisie desemnează o schemă teoretică ipotetică cu privire la căile prin care sfera monetară acţionează asupra sferei reale. Schema respectivă nu relevă, aşadar, conţinutul concret al legăturilor cauzale respective, ci indică doar variabilele implicate, sensul legăturilor dintre acestea, secvenţele de timp în care ele se ajustează şi reajustează reciproc etc. Deplina utilitate a schemei respective se vădeşte însă numai prin concretizarea sa în funcţie de caracteristicile diverselor economii contemporane. Într-adevăr, structura mecanismului de transmisie a politicii monetare este diferită de la un sistem social-economic la altul şi de la un grad de dezvoltare economică la altul, ceea ce impune nu numai evidenţierea trăsăturilor generale ale schemei respective, ci şi concretizarea acestor trăsături în funcţie de elementele menţionate.

Pentru a putea evalua legătura existentă între două variabile sau două fenomene, în teoria economică au fost dezvoltate în decursul timpului două metode sau abordări: modele structurale ce analizează dacă o variabilă o afectează pe alta construind pe baza datelor existente un model ce explică canalul de transmisie a acestor variaţii şi modele cu formă simplificată ce analizează dacă o variabilă o afectează pe alta prin evaluarea evoluţiilor şi relaţiilor dintre cele două variabile. De exemplu, o modificare a politicii monetare şi eventualul efect al acesteia asupra producţiei este evaluat într-un model structural prin descrierea sistemului economic şi a legăturilor dintre diferite variabile la nivel micro şi macroeconomic, a ecuaţiilor aferente acestora şi apoi prin estimarea întregului lanţ cauzal. Un model cu formă simplificată va analiza doar dacă o variaţie a politicii monetare este însoţită de o variaţie a producţiei şi dacă este doar o întâmplare sau o legătură sistematică, observabilă în decursul unei perioade de timp determinate.

În evoluţia ştiinţei economice mecanismul de transmisie a politicii monetare a fost formulat şi pentru prima dată prezentat de către economistul britanic J.M.Keynes. Analiza de tip keynesian conduce la specificarea unui model structural al efectelor politicii monetare asupra activităţii economice, printr-o serie de ecuaţii ce descriu comportamentul operatorilor economici din diverse sectoare ale economiei. În conformitate cu concepţia keynesiană tradiţională majorarea permanentă a masei monetare nominale conduce la diminuarea ratei dobânzii nominale ca rezultat al efectului lichidităţii. Micşorarea ratei dobânzii, la rândul său, stimulează creşterea volumului investiţiilor şi consumului, fapt ce determină creşterea venitului real şi respectiv modificarea PIB nominal (Figura 1.).

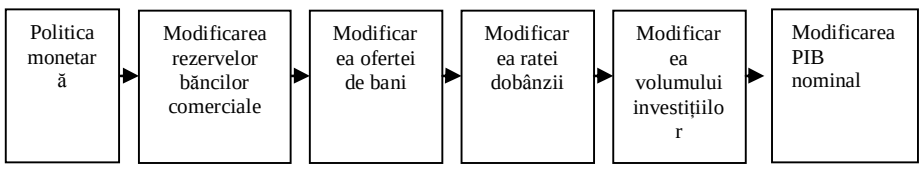


Figura 1. Modelul keynesian clasic de transmisie a politicii monetare

Sursa: Пашковская И.В. Серия Информационно-аналитические материалы. Выпуск 1 (45) Центральный Банк Российской Федерации, Научно-исследовательский институт, Москва, 2004, стр.10.

Astfel, este evident că adepţii keynesismului îşi concentrează atenţia asupra rolului ratei dobânzii şi cheltuielilor investiţionale în cadrul modificărilor ofertei de bani.

Spre deosebire de keynesişti, monetariştii susţineau cea de-a doua abordare, prin specificarea unui model cu formă simplificată şi analizarea relaţiei între nivelul masei monetare şi cel al activităţii economice, determinând corelaţia dintre cele două variabile. Adepţii monetarismului considerau că elementul determinant pentru creşterea economică şi evoluţia preţurilor îl reprezintă cantitatea de bani aflată în circulaţie şi că responsabilă pentru inflaţie este creşterea monetară excesivă, iar inconstanţa în evoluţia ofertei monetare este cauza fluctuaţiilor economice. Contrazicând aprecierea keynesiană conform căreia banii nu joacă un rol foarte important în evoluţia activităţii economice, M.Friedman a demonstrat că de fiecare dată în istorie când activitatea economică a intrat în declin, ea a fost precedată de o contracţie monetară puternică, generată de decizii ale autorităţilor monetare. Pornind de la ideea că variaţia creşterii economice reale este determinată de evoluţia ratei de creştere a ofertei monetare, monetariştii au stabilit relaţia existentă între impulsurile monetare denotate de rata de creştere a masei monetare şi evoluţia ulterioară a activităţii economice, constatând că această relaţie nu este nici liniară şi nici imediată, ci este o relaţie ce funcţionează la „intervale de timp lungi şi variabile". Din acest motiv ei susţin necesitatea şi utilitatea unei creşteri lente şi constante în oferta de bani, propunând aşa-zisa „regula creşterii constante a banilor". Conform opiniei monetariştilor, modificarea ofertei de bani influenţează nemijlocit cererea agregată, fapt ce duce la modificarea ulterioară a PIB. Concepţia monetariştilor poate fi prezentată schematic astfel:

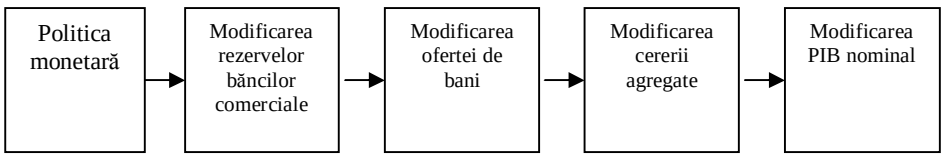


Figura 2. Modelul monetarist de transmisie a politicii monetare
Sursa: Пашковская И.В. Серия Информационно-аналитические материалы. Выпуск 1 (45) Центральный Банк Российской Федерации, Научно-исследовательский институт, Москва, 2004, стр.11.

Ţinem să remarcăm că fiecare din abordările prezentate are atât avantaje, cât şi dezavantaje. Astfel, în opinia savantului american F.S.Mishkin[38] abordarea keynesiană prezintă următoarele avantaje:

- Deoarece este posibilă evaluarea fiecăruia din mecanismele de transmisie a politicii monetare separat, se poate determina dacă el este plauzibil şi se pot obţine dovezi noi despre importanţa banilor şi rolul lor în evoluţia activităţii economice;
- Cunoscând modul în care banii influenţează activitatea economică, este posibilă efectuarea unei prognoze a efectelor unor măsuri viitoare în funcţie de circumstanţele situaţiei reale;

[38] Mishkin F.S. The Economics of Money, Banking and Financial Markets. Fifth Edition Update. Columbia University. Addison Wesley Series in Economics, USA 1998, p. 362.

Ø Ştiind modul de funcţionare a economiei, este posibilă prognozarea influenţei modificărilor instituţionale asupra relaţiei dintre masa monetară şi activitatea economică.

Totodată, considerăm necesară relevarea şi a unor dezavantaje aferente modelelor keynesiene. Astfel, principalul dezavantaj al modelelor structurale constă în problema specificării corecte a modelului, deoarece dacă acesta nu este corect, respectiv toate concluziile şi demonstraţiile vor fi viciate, iar dovezile oferite de un astfel de model structural vor fi complet eronate. Un alt dezavantaj al modelelor structurale constă în faptul că ele pot ignora unele mecanisme de transmisie care ar putea fi importante în relaţia dintre bani şi activitatea economică.

În ceea ce priveşte modelele monetariste simplificate, principalele avantaje ale acestora constau în lipsa de restricţii în relaţia dintre masa monetară şi activitatea economică, corelaţia dintre evoluţia acestora fiind suficientă pentru demonstrarea relaţiei. Această corelaţie reprezintă, însă şi principalul dezavantaj al acestui tip de modele deoarece ea nu implică neapărat o relaţie cauzală între cele două variabile, putând exista o variabilă necunoscută ce face legătura între variabilele observate şi comparate.

În dezbaterile economice contemporane referitoare la mecanismul de transmisie a politicii monetare regăsim ambele puncte de vedere, existând un consens cvasi-general cu privire la neutralitatea banilor pe termen lung, iar pe termen scurt majoritatea teoriilor susţin non-neutralitatea banilor, şi dimpotrivă, acordă o importanţă deosebită acestora în influenţarea evoluţiei economiei reale. Ideea pe care o desprindem este că indiferent de dezbaterile dintre diferitele curente de gândire economică una din problemele majore ale politicii monetare este modul de investigare a diferitelor canale de transmisie monetară, domeniu în care nu pot fi ignorate nici modelele structurale, nici cele cu formă simplificată. Ţinem să menţionăm că dificultatea problemei constă în structura actuală a sistemelor financiare - ce pot fi privite ca o vastă reţea de interconexiuni între firme, gospodării şi instituţii ale statului de orice tip. Banca Centrală este doar una din instituţiile din această reţea, având conexiuni directe cu toate băncile din reţea, dar fiind lipsită de conexiuni directe cu celelalte elemente din sistem – firmele şi gospodăriile – principalii realizatori ai activităţii economice. Astfel, a determina un mecanism de transmisie a politicii monetare înseamnă în fapt a urmări calea pe care politica monetară circulă, pornind de la Banca Centrală şi continuând cu fiecare tranzacţie ce se desfăşoară în această reţea, până când politica monetară produce efectele dorite sau nedorite asupra vânzărilor şi cumpărărilor, producţiei şi consumului, investiţiilor şi economiilor.

Datorită faptului că prin intermediul mecanismului de transmisie politica monetară poate influenţa activitatea sectorului real al economiei, în practica ţărilor economic dezvoltate se elaborează modele contemporane ale acestui mecanism în scopul atingerii obiectivelor finale ale politicii monetare care pot fi: stabilitatea preţurilor, creşterea economică, stabilitatea internă şi externă a monedei naţionale, determinarea şi menţinerea unui anumit nivel al ratei inflaţiei etc.

În pofida faptului că mecanismul de transmisie este analizat ca un instrument al influenţei banilor asupra proceselor economice, în esenţă el reprezintă un proces destul de complicat, în cadrul căruia modificările masei monetare exercită influenţe asupra diferitor tipuri de variabile macroeconomice. În condiţiile economiilor şi sistemelor monetare contemporane, masa monetară şi volumul celorlalte agregate monetare şi-au pierdut în mare măsură capacitatea de a se adapta de la sine modificărilor cererii de bani şi de alte agregate monetare. Ca urmare, în prezent, ceea ce interesează în mod deosebit

sunt mai ales efectele acelor modificări ale masei monetare şi ale volumului celorlalte agregate monetare care sunt provocate în mod exogen de autorităţi.

Astfel, principalele probleme practice de care trebuie să ţină cont autorităţile monetare în elaborarea şi punerea în aplicare a mecanismului de transmisie pot fi grupate în 3 categorii:

- lipsa datelor certe referitoare la un anumit fenomen;
- existenţa unor modificări neprevăzute în evoluţia economiei;
- separarea cauzelor de efecte în informaţia existentă[39].

Influenţei mecanismului de transmisie a politicii monetare îi sunt supuse următoarele sectoare ale economiei:

1. Construcţia spaţiilor locative - acest sector este influenţat de fluctuaţiile ratelor dobânzii şi nivelul preţurilor existente pe piaţă;
2. Investiţiile agenţilor economici – acest sector este influenţat de fluctuaţiile ratelor dobânzii, cursul acţiunilor, precum şi aceesul la resurse creditare;
3. Consumul de bunuri şi servicii a populaţiei – sector influenţat de fluctuaţiile ratelor dobânzii şi accesul la creditele comerciale şi de consum;
4. Operaţiile de import-export – ele depind de modificările ratelor dobânzii şi fluctuaţiile cursului valutar.

În condiţiile ţărilor dezvoltate modelele mecanismului de transmisie monetară pot include în caz de necesitate aşa componente ca: piaţa muncii, inovaţiile financiare, politica fiscală.

Modelele de transmisie utilizate în ţările dezvoltate diferă de cele ale ţărilor în tranziţie prin faptul că primele conţin variabile şi legături mai stabile şi mai interdependente cu activitatea agenţilor economici în comparaţie cu modelele ţărilor în tranziţie. În ţările industrial dezvoltate procesul de elaborare a mecanismului de transmisie a politicii monetare este de lungă durată şi reprezintă rezultatul unor studii teoretice şi empirice, iar în ţările în tranziţie acest proces se află în faza incipientă de formare.[40] Din acest motiv, mecanismul de transmisie întâlnit în ţările în tranziţie prezintă anumite deosebiri specifice în comparaţie cu mecanismul ţărilor dezvoltate în ceea ce priveşte modul de influenţă asupra economiei. Mecanismul de transmisie a ţărilor în tranziţie depinde de o serie de factori cu caracter atât naţional, cât şi internaţional. Un rol important în acest proces îl au condiţiile în care se elaborează strategia de realizare a politicii monetare: posibilele fluctuaţii ale ratei inflaţiei, caracterul şi nivelul de dezvoltare al sistemului financiar, conjunctura internaţională de funcţionare a sistemului financiar naţional etc.

Cu toate acestea, indiferent de asemănările şi deosebirile mecanismului de transmisie în ţările dezvoltate şi cele în tranziţie, acesta reprezintă o combinare a diferitor canale, prin intermediul cărora politica monetară influenţează volumul producţiei şi preţurile. În general mecanismul de transmisie al politicii monetare include 2 stadii:

---

[39] Mahadeva L, Sinclair P. The Transmission Mechanism of Monetary Policy, Central Bank Governors' Symposium, Centre for Central Banking Studies, Bank of England, June 2001, p.2

[40] Amato J.D. Empirical evidence on the monetary transmission mechanism (MTM). Bank for International Settlements, 2000, p.36.

- modificările în politica ratelor dobânzii sau bazei monetare duc la modificarea conjuncturii financiare a pieței, fapt care influențează ratele dobânzii pe piață, prețurile activelor, cursul de schimb, nivelul lichidității în condițiile creditării economiei.
- modificarea conjuncturii financiare a pieței duce la modificări ale consumului de bunuri şi servicii a populației şi agenților economici. În final, aceste modificări influențează nivelul prețurilor în economie şi respectiv activitatea economică a sectorului real.

Analiza şi controlul canalelor de transmisie a politicii monetare este influențată de 2 factori:

- modelele mecanismului de transmisie a politicii monetare reacționează permanent la modificările în comportamentul economic şi structura instituțională a economiei;
- politica monetară nu funcționează într-un spațiu izolat, ea este influențată de o multitudine de factori interni şi externi, cum ar fi de exemplu şocurile economice, modificările tehnologice şi structurale etc. Deci, o bună cunoaştere a proceselor de transmisie simplifică estimarea acelor indicatori care determină eficiența utilizării politicii monetare în scopul atingerii obiectivelor sale finale.

În acest context, considerăm oportun de a identifica şi analiza un aspect important al funcționării mecanismului de transmisie a politicii monetare ce ține de explicarea efectelor politicii monetare în perioadele de criză economică care se caractreizează de obicei prin scăderea ritmului normal de creştere economică, fiind cauzate de o scădere în cererea agregată. Orice criză economică afectează pieţele financiare şi agravează sensibil problemele de asimetrie a informației, în sensul că aceste pieţe nu mai sunt capabile să orienteze eficient fondurile către agenții economici ale căror proiecte de investiții sunt cele mai rentabile. Teoria crizelor financiare legate de orientarea informației expusă de Ben S.Bernanke[41] şi F.Mishkin[42] arată că un rol important în declanşarea unei crize financiare îl joacă o politică monetară restrictivă promovată de către autoritățile monetare. F.Mishkin a scos în evidență cinci factori care determină apariția crizelor financiare: creşterea ratei dobânzii, scăderea cursurilor la bursă, scăderea neanticipată a nivelului prețurilor, creşterea incertitudinii şi panicile bancare.

Să analizăm cum o politică monetară restrictivă poate provoca o criză financiară: o contracție a masei monetare, care provoacă o creştere a ratei dobânzii, accentuează fenomenul de selecție adversă, deoarece numai agenții economici care sunt dispuşi să-şi asume riscuri mai mari, acceptă să plătească o rată a dobânzii mai ridicată, şi numai ei sunt mai dornici să obțină un împrumut. Pe de altă parte, creşterea ratei dobânzii, care reduce capacitatea de finanțare a agenților economici, afectând situația lor financiară, agravează problemele hazardului moral şi a selecției adverse şi nu incită deloc pieţele să împrumute fondurile lor. O contracție a masei monetare determină la fel de mult o scădere a cursului acțiunilor, care înrăutățeşte situația netă a agenților economici şi adânceşte mai mult problemele selecției adverse şi riscul moral pe pieţele creditului.

---

[41] Ben S.Bernanke Nonmonetary Effects on the Financial Crisis in the Propagation of the great Depression. American Economic Review, June 1983, p.257-276.

[42] Frederic S.Mishkin Assymetric Information and Financial Crises: A Historical Perspective, in Hubbard R.Glenn, Financial Markets and Financial Crises, University of Chicago Press: Chicago 1991, p.69-108;
Frederic S.Mishkin Preventing Financial Crises: An International Perspective, Manchester School Journal nr.62, 1994, Manchester, USA, p.1-40.

Deci, toate aceste aspecte duc la o înrăutățire a activității economice, o scădere a producției şi, respectiv, o scădere a PIB. În perioadele grave de criză, începe o reducere neanticipată a nivelului prețurilor, ca urmare a contracției masei monetare, ceea ce antrenează o deflație prin datorie şi continuarea degradării situației nete a agenților economici.

Bibliografie:

1. Amato J.D., Empirical evidence on the monetary transmission mechanism (MTM), Bank for International Settlements, 2000;
2. pBen S.Bernanke, Nonmonetary Effects on the Financial Crisis in the Propagation of the great Depression, American Economic Review, June 1983;
3. Frederic S. Mishkin, „Assymetric Information and Financial Crises: A Historical Perspective, in Hubbard R.Glenn, Financial Markets and Financial Crises, University of Chicago Press: Chicago 1991;
4. Frederic S. Mishkin, Preventing Financial Crises: An International Perspective, Manchester School Journal nr.62, 1994, Manchester, USA;
5. Frederic S. Mishkin, The Economics of Money, Banking and Financial Markets. Fifth Edition Update, Columbia University. Addison Wesley Series in Economics, USA 1998;
6. Mahadeva L, Sinclair P., The Transmission Mechanism of Monetary Policy, Central Bank Governors' Symposium, Centre for Central Banking Studies, Bank of England, June 2001;
7. Cerna S., Banii şi creditul în economiile contemporane (elemente de analiză monetară), Colecția „Biblioteca Băncii Naționale", vol.I, Editura Enciclopedică, Bucureşti, 1994;
8. Пашковская И.В., Серия Информационно-аналитические материалы, Выпуск 1 (45), Центральный Банк Российской Федерации, Научно-исследовательский институт, Москва, 2004.

Prezentat la 21.12.2007.

MAREA NEAGRĂ, ZONĂ A COOPERĂRII ECONOMICE

Gheorghe MOISESCU, *drd. ULIM*

The important changes that occur in an area of major economic interests as the Black Sea entail the reorientation of the riverside states' policy, which are trying to identify risk elements and action directions for maintaining or enhancing the place and role that each of them has.

Concepte şi cuvinte-cheie: extindere, geopolitică, geostrategie, globalizare, resurse energetice, aderare, zone de interes, zonă de cooperare economică.

Extinderea Uniunii Europene şi NATO către Est, ajungând să aibă graniță comună la Marea Neagră, constituie un moment major. Aceasta se produce într-un context internațional deosebit de complex din punct de vedere politic, economic şi securitar. Asistăm la revigorarea Rusiei şi la reluarea ofensivei de păstrare a zonelor de interes, concomitent cu acțiuni ferme în plan diplomatic şi nu numai, pentru stoparea apropierii de granițele sale a celor două superalianțe. Criza energetică provocată în primăvara anului 2007, a fost un semnal serios privind hotărârea Rusiei de reconsiderare a poziției sale pe plan internațional. Alianțele încheiate cu China şi India în vara şi toamna acestui an, precum şi apropierea de Turcia pentru a se opune influențelor americane în acvatoriul Mării Negre, dovedesc că interesele zonale sunt departe de a fi definite, ba mai mult, apar puncte de vedere şi atitudini ale statelor sau alianțelor din zone îndepărtate ale globului, ce lasă să se întrevadă noi evoluții.

Uniunea Europeană încurajează România şi Bulgaria pentru susținerea propriilor interese zonale, iar țările din fostul bloc sovietic se află într-o complexă dilemă de orientare: spre Moscova sau spre alianță.

1. Interese economice ruseşti sau nevoi securitare europene. Începând cu 1 ianuarie 2007, prin aderarea României şi Bulgariei la Uniunea Europeană, Marea Neagră capătă un nou rol în plan economic şi securitar, devenind zonă de graniță comună pentru Uniunea Europeană şi NATO. Această realitate are drept consecință dinamizarea relațiilor interstatale în zonă şi afirmarea pe acest fundal a rezonanțelor de interese, susținute de necesitate şi tradiție. Numeroasele oportunități ce se înscriu în palierul relațiilor economice internaționale sunt permanent tangențiate cu riscurile, pericolele şi amenințările de securitate.

În acest context nou, România încearcă să-şi găsească un loc privilegiat pentru promovarea propriilor interese şi a celor comunitare. Dacă şansele sale sunt condiționate de atuurile disponibile, riscă în schimb să se plaseze între două forțe, care sunt deja iritate de afectarea propriilor interese pe plan zonal şi internațional.

Una dintre aceste forțe este Rusia care nu se poate împăca cu pierderea controlului în zonele tradiționale de influență. Specialiştii sunt de părere că cel ce va controla Marea Neagră, va avea acces în inima fostului imperiu sovietic şi va putea superviza complexul şi vitalul flux energetic în zonă.

Dar Rusia de acum nu mai este cea din anii '90. Rusia de acum dispune de un uriaş complex economico-militar controlabil, care de altfel este şi singurul domeniu economic al țării competitiv pe plan mondial. Dacă în anii de început '90, NATO şi statele dezvoltate ale Europei erau îngrijorate de evoluția Rusiei, nu neapărat din punct de vedere economic, ci al potențialului militar care putea deveni de necontrolat, acum sunt îngrijorate de rapiditatea reformelor care au consolidat statul rus înainte ca interesele occidentale să capete finalitatea scontată. Rusia a înțeles că nu poate obține rolul şi locul dorit pe plan internațional şi uzitează cu eficiență de domeniile în care deține primatul. Acestea sunt complexul industrial-militar recunoscut pe plan mondial, o diplomație incisivă şi eficiență şi uriaşele rezerve energetice, de care Uniunea Europeană este dependentă într-un mod extrem de periculos.

În contextul actual, nimic nu se poate concretiza în zona Mării Negre fără acordul şi cooperarea Rusiei. Aceasta va încerca prin toate mijloacele avute la dispoziție, pentru a convinge populația din spațiile ex-sovietice, să nu-şi pună mari speranțe în aderarea la Uniunea Europeană şi NATO. Şi are mari şanse de reuşită, dacă UE va trata diferențiat statele-membre. Dacă administrația rusă va reuşi să scoată în evidență că ultimii membri integrați în uniune beneficiază de tratament diferit în raport de vechii membri, se va obține un argument puternic pentru a atenua dorința de integrare a populației din Ucraina şi Moldova, state cu şanse de aderare în viitor. Manifestările xenofobe ale Italiei față de cetățenii români de etnie romă poate constitui un astfel de prilej.

Rusia mai ştie că atâta timp cât vor exista zone de insecuritate în spațiul ex-sovietic, orice extindere a Uniunii Europene spre Est este aproape imposibilă, cu atât mai mult cu cât în acest moment UE nu s-a afirmat cu tărie ca exportator de bunăstare, stabilitate şi control al zonelor de conflict. Este convenabilă Rusiei şi contraproductivă pentru UE şi zona economică a Mării Negre, recenta întâlnire a „troicii separatiste" formată din liderii Abhaziei, Osetiei de Sud şi Transnistriei, care au semnat la Suhumi, o declarație comună pentru recunoaşterea acestora pe plan internațional[43].

[43] Ziua, nr. 4078, 5 noiembrie 2007.

Pe de altă parte Turcia, ca mare putere militară şi având un rol important în relaţiile economice internaţionale nu este dispusă să accepte minimalizarea rolului său în zona Mării Negre. Turcia n-a ezitat să îşi impună propriul punct de vedere în faţa SUA (alături de care este membru NATO şi deţine locul doi ca forţă armată), atunci când interesul său în zona Mării Negre a fost ameninţat. În aceste condiţii, este greu de crezut că fără voinţa sa, se vor putea lua decizii majore în zona de cooperare economică a Mării Negre. Dacă Rusia uzitează de statutul său, determinat de uriaşele zăcăminte energetice pe care le deţine, Turcia contează pe dreptul asupra porţilor de acces în Marea Neagră, conferit prin convenţia de la Montreaux, potrivit căreia îi revine controlul total asupra strâmtorilor Bosfor şi Dardanele.

Date fiind aceste împrejurări, consider că cel puţin în perspectiva apropiată, Turcia şi Rusia vor deţine rolul de principali actori în zonă. România şi Bulgaria vor trebui să se bazeze pe sprijinul UE şi NATO în sporirea influenţei în zona de cooperare economică a Mării Negre.

2. Strategii şi complexitate în abordarea cooperării economice zonale. Dacă UE mizează pe faptul că Rusia în evoluţia sa de tranziţie şi stabilizare economică are nevoie de resursele financiare comunitare, fapt ce ar genera menţinerea unui nivel acceptabil de export al produselor energetice, acţiunile de actualitate în plan extern ale Moscovei par să capete o nouă orientare.

Văzându-şi ameninţate interesele economice şi neputând în acest fel să-şi păstreze zonele şi pieţele tradiţionale, Rusia s-a reorientat spre cooperarea cu China şi alte state în cadrul Organizaţiei de Cooperare de la Shanghai (SCO).[44]

Cooperarea economică ruso-chineză s-a manifestat recent la al 11-lea Forum Economic Internaţional de la Sankt Petersburg, unde s-au încheiat 18 contracte comerciale de mare anvergură, în valoare totală de peste un miliard de dolari. De altfel relaţiile comerciale între cele două superputeri sunt în permanentă dezvoltare. În opinia specialiştilor şi a analiştilor economici, valoarea schimburilor comerciale dintre Rusia şi China vor ajunge la sfârşitul acestui an, la 40 miliarde de dolari. Astfel valoarea schimburilor comerciale a crescut de cinci ori din 1996 şi până în prezent. În opinia vicepremierului rus Alexander Zukov, „Cel mai important lucru în cooperarea economică bilaterală între China şi Rusia, este trecerea de la modelul tradiţional, la modelul de dezvoltare intensivă a relaţiilor economice, cu adaosul reprezentat de diversificarea exporturilor de la materii prime la motoare şi maşini-unelte şi alte produse tehnologice”[45].

Dacă Rusia are deopotrivă speranţe de natură securitară şi economico-energetică în relaţia cu Beijingul, cel din urmă urmăreşte profituri din investiţiile în infrastructură, petrol şi gaze. Jucând un rol prioritar în SCO, cele două superputeri au în vizor superorganizaţiile (UE şi NATO) care le presează zonele tradiţionale de influenţă, căutând coridoare şi centuri de siguranţă geostrategică.

Atragerea noilor aliaţi pare să fie o nouă direcţie prioritară pentru SCO, vizate fiind ţările cu rezerve importante de hidrocarburi. Turkmenistanul este unul dintre viitorii aliaţi posibili, având a doua rezervă mondială de gaze, care este exportată prin conducte aflate sub control rusesc, iar în viitor va avea la dispoziţie şi o lungă conductă chineză, generând în consecinţă micşorarea şi mai mult a cantităţii pe care mizează europenii, pe relaţia Turcia. Rusia vizează în acest sens refacerea zonelor de

[44] Munteanu P. Rusia şi China îşi reunesc forţele. Adevărul din 14.08.07, p. 12.
[45] Saladjiar T.S. Organizaţia economico-militară asiatică, replica NATO. ATAC – 14.08.07, p. 9.

influenţă a fostei URSS, precum şi stoparea apropierii de graniţele sale a UE şi NATO, iar China îşi realizează şi consolidează rolul său în jocul Eurasiei.

De altfel, relaţia ruso-chineză capătă noi dimensiuni, depăşind nivelul politico-economic şi atingând dimensiunea atât de sensibilă şi mult mai preţuită de ţările orientale, cea culturală. Istoricii ruşi au descoperit că în urmă cu patru secole, împăraţii chinezi acordau ruşilor drept de comerţ la frontierele Imperiului de Mijloc, deşi străinii erau consideraţi barbari, iar relaţiile cu ei dăunătoare.

De atunci şi până acum comerţul a rămas prioritar pe axa Beijing – Moscova, iar preşedintele Hu Jintao afirma: „Ar trebui să urgentăm şi să multiplicăm cooperarea în domeniul resurselor energetice. Ar trebui să facem paşi pozitivi în direcţia exploatării comune a petrolului, gazelor şi a pădurilor. Ar trebui să deplasăm modul de cooperare de la simplul schimb de resurse la producţie în comun”[46].

Consecvenţa Rusiei în politica externă, vizând concomitent refacerea zonelor tradiţionale de interes şi stoparea extinderii UE şi NATO, a atras de partea sa o nouă superputere mondială, care deşi din punct de vedere economic nu este pe deplin consolidată, în plan politico-militar este o forţă, India. Conştientă fiind de necesitatea relansării şi valorificării uriaşului complex economico-militar, Rusia reia treptat controlul pieţelor tradiţionale de desfacere a produselor tehnico-militare. Una dintre aceste pieţe este India, care a avut de suferit în ultimii ani din cauza parteneriatului dintre New Delhi şi Washington. Rusia are în India un partener foarte important şi tradiţional deţinând 70% din echipamentul militar de provenienţă rusească. În acest context, Rusia exportă 30% din vânzările sale de armament către India. Specialiştii preconizează un schimb de aproximativ 6,8 mlrd. euro anual până în 2010[47], fapt pentru care oficialii indieni au declarat că „Rusia este principalul partener al Indiei în domeniul apărării naţionale”[48].

Dacă oficialii ruşi tratează întâlnirea prin prisma relansării relaţiilor comerciale bilaterale, oficialii indieni au lăsat să se înţeleagă că se doreşte o nouă abordare a politicii nucleare internaţionale, pentru relansarea sectorului civil de producere a energiei. „Sper ca poziţia noastră în ceea ce priveşte problema internaţională nucleară să devină şi mai puternică”[49]. Se înţelege că cele două state, Rusia şi India, pot să lucreze împreună pentru a atrage parteneriate cu Afganistanul, Irakul şi Iranul.

3. Coordonate ale globalizării relaţiilor economice zonale. Iată cum problematica cooperării economice în zona Mării Negre se supune inevitabil procesului globalizării domeniului economic. Interesele statelor riverane, mai ales a celor care au forţă şi tradiţie, generează nelimitate căi de transpunere şi influenţă din cele mai îndepărtate zone. „Estre globalizarea economică inevitabilă şi dezirabilă ? Iată o întrebare asupra căreia credem că merită să stăruim. Privită în lumina faptelor istorice petrecute până acum, răspunsul la prima parte a întrebării, şi anume, dacă globalizarea economică este inevitabilă, nu poate fi decât afirmativ” [4. p. 322]

---

[46] Opinie a Preşedintelui chinez Hu Jintao, susţinută în timpul vizitei omologului rus Vladimir Putin la Beijing în 2006.

[47] Nădăşan E.C. Rusia şi India vor un nou program nuclear. Interesul Public, 13.11.2007, p. 9.

[48] Declaraţia aparţine premierului indian Manmohan Singh, pe timpul vizitei de la Moscova din 12.11.2007 şi preluat de Agenţia de ştiri RIA Novosti.

[49] Idem 6.

Globalizarea relaţiilor economice în zona Mării Negre, trebuie privită ca un proces evolutiv. Această zonă s-a aflat în permanență la confluența unor importante fluxuri comerciale internaţionale, reprezentând principala legătură cu regiuni economice importante, marcate în timp de îndelungate perioade de instabilitate cum ar fi Balcanii, Asia Centrală şi Orientul Mijlociu.

Nu trebuie neglijat fluxul energetic creat de statele furnizoare de energie din Asia Centrală, Orientul Apropiat şi cele din zona Caspică, care au asigurat resursele vitale statele occidentale ce la rândul lor au condiționat un progres tehnologic şi stabilitate.

Zona Mării Negre s-a caracterizat de-a lungul timpului printr-o complexă evidențiere a mozaicului de culturi, religii şi popoare care s-au plămădit, evoluat şi interacționat reciproc, imprimând evoluţii contradictorii şi asimetrice în plan geopolitic şi geoeconomic. În această zonă sunt evidențiate nu mai puțin de 148 comunități etnice care şi-au pus amprenta multiculturalității de-a lungul istoriei [6, p.7]

Aşadar, un rol esențial îl are acum actuali decidenți mondiali - de a transforma riveranitatea Mării Negre, într-o zonă de stabilitate, prosperitate şi cooperare economică reciproc avantajoasă.

Bibliografie:

1. Bărbulescu I.G. *Uniunea Europeană, de la economie la politică.* –Bucureşti: Editura Tritonic, 2005;
2. Belli N., coord. *România şi Republica Moldova, un deceniu de colaborare în cercetarea ştiinţifică economică***.** -Bucureşti: Editura Continent, 2001;
3. Dolghin N. *Anul 2006, Evaluare strategică"***.** -Bucureşti: Editura Universității Naționale de Apărare, 2007;
4. Popescu I. *Globalizarea mit şi realitate.* -Bucureşti: Editura Economică, 2004;
5. Popescu I. ş.a. *Societatea Europeană a Cunoaşterii, perspective economice, sociale, juridice.* -Bucureşti: Editura Academiei Române, 2006;
6. Rumer E., Simon J. *Contribuţia la o strategie euroatlantică pentru regiunea Mării Negre.* -Bucureşti: Editura Universității Naționale de Apărare, 2006;
7. *Regulament (EC) Nr. 562/2006 al Parlamentului European;*
8. *The Republic of Moldova an European Integration*, Institutul de Politici Publice. – Chişinău: Cartier, 2002;

Prezentat la 04.12.2007.

PROTOCOLUL DE LA KYOTO ÎN ACȚIUNE

Mihai BRADU, *lector superior, ULIM*

Dans la presente publication l auteur attire l attention oux problemes ecologiques qui se posent devant l humanite.

Aujourdhui comme jamais les pays du monde doivent faire des efforts gigantesques pour arreter la pollution de l environnement . C est porquoi il est necessaire de prendre du serieuses decisions au niveau des conferences internationals qui soit respecter par tous les pays du monde autrement on peut arriver a une catastrophe.

Cel mai constrângător acord privind protecția mediului, Protocolul de la Kyoto, ratificat de 141 de state, dintre care 34 industrializate, a intrat în vigoare începând cu 1 februarie 2005. Încheiat la 11 decembrie 1997 şi respins de SUA şi Australia, documentul obligă țările semnatare să reducă emisiile a şase gaze cu efect de seră: CO2 (dioxid de carbon), CH4 (metan), N20 (protoxid de azot), precum şi a trei gaze pe bază de floruri (HFC, PFC, SF6).

Reducerile impuse variază în functie de fiecare țară industrializată şi ar trebui să conducă la diminuarea utilizării energiilor fosile, produse prin arderea de cărbuni, petrol şi gaze, care reprezintă 80% din emisiile ce provoacă încalzirea atmosferei. Deoarece aceste utilizări sporesc proporțional cu creşterea economică, Protocolul impune un efort considerabil pentru anumite țări. Acesta este cazul Canadei si Japoniei, unde emisiile de gaze au crescut din 1990 cu 20% şi, respectiv, 8%.

Statele Unite, care ar trebuit să-şi reducă emisiile cu 7%, estimează o creştere a acestora cu 35% până în 2012, ceea ce explică decizia lor de a nu ratifica Protocolul de la Kyoto. Deoarece SUA produc 40% din cantitatea de gaze cu efect de seră eliberate în atmosferă de țările industrializate şi 21% din emisiile mondiale, Protocolul va avea o eficacitate redusă

Țările în curs de dezvoltare, incluzând Brazilia, China, India şi Indonezia, sunt si ele părți la Protocol, dar nu au angajamente de reducere a emisiilor, acestea nefiind vinovate de emisiile din ultimii 150 de ani ce au produs încălzirea globală prezentă. Scăderea totală a emisiilor va fi de aproximativ 2% pînă în anul 2012, comparativ cu 1990, deşi initial se prevăzuse o diminuare de 5,2%.

Comisia Europeană a început procedurile pentru sancționarea a şase "vechi" state-membre ale UE privind încălcarea de către acestea a obligației de prezentare până la sfarşitul lunii martie a planurilor de reducere a emisiilor de gaze cu efect de seră.

Conform respectivelor planuri, cunoscute cu numele de "Planurile naționale de alocație", fiecare stat- membru al UE trebuie să hotărască nivelul de radiații permis pentru uzinele cuprinse în "Schema de schimb a emisiilor" pentru perioada 2005-2007. Uzinele care depăşesc cota alocata de emisii vor avea la dispoziție două posibilități: ori îşi reduc emisiile, ori cumpără o cotă mai mare de pe aşa-numita piață a emisiilor. Deşi statele "vechi" ale UE trebuiau să depună la Bruxelles pană la 31 martie planurile, iar cele "noi" de la 1 mai, Comisia a primit pînă în acest moment doar 12 planuri - nouă din partea statelor vechi membre si trei de la cele noi.

Procedurile de sancționare vor fi pornite împotriva Spaniei, Portugaliei, Italiei, Franței, Belgiei şi Greciei. Statelor nou-aderante la Uniune le-a fost acordat un timp suplimentar pentru a-si prezenta planurile.

Deşi Protocolul de la Kyoto nu a intrat încă în vigoare, statele-membre ale UE vor intra pe "piaţă emisiilor" de la 1 ianurie 2005.

Uniunea Europeană a depus instrumentele de ratificare a Protocolului de la Kyoto la 31 mai 2002.

În baza Protocolului de la Kyoto, Comunitatea Europeană s-a angajat sa reducă emisiile gazelor de seră (GHG) cu 8% în perioada 2008-2012, comparativ cu nivelul emisiilor din anul 1990. Protocolul trebuie să fie ratificat de cel puţin 55 de ţări care să reprezinte „furnizori" a minimum 55% din poluarea prin emisii la nivelul anului 1990, ori SUA a fost şi este principalul poluator mondial nu ratifica Protocolul, ceea ce a dus la aparitia unor probleme cu privire la intrarea lui în vigoare. Art.6 din Protocolul de la Kyoto permite transferul de la o parte la alta a unităţilor de reducere a emisiilor ca rezultat al proiectelor care îşi propun reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră. Conform Protocolului, prin gaze cu efect de seră se înţeleg: compuşii gazoşi ai atmosferei atât naturali, cât si artificiali, care absorb şi reemit radiaţii infraroşii, neincluse în Protocolul de la Montreal; mai precis: dioxidul de carbon (CO2), metan (CH4), oxidul de azot (N1O), hidrofluorocarbonaţii (HFCs), perfluorocarbonaţi (PFCs) şi hexafluorida de sulfură (SF6) (anexa A la Protocolul de la Kyoto).

Din ziua în care Jurgen Strube s-a alăturat companiei BASF în 1969, a început acţiunea de reducere a poluării în cadrul proceselor de producţie. Pe atunci se faceau planuri pentru o instalaţie de tratare a apei industriale in interiorul companiei, instalaţie care se întinde pe aproape opt km de-a lungul Rinului.

Aceasta a ajutat la purificarea Rinului, care străluceşte astăzi, curgând pe lângă o pădure de furnale si de coşuri de fum. În aval de fabrica de chimicale BASF există o podgorie care produce un vin Riesling delicios, de unde BASF, cel mai mare producător de chimicale, cumpără mari cantitaţi de sticle pe care le înmagazineaza în pivniţele lor cu o capacitate de un milion de bucăţi. Iată de ce Strube, preşedintele consiliului de administraţie al BASF se dovedeşte nerăbdător cînd Protocolul de la Kyoto cere Germaniei şi altor 34 de ţari să-şi reducă emisiile de bioxid de carbon si alte gaze. Europenii şi-au stabilit unele dintre cele mai stringente ţinte pentru reducerea gazelor industriale care încălzesc atmosferă şi au fost puse de către experţi în legatură cu încalzirea globală.

Este destul de nefavorabil faptul că, în ceea ce le priveşte companiile americane şi chinezesti nu vor suporta aceste costuri suplimentare pentru reducerea poluării.

Dar şi mai rău, că scopul ultim al eliminării gazelor industriale nu va fi atins atăta vreme cât emisiile de dioxid de carbon constituie o problemă globală mai degrabă decât una locală.

Strube afirmă că presiunea ar trebui exercitată asupra Statelor Unite care generează o cincime din gazele industriale emise în întreaga lume, dar care se situează în afara protocolului de la Kyoto. Şi economiile unor ţări precum China si India, care au ratificat protocolul, nu au nici un plan de a impune reducerea emisiilor, chiar dacă ele constituie împreună 14 la sută din totalul emisiilor pe plan mondial. "Mesajul de bază trebuie să fie aducerea celorlalte ţări in cadrul protocolului," a afirmat Strube, care conduce şi un mare grup internaţional de comerţ, Uniunea Confederaţiilor Industriaşilor şi Angajatorilor din Europa.

Chiar şi în SUA, care a respins în 2001 pactul, un număr din ce în ce mai mare de companii privesc reducerile de gaze ca inevitabile, un viitor pentru care trebuie să se pregă-

teasc, indiferent care ar fi politicile momentului. Iată de ce, pe ambele părți ale Atlanticului, Protocolul de la Kyoto schimbă deja atitudinea corporațiilor în ceea ce privește noxele.

De la investițiile costisitoare în tehnologii cu filtre de carbon la un nou plan complicat de creditare a reducerii emisiilor de dioxid de carbon, protocolul urmărește să schimbe modul de operare în afaceri.

"Planeta nu știe dacă gazele reziduale provin din Bangor, Maine, sau Beijing, China. Ele afectează tot Pământul", a afirmat Michael Morris, director executiv al American Electric Power, cea mai mare uzină de electricitate din SUA și cea mai mare sursă de emanații de bioxid de carbon. Morris susține că SUA va participa, cândva, la un tratat global privind gazele reziduale. La sediul central al companiei din Columbus, Ohio, acestui viitor tratat i se spune "fiul sau fiica Protocolului de la Kyoto".

În perspectivă, compania va acționa privind reducerea emisiilor de dioxid de carbon cu 10 la sută pana în 2006 - reducere mai puțin radicală decât a industriei germane, impusă de Protocolul de la Kyoto. Nu toate companiile americane văd lucrurile atât de progresist, în special cele mai mici. Iar politica americană rămane împotriva impunerii de norme privind emisiile de dioxid de carbon.

Evident, companiile multinaționale încearcă să amplaseze uzine mai ales în țările care nu adoptă protocolul. Reglementările de mediu sunt mai puțin luate în calcul de către companii decît subiecte mai importante cum ar fi costurile muncii. "Companii ca Dow si DuPont îsi păstreaza operațiunile lor în afara țării și învață să adopte prevederile de la Kyoto," a afirmat Annie Petsonk, avocat la Environmental Defense.

Protocolul, negociat în 1997 la Kyoto, cere țărilor industrializate să reducă emisiile de gaze reziduale sub nivelul anului 1990.

Uniunea Europeană și-a propus o țintă de reducere a acestor emisii cu 8 procente sub nivelul anului 1990. Germania și-a propus o țintă și mai ambițioasă, de 21 procente prin închiderea uzinelor termice pe baza de cărbune din estul Germaniei și prin compensarea energiei produse de acestea prin energia eoliană.

Deoarece companiile americane încearcă sa își facă proiecte de viitor ținând cont de luarea unor măsuri contra poluării, unele apelează la instituția guvernamentală Environmental Protection Agency care sponsorizează un program numit Climate Leaders, din care fac parte, voluntar, 28 companii care urmăresc reducerea gazelor reziduale. General Motors, unul dintre participanți a afirmat că ținta care trebuie atinsă este reducerea emisiilor cu 10 la sută in intervalul 2000-2005.

GM nu aplică aceeași politică în Europa, acolo unde funcționează 11 fabrici ale concernului în opt țări. Se vor opera reduceri și aici, dar nu se știe care va fi ponderea acestora. "Este înca o stare fluctuantă în Europa" a afirmat Kristin Zimmerman, directorul pentru politicile de mediu și energie de la GM./ROMPRES/

La Kyoto, pe 16 februarie 2005 – Organizația Greenpeace a organizat o serie de evenimente în toată lumea pentru a saluta începutul unei noi ere în protecția climei. Protocolul de la Kyoto a intrat în vigoare și stabilește bazele prin care comunitatea internațională să facă primii pași pentru reducerea efectului de seră și combaterea schimbărilor climatice.

Greenpeace a sărbătorit acest eveniment în orașul Kyoto prin lansarea unui balon cu textul „Kyoto: new dawn for the climate!” („Kyoto: un nou început pentru climă!”) deasupra vechilor temple și altare japoneze. În Beijing, activiștii au ținut un discurs pe dealul Jingshan, în spatele Orașului Interzis, explicând nevoia unei

schimbări la nivel global spre energii regenerabile şi o mai bună eficienţă energetică. Printre alte oraşe în care Greenpeace a organizat activităţi similare sînt : Bonn, Moscova, Madrid, Helsinki, Sydney, Bangalore, Hong kong şi Suva.

"Acesta este un moment istoric în protecţia climei", a declarat Stephanie Tunmore de la Greenpeace International, dar a fost nevoie de mai mult de 10 ani să ajungem aici, lăsându-ne puţin timp ca tratatul să aibă efect. Fiecare dovadă nouă care apare despre încălzirea climatică accentuează situaţia gravă în care ne aflăm şi urgenţa cu care trebuie să acţionăm. Acum este timpul să ne pregătim a găsi soluţii reale la schimbările climatice".

Emisiile de dioxid de carbon au cauzat creşterea temperaturii globului cu 1,3°C faţă de nivelul din perioada preindustrială. Dacă temperatura medie va creşte cu 2°C, impactul asupra situaţiei climatice va fi catastrofic. Pentru a rămâne sub 2°C, ţările industrializate trebuie să depăşească prevederile Protocolului şi să reducă emisiile cu cel puţin 30% faţă de nivelul din 1990 până în 2020 şi cu 60-80% până în 2050, cu reduceri importante chiar şi după această perioadă. „Instrument pentru ţinerea schimbărilor climatice sub control, cum ar fi sursele de energie regenerabilă şi măsurile de eficientizare energetică, există şi sunt gata să fie folosite", a mai declarat Stephanie Tunmore. „Kyoto este semnalul pe care guvernele şi industria îl aşteptau. Acum poluarea climatică are un preţ, iar poluatorii sunt obligaţi să plătească. Schimbarea către o economie fără emisii mari de carbon începe aici".

În contrast faţă de restul lumii, Statele Unite şi Australia continuă să nege adevărata ameninţare a schimbărilor climatice şi refuză să ia măsuri. Industriile americană şi australiană sunt în pericol de a fi lăsate la o parte din moment ce Europa şi Japonia se bucură de beneficiile financiare şi sociale ale tehnologiilor inovative pentru protejarea climei pe care le dezvoltă şi le utilizează.

Protocolul de la Kyoto pentru combaterea încâlzirii globale a intrat în vigoare ca "Un pas mic pentru diplomaţie, un pas mare pentru omenire". Protocolul de la Kyoto pentru combaterea schimbarilor climaterice, ca urmare a asa-numitului "efect de seră", determinat de creşterea emisiilor de gaze poluante, factor important al tendintelor de incălzire la scara globală, a intrat, în fine, în vigoare, la sapte ani după ce a fost semnat. Documentul, care prevede reducerea cu 5,2 la sută a emisiilor de gaze poluante, pană în 2012, a fost ratificat de 141 de tări, cărora le revine, împreună, 55 la sută din cantitatea totală a acestor gaze degajate în atmosferă, ca factor ce contribuie esenţial la încalzirea globală, cu efectele dezastruoase care se pot prevedea şi care încep de pe acum să se facă simţite: pe de o parte, topirea gheţarilor, creşterea nivelului oceanului mondial şi inundaţii pe mari întinderi, pe de altă parte, deşertificarea unor vaste suprafete, pentru a nu mai vorbi de maladiile respiratorii sau de altă natură provocate de poluarea atmosferică.

Protocolul a putut intra în vigoare numai datorită deciziei, după multe ezitări, în noiembrie trecut, a Rusiei de a-l ratifica, întrucît, altminteri, nu putea fi satisfăcută cerinţa privind pragul de 55 la sută, amintit mai sus. SUA, care au semnat protocolul, au refuzat însă să-l ratifice, ca urmare a unei hotărîri a preşedintelui Bush, adoptată imediat după asumarea primului său mandat prezidenţial, în 2001. Aproape a patra parte din emisiile de dioxid de carbon (CO_2) - principalul gaz poluant - din întreaga lume provenind de pe urma activităţilor industriale americane şi reducerea lor, cu ajutorul unor instalaţii purificatoare de înaltă tehnologie, ar

implica uriaşe cheltuieli pe care America nu este dispusă, deocamdată, să le facă, cu atat mai mult cu cat de la prevederile protocolului sunt exceptate ţări importante în curs de dezvoltare, cum ar fi China sau India, mari surse de poluare, motivaţia fiind ca aceste ţări nu îşi pot încă permite enormele investiţii pentru reducerea gradului de poluare a parcului lor industrial şi, deci, pentru combaterea efectului de seră. Intrarea în vigoare a protocolului a fost marcată prin ceremonii speciale, care au avut loc la Kyoto, vechea capitală a Japoniei, unde, în 1997, a fost semnat protocolul.

Cu acest prilej, laureata Premiului Nobel pentru Pace Wangari Maathai, ministru adjunct pentru problemele mediului al Kenyei, a criticat "acele ţări care nu sprijină Protocolul de la Kyoto, pentru că nu doresc să-şi schimbe modul de viaţa bazat pe superconsum". Iar purtătorul de cuvânt al guvernului nipon şi-a exprimat regretul că SUA, "ca principal emiţător de gaze poluante", au refuzat sa se alăture protocolului. De altfel, concomitent cu intrarea în vigoare a documentului, în diferite părţi ale lumii au avut loc demonstraţii de protest ale organizaţiilor ecologiste împotriva refuzului american. Comentând evenimentul, presa internaţională consideră că îndeplinirea sarcinilor asumate de către ţările semnatare nu va fi deloc uşoară.

Ziarul german " Die Welt" îsi manifestă, în general, scepticismul asupra utilităţii protocolului: "Dacă previziunile cele mai dramatice în privinţa modificărilor climaterice se vor adeveri, atunci documentul de la Kyoto nu poate face mare lucru pentru a schimba situaţia - cel mult, poate amîna evoluţiile inevitabile cu câţiva ani". În schimb, cotidianul francez Liberation apreciază ca important e faptul că s-a făcut primul pas, cu condiţia ca acesta să fie urmat de alţii, simţindu-se, de aceea, îndreptaţit să titreze, parafrazând celebra declaraţie a primului om care a păşit pe Lună, "un pas mic pentru diplomaţie, un pas mare pentru omenire". O veste îmbucurătoare în acest sens este că mai mulţi congresmani americani intenţionează să prezinte, la nivelul statelor federale, legislaţii în favoarea reducerii emisiilor de gaze, iar un număr crescînd de companii din SUA au anunţat, individual, planuri pentru limitarea consumului de energie şi, implicit, a nivelului poluării

Bibliografie:

1. Materialele Protocolului de la KYOTO (fr).
2. „Ziarul Adevarul", 18 februarie 2005.

Prezentat la 20.12.07.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТУРИЗМА В ЗОНЕ РАМСАРСКОГО САЙТА № 1500 «UNGURI - HOLOSNITA»

***Игорь А. БАРКАРЬ**, lector superior, USM*

The following article presents the economic potential of roural and ecologic tourism in the area of Ramsar site Nr.1500 of Nistru River between Unguri and Holoşniţa villages (District Otaci and Soroca). This area has an considerable tourist's potential , wich can be used for performance of the regional development.

Республика Молдова установила постоянные конструктивные отношения в области охраны окружающей среды с международными структурами, с правительственными и неправительственными организациями других стран. В этом направлении Парламентом страны, наряду с другими международными соглашениями по охране окружающей среды, была ратифицирована и

Конвенция о водно – болотных угодьях, имеющих международное значение, главным образом в качестве местообитания водоплавающих птиц.[1., стр.13]

Зона Верхнего Днестра (Nistrul de Sus) также как и другие его зоны, на терригории Молдовы является приоритетной в части значимых путей миграции водоплавающих птиц, распределения и сосредоточения редких видов и флористико – фаустических комплексов.

Эта зона является одним из опорных элементов Национальной Экологической Сети, создание и внедрение которой является важнейшей задачей Министерства экологии, как координирующего органа в кооперации с другими министерствами, ведомостями, департаментами, органами местной публичной власти и неправительственными организациями.

Именно в этой зоне и создаётся охраняемая природная территория(ОПТ) – Рамсарский сайт № 1500 (далее ОПТ RS – 1500) на участке каньона Днестра «Unguri - Holosnita».

ОПТ RS – 1500 относится к IV категории охраняемых территорий. (IUCN 1994) т.е. территории для охраны местообитаний видов водоплавающих птиц посредством активного управления (т.н. участки активного управления). .[2., стр.43-48]

Следует учесть тот факт что ОПТ RS – 1500, в свою очередь, включает и ОПТ V категории (охраняемый ландшафт Rudi - Arionesti) т.е. участок территории (суши) в сочетании с участком берега реки Днестр, в пределах которого длительное взаимодействие человека и природы сформировало местность выделяющуюся особыми эстетическими, экологическими и культурными характеристиками и обладающую достаточно высоким уровнем биологического разнообразия. .[3., стр.85-88]

Поддержание такого взаимодействия является необходимым условием сохранения и эволюции этих уникальных исключительно ценных для человечества многофункциональных участков.

В качестве этого процесса необходимо решить следующие основные задачи:

- Обеспечить и способствовать гармоничному взаимодействию природы и человека путём сохранения ландшафта и поддержания традиционных видов природопользования, архитектурных стилей и других элементов общественной и культурной жизни;
- Поддержать элементы быта и виды хозяйственной деятельности, которые гармонично сочетаются с естественной средой и способствуют укреплению социальных и культурных основ существования местных жителей;
- Поддерживать разнообразие ландшафтов и местообитаний, а также связанных с ними видов и сообществ растений и животных;
- Не допускать также формы землепользования и иные виды человеческой деятельности, которые не соответствуют задачам сохранения облика местности;
- Обеспечивать возможность для проведения научных исследований и просветительных работ, содействующих долговременному благополучию местного населения и вовлечению общественности в мероприятия по сохранению подобных территорий;
- Содействовать благосостоянию местных жителей посредством сохранения условий для реализации «даров природы» и развития сферы услуг, в частности туризма;

- Обеспечить возможность для рекреации и туризма в масштабах и формах не противоречащих статусу территории.

На основе анализа природных объектов особой познавательной, эстетической и рекреационной значимости, а также объектов историко-культурного наследия (таблицы 1 и 2) .[4., стр.18-22; 5,стр.124-126]проведено зонирование территории сайта.

Таблица 1

Природный потенциал ОПТ RS-1500 по зонам.
(объекты особой познавательной, эстетической и рекреационной значимости).

№ п/п	Наименование объекта	CL-RD	TN-OL	CR-HL	Примечания
A	B	1	2	3	4
1.	Заповедные участки природного ландшафта	1. Заповедный участок природного ландшафта «Călărăşovca» (214 га) 2. Заповедный участок природного ландшафта «Rudi-Arionesti» (856,5 га)		Заповедный участок природного ландшафта «Holoşniţa»	3 объекта
2.	Ущелья	1. «Călărăşovca» (длина – 3 км, ширина – 600 м) 2. «Arioneşti -Nord» (длина – 2,5 км, ширина – 600 м) 3. «Arioneşti-Sud» (длина – 1,5 км, ширина – 400 м) 4. «Roşcan» (длина – более 3 км, ширина – 600 м) 5. «Chivana» (длина – 1,6 км, ширина – 400 м) 6. «Gavan» (длина – 4 км, ширина – 650 м)	1. «Tătarăuca» (длина – 4 км, ширина – 650 м) 2. «Iarova» (длина – 1,5 км, ширина – 80-100 м) 3. «Murguleţ» (длина – 1,5 км, 100 м)	1. «Cremenciug-Nord» (длина – 3 км, ширина – 200 м) 2. «Cremenciug-Sud» (длина – 4 км, ширина – 200 м) 3. «Cureşniţa» (длина – 2 км, ширина – 300 м)	12 объектов
3.	Пещеры	1.Пещера «Călărăşovca» (расположена а Каларашовском лесу в горе возле источника и пруда) 2. «Пещера мертвецов» (Расположена в распадке ущелья «Roscan», возле сельского кладбища. Длина около 90 м)			2 объекта
4.	Урочища		1. «Balinţi» (представляет собой лесной массив (302,8га) от Ущелья «Tătarăuca» до северной границы села «Balinţi» 2. «Decebal» (Лесной массив в 1км к югу от села Decebal, площадь которого – 74,4га) 3. «Murguleţ» (Лесной массив в 1км к северу от истоков ручья Murguleţ, общей площадью в 56,7 га. Через урочище проходит трасса республиканского значения R-9 - Soroca-Otaci) 4. «Tolocăneşti» (Небольшой лесной массив возле села Tolocanesti площадью в 25,5га. Через проходит трасса республиканского значения R-9 - Soroca-Otaci)	1. «Holoşniţa» (Лесной массив от села Cremenciug по С-В части села Holoşniţa, по правому берегу р.Днестр. Общая площадь – 509га. П.Э.Р.)	5 объектов

Таблица 2.

Антропогенный потенциал ОПТ RS-1500 по зонам.
(объекты историко-культурного наследия)

№ п/п	Объекты	CL-RD	TN-OL	CR-HL	Примечания
A	B	1	2	3	4
	Населенные пункты со средневековой историей	**1. Село Calarasovca-** Упоминается в официальных документах с 1650г.(более 350лет). Представляют интерес история быта, обычаи, культура, фольклор и т.п. **2.Село Unguri** - Упоминается в официальных документах с 1629г.(более 350лет). Представляют интерес история быта, обычаи, культура, фольклор и т.п **3.Село Arionesti-** Упоминается в официальных документах с 1463г.(более 500лет). Представляют интерес история быта, обычаи, культура, фольклор и т.п. **4. Село Pocrovca-** Упоминается в официальных документах с 1797г.(более 200лет). Представляет интерес история, быт, обычаи, культура, фольклор старообрядцев (возможно т.н. «выгонцев» с Галиции и Волыны, бежавших в период религиозных гонений в Молдову). **5.Село Rudi-** Упоминается в официальных документах с 1463г.(более 500лет). Представляет интерес история, быт, обычаи, культура, фольклор и т.п.	**1. Село Tatarauca Veche-** Упоминается в официальных документах с 1646г.(более 300лет). Представляют интерес история, быт, обычаи, культура, фольклор и т.п. **2. Село Balinti-** Упоминается в официальных документах с 1609г.(около 400лет). Представляют интерес история, быт, обычаи, культура, фольклор и т.п.	**1. Село Cremenciug** - Упоминается в официальных документах с 1611г.(около 400лет). Представляют интерес история, быт, обычаи, культура, фольклор и т.п. **2. Село Holosnita-** Упоминается в официальных документах с 1554г.(более 400лет) под названием Golovcinta, Holos hova. Представляет интерес история, быт, обычаи, культура, фольклор и т.п. **3. Село Curesnita-** Упоминается в официальных документах с 1588г.(более 400лет). Представляют интерес история, быт, обычаи, культура, фольклор и т.п.	10 объектов
2.	Монастыри	**1. Женский монастырь «Calarasovca»** Основан в 1782 г. Является памятником архитектуры. **2. Женский монастырь «Rudi»** Основан в 1772 г. Является памятником архитектуры.			2 объека
3.	Памятники археологии	**1.** Славянское городище 8-12вв. **«Туркова Тарелка» («Farfuria Turcului»)** **2. Крепость (городище)** «La trei cruci» **3. Крепость «La Santuri»**	**1. Крепость «Iarova» -** В селе «Iarova» сохранились остатки древней крепости. Исторических сведений нет.	**1. Холм «Каска» -** К Ю-З от села Cremenciug расположен холм длинной в 1км, шириной в 700м и высотой 106м. Геометрически правильная форма холма дает основание предполагать, что это искусственное сооружение. Археологические раскопки не проводились.	5 объектов

Главная цель рекреационно-туристских зон – планировать настоящее и будущее использование природных и антропогенных ландшафтов так, чтобы сохранить природную среду и одновременно приумножить общественную и эстетическую значимость и ценность охраняемых территорий для рекреации и туризма. .[6., стр.18-20]

Территория сайта в границах Călăraşvca-Iarova входит в рекреационный туристский комплекс (РТК) Otaci рекреационно-туристской зоны (РТЗ) Donduşani, в границах: Cremenciug-Holoşniţa – в лечебно-рекреационно-туристский комлекс (ЛРТК) Soroca лечебно-рекреационно-туристской зоны (ЛРТЗ) Soroca.

Данное зонирование, проведённое ранее Академией Наук Молдовы (Отделение географии) определяют основы научного подхода и организации туристской деятельности в сайте.

В сайте выделены 3 зоны :

1. Зона Călărăşovca-Rudi (CL-RD) – зона экологического туризма.
2. Зона Tătărăuca-Nouă-Oclanda (TN-OL) – зона сельского туризма.
3. Зона Cremenciug-Holoşniţa (CR-HL) – зона экологического туризма.

В зонах сайта существуют туристские потоки местного (локального) и международного туризма. [7., стр.4-6]

Расчетными показателями являются семьи жителей зон (дома), родственные связи с гражданами сопредельных стран (Румыния, Украина, Россия и др.), фиксированный уровень поступлений, (поступления за один турoдень, усредненный срок пребывания и др.) [8., стр.6-10]

Для экономической оценки местного (локального) туризма использована следующая мультипликативная факторная модель:

DTR = DTA x RPA (1)

где: DTR – общие поступления от местного (локального) туризма (domestic tourism receipts)

DTA – общее число прибытий туристов – граждан Молдовы (domestic tourist arrivals)

RPA – среднестатистические поступления от одного прибытия (average receipts per arrivals)

DTR = DTA x ALS x RTD (2)

где: ALS – среднестатистическя продолжительность тура (дни) (average length of stay)

RTD – среднестатистические поступления за один турoдень (average receipts per tourist day)

Расчёты проведены по каждому целевому сегменту местного (локального) туризма:

1. Досуг, рекреация, отдых (LRH – leisure, recreation and holidays – agrement, recreere, odihnă)
2. Посещение друзей и родственников (VFR – visiting friends and relatives – vizită la prieteni şi rude)
3. Деловые и профессиональные визиты (BSP – business and professional – de afaceri si profesional)

4. Лечение (HLT – health treatment – de tratament)

5. Религиозные цели / паломничество (RLP – religion / piligrimages – religie / pelerinaj)

6. Прочие цели (OHR – other – alte scopuri)

Данные по этой форме туризма приведены в таблице 3.

Таблица 3.

Экономическая оценка туристского потенциала по местному (локальному) туризму в зоне ОПТ RS-1500.

№ п/п	Показатели	Един. измерен.	CL-RD	TN-OL	CR-HL	Итого по сайту	Примечания
1.	LRH (DTA)	туристов	200	100	100	400	
1.1	ALS	дней	1	1	1	1	
1.2	RTD	лей	81,62	81,62	81,62	81,62	
1.3	LRH (DTR)	лей	16324	8162	8162	32648	
2.	VFR (DTA)	туристов	360	200	140	700	
2.1	ALS	дней	3	3	3	3	
2.2	RTD	лей	163,23	163,23	163,23	163,23	
2.3	VFR (DTR)	лей	176288	97938	68557	342783	
3.	BSP (DTA)	туристов	36	20	14	70	
3.1	ALS	дней	1	1	1	1	
3.2	RTD	лей	163,23	163,23	163,23	163,23	
3.3	BSP (DTR)	лей	5876	3265	2285	11426	
4.	HLT (DTA)	-	-	-	-	-	
5.	RLP (DTA)	туристов	800	-	-	800	
5.1	ALS	дней	1	-	-	1	
5.2	RTD	лей	81,62	-	-	81,62	
5.3	RLP (DTR)	лей	65296	-	-	65296	
6.	OHR (DTA)	туристов	70	30	40	140	
6.1	ALS	дней	3	3	3	3	
6.2	RTD	лей	163,23	163,23	163,23	163,23	
6.3	OHR (DTR)	лей	34278	14691	19588	68557	
	Итого : DTA DTR	**туристов лей**	**1466 298062**	**350 124056**	**294 98592**	**2110 520710**	

Источник: BNS RM, расчеты автора.

Для экономической оценки въездного (иностранного) туризма использована следующая мультипликативная факторная модель :

ITR = ITA x RPA (3)

где: ITR – общие поступления от въездного (иностранного) туризма (international tourism receipts)

ITA – общее число прибытий иностранных

Расчёты проведены по каждому целевому сегменту въездного (иностранного) туризма (LRH, VFR, BSP, HLT, RLP, OHR).

туристов – нерезидентов PM (international tourist arrivals)

RPA – среднестатистические поступления от одного прибытия (average receipts per arrivals)

ITR = ITA x ALS x RTD (4)

где: ALS – среднестатистическя продолжительность тура (дни) (average length of stay)

RTD – среднестатистические поступления за один турodень (average receipts per tourist day)

Данные по этой форме туризма приведены в таблице 4.

Таблица 4.

Экономическая оценка туристского потенциала по въездному (иностранному) туризму в зрне ОПТ RS-1500.

№ п/п	Показатели	Един. измерен.	CL-RD	TN-OL	CR-HL	Итого по сайту	Приме чания
1.	LRH (ITA)	туристов	100	50	50	400	
1.1	ALS	дней	1	1	1	1	
1.2	RTD	лей	435	435	435	435	
1.3	LRH (ITR)	лей	43500	21750	21750	87000	
2.	VFR (ITA)	туристов	360	200	140	700	
2.1	ALS	дней	5	5	5	5	
2.2	RTD	лей	280	280	280	280	
2.3	VFR (ITR)	лей	504000	280000	196000	980000	
3.	BSP (ITA)	туристов	30	40	40	110	
3.1	ALS	дней	2	2	2	2	
3.2	RTD	лей	600	600	600	600	
3.3	BSP (ITR)	лей	36000	48000	48000	132000	
4.	HLT (ITA)	-	-	-	-	-	
5.	RLP (ITA)	туристов	20	-	-	20	
5.1	ALS	дней	1	-	-	1	
5.2	RTD	лей	114	-	-	114	
5.3	RLP (ITR)	лей	2280	-	-	2280	
6.	OHR (ITA)	туристов	5	10	10	25	
6.1	ALS	дней	2	2	2	2	
6.2	RTD	лей	388	388	388	388	
6.3	OHR (ITR)	лей	3880	7760	7760	19400	
	Итого : ITA ITR	**туристов лей**	**515 589660**	**300 357510**	**240 273510**	**1055 1220680**	

Источники : BNS RM, расчёты эксперта

В зонах сайта предусматривается развивать экологический туризм. Этот подсегмент туризма основан на широком использовании потенциала природных ресурсов: лесов, рек, озер. [9., стр.22-23] Исходя из экологических требований, этот подсегмент имеет определенные ограничения, основанные на нормативах рекреационных нагрузок.

Для лесов Северной Молдовы этот норматив составляет по рекомендациям А Н Молдовы к 2010 г. - 9,3 чел/1га. леса.

Для расчета используется норматив рекреационных нагрузок в 5 чел/1га. леса.

Данные по этому подсектору приведены в таблице 5.

Таблица 5

Экономическая оценка туристского потенциала по въездному (иностранному) туризму в зрне ОПТ RS-1500.

№ п/п	Показатели	Един. измерен.	CL-RD	TN-OL	CR-HL	Итого по сайту	Примечания
1.	Площадь лесных массивов	га	1131,8	539,7	843,5	2515,4	
2.	Рекомендуемое количество туристов (нагрузка 5 чел./га)	туристов	5659	2698	4219	12578	
3.	Среднестатистические поступления за один туродень и общие поступления за сезон	лей/т.д. лей лей/т.д. лей лей/т.д. лей	30 169770 40 226360 50 284950	30 80940 40 107920 50 134900	30 126970 40 168760 50 210950	30 377680 40 503040 50 628800	

Источники : BNS RM, расчёты эксперта

В зонах сайта предлагается развивать сельский туризм (Программа RURALTOUR, «Зеленый Дом»). Этот подсегмент туризма развивается на основе приема туристов, как правило, городских жителей, в сельских домах для отдыха и рекреации. Основным фактором является возможность сельских жителей по организации такого приема и обеспечения необходимых туристских услуг (проживание, питание, разумные цены и др.)

Сельский туризм (программа RURALTOUR, «Зелёный дом») формируется за счёт индустриализации и урбанизации общества, развития транспорта и коммуникаций, относительного сокращения доли сельскохозяйственной деятельности в национальной экономике. Факторами спроса являются: бегство от городского стресса, рост интереса к природе и активному отдыху, дробление отпусков, формирование культуры отдыха.

Сельский туризм это сегмент туризма, предполагающий спокойный отдых в сельской местности. Как правило, он размещён вдали от основных потоков и зон интенсивной туристской деятельности. В этом сегменте туристы взаимодействуют на значимой и аутентичной основе с сельской обстановкой и принимающим сообществом. [10., стр.128-129]

Элементами сельского туризма могут быть:

- культурный туризм (ознакомление с культурными достопримечательностями);
- экотуризм (ознакомление с природными достопримечательностями природы);
- оздоровительный туризм (пешеходные прогулки, плавание, верховая езда, сбор грибов, охота, рыбалка, участие в сельскохозяйственных работах и др.).

Для местных сообществ сельский туризм предоставляет следующие выгоды:

- дополнительный источник дохода сельского населения
- создание новых видов деятельности и услуг (магазины, площадки отдыха, дороги и т.д.)
- восстановление и реставрация исторических зданий и сооружений как объектов туристского интереса
- восстановление и сохранение традиционных видов деятельности: ковроткачества, лозоплетения, гончарного дела, кузнечного ремесла, резьбы по дереву, резьбы по камню и др.
- развитие местных форм культуры: фольклора, народных традиций, народных праздников (храмов села), этно и эко музеев.

Для расчета используются следующие показатели: кол-во жилых домов, используемых для этого подсегмента туризма, кол-во мест в них, средняя продолжительность пребывания, длительность сезона, цены за предоставляемые услуги.Данные по этому сектору приведены в таблице 6.

Таблица 6.

Экономическая оценка туристского потенциала по сельскому туризму ОПТ RS-1500 по зонам.

№ п/п	Показатели	CL-RD	TN-OL	CR-HL	Итого по сайту	Примечания
1.	Численность жилых домов	3593	1966	1340	6899	
2	Численность домов, используемая в сельском туризме (1 %)	36	20	13	69	
3.	Количество мест для туристов в домах	72	40	26	138	
4.	Общая продолжительность сезона (50 нед. Х 2 дня вых.) (дней)	100	100	100	100	
5.	Среднестатистическая продолжительность тура (дней)	4	4	4	4	
6.	Общее количество туристов	1800	1000	650	3450	
7.	Кол-во турodней	7200	4000	2600	13800	
8.	Поступления : 50 MDL/ t.d. 60 MDL/ t.d. 70 MDL/ t.d. 80 MDL/ t.d. 90 MDL/ t.d. 100 MDL/ t.d.	 360000 432000 504000 576000 648000 720000	 200000 240000 280000 320000 360000 400000	 130000 156000 182000 208000 234000 260000	 690000 828000 966000 1104000 1242000 1380000	

Источники : расчёты эксперта

Таким образом, при организации экологического и сельского туризма в зоне сайта коммуны могут получить дополнительные доходы, создать рабочие места, удержать сельскую молодежь на земле, создать новые виды деятельности и услуг: магазины, площадки отдыха, восстановить и реставрировать памятники сельской архитектуры и другие объекты, сохранить и развивать традиционные народные ремёсла: лозоплетение, вышивку, ковроткачество, кузнечное и гончарное дело и др.

Обобщённые среднегодовые данные по потенциалу туризма в зоне ОПТ RS-1500 приведены в таблице 7.

Таблица 7

Обобщённые данные по потенциалу туризма в зоне ОПТ RS-1500.

№	Формы и подсегменты Туризма	Среднегодовое количество туристов (чел)	Среднегодовые поступления (лет)	Примечания
1. 2. 3. 4.	Местный (локальный) туризм Въездной (иностранный) туризм Экологический туризм Сельский туризм	2110 1055 12578 3450	520 710 1 220 680 628 800 966 000	
	Итого по сайту	**19193**	**3 336 190**	

Источники : Расчёты эксперта

Выводы:

1. Экономический потенциал туризма в ОПТ RS-1500 достаточно высок.

На территории сайта нет крупных промышленных объектов. Социальная среда сформирована на основе населённых пунктов с 400-летней историей, с богатыми историческими культурными ценностями.

2. В сайте в основном сохранена многофункциональная роль лесов в поддержании экологического равновесия. Для более эффективного сохранения

лесных, речных, озёрных и др. экосистем в перспективе целесообразно создание на основе сайта национального парка «NISTRUL DE SUS».

3. При активном маркетинге зона сайта может представить заметный интерес для иностранных туристов: учёных-орнитологов, палеонтологов, геологов, специалистов лесного хозяйства. Это может обеспечить рост иностранных туристов в зоне сайта.

4. Развитие экотуризма в зоне сайта требует исключительно продуманного подхода к использованию природных ресурсов. Одним из ключевых факторов который будет способствовать этому сегменту туризма является понимание местными властями того факта, что устойчивое развитие туризма приносит существенные социально-экономические выгоды. Основная задача состоит в том, чтобы уже на имеющихся природных ресурсах, а в перспективе и на вновь восстановленных и искусственно созданных разработать новые экотуристские продукты, привлекающие туристов. Биологическое разнообразие и сохранившиеся природные ресурсы сайта предоставляют такую возможность.

5. Сельский туризм на территории сайта материализуется через соответствующие туристские продукты, состоящие из целого ряда компонентов: сельские дома с традиционной молдавской архитектурой, национальная кухня с набором великолепных блюд, обычаи, национальные традиции, местные достопримечательности, церкви, монастыри, сельская жизнь, местные праздники, народная музыка и др.. Сельский туризм развивает активное участие местного населения в обслуживании туристов, что в свою очередь, формирует новую социальную среду населения: культуру взаимоотношений, толерантность, вежливость, гостеприимство, расширение образовательного и культурного уровня, изучение языков, обычаев других народов.

Библиография:

1. Monitorul Oficial nr. 90-91 din 02.08.2001.
2. Davi A. G. National System Planning for Protected Areas. IUCN. 1998.
3. Roşcovan D., Danilescu I., Vraja Naturii, Chişinău. CE USM, 2002
4. Ghid de monumente şi situri istorice din Republica Moldova. Comisia naţionalăa Republicii Moldova pentru UNESCO. Chişinău, 2005
5. Ilvițchi L. Mănăstirile şi schiturile din Basarabia. Chisinau, Ed. MUSEUM, 1999
6. Promoting and ecological tourism industry in Central and Eastern Europe. Summary of Results. International Conference. Berlin 7-9 December 1993.
7. Recommendations on Tourism Statistics. WTO. Madrid, 1993
8. Баркарь И. А. Экономика туризма. НЦ ПКРТИ. Кишинэу. 2005
9. Экотуризм – инструмент устойчивого развития в 21-ом веке для переходных экономик стран СНГ. Международный семинар. 25-26 марта 2002. Москва. 2002
10. Платон Н. Сельский туризм и местная экономика. Agricultura ecologică, agroturism şi organismele modificate genetic: experienţa Poloniei pentru Moldova. Materialele Conferinţei Internaţionale Chişinău. Moldova 29 octombrie 2005, Chişinău. Eco – TIRAS. 2005.

Prezentat la 22.11.2007.

ROLUL ANTREPRENORIATULUI INOVAȚIONAL-IMPERATIV ÎN DEZVOLTĂREA ECONOMIEI NAȚIONALE

Elvira POŞTARU, *Manager Programe Industriale,*
Asociația de Cercetare și Dezvoltare din Moldova

Innovation is recognized as a key component for the economic growth process. The article attempt to describe the actions that have to be undertaken by the Government at fostering the development of innovation infrastructure and to improve capabilities of innovative SMEs in accessing finance to foster innovation and boost the Moldovan productivity and its sustainable growth. Article provides some practical features in creating the right environment in Moldova for the business and scientific world to match the demand and supply to progress together and are underlined the results of Science and Technology Entrepreneurship Program (STEP) supported by CRDF/MRDA in supporting and promoting innovation.

Analiza proceselor globale din ultimele decenii denotă că pe plan mondial succesul economic aparține acelor state, care au aderat plenar la tranziția spre societatea informațională sau, mai exact, spre societatea și economia bazate pe cunoaștere, asigurându-se reducerea în valoarea produselor și serviciilor a ponderii materiilor prime, energiei și manoperei, și mărindu-se ponderea cunoștințelor, inovațiilor, informației, creației. Știința, inovarea, produsele intelectuale actualmente sunt factorii determinanți ai creșterii economice, deoarece pentru guverne este clară legătura dintre abilitatea națiunilor de a incorpora inovațiile în activitățile economice și abilitatea de a concura pe pieţele mondiale. Eficiența economiilor moderne într-o măsură definitorie depinde de rezultatele transformărilor structurale, bazate pe un proces de schimbare neîntreruptă a tehnologiilor, producere și a sistemelor de management cu altele noi, mai performante. Sfera inovării reprezintă nucleul schimbărilor structurale în orice sistem economic, iar caracteristicile acestei sfere determină viteza și calitatea transformărilor economice.

Prioritatea absolută pentru Republica Moldova este necesitatea de a implementa rezultatele științifice și inovațiile tehnologice în practica socioeconomică pentru a putea asigura competitivitatea țării pe pieţele interne și externe, bunăstarea cetățenilor, protecția și ameliorarea mediului. Realizarea priorotăților naționale stipulate în Codul cu privire la știință și inovare (N 259-XV din 15.07.2004), la rândul său, presupun crearea condițiilor favorabile întru extinderea și sporirea nivelului investigațiilor științifice pentru acoperirea necesităților economiei în cercetări concrete. Deoarece activitatea de inovare reprezintă factorul determinant în asigurarea competitivității la orice nivel: întreprindere, sector, regiune, țară, crearea infrastructurii inovaționale și de transfer tehnologic devine un imperativ al dezvoltării social-economice naționale. Drept confirmare, în principalele documente de planificare strategică de nivel național, în ultimii ani au fost stipulate angajamente speciale prin introducerea unor compartimente distincte: în Strategia de Creştere Economică și Reducere a Sărăciei (SCERS) (2004-2006), extinsă și pentru anul 2007 – compartimentul "6.7. Cercetarea și inovațiile", în Programul Național "Satul Moldovenesc" (PNSM 2005-2015) – compartimentul 3.14. Suportul științific și inovațional al implementării PMSM", în Planul de Acțiuni "Uniunea europeană - Republica Moldova 2005-2007" – compartimentul 2.6 Transport, energie, telecomunicații, mediu și cercetare, dezvoltare și inovație". Actualmente este în faza de

elaborare Strategia Națională în domeniul Inovării pentru perioada 2008-2011. Pentru aprobarea şi implementarea eficientă a acestei strategii e nevoie de participarea prin activitatea de coalizare a societății civile, structurilor de stat, businessului şi a unui număr cât mai mare de tineri cercetători, inventatori, oameni de ştiință în scopul eficientizării implementării prevederilor acestei politici de inovare în concordanță cu Strategia de Creştere Economică şi Ocupare a forței de muncă de la Lisabona, luând în considerare faptul că pentru țara noastră integrarea europeană constituie o prioritate absolută.

Enorm de importantă este crearea acestei infrastructurii inovaționale, pentru a putea promova eficient inovațiile, invențiile şi alte obiecte de proprietate industrială şi foarte important este aplicarea lor la scară largă în economia țării. Deoarece, inovările actuale se produc preponderant din contul importului de tehnologii şi sisteme de management, în ultimii ani țara noastră a atras investiții străine strategice în infrastructură, mai ales în privatizarea întreprinderilor de stat. Pe lângă aceasta, s-au făcut investiții străine în sectorul prestării serviciilor, industria manufacturieră, comerțul cu ridicata şi cu amănuntul, precum şi în industria agricolă. Trebuie să menționăm că preponderent este impotul acestor tehnologii noi de exemplu în anii 2001- 2005 circa 76% din utilajul medical a fost importat în Moldova grație donațiilor umanitare, Statelor Unite revenindu-le 92%, deoarece în Moldova sunt doar 5 companii care pot produce dispozitive medicale, dar prezența lor pe piață este nesemnificativă. Importul de medicamente autorizate a constituit în 2006 – 87,8 %, Importul medicamentelor neautorizate - 1,7 %, producția locală - 10,5 %. Deşi avantajele transferului de tehnologii în economia țării noastre sunt incontestabile, aportul mai mare va fi dacă întreprinzătorii şi instituțiile care procură licențe sau importă utilaj şi echipament, vor fi siguri că acestea sunt noi şi performante, fiind asigurate riscurile de contrafacere. Însă, din diverse cauze, multe obiecte de proprietate industrială (inclusiv unele soiuri de plante) nu au fost brevetate la AGEPI. Cât priveşte stimularea creării obiectelor de proprietate industrială, aceasta este o condiție vitală a politicii de brevetare. Trebuie să remarcăm şi faptul că legislația națională privind proprietatea industrială, poate fi aplicată eficient numai în cazul în care activitatea de cercetare dezvoltare asigură avantaje instituțiilor şi întreprinderilor. Cu toate că taxele pentru brevetare sunt moderate, cu părere de rău, există instituții care nu depun cereri de brevet de invenție, ceea ce le aduce prejudicii morale şi materiale. Legea privind brevetele de invenție oferă libertăți şi privilegii concrete, asigură condiții de libertate, de inițiativă şi operativitate în acțiuni atât inventatorilor, cât şi utilizatorilor de invenții. În realitate şi unii şi alții sunt blocați de condițiile materiale. Valoarea economică a proprietății intelectuale nu este pe deplin conştientizată şi acceptată. Este nevoie, deci, de o colaborare strânsă între instituțiile guvernamentale implicate în transferul de tehnologii (Ministerul Economiei şi Comerțului, Ministerul Agriculturii şi Industriei Alimentare, Camera de Comerț, ASM, AITT, AGEPI, Departamentul Vamal etc.) şi instituțiile neguvernamentale, cât şi comunitatea academică, ştiințifică şi cea a oamenilor de afaceri pentru a putea prin efort comun soluționa problema dată.

Actractivitatea redusă a carierei în cercetare inovare şi lipsa de susținere în R. Moldova a determinat pierderi calitative la nivelul resurselor umane şi a făcut o reducere dramatică şi extrem de dificilă a includerii tinerilor de performanță de

inovare. În ultimul timp, circa 5000-6000 de specialişti de înaltă calificaţie au părăsit Republica Moldova ori şi-au schimbat radical genul de activitate, ţara noastră însă dispune încă de un potenţial ştiinţific şi inovaţional important. În sectorul academic, universitar şi agroindustrial s-au conturat mai multe direcţii tehnico-ştiinţifice: optoelectronica, chimia ecologică, informatica, defectoscopia, construcţia de aparate şi reductoare, biotehnologia, preparate medicinale, metode de diagnosticare şi de tratament etc. Dar cauza scăderii interesului în a rămâne în domeniul cercetare inovare este totuşi partea financiară. Nu este lucrativ acest mecanism de susţinere de fonduri asigurate obligatoriu din partea instituţiilor, numărul foarte mic de proiecte de grant oferite din partea anumitelor fundaţii pentru cercetare inovare este foarte mic.Această situaţie duce la plecarea sau emigrarea tinerilor şi a inventatorilor în alte state, dar societatea civilă este insuficientă pentru a trezi conştiinţa comunităţii şi a structurilor statale pentru a dezvolta acest proces.

În practica mondială tehnologiile ca exponent de prim-plan al produsului intelectual contribuie în mod decisiv la dezvoltarea durabilă a economiei, ridicarea nivelului de trai, ameliorarea balanţei comerciale şi competitivitatea producţiei. Micşorarea acestui indicator în ţară comparativ cu sfărşitul anilor 90, este de cel puţin 30 ori, procentajul de implementare în aceşti ani fiind foarte mic. Lipsa capitalului circulant la întreprinderi, nerentabilitatea alocaţiilor investite în producţia industrială au fost semnele cele mai elocvente ale situaţiei date.

Susţinerea de către stat a activităţilor inovative şi a societăţii bazate pe cunoaştere este deocamdată, în stare incipientă. Structurile existente ce ţin de activităţile de inovare (Agenţia pentru Inovare şi Transfer Tehnologic, Agenţia de Stat pentru Proprietatea Intelectuală, Serviciul Standartizare şi Metrologie) nu reuşesc să asigure eficienţa necesară a acestui proces pornit, deoarece lipsesc încă pe piaţă elementele esenţiale ale oricărui sistem modern de inovare, cum ar fi:

- componenta de personal – universităţi şi alte organizaţii care asigură instruirea şi formarea continuă a specialiştilor (inclusiv a funcţionarilor publici de profil) în managementul şi marketingul inovaţional şi de transfer tehnologic, în auditul tehnologic. etc;
- componenta de consulting şi informaţională: acumulare, procesare şi disiminare a informaţiei;
- componenta structural-instituţională – incubatoarele de inovare, clusterele, platformele tehnologice;
- componenenta financiară – mecanismul de suport financiar nu este eficient dezvoltat.

Pentru implementarea unei strategii eficiente de promovare a inovaţiilor, invenţiilor şi altor obiecte de proprietate industrială este necesar a dezvolta infrastructura de inovare. Legea cu privire la parcurile ştiinţifico-tehnologice şi incubatoarele de inovare (N138-XVI din 21.06.2007), Legea pentru completarea unor acte legislative nr.144-XVI din22.06.2007 sunt elementele esenţiale din partea statului în vederea constituirii acestei infrastructuri inovaţionale.

Parcurile ştiinţifico-tehnologice vor permite agenţilor economici să valorifice rezultatele ştiinţifice prin activităţi economice, incubatoarele de inovare vor permite rezidenţilor incubatorului valorificarea rezultatelor ştiinţei şi inovării din unul sau mai

multe domenii tehnologico-ştiinţifice prin activităţi de inovare şi transfer tehnologic, cercetări menite să acorde suportul ştiinţific privind activităţile menţionate.

Necesitatea privind un model de dezvoltare a pieţei inovaţiilor în ţara noastră are o explicaţie simplă: oamenii de ştiinţă generează anual sute de idei cu posibilitatea de a fi implementate în business, iar oamenii de afaceri sunt în continuă căutare de tehnologii şi idei de afaceri. Lipsa unui mecanism de comunicare între aceste părţi conduce la direcţionarea interesului spre Vest, de unde companiile din Moldova preferă să importe produse noi, echipament şi tehnologii, iar oamenii de ştiinţă tind la rândul său, sa-şi prezinte inovaţiile la simpozioane internaţionale, de unde vin cu sute de medalii de aur şi de argint, cu distincţii şi diplome, după care, procesul pare să se blocheze din cauza lipsei unei continuităţi de promovare a acestor inovaţii în particular, chiar dacă valoarea lor a fost recunoscută pe plan internaţional. Ca rezultat, atât oamenii de afaceri, cât şi oamenii de ştiinţă din Moldova muncesc, fiind fixaţi pe linii paralele, interesele lor intersectându-se doar foarte rar.

Modelul de dezvoltare a pieţei inovaţiilor este elaborat şi activ promovat de către Academia de Ştiinţe a Moldovei (AŞM), Asociaţia de Cercetare şi Dezvoltare din RM (MRDA),- Partenerul Fundaţiei SUA de Cercetări Civile şi Dezvoltare (CRDF), Agenţia de Stat pentru Proprietatea Intelectuală a Republicii Moldova (AGEPI), Agenţia de Inovare şi Transfer Tehnologic (AITT) şi alte organizaţii locale şi internaţionale care recunosc necesitatea unui astfel de mecanism. **Unul dintre programele ce promovează dezvoltarea pieţei inovaţiilor în ţara noastră este Programul STEP (Programul pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului în Sectorul Tehnico-Ştiinţific în Moldova)** iniţiat în Moldova de către Asociaţia MRDA cu aportul Fundaţiei SUA de Cercetări Civile şi Dezvoltare. Acest Program are drept scop crearea unui mediu favorabil pentru a încuraja iniţierea noilor parteneriate profitabile în ştiinţă şi business. "Clubul Naţional Parteneriat Ştiinţă şi Business" a fost lansat de către Asociaţia MRDA în martie 2006 pentru a întruni oamenii de ştiinţă şi oamenii de afaceri din Moldova şi pentru a facilita comunicarea solicitărilor de soluţionare a problemelor de afaceri, precum, şi pentru a facilita promovarea inovaţiilor aplicabile. Şedinţele acestui club au fost afişate asupra a 6 direcţii majore (2006-2007):

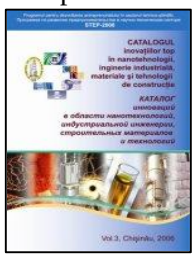
- S&B Club-1: în agricultura, martie, 2006;
- S&B Club-2: în energetică, iunie, 2006;
- S&B Club-3: în nanotehnologii, inginerie industrială, materiale şi tehnologii de construcţie, septembrie, 2006;
- S&B Club-4: în ingineria mediului, noiembrie, 2006
- S&B Club-5: în tehnologii de producere din biomasă, martie, 2007
- S&B Club-6: în medicină şi farmacie; septembrie 2007.

Fiecare eveniment este organizat conform unei proceduri ce implică instruirea a 5-7 echipe de ştiinţă cum să structureze informaţiile şi cum să-şi promoveze inovaţiile în faţa unui auditoriu de peste 100 participanţi: reprezentanţi ai business-ului şi diverselor organizaţii internaţionale: BISNIS, Banca Mondiala, USAID/CEED, STCU. etc.

Totodată, la aceste întruniri oamenii de afaceri sunt invitaţi să formuleze solicitări oamenilor de ştiinţă, explicând clar soluţiile aşteptate cu referinţă la

reducerile de cheltuieli, îmbunătățirea de calitate, eficienţă etc. (vezi: www.step.mrda.md).

Cataloagele Inovațiilor Top, acest proiect a fost inițiat de către Asociația MRDA în ianuarie 2006 şi are drept scop primar promovarea inovațiilor în lumea afacerilor. Proiectul include elaborarea a 5 volume a câte 500 exemplare fiecare:



1. Catalogul Inovațiilor Top în agricultură;
2. Catalogul Inovațiilor Top în energetică;
3. Catalogul Inovațiilor Top în nanotehnologii, inginerie industrială, materiale şi tehnologii de construcție;
4. Catalogul Inovațiilor Top în ingineria mediului;
5. Catalogul Inovațiilor Top în medicină şi farmaceutică.

În aceste volume au fost prezentate integral peste 150 de inovații aplicabile gata pentru implementare şi valorificare în domeniile sus-menționate. Procedura de selectare a inovațiilor incluse în aceste cataloage începe la AGEPI după care lista inovațiilor este preluată de Asociația MRDA pentru organizarea evaluării efectuate de companiile de afaceri şi de către AŞM. În aşa mod, inovațiile scanate şi selectate de reprezentanții businessului sunt incluse în aceste volume în baza expertizei ştiințifice efectuate de instituțiile de resort ale AŞM.

Pagina inovațiilor STEP: **www.step.mrda.md** elaborată de Asociația MRDA, integrează cele 2 variabile majore ale peței inovațiilor: cererea şi oferta, iar pentru a facilita intersecția lor, sunt propuse o serie de programe de finanțare în formă de granturi, asistență tehnică şi credite.

Pagina Oferta ştiinței conține o serie de inovații aplicabile promovate pentru comercializare. Domeniile acoperite până în prezent sunt următoarele:

- agricultură;
- construcții;
- energetică;
-ecologie;
- ingineria industrială;
- nanotehnologii;
- medicină şi farmacie.

Această lista urmează a fi actualizată continuu de către Asociația

MRDA, astfel încât să fie lărgită permanent posibilitatea de alegere a ideilor pentru oamenii de afaceri.

Pagina Cererea businessului mai conţine un mecanism de colectare a solicitărilor pentru soluţionarea problemelor de afaceri cu contribuţia şi implicarea oamenilor de ştiinţă. Aici oamenii de ştiinţă vor putea găsi lista problemelor ce necesită soluţii şi, prin urmare, şi potenţiali parteneri de afaceri.

În perspectivă, această pagină se va extinde cu ajutorul partenerilor Fundaţiei CRDF în SUA şi peste arealul ex-sovietic. Astfel, pagina Web va atinge un nivel regional, facilitând creşterea probabilităţii de conexiune "probleme economice – soluţii ştiinţifice" şi crearea noilor parteneriate. Proiectul "Tendere de afaceri pentru soluţii ştiinţifice" a fost iniţiat cu scopul de a intermedia crearea noilor parteneriate în ştiinţă şi business. Pentru facilitarea comunicării între părţi, Asociaţia MRDA organizează seminare pentru oamenii de ştiinţă pe tema: *Cum să negociem reuşit cu oamenii de afaceri*. Scopul acestor seminare este de a îmbunătăţi abilităţile de comunicare şi negociere.

Pentru viitor programul STEP va amplifica dezvoltarea relaţiei universitate piaţă, astfel contribuind la dezvoltarea potenţialului inovaţinal în rândul generaţiei tinere. Proprietatea intelectuală (brevete, certificate de autor, date de tip know-how, softuri, baze de date şi alte obiecte ale dreptului de autor) prezintă o sursă patrimonială activă pentru universităţi, comercializarea invenţiilor universitare fiind o afacere destul de profitabilă. De aceea este necesar a crea Incubatoare de afaceri în cadrul instituţiilor superioare de învăţământ, a spori interesul conducerii universităţilor, agenţilor economici pentru a susţine crearea acestor incubatoare unde să-şi poată găsi soluţia cererea businessului. Este cunoscut faptul că inovaţiile au valoare numai în urma transferului documentaţiei şi cunoştinţelor în industrie, dar şi în utilizarea lor pentru crearea locurilor noi de muncă, a serviciilor, produselor şi tehnicii. Universităţile din ţara noastră posedă inovaţii scientointensive. Prin urmare, ele pot fi mai active în licenţierea brevetelor, în crearea întreprinderilor noi, în transferul cunoştinţelor şi tehnologiilor pentru beneficiul consumatorilor potenţiali. Universităţile ca şi alte organizaţii bugetare interesate, având lucrări contractuale, nu dispun totuşi de suficiente mijloace financiare, confruntându-se cu mari dificultăţi legate de cheltuielile necesare pentru documentări, experimentări, machete şi prototipuri cu ajutorul cărora să testeze, să etaleze şi să promoveze invenţiile.

Agenţii economici sunt pasivi de a cere soluţii din partea comunităţii ştiinţifice privind problemele întîlnite de ei în etapa de producere, procesare, ambalare.Este mult mai convenabil şi neriscant de a importa toate acele tehnologii, decât a investi în invenţii pentru a le implementa şi a le transforma în produse care sa-şi poată găsi cumpărătorii potenţiali. Este un proces riscant, de lungă durată şi foarte costisitor unde trebuie foarte bine analizat avantajul competitiv, piaţa concurenţilor, cererea şi puterea de absorbţie al acestui nou produs, de aceea este mult mai simplu a importa tehnologiile recunoscute, care le minimizează riscurile financiare ale producătorilor. Iată de ce un stimulent esenţial în valorificarea invenţiilor îl constituie acordarea creditelor preferenţiale întreprinderilor care implementează invenţii, vând sau procură licenţe.

Cele mai perspective surse de inovaţii pot fi firmele mici ce n-au mijloace proprii suficiente în a oferi tehnologii pe piaţă şi care pot atrage capitalul firmelor străine. Nefinalizarea structurii inovaţionale în relaţiile ştiinţă piaţă (insuficienţa centrelor de inovare şi implementare, lipsa fondurilor şi a băncilor inovaţionale, acordarea creditelor preferenţiale, a fondurilor speciale în susţinerea inventatorilor) împiedică antrenarea investitorilor în dezvoltarea transferului de tehnologii. Consolidarea potenţialului inovativ uman şi asigurarea pregătirii şi perfecţionării continie a specialiştilor în managementul activităţii de inovare, în protecţia, marketingul obiectelor de proprietate intelectuală, resursele şi cadrele juridice în domeniul licenţierii, în domeniului audit şi de evaluare a obiectelor de PI, realizarea acestor obiective specifice vor avea un impact pozitiv asupra sistemului naţional de inovare.

Numai înlăturarea acestor neajunsuri va deschide calea pentru implementarea mai vastă a tehnologiilor care, fără îndoială, va contribui în consecinţă la creşterea economică a ţării.

Sistemul de inovare are oportunităţi reale pentru Moldova, deoarece actualmente se dezvoltă intens cadrul legislativ-normativ ce va reglementa şi stimula activitatea structurilor incipiente. Este extrem de important faptul că a fost legiferat angajamentul politic de a atinge în această perioadă 1 % din PIB destinat cheltuielilor publice pentru cercetare inovare pct. 4 al art.125 al Codului cu privire la ştiinţă şi inovare.

Surse Bibliografice:

1. Codul cu privire la ştiinţă şi inovare (N 259-XV din 15.07.2004);
2. Legea cu privire la parcurile ştiinţifico-tehnologice şi incubatoarele de inovare (N 138-XVI din 21. 06.2007);
3. Procesul de armonizare a politicilor formării profesionale şi ocupării din Republica Moldova cu cele ale statelor membre ale Uniunii Europene" IPP, dr. N. Toderaş, 5 februarie 2007
4, Revista de proprietate intelectuală „Intellectus" 2007 Nr1 „Proetecţia şi Realizarea efectivă a drepturilor în domeniul proprietăţii intelectuale", pag 17.
5. http://www.mrda.md/step/
6. http://asm.md

Prezentat la 21.12.2007.

INVESTIŢII STRĂINE ŞI ROLUL LOR ÎN POTENŢIALUL ECONOMIEI NAŢIONALE

Tatiana LUNGU (FONDOS), *lector superior, drd., ULIM*

Dans cet article l'auteur a fait la classification des investissements par catégories en donnant des définitions. On a également analysé le rôle et l'importance des investissements du point de vue économique.

Investiţiile străine ca promotor al dezvoltării economiilor naţionale pot fin utilizate prin diferite şi sub mai multe forme: investiţii străine directe, de portofoliu (cum ar fi, financiare), credite externe, ajutoare tehnice, granturi etc.

Investiţiile directe constituie investiţii reale în fabrici, terenuri, stocuri etc., care implică atât transferul unor factori de producţie (capital, tehnologie, management), cât şi controlul investiţional asupra unor firme locale.

Aceste investiţii sunt depuneri directe de lungă durată, legate de un grad înalt de risc în corespundere cu volume mai mari ale investiţiilor şi cu un termen mai îndelungat de investire (adică perioada pe parcursul căreia investitorii sunt gata să rişte cu capitalul său în aşteptarea venitului), investiţiile directe sunt mai avantajoase

pentru țara-beneficiar decât cele indirecte. Investițiile indirecte actualmente nu sunt atât de atrăgătoare.

Există mai multe motivații a investițiilor directe a societăților multinaționale în străinătate: cursa după noi piețe, după venituri mari, diversificarea activității, existența avantajelor specifice pentru investițiile directe în comparație cu exportul de bunuri şi servicii cum ar fi înlăturarea dezavantajelor legate de cheltuielile de transport, telecomunicațiile, taxele vamale, plățile şi transferurile vamale. Multe corporații multinaționale dețin tehnologii sau procedee de producție unicale care, cuplate cu o experiență managerială şi comercială solidă, permit valorificarea profitabilă a acestora în străinătate sub controlul direct al societăților transnaționale. În aşa fel, investitorul renunță la avantajul de a retrage repede capitalul de pe piață, ceea ce investitorii numesc lichiditate. Ei sunt dispuşi să se angajeze în afaceri pe termen lung, ceea ce implică un grad mare de risc, sperând că profiturile vor depăşi costul acestui risc mărit.

Referitor la *formele de derulare a investițiilor străine directe, putem nominaliza următoarele:*

- participarea minoritară la firmele unei țări-gazdă, de exemplu, prin cumpărarea directă de acțiuni la bursa locală;
- acordarea de licențe unor firme din țara-gazdă (dreptul de a folosi o anumită tehnologie, folosirea semnului de firmă etc.);
- înființarea în comun a firmelor mixte dintre partenerii străini şi cei locali. Uneori mai mulți investitori străini se asociază pentru a înființa firme mixte în țara-gazdă, ceea ce reduce pentru fiecare participant costul înființării firmei;
- participarea majoritară la firme dintr-o țară-gazdă, prin cumpărare de acțiuni, trecerea în proprietate particulară, swap sau alte modalități;
- filiale într-o țară-gazdă (această variantă implică cel mai înalt grad de risc şi avantaje a unei corporații multinaționale şi este practicată în general în cazul piețelor cu cel mai mare potențial de profit);

Diferite forme de derulare contribuie la diverse etape de implementare, însă principalele perioade de realizare a investițiilor străine directe includ:

- determinarea obiectivelor concrete de activitate a întreprinderilor mixte;
- găsirea partenerului străin;
- verificarea reputației de afaceri şi stării financiare a partenerului străin;
- negocierile preventive cu partenerul străin, semnarea protocolului de investiți;
- elaborarea planului de afaceri - a studiului de fezabilitate pentru fondarea întreprinderii mixte şi expertiza lui de către organele competente;
- elaborarea proiectelor contractului de constituire a întreprinderilor mixte şi ale statutului întreprinderii mixte;
- coordonarea condițiilor de colaborare şi documentelor de constituire;
- negocierile finale, semnarea documentelor de constituire.

Investițiile directe urmăresc atât evitarea obstacolelor tarifare şi netarifare, a altor restricții impuse de importuri, cât şi valorificarea facilităților guvernamentale şi a subvențiilor acordate în scopul încurajării investițiilor străine.

În mod convențional, reglementările şi statisticile din mai multe țări cuprind în categoria investițiilor directe toate tranzacțiile care trec dintr-un patrimoniu în altul mai mult de 10% din acțiunile emise de o firmă. În general, mărimea pachetului de control variază invers proporțional cu dimensiunea firmei şi numărul acțiunilor emise de ea.

Criteriile de bază ce permit a referi diferite tipuri de interacţiune economică a firmelor şi organizaţiilor către cele investiţionale sunt:

a) participarea a doi sau mai mulţi parteneri de diferită apartenenţă (statală) în afacere (întreprindere) cu scopul obţinerii profitului din contul folosirii finanţelor, resurselor financiare şi de muncă fumizate în comun, o dependenţă a venitului (profitului) participanţilor de rezultatele activităţii financiar-economice ale obiectivului;

b) participare în conducerea şi controlul privind folosirea resurselor investiţionale şi repartizarea profitului;

c) avantajele bilaterale.

Implementarea reală a investiţiilor străine directe conduc la internaţionalizarea vieţii economice şi transnaţionalizare, iar transnaţionalizarea activităţii economice duce la afirmarea procesului de globalizare. Orizontul pe care îl îmbrăţişează orice activitate cu caracter transnaţional nu mai este limitat, ci global, adică cuprinde întreaga economie mondiala. În mod corespunzător, strategia economică (de afaceri) a corporaţiilor transnaţionale, ca principali operatori de pe pieţele internaţionale ale lumii de astăzi şi de mâine, devine o strategie globală, prin aceasta înţelegându-se:

Ü pe de o parte, cuantificarea şi influenţarea tuturor categoriilor calitative de factorii socio-economici şi politici care determină orientarea şi evoluţia conjuncturii economice;

Ü pe de altă parte, urmărirea şi influenţarea acestor factori în toate punctele spaţiale ale economiei mondiale.

Principalele elemente ale procesului decizional în cadrul strategiei globale a investiţiilor internaţionale se bazează şi sunt influenţate atât de factori macroeconomici şi politici - ceea ce reclamă fundamentarea deciziilor investiţionale pe analiza riscului general de ţară - cât şi de factori microeconomici, amplasaţi la nivelul caracteristicilor firmei recipiente a potenţialei investiţii internaţionale - ceea ce reclamă, în acest caz, fundamentarea deciziilor investiţionale pe analiza riscului specific de firmă. Ca atare, procesul decizional în tranzacţiile cu investiţiile străine directe este rezultanta simbiozei dintre aceste două momente distincte de analiză.

În esenţa sa, analiza de risc specific de firmă se referă la decizii privind diversificarea internaţională, costul factorilor de producţie şi penetrarea pieţelor - gazdă naţionale.

Diversificarea internaţională vizează dimensiunea eficienţei investiţionale şi, ca urmare, caută eliminarea sau diminuarea riscului (microeconomic) al investiţiei şi, în acest scop, decizia investiţională a corporaţiei transnaţionale se ia în cadrul strategiei sale de diversificare internaţională.

Din punct de vedere practic, luarea în considerare a *costului factorilor de producţie* impune investitorului internaţional opţiuni strategice care identifică şi valorifică cele mai ieftine surse de factori de producţie. În ultimă instanţă, este vorba despre strategia internaţională a capitalului.

E de menţionat că investiţiile străine directe şi indirecte în ultimele decenii au simţit o majorare considerabilă în toate părţile lumii, însă forma ce mai preferată rămâne extinderea comerţului internaţional.

Ambele forme de investiţii sunt caracteristice în activitatea întreprinderilor mixte a diverse ţări şi uniuni economice.

Una dintre cauzele nivelului scăzut al ISD în ţara noastră constă în riscul înalt al utilizării lor. Pe lîngă riscul politic, există şi *riscul economic general*, care este determinat de factorii ce ţin de condiţiile interne ale firmei, ce este reprezentat de riscul nesistematic şi de riscul sistematic.

Riscul nesistematic (diversificabil) este reprezentat de factorii de risc care depind în mod nemijlocit de condiţiile interne ale firmei şi el poate fi cuantificat cu ajutorul instrumentelor statistice.

Riscul nesistematic are două componente: *riscul operaţional şi riscul financiar*. Cel *operaţional* depinde de tipul de activitate economică desfăşurată de firmă şi este influenţat de următorii subfactori:

• *variabilitatea cererii* - cu cât cererea pentru produsele firmei este mai stabilă, cu atât vânzările firmei vor fi mai stabile si, odată cu ele, şi rata profitului, deci riscul va fi mai mic;

• *variabilitatea preţurilor de aprovizionare*, care se reflectă direct în costurile întreprinderii, preţuri de aprovizionare stabile însemnând şi vânzări stabile, profituri stabile şi, deci, riscuri mai mici;

• *calitatea activităţii de marketing*, care reflectă capacitatea firmei de adaptare la modificările impuse de conjunctura pieţei; de această activitate depinde în mare măsură menţinerea pe piaţă a firmei; deci, stabilitatea vânzărilor, de aici a profiturilor aşadar, riscuri mici;

• *măsura în care firma utilizează costuri fixe*: cu cât costurile fixe sunt mai mari, cu atât punctul critic se atinge prin vânzări mai mari şi, deci, riscul de a nu realiza profituri este mai mare;

• *competenta managerială a conducătorilor*; se reflectă în oportunitatea deciziilor luate, conducerea firmei fiind unul din punctele - cheie de care se leagă succesul sau eşecul unei activităţi economice şi investitorii acordă o atenţie deosebită problemelor legate de conducerea şi gestionarea firmei.

Riscul financiar, este legat de măsura în care firma utilizează capital de împrumut. În cazul în care nu este utilizat un capital de împrumut, folosindu-se doar capitalul propriu, riscul financiar este nul, iar riscul nesistematic este egal cu riscul operaţional.

Riscul sistematic (sau nediversificabil) depinde de factorii economici generali, care determină conjunctura unei pieţe naţionale, precum şi de modul în care aceştia se întrepătrund cu condiţiile interne ale firmei. Este evident că dacă investitorul are posibilitatea să acţioneze asupra condiţiilor interne de activitate ale firmei (activitatea de marketing, alegerea celor mai buni furnizori, alegerea unei conduceri competente etc.) el o va face cu siguranţă. Este de asemenea, evident, că nu are la dispoziţie decât mijloace foarte slabe de influenţare a conjuncturii economice. De aceea el va dori să poată comensura cât mai exact acest risc legat de conjunctura pieţei naţionale şi de măsura în care aceasta se corelează cu condiţiile interne ale firmei, respectiv cu profitabilitatea ei.

Riscul economic general este cauzat de factori ce ţin în mod direct de condiţiile interne ale firmei în care urmează să se facă investiţia (riscul nesistematic), precum şi factori ce ţin în mod indirect de aceste condiţii, prin intercondiţionarea cu conjunctura economică (riscul sistematic). Oricum, ambele categorii de factori generează un risc investiţional în măsura în care afectează profitabilitatea firmei receptoare.

Bibliografie:

1. Roşca P. Relaţii economice internaţionale – Chişinău. ULIM, 2005.

Prezentat la 12.12.2007.

IMPORTANȚA IMAGINII MAGAZINULUI IN PROCESUL DE FUNDAMENTARE A FIDELIZARII CLIENTILOR

***Daniel Adrian GÂRDAN**, lector univ. drd.*
Universitatea "Spiru Haret"
***Petronela Iuliana GEANGU**, asist. univ.*
Universitatea « Spiru Haret »

The concept reffering to image in general, represents a complex and current issue in nowadays marketing theory. Particulary, the image of a specific sales location – of a store – presents a series of distinctive characteristics, which materialize all the tangible and intangible elements that defines the store itself. The operationalization of a succes image represents a main task for the clients fidelization stategy substantiation, because, the perception reffering to the ambiance which surround the selling-buying act constitute the fundation of the long term clients loyalty.

Cuvinte cheie: imagine magazin, atitudini, motivații, notorietate, fidelizarea clienților

Imaginea magazinului poate fi definită drept totalitatea conceptualizărilor şi aşteptărilor referitoare la un anumit magazin, ale unei persoane asociate cu un cumpărător al acelui magazin. Din această perspectivă, imaginea magazinului reprezintă un complex de sensuri şi relații ce servesc la caracterizarea locației şi ambianței magazinului în raport cu propriile percepții.

Imaginea magazinului poate fi definită şi ca un set de atitudini bazate pe evaluarea acelor atribute ale magazinului care sunt importante pentru consumator.

- Deşi există o diversitate a posibilelor definiții asociate cu imaginea unui magazin, pot fi sintetizate următoarele puncte comune:
- imaginea magazinului este un fenomen complex;
- imaginea magazinului cuprinde atât factori tangibili, cât şi intangibili;
- imaginea magazinului este dinamică.

Imaginea magazinului nu reprezintă doar aspecte fizice, tangibile ale operațiunilor comerțului cu amănuntul, precum mobilierul comercial, vitrina etc., dar şi cele intangibile cum ar fi: atmosfera magazinului, tradiția şi politica comercială a acestuia, chiar şi atitudinea şi personalitatea angajaților magazinului, în special personalul vânzător.

Aceste elemente intangibile pot fi la fel de importante sau chiar mai importante decât cele tangibile. În unele cazuri, elementele intangibile pot determina crearea imaginii favorabile a magazinului, permițându-i acestuia să se distingă de magazinele concurente. De exemplu, o atmosferă plăcută determinată de designul interior al magazinului şi de amabilitatea şi politețea personalului vânzător care vine în întâmpinarea clienților, pot lăsa o impresie foarte bună despre magazin.

Imaginea magazinului nu este statică, ea se modifică de-a lungul timpului datorită schimbărilor petrecute în sfera comerțului cu amănuntul, în sfera politică, schimbări în percepția consumatorilor, în mediul înconjurător etc.

Uneori schimbarea imaginii magazinului are loc ca urmare a unor acțiuni întreprinse de comerciant cum ar fi: modificarea aranjamentului interior al magazinului, introducerea unor noi modalități de plată, acordarea anumitelor facilități etc. În alte cazuri, modificarea imaginii magazinului are loc împotriva voinței comerciantului şi cel mai adesea se transformă într-o imagine percepută nefavorabil de către

consumatori, datorită faptului că managerul nu a luat măsurile necesare pentru ameliorarea acelor elemente care au fost percepute negativ de către vizitatori.

O imagine favorabilă prezintă un avantaj important în lupta competitivă din cadrul sferei comerţului cu amănuntul. Astfel, managerii trebuie să fie atenţi la toate schimbările produse şi care pot afecta imaginea magazinului, evaluarea periodică a acestei imagini trebuie să reprezinte una dintre principalele activităţi incluse în politica de marketing a firmei.

Imaginea magazinului reprezintă percepţia consumatorilor asupra magazinului şi atributelor sale, puse în valoare de anumite caracteristici: amplasarea magazinului, mărimea şi structura asortimentului de mărfuri, politica de preţuri practicate, ambianţa şi organizarea interioară, mijloacele promoţionale.

Aceste caracteristici sunt percepute de către clienţi ca fiind acele elemente care definesc personalitatea magazinului.

Perceperea imaginii unui magazin, a unei mărci, a unui produs sau serviciu este fundamental influenţată de perceperea unor atribute ce o caracterizează. Aceste atribute sunt: notorietatea, intensitatea, conţinutu, claritatea.

Investigarea imaginii porneşte de la stabilirea conţinutului acesteia, reflectat şi de asocierile făcute de persoane când aud numele respectiv. Se determină cu acest prilej gradul de cunoaştere a produsului, mărcii, firmei a cărei imagine se cercetează şi modul de prezentare a ei în mintea consumatorilor. Cercetarea continuă cu determinarea modului de formare a imaginii în rândul clientelei şi a evoluţiei acesteia. Este evidenţiat în acest context aportul fiecărei componente calitative, corporale sau acorporale la conturarea imaginii. În paralel, se determină dinamica acesteia, dată de posibilele modificări ale reprezentărilor pe care consumatorii şi le formează privitor la bunul luat spre analiză.

Este necesar a se determina şi intensitatea imaginii, atribut care se măsoară prin claritatea formării acesteia, şi prin gradul de preferinţă manifestat faţă de produsul analizat. Intensitatea imaginii reprezintă gradul de concentrare, cât de difuză este imaginea unei mărci.

Investigaţia imaginii nu trebuie să omită specificitatea imaginii sau claritatea acesteia, aceasta arătând cât de distinctă este imaginea unor anumite mărci, produse, magazine, faţă de mărcile, produsele, magazinele concurente.

Un atribut fundamental ce trebuie avut în vedere în cercetarea imaginii unei mărci, a unui produs, unui magazin este notorietatea.

Notorietatea este reprezentată de numărul persoanelor care au auzit de marcă, de produsul sau magazinul respectiv.

Notorietatea poate fi spontană, persoana intervievată fiind rugată în acest caz să enumere mărcile, produsele, magazinele cunoscute.

Notorietatea este asistată atunci când intervievatului i se prezintă o listă cu toate numele mărcilor, produselor existente şi i se cere să le menţioneze numai pe cele cunoscute. De obicei între numele existente în acea listă se trec şi câteva nume inexistente, pentru a testa sinceritatea persoanei.

În afară de acestea, mai există şi notorietatea *top of mind*, atunci când i se solicită numirea primelor mărci, produse, magazine care îi vin în minte intervievatului.

Percepţiile consumatorilor care determină imaginea magazinului nu se schimbă uşor sau rapid şi poate exista un interval de timp foarte lung până când schimbările între-

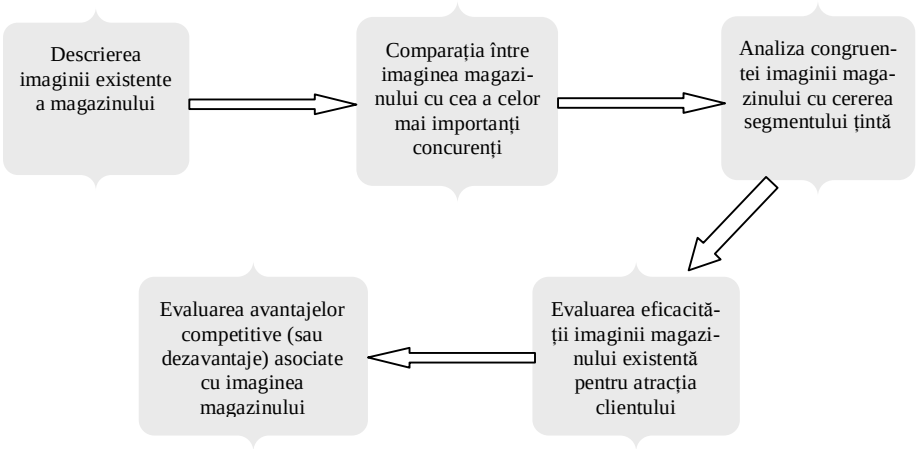
prinse de manager asupra imaginii să fie percepute în mod corespunzător de vizitator.

Înarmat cu aceste informații, managerul este în situația de a face schimbările potrivite. Multe schimbări modeste ale imaginii magazinului se pot efectua, dar chiar şi acestea necesită o anumită perioadă de timp, de obicei câțiva ani, şi un angajament major de efort şi resurse. Schimbarea imaginii magazinului poate fi rezultatul deliberat al acțiunilor manageriale, răspunsul la activitățile întreprinse de concurenți, la schimbările mediului înconjurător.

Pentru a menține schimbările efectuate asupra imaginii magazinului, managerul are nevoie de un program periodic al evaluării magazinului.

Indiferent ce metodă este utilizată pentru examinarea imaginii magazinului, informațiile furnizate sunt folosite pentru analizarea eficacității magazinului. Aceste studii trebuie să arate dacă imaginea magazinului sprijină sau nu protecția consumatorului. Din păcate, multe dintre cercetările empirice efectuate nu furnizează informații referitoare la legătura dintre imagine şi influențele ei asupra protecției consumatorului. Complexitatea procesului de decizie a consumatorului este în mod hotărâtor influențat de imaginea magazinului.

Figura 1. Etapele necesare schimbării imaginii magazinului



Aceste influențe determinate de imagine depind la rândul lor de modelele valide despre comportamentul consumatorului.

În analiza efectivă a imaginii, managerul trebuie să se concentreze asupra a trei probleme:

1. Apare imaginea magazinului ca fiind congruentă cu segmentele-țintă?
2. Există o evidență ce sugerează asocierea între imaginea existentă şi protecția consumatorului?
3. Cum se evaluează legătura dintre imaginea existentă şi protecția consumatorului?

Imaginea magazinului poate contribui la întărirea şi cristalizarea acestor eforturi de marketing, servind segmentul pieței-țintă. Dar această congruență între imaginea magazinului şi segmentul pieței nu se realizează imediat. Imaginea proiectată a magazinului cade la o distanță mica de obținerea acestui obiectiv.

O bună imagine este cea care ajută la atragerea vizitatorilor în magazin şi transformarea lor în clienți. Din nefericire, evidențierea directă a legăturii dintre imaginea magazinului şi capacitatea ei de a atrage clienții, este dificil de obținut.

Evidenţele obişnuite sunt fragmentate şi nu furnizează suficiente baze pentru a dovedi, într-un mod riguros, relaţia dintre imaginea magazinului şi atragerea clienţilor. Cu toate acestea, evidenţele sunt mai bune decât nimic şi de aceea managerii trebuie să facă foarte multe evidenţe. Aceste evidenţe sunt reprezentări ale informaţiilor oficiale care sunt analizate pentru statisticile edificatoare. Când aceste informaţii nu sunt obţinute din evidenţe, managerul va trebui să găsească şi să evidenţieze aceste legături, dar atare metodă nu permite studierea multor alternative.

O altă calitate fundamentală a unei bune imagini a magazinului este abilitatea de a diferenţia magazinul de celelalte magazine concurente.

Cercetarea imaginii cu ajutorul diferenţialei semantice permite consumatorului să facă o departajare clară între mai multe magazine concurente. Această metodă îi dă posibilitatea managerului de a observa care sunt punctele slabe şi care sunt cele tari în comparaţie cu cele ale concurenţilor săi.

Imaginea pe care şi-o face cumpărătorul despre un anumit produs, cât şi despre un magazin, este legată de procesul comportamentului uman, de gesturile şi aspiraţiile corespunzătoare poziţiei pe care o deţine fiecare individ în societate.

Imaginea, nefiind o sumă ci o sinteză a dimensiunilor comportamentului consumatorului, studierea ei are în vedere elementele sale constructive, modul de percepere a fiecăruia dintre acestea în parte, claritatea şi intensitatea imaginii. Sunt frecvente situaţiile în care o imagine defavorabilă este singura explicaţie a abţinerii masive de la cumpărare, deşi produsul respectiv are reale calităţi. Alteori, succesul pe piaţă al unui produs se bazează nu atât pe calităţile intrinseci cât pe imaginea favorabilă.

Factorul dominant de atracţie a unui individ de către un magazin, factor care îşi găseşte originea în psihologia tranzacţională, îl reprezintă identitatea dintre imaginea pe care şi-o fac indivizii despre o unitate comercială cu imaginea pe care o au despre ei înşişi.

Comportamentul consumatorului se compune din două părţi relativ distincte, dar între care există o permanentă interacţiune: comportamentul de cumpărare şi comportamentul de consum.

Motivele de cumpărare derivă din impulsurile indivizilor care justifică achiziţionarea sau respingerea unui anumit produs. Motivele nu sunt altceva decât mobilurile consumatorului, care stau la baza comportamentului său de cumpărare şi de consum. Ele reprezintă rezultanta unui complex de factori de natură biologică, socială, fizică.

Consumatorul reprezintă un univers de motivaţii care nu pot fi observate direct, fapt ce face dificilă cercetarea lor. Pentru a facilita investigarea lor, cercetătorii au propus diferite modalităţi de clasificare a motivelor.

Astfel, după originea lor, motivele sunt primare (biologice) sau secundare (psihogenice). Primele sunt legate de existenţa biologică a consumatorului şi stau la baza satisfacerii nevoilor fiziologice ale acestuia.

Celelalte sunt generate de convieţuirea în societate a consumatorului şi au ca obiectiv satisfacerea nevoilor psihologice ale acestuia (prestigiul, recunoaşterea, apartenenţa etc.).

Motivele fundamentale şi motivele selective reprezintă o altă modalitate de clasificare a motivelor de cumpărare. Motivele fundamentale sunt asociate cu ideea satisfacerii nevoii pentru un produs sau serviciu, iar cele selective stau la baza alegerii unui sortiment, a unei mărci a produsului sau serviciului respectiv.

Mobilurile care stau la baza comportamentului de cumpărare şi de consum pot fi clasificate şi în mobiluri raţionale şi mobiluri emoţionale.

Mobilurile raționale au la bază raționalitatea consumatorului, în rândul acestora înscriindu-se funcționalitatea, durabilitatea etc. Astfel de mobiluri domină, în general, deciziile pentru un produs de uz curent. Motivele emoționale sunt strâns legate de satisfacerea unor nevoi psihologice a individului (ambiția, statusul etc.) acestea fiind determinante în cazul produselor noi sau de lux.

După cum s-a menționat mai sus, motivele de cumpărare derivă din impulsurile indivizilor, impulsul de cumpărare fiind influențat de o varietate de factori economici, de timp, şi chiar de ordin cultural. Aceşti factori variază atât în cazul diferiților cumpărători care achiziționează acelaşi produs, dar şi în diferite situații de cumpărare.

Motivul de cumpărare este astfel o rezultantă a mai multor impulsuri de cumpărare care sunt clasificate în următoarele categorii:

- Impulsuri pure de cumpărare, care sunt cel mai uşor de detectat, cumpărări impulsive care se produc în cazul remarcării unor articole noi, când un model este înlocuit cu unul nou;
- Impulsuri de cumpărare evocatoare, în cazul în care un cumpărător îşi aminteşte în timpul deplasării prin magazin de un alt articol de care dispune în cantități prea mici sau căruia i s-a făcut publicitate, sau un produs despre care a obținut diferite informații pe alte cai;
- Impulsuri de cumpărare sugerate, în cazul observării pentru prima oară a unui articol considerat necesar de către un cumpărător, despre a cărui existență nu a ştiut până atunci;
- Impulsuri de cumpărare planificată, care au la bază motive raționale, deliberate, respectiv exprimă aceleaşi situații când cumpărătorii intră într-un magazin cu anumite intenții precise de cumpărare, dar cu speranța de a face şi alte cumpărături sau oferte speciale.

Pe baza unor serii de cercetări referitoare la obiceiurile de cumpărare, s-a constatat că o parte tot mai însemnată a cumpărăturilor sunt realizate fără o planificare anticipată, ci numai pe bază de impuls.

Un alt factor important al frecventării magazinelor îl constituie obişnuința cumpărătorilor care îşi dezvoltă automat obiceiurile proprii de cumpărare şi fără a sta mereu să raționeze. Aceste obiceiuri de frecventare a anumitelor magazine se formează pe anumite trepte ale vieții cumpărătorilor, ele fiind apoi foarte greu de schimbat.

Înțelegerea nevoilor consumatorului constituie un factor în determinarea direcției către care este îndreptată organizarea magazinului în scopul de a ajuta la cristalizarea obiceiurilor de frecventare a aceluiaşi magazin, de către cumpărători. Aceste obiceiuri se dezvoltă în decursul timpului, fiind bazate pe experiența trecută, fie a propriei persoane, fie a altor membrii ai familiei.

Gradul de frecventare a unui magazin depinde de imaginea pe care o au cumpărătorii despre magazinul respectiv, cunoscându-se faptul că toți cumpărătorii caută magazinul a cărui imagine este cea mai potrivita cu imaginea pe care o au despre ei înşişi.

Construirea unei imaginii pozitive, menținerea constantă a acesteia în percepția consumatorilor devine un obiectiv de primă importanță pentru fundamentarea viabilă a unui proces de fidelizăre a consumatorilor.

Toate elementele componente ale imaginii magazinului, a percepției consumatorului referitoroare la atributele sale vor avea un aport specific în construirea loialității şi în fundamentarea fidelizarii pe termen lung a clienților.

Dezvoltarea unei “valori pe termen lung a clientului”- **(**totalul exprimat în bani al tranzacţiilor cu un client pe durata relaţiei acestuia cu marca sau compania în cauză) cît mai mari reprezintă o preocupare constantă în ultima vreme pentru managerii marilor magazine.

Atunci cînd un client pleacă din magazin fără a cumpara produsul, nu este pierdută numai acea vanzare, ci se pierd de fapt toate tranzacţiile care s-ar fi putut încheia cu acel client. Sunt oportunităţi pe care firma în cauză le cedează concurenţei.

Preocupările pentru fidelizarea clienţilor sunt justificate de aserţiuni cum ar fi:

- creşterea cu 5% a fidelităţii clientului va duce la o creştere a profitului cu 25 până la 100% ;

- în aproape orice sector de activitate, conform legii lui Vilfredo Pareto, 20% din clienţi determină 80% din profit ;

- unui client îi trebuie aproape în medie 12 experiente favorabile pentru a uita o singură amintire neplacută.

Păstrarea clientilor s-a dovedit a fi cea mai eficientă din punctul de vedere al costurilor. Pentru că lor nu mai trebuie să le fie făcută reclamă, iar în schimb există posibilitatea de a le vinde şi alte produse sau servicii.

Clienţii cei mai importanţi reprezintă profitul însuşi. Aşadar, a pierde chiar şi un procent mic din aceşti clienţi ar avea un impact dramatic asupra rezultatelor firmei. Este imperativ să se găsescă cele mai potrivite canale de comunicare cu clientul, ambianţa creată la nivelul magazinului să întregească imaginea instituţională a firmei comerciale, iar targetul ales să fie într-o perfectă armonie cu obiectivele de vînzari ale magazinului.

În economia actuală, în care clienţii acordă o a doua şansă foarte rar, firma trebuie să se asigure ca experienţa lor legată de marca sau serviciile prestate de către firmă va fi încă de la început una pozitivă.

O imagine greşit concepută sau insuficient de bine subliniată de elementele ambianţei magazinului, sau chiar transmisă în mod eronat, va determina o reacţie în lant din partea clientilor. Efortul de schimbare a percepţiei formate greşit asupra atributelor magazinului în cauza este mult mai mare decit cel corespunzator crearii de la bun început a unei percepţii corecte şi pozitive.

Toate elementele luate in discutie conduc la o concluzie care se impune de la sine, şi anume fundamentarea unei imaginii coerente, pozitive si armonioase a magazinului reprezintă cheia unui proces de fidelizare a clientilor la fel de eficient care sa se concretizeze în rezultate palpabile pe termen lung pentru firma comercială.

Bibliografie

- Cătoiu I., Teodorescu N. *Comportamentul consumatorului*. Editura Uranus- Bucureşti : 2003.
- Patrighe D., Ionaşcu V. Popescu M. *Economia comerţului*. Editura Uranus- Bucureşti: 2002.
- Pistol Gh., Pistol L. (coordonatori), *Comerţul interior – teorie şi practică*, Editura Economică, Bucureşti: 2004.
- Ristea A. L., Tudose C., Franc V. I.,*Tehnologia comercială*,Editura Expert- Bucureşti: 1995.
- Wilkie L. William. *Consumer behavior*. Second edition. Editura John Wiley&Sons- New York: 1990.
- Zaharia R., Cruceru A. *Gestiunea forţelor de vânzare* Editura Uranus-Bucureşti: 2002.
- http://www.wall-street.ro/articol/Management/2070/Regula-lui-Pareto-te-ajuta-sa-devii-mai-eficient.

Prezentat la 12.12.2007.

TRANSPORTUL REPUBLICII MOLDOVA DUPĂ 15 ANI DE INDEPENDENȚĂ

Diana CĂRBUNE, *Drd.*
Universitatea de Stat din Moldova

Cet article a le but de faire une analyse sur la situation actuelle dans le domaine du transport. Etant l'un des branches importantes de l'économie d'un pays, ce secteur constitue en même temps l'un des domaines principaux d'intérêt de la facilitation du commerce international.

Après l'explication de l'importance de ce sujet pour l'économie d'un Etat, surtout pour notre pays, j'ai passé à l'analyse des points forts et des points faibles du transport moldave. L'analyse de l'infrastructure a été suivie par une brève caractéristique de chaque type de transport : par terre, par fer, par air, et par mer.

Având în vedere necesitatea realizării legăturilor dintre producție şi consum, transporturile sunt acelea care deplasează bunurile obținute în celelalte ramuri ale producției materiale din locul în care au fost produse la cel în care urmează a fi consumate în cadrul pieței interne şi internaționale.

Astfel, **activitatea de transport** poate fi definită ca **acțiunile prin care se organizează şi se realizează deplasarea călătorilor şi mărfurilor în spațiu şi timp.**

Un rol important îl are transportul în sfera producției unde, printr-o mai bună organizare, poate contribui la reducerea ciclului de producție, accelerarea vitezei de rotație a mijloacelor circulante, îmbunătățirea indicatorilor economico-financiari.

Producția unei întreprinderi este deservită nu numai de transportul intern, ci şi de transportul care realizează legăturile externe ale acesteia cu celelalte întreprinderi şi cu întreaga economie națională.

De aici decurge **funcția importantă a transporturilor de a susține legăturile de producție între întreprinderi, comunicațiile între marile centre industriale, între cele industriale şi agricole etc.** Acest rol este îndeplinit de transporturile de utilitate publică, în componența cărora intră: căile ferate, fluviale şi maritime, rutiere, transportul aerian şi transportul de călători. Acesta din urmă deserveşte procesul de producție prin deplasarea muncitorilor la şi de la locul de muncă.

Rolul transporturilor este evident, prin intermediul acestora asigurându-se procesul de producție cu mijloace de producție şi forță de muncă.

Importanța transporturilor constă nu numai în funcția pe care o au în dezvoltarea complexului socioeconomic național, ci şi în rolul important exercitat asupra amplificării relațiilor dintre state. Astfel, transporturile internaționale reprezintă mijlocul material ce stă la baza relațiilor economice cu celelalte țări ale lumii. Acestea continuă procesul de producție în sfera circuitului economic mondial şi reprezintă un sistem tehnico-economic complex prin intermediul căruia o parte din produsul social este realizat pe piețele externe în schimbul unor mărfuri necesare economiei naționale, contribuind astfel la modificări de structură, calitate şi cantitate în produsul intern brut, produsul național brut şi produsul național net.

Importanta transporturilor pentru Republica Moldova este reprezentată de câțiva factori determinanți printre care:

- fiind o țară mică, cu costuri de producere scăzute, comerțul internațional este esențial care poate fi realizat numai prin intermediul transportului;

- economia țării este bazată în special pe agricultură şi industrie agricolă, care este foarte dependentă de buna funcționare a industriei transporturilor şi o infrastructură calitativă ce ar asigura accesul producătorilor agricoli la piețe;

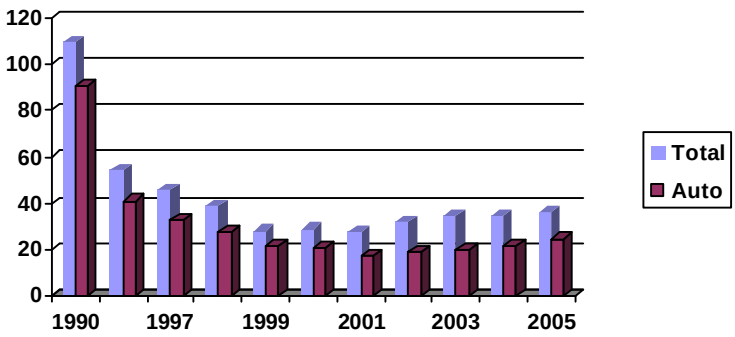
- comerțul exterior al Moldovei este preponderent cu Rusia şi Ucraina (cu extindere treptată spre Europa de Vest şi Sud-Est), produsele de bază fiind produse agricole şi produse alimentare foarte sensibile la costul transporturilor, acesta fiind un tribut plătit poziției geografice a țării unde sunt utilizate în special transporturile rutiere şi feroviare mult mai scumpe ca cele fluviale sau maritime;

- solicitare ridicată de transport de călători datorită faptului dispersării localităților rurale şi necesității deplasării cetățenilor la serviciu, servicii sociale sau administrative;

- cu excepția transporturilor rutiere şi câteva companii aeriene, sectorul este dominat de companii total sau parțial de stat.

Restructurarea şi crearea unui mediu competitiv în transporturile feroviare şi susținerea investițiilor în domeniul transportului naval, precum şi creşterea investițiilor, dar şi îmbunătățirea managmentului în domeniul infrastructuri este necesar pentru creşterea eficienții sectorului.

La momentul de față, infrastructura atât rutiera, cât şi cea feroviară sunt foarte grav deteriorate, majoritatea drumurilor şi căilor ferate fiind într-o stare depăşită de exploatare şi necesită renovare. Sistemul de transport ocupă un loc important în dezvoltarea economică a Republicii Moldova. Procesele ce au loc în acest domeniu corespund dezvoltării economice a țării. În prezent transporturile reprezintă în jur de 9% din PIB şi cota lor este în continuă creştere (în special transportul rutier şi aerian). În graficele ce urmează este prezentată evoluția volumului mărfurilor transportate în perioada anilor 1990–2005, precum şi ponderea fiecărui tip de transport de mărfuri în volumul total de mărfuri transportate:



Graficul nr 1: Volumul mărfurilor transportate, milioane tone

Transport / Anul	Total (mln t.)	Auto (mln t.)	Ponderea mărf. transportate auto în volumul total (%)
1990	109,8	90,8	82,7
1995	54,2	41,0	75,6
1997	45,5	32,7	71,9
1998	38,7	27,6	71,3
1999	28	21,4	76,4
2000	28,9	20,7	71,6
2001	27,8	17,2	61,9
2002	31,8	19,1	60,1
2003	34,3	19,5	56,9
2004	34,7	21,3	61,4
2005	36,4	24,5	67,3

Sursa: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova, 2006

Graficul nr 2: Structura volumului transporturilor de mărfuri conform tipurilor de transport, %

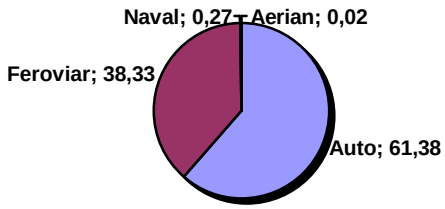


Fig. 1

Sursa: Asociația Internațională a Transporturilor Auto din Moldova

Infrastructura

Infrastructura rutieră. Drumurile pe care se transportă peste 70% din volumul de mărfuri reprezintă un element esențial al potențialului economiei naționale a țării. Pe ele se transportă cea mai mare parte a materiei prime, materialelor, mărfurilor, produselor agricole, forței de muncă atât locale cât şi la nivel național şi internațional.

Comparativ cu țările Uniunii Europene, dezvoltate din punct de vedere a infrastructurii transportului rutier, Moldova a continuat să se mențină pe o treaptă inferioară în ce privește densitatea rețelei de drumuri publice, calitatea acestora, atât şi în asigurarea fondurilor necesare pentru întreținerea şi reparația drumurilor. Astfel, statistica menționează că an de an asigurarea fondurilor a fost sub limita celor necesare pentru activitatea de drumuri.

În 2001 Fondul Rutier a constituit 76 mln. MDL, în 2002 – 80 mln. MDL, în 2003 – 96 mln. MDL, în 2004 – 121 mln. MDL, în 2005 – 150 mln. MDL, iar pentru 2006 au

fost stabilite 170 mln. MDL. În aceeaşi perioadă costurile materialelor a crescut cu 50-60%, iar a combustibilului cu 55%. Anual din cauza finanţării insuficiente ajung în stare foarte proastă şi se distrug sute de kilometri de drumuri auto.

Infrastructura feroviară. Sistemul reţelelor constituie un fragment al fostelor reţele ale URSS cu mici modificări cantitative, în sensul micşorării lor. Până în prezent este folosit acelaşi tip de vagoane, locomotive, acelaşi sistem de semnalizare, de edificare a reţelelor etc.

Căile ferate ale Republicii Moldova dispun de 2214 km de reţele de cale ferată, dintre care în exploatare se află 1163 km, inclusiv 13,9 km de reţele cu lăţimea de 1435 mm (ecartament european). Asigurarea Republicii Moldova cu reţeaua de căi ferate de folosinţă generală alcătuieşte 2,7 km la 10 mii locuitori, densitatea medie a ei fiind de circa 33 km la 1000 km².

În luna octombrie a fost lansat tronsonul de cale ferată Revac-Căinari, care a legat magistralele europene CE 95 şi E560, ce sunt părţi ale Acordurilor europene AGC şi respectiv AGTC.

Infrastructura de navigaţie. Asigurarea Republicii Moldova cu reţeaua de căi navigabile navale rămâne insuficientă şi alcătuieşte – 556 km, dintre care cu adâncimi garantate – 85 km, din 1200 km posibile.

Exista 4 porturi: Giurgiuleşti (pe râul Dunăre) şi Ungheni (pe râul Prut), care sunt sub controlul autorităţilor centrale, şi porturile de pe râul Nistru-Bender şi Râbniţa aflate sub controlul autorităţilor separatiste nerecunoscute.

Pentru întreţinerea sectorului tehnic Ungheni, au fost efectuate lucrări de adâncire şi îndreptate a albiei râului Prut doar pe sectorul 385-405 km.

În ultimii ani a continuat amenajarea râului Nistru şi Prut pentru navigaţie în baza Acordului european privind principalele căi navale interne de importantă internaţională, dar din insuficienţă de surse nu e posibil a realiza toate lucrările necesare.

Aeroporturi. Moldova dispune de patru aeroporturi, dintre care trei sunt civile - Chişinău, Bălţi şi Cahul, iar unul, Mărculeşti, este mixt (militar şi civil). Toate patru dispun de statut de aeroport internaţional. Dar numai aeroportul Chişinău corespunde unui aeroport de clasă internaţională, are zboruri regulate planificate către şi spre anumite destinaţii internaţionale. Aeroportul este deschis 24 de ore, dispune de control vamal, verificări ale securităţii aeriene şi echipament de supravieţuire aeriană.

Aeroportul din Bălţi este certificat şi deschis pentru transporturile de călători şi mărfuri, dar în prezent este utilizat doar pentru zboruri neregulate unice. Aeroporturile din Cahul şi Mărculeşti se afla în proces de certificare de către Administraţia de Stat a Aviaţiei Civile (ASAC).

Transporturi rutiere. Sectorul transporturilor rutiere naţionale şi internaţionale este cel mai dinamic în ceea ce priveşte adaptarea la principiile economiei de piaţă. La 01.01.2004 în ţară activau 1250 întreprinderi (18 – întreprinderi de stat, 206 – societăţi pe acţiuni, 504 – societăţi cu răspundere limitată, 9 – cooperative de producţie, 4 – asociaţii obşteşti, 413 – întreprinderi individuale, 46 – întreprinderi mixte) ce efectuau transportarea mărfurilor în trafic naţional, care dispuneau de peste 9600 unităţi de transport.

În ceea ce priveşte transportarea mărfurilor de trafic auto internaţional, sunt antrenaţi 210 operatori (176 – societăţi cu răspundere limitată, 26 – societăţi pe acţiuni, 8 – întreprinderi individuale), care dispuneau de peste 3500 mijloace de transport.

Transporturi feroviare. Actualmente transportul feroviar magistral al Republicii Moldova se referă la ramurile monopolurilor naturale aflate în proprietatea statului, fiind prezentat de către întreprinderea de Stat "Calea Ferata din Moldova" (ÎS CFM). În prezent ÎS CFM este un monopolist integrat în acordarea şi gestionarea capacităţilor infrastructurii, efectuarea transporturilor pe calea ferată şi conducerea circulaţiei trenurilor.

În Republica Moldova întreprinderile de transport feroviar activează în plan naţional şi în plan internaţional. Specificul prestării serviciilor feroviare este că ele sunt acordate în complex pe plan naţional şi pe plan internaţional. Cota transporturilor internaţionale depăşeşte cantitativ volumul de mărfuri transportat pe teritoriul Republicii Moldova.

Segmentul serviciilor oferite pe planul Republicii Moldova este ocupat în întregime de ÎS CFM şi este împărţit în servicii de transport a mărfurilor şi servicii de transport a pasagerilor. Serviciile de transport a pasagerilor şi serviciile de transport intern a mărfurilor sunt înexclusivitate ale ÎS CFM. Serviciile de transport feroviar a mărfurilor sunt acordate ca servicii de transport şi expediţie.

Transporturi aeriene. Principalul operator aerian în Republica Moldova este Compania Aeriană de Stat „Air Moldova" care a asigurat transportul a 51,8% de călători din totalul de 483,7 mii, transportaţi în 2005, ce este în creştere cu 14,7% comparativ cu 2004. Pentru 2006 a fost prevăzută transportarea a 540 mii de călători. Pe lângă „Air Moldova", mai sunt licenţiaţi în vederea efectuării operaţiunilor de transport aerian alţi 13 operatori aerieni.

Transporturi navale (fluviale şi maritime). Principalele mărfuri transportate rămân a fi materialele de construcţie. Transportul naval se realizează în principal pe sectoarele Cosăuţi–Dubăsari şi Tighina – delta râului Nistru - cale navigabilă internă de importanţă internaţională E 90-03 şi pe sectorul Ungheni – delta râului Prut – cale navigabilă internă de importanţă internaţională E 80-07, inclus în coridorul VII – Dunăre a programului TACIS.

În prezent Republica Moldova dispune de 74 mijloace de transport naval, dintre care 39 navighează pe râurile Nistru şi Prut, 28 pe râul Dunăre şi 7 de tip râu-mare navighează în Marea Neagră şi Marea Azov.

Finalizarea construcţiei terminalului din portul Giurgiuleşti va impulsiona transporturile fluviale şi maritime, care sunt cele mai ieftine comparativ cu celelalte tipuri.

Obiectivul principal al Republicii Moldova este integrarea în Uniunea Europeana, politica comună în domeniul transporturilor va deveni un capitol de negocieri. Este necesar a prezenta starea de fapt şi de elaborat un plan de priorităţi în corespundere cu politica UE în domeniul transporturilor, care va cuprinde şi aplicarea aquis-ului comunitar în domeniu.

Din păcate, Planul de Acţiuni UE-RM nu acoperă toate acţiunile ce trebuie făcute în domeniu, dar stabileşte totuşi foarte clar direcţiile de activitate, iar în unele cazuri (transportul aerian) şi acţiuni concrete.

Pe lângă Planul de Acţiuni UE-RM au fost elaborate şi se află în faza de implementare şi alte documente strategice menite să contribuie la schimbări majore,

atât în domeniile pentru care au fost elaborate, precum şi , în domeniul transporturilor şi infrastructurii.

Astfel au fost elaborate următoarele documente de strategie, cum ar fi:

1. Program de activitate a Guvernului pe anii 2005–2009.
2. Concepția privind crearea şi dezvoltarea rețelei naționale a coridoarelor internaționale de transport.
3. Strategia de Creştere Economică şi Reducere a Sărăciei pentru anii 2004 – 2006.
4. Programul Național "Satul Moldovenesc" pentru anii 2005-2015;.
5. Strategia de Dezvoltare a Aviației Civile pentru anii 2006–2016.

Toate documentele respective stabilesc obiectivele prioritare, dar din păcate nu toate propun şi acțiuni ce trebuie luate pentru atingerea acestor obiective.

O caracteristică pozitivă ar fi că majoritatea obiectivelor se regăsesc în toate documentele menționate mai sus şi chiar au fost întreprinse şi măsurile necesare pentru realizarea lor, totuşi, în unele domenii ale sectorului transporturi s-a realizat destul de puțin.

Conform studiilor efectuate de experți în domeniu, s-a ajuns la concluzia că implementarea Planului de Acțiuni UE-RM în domeniul transportului şi infrastructurii a fost realizată în diferite proporții, pentru diferite domenii.

Cele mai avansate în implementarea Planului de Acțiune sunt domeniile transporturilor rutiere, aeriene şi navale care au, totuşi, careva restanțe, dar care pot fi recuperate în următoarea perioadă. Însă în ceea ce privește domeniul infrastructurii şi transporturilor feroviare, situația este critică şi fără adoptarea unor măsuri radicale şi imediate stare de fapt care ar putea degenera în mai rău, cu efecte nefaste asupra întregului sistem de transport național.

***Bibliografie*:**

1. Anuarele statistice ale Republicii Moldova, 1992, 2005, 2006.
2. Stratulat S. Raport de evaluare a implementării PAUEM, februarie 2005–aprilie 2006.
3. Сергей Моисеев. *Автотранспортники в преодолении барьеров* // BusinessClass, №5, январь 2007.
4. www . aita.md

Prezentat la 20.12.2007.

PROMOVAREA IMAGINII ŞI IDENTITĂŢII INSTITUŢIILOR PUBLICE

***Marilena-Oana NEDELEA**, lector univ.,drd.,*
***Alexandru NEDELEA**, conf. Univ,.dr.,*
Univ. „Ştefan cel Mare",Suceava

*The future of public administration will have to be redefined in present-day society starting from the **improvement of image for the public institution.** The open-minded and honest propensity to solving the citizens' problems is the key with which the public institution marketing unlocks the door of success within the society it belongs to.*

I. Imaginea instituţiei publice

Instituţiile, indiferent de tipul lor şi nivelul la care funcţionează (local, regional, central), nu se afirmă numai prin trăsăturile lor specifice, ci şi prin imaginea lor socială de parteneri viabili şi credibili în relaţiile cu alte organizaţii şi instituţii. În această situaţie, un rol esenţial revine imaginii sedimentate în mentalul colectiv, imaginii caracterizate de continuitate şi consecvenţă. Componentele instituţionale, serviciile acesteia trebuie să răspundă aşteptărilor cetăţenilor şi organizaţiilor cu care cooperează şi relaţionează.

În aceste condiţii, instituţia publică trebuie să dialogheze şi să comunice cu toţi partenerii, prin intermediul structurilor specializate, iar strategiile de gestionare a imaginii, ca părţi componente ale managementului instituţional, să facă posibile acţiuni preventive care să înlăture sau să diminueze pericolul ca instituţiile publice să genereze situaţii care pot induce imagini de natură să împiedice realizarea propriilor interese, conlucrarea cu alte instituţii şi organizaţii, atitudinea rezervată sau ostilă a mass-media.

Imaginea instituţiilor publice cu vocaţie naţională este foarte importantă pentru funcţionarea în cadrul societăţii. Cu atât mai mult, se impune acest lucru în cazul instituţiilor din sfera siguranţei şi apărării naţionale, a căror situare în social conferă imaginii lor publice un grad înalt de relevanţă.

Instituţiile din sfera siguranţei şi apărării naţionale nu pot funcţiona eficient în societate decât dacă se bucură de o largă susţinere socială determinată, în primul rând, de încrederea populaţiei în aceste organizaţii, încredere condiţionată, la rândul ei, de modul în care organizaţiile respective sunt percepute în societate. În această situaţie, se pot identifica numai două alternative realiste: organizaţiile sunt percepute ca parteneri sociali viabili, de încredere, care gestionează eficient resursele societăţii şi produc siguranţă şi securitate naţională sau sunt percepute ca parteneri sociali neviabili, care irosesc resursele societăţii, fără rezultate substanţiale în folosul acesteia.[50]

Există o preocupare a instituţiilor de a pune în practică strategii care urmăresc crearea unui climat pozitiv, marcat de credibilitate şi încredere, crearea unei imagini distincte şi clare în mediul social relevant şi în sferele de interese, determinarea şi motivarea liderilor de opinie cu privire la problemele principale şi rolul instituţiei publice, captarea atenţiei, bunăvoinţei şi încrederii cetăţenilor.

Formularea unei strategii de imagine trebuie să ţină seama de factorii strategici care definesc starea de ansamblu a instituţiei publice, situaţiile favorabile care pot fi folosite de aceasta şi elementele din mediu social care îi sunt potrivnice. Cei mai

---

[50] Al.Nedelea *Marketing în administraţia publică.* Ed. Didactică şi Pedagogică, Bucureşti: 2006, p. 72

cunoscuți factori strategici, cu implicații majore asupra imaginii instituței, sunt, punctele tari ale acesteia, punctele slabe, oportunitățile și amenințările.

II. Relația cu jurnaliștii

Responsabilii de relațiile cu presa nu trebuie să se aştepte să fie prieteni sau duşmani cu jurnaliştii. Este bine ca jurnaliştii să se plaseze într-o postură neutră de observare a acțiunilor şi planurilor instituțiilor publice. Într-o democrație, presa şi guvernul nu pot fi partenere. Sunt adversari naturali cu funcții diferite. Fiecare trebuie să respecte rolul celuilalt şi să recunoască inevitabilitatea conflictului între cele două părți. Pe de o parte, oficialii încearcă să prezinte varianta lor asupra evenimentelor sau să evite publicitatea în alte cazuri, iar jurnaliştii caută greşelile şi presează în direcția transmiterii informației. Relația este reciprocă. Jurnaliştii au nevoie de comunicatori în instituțiile publice pentru a fi ajutați să înțeleagă planurile şi acțiunile guvernului. Purtătorii de cuvânt au nevoie de jurnaliști pentru a transmite publicului informații despre acțiunile şi planurile instituțiilor publice.

Purtătorii de cuvânt nu trebuie să se opună unei ştiri. Ei nu au dreptul de a decide ce e bine sau nu să fie cunoscut de public. Sarcina lor este doar de a oferi material de ştiri tuturor jurnaliştilor.

Unii oficiali sunt surprinşi dacă în timpul conferințelor de presă ziariştii pun întrebări care nu erau pe agenda întâlnirii. Este o practică obişnuită peste tot în lume. Jurnaliştii nu au acces la informațiile din culise, iar atunci când au posibilitatea, pun întrebări, fie că subiectele se regăsesc sau nu pe ordinea de zi.

În continuare vom prezenta câteva exemple de organizare în diverse țări[51] a relației dintre guvern-presă:

ITALIA

Departamentul de comunicare a guvernului are următoarele atribuții:

- redactarea tuturor comunicatelor de presă ale guvernului;
- analiză şi documentarea privind situația şi problemele de interes particular;
- conceperea şi implementarea unor strategii de comunicare promovate de guvern pe suport scris, vizual şi electronic;
- organizarea conferințelor de presă;
- redactarea unor newsletter-uri săptămânale cu informații asupra activității guvernului, trimise direct şi gratuit mass-media.

MAREA BRITANIE

Servficiul de informații şi comunicații al guvernului britanic are trei obiective strategice:

- explicarea politicilor şi acțiunilor miniştrilor şi departamentelor lor;
- responsabilizarea cetățenilor în a-şi exercita drepturile şi obligațiile;
- să asigure şi să dovedească faptul că banii contribuabililor sunt folosiți corect, fără risipă.

Majoritatea membrilor Serviciului de informații şi comunicații lucrează în ministerele şi departamentele guvernului. Activitatea lor se adaptează organizației rspective. În atribuțiile lor intră:

- crearea şi menținerea unui bun nivel de informare la nivelul opiniei publice despre activitatea respectivului minister/departament;

---

[51] V. Stancu. *Relațiile publice,* SNSPA- Bucureşti: 2005, p. 53

- folosirea tuturor metodelor de publicitate pentru a ajuta la atingerea obiectivelor organizației;

- consultanță acordatăta la elaborarea reacției respectivei organizații la semnalele venite din partea prsei şi a opiniei publice.

FRANȚA

Guvernul francez îşi organizează comunicarea cu societatea civilă prin Serviciul de Informare al Guvernului (SIG), care are patru sarcini de bază:

- analiza evoluției opiniei publice şi a conținutului informației publicate în mass-media;

- difuzarea de informații utile asupra activității guvernamentale; destinatarii acestei informații sunt aleşii din pralament, presa şi publicul;

- inițierea unor acțiuni de informare inter - ministerială în privința unor chestiuni de interes general;

- asigurarea unei asistențe tehnice destinate tuturor instituțiilor administrației publice şi coordonarea politicilor lor de comunicare.

GERMANIA

Guvernul Federal German comunică prin intermediul unei instituții de tradiție, Ofiiul Federal de Presă (OFP), creat încă din 1949. Şeful OFP coordonează această actiitate fiind în acelaşi timp purtătorul de cuvânt al guvernului. Atribuțiile de bază sunt:

- coordonarea tuturor activităților de relații publice şi asigurarea suportului tehnic pentru acțiuni de mediatizare. Aceasta include producția de filme despre activitatea guvernului, gestionarea site-ului Internet, administrarea vizitelor oficiale şi crearea de evenimente de mare impact, organizate în numele guvernului;

- în cadrul OFP, direcția Informare efectuează analize ale presei germane şi internaționale, pe care le ordonează într-o bază de informare, accesibilă atât echipei guvernamentale, cât şi preşedintelui federal sau membrilor Bundestagului;

- Direcția Afaceri Interne (în cadrul OFP) se ocupă cu analize interne şi conceperea materialelor care urmează a fi puse la dispoziția presei. Aici se decid marile teme pe care guvernul le lansează în dezbaterea publică.

III. Identitatea instituțională

Pentru ca o instituție publică să câştige respectul cetățenilor, al mass-media şi al altor organizații, trebuie să-şi construiască o identitate credibilă care să fie recunoscută de toată lumea şi să-şi prezinte această identitate în mod profesional şi obiectiv.

În materialele de identitate instituțională trebuie să se sublinieze faptul că instituția publică respectivă are experiență şi o reputație solidă. Imaginea organizației pe care doriți să o impuneți trebuie prezentată prin intermediul unor materiale scrise şi grafice. Acestea se referă la următoarele:

- nume şi siglă;
- dosarul de prezentare cu sigla instituției publice;
- broşuri în care să se prezinte misiunea şi scopul organizației;
- colecție de articole din ziare cu referire la instituția administrativă;
- buletinul informativ al organismului din administrația publică.

Este esențial pentru identitatea institutională a instituției publice ca biroul de presă al acesteia să conceapă materiale clare, profesionale şi interesante. Dacă materialele sunt bune, imaginea publică a instituției statului va avea de câştigat. În România există

firme profesioniste de design grafic care pot să se ocupe de design-ul şi/sau de scrierea materialele de identitate instituțională.

Iată câteva **reguli de bază ale design -ului** şi alcătuirii materialelor[52]:

- folosiți hârtie albă, crem sau gri deschis pentru materialele de bază;
- un anumit format pentru publicații, cu multe "puncte", săgeți şi culori pentru a face mesajul cât mai uşor de citit;
- "spațiile albe" sunt foarte importante - folosiți cât mai multe spații albe;
- folosiți aceleaşi caractere pe parcursul întregului material;
- evitați "înghesuiala" pe aceeaşi pagină;
- folosiți titluri scurte, îngroşate care să conțină un mesaj puternic;
- creați grafice, tabele şi diagrame pentru a explica cât mai bine noțiunile;
- în general, nu folosiți mai mult de două fotografii/tabele/grafice pe aceeaşi pagină;
- adaptați materialele grupurilor-țintă;
- nu este nici un pericol în a va repeta mesajele de prea multe ori;
- folosiți cuvinte pline de semnificație;
- folosiți propoziții şi paragrafe scurte.

M**apa de prezentare** a instituției publice trebuie să conțină:

- broşura de prezentare;
- raportul anual;
- buletinul informativ;
- materiale video;
- articole din presă.

Materialele grafice trebuie să se remarce prin:

- simplitate;
- culori potrivite;
- simboluri,
- desene;
- acelaşi tip de font;
- titluri atrăgătoare.

Transmiterea mesajului

Modul în care este tipărită adresa instituției publice pe plicurile în care trimiteți corespondența, sigla sau antetul de pe foile pe care scrieți comunicatele de presă pot constitui tot atâtea semnale pentru mass-media. Materialele redactate şi prezentate neglijent, precum şi cele tipărite în patru culori pe hârtie scumpă pot trimite mesaje cu încărcătură negativă. Se recomandă varianta în care materialele grafice sunt tipărite în doua culori. În vederea realizării unor materiale de calitate, este indicat să se apeleze la graficieni profesionişti.

Primul pas îl constituie stabilirea scopului materialului respectiv şi a culorilor cele mai potrivite. În plus, va trebui realizată o planificare şi stabilit un buget acceptabil.

Evenimentele instituției administrative pot fi făcute cunoscute prin afişe, lozinci, pancarte etc. Uneori la conferințe de presă sau alte întâlniri desfăşurate în spații închise, în lipsa materialelor menționate mai sus, se pot proiecta slideuri. În cazul emisiunilor televizate, evitați materiale prezentate pe hârtie lucioasă sau la scară mică.

---

[52] www.recromania.ro

Materialele de prezentare trebuie să aibă un stil concis, clar, la obiect. Trebuie să fie personalizate şi să conţină verbe la diateza activă care să indemne la acţiune.

Tehnici de exprimare a identităţii instituţionale în materiale tipărite :

- redarea mesajului prin diferite formule simbolistice;
- tehnoredactare (grafic): spaţii, casete, subtitluri;
- repetarea mesajului pe diferite materiale;
- pentru a avea un impact vizual mai mare nu scrieţi titlurile cu majuscule;
- într-un buletin informativ sau într-o revistă articolele importante se pun pe pagina din mijloc;
- textul trebuie sa fie cât mai puţin compact. Se recomandă "spargerea" lui cu titluri, casete, buline, fotografii, desene.

Materiale scrise necesare pentru prezentarea instituţiei publice:

- broşura de prezentare a instituţiei publice (conţine sigla, misiunea, scopurile, obiectivele, programe derulate, fotografii, adrese de contact);
- raport anual;
- dosar pentru presă (include misiunea instituţiei publice, scopul, obiectivele, articole din ziare);
- broşura de prezentare a programelor (scop, obiective, activităţi, grupuri ţintă, finanţatori);
- buletin informativ;
- felicitări cu sigla instituţiei publice;
- postere de prezentare a instituţiei administrative (având siglă, nume, misiune), diferenţiate funcţie de obiectivele vizate.

Pentru crearea identităţii instituţionale pot fi utilizate şi alte materiale precum: tricouri, pixuri, dosare cu sigla instituţiei, insigne, abţibilduri, steguleţe, baloane, plicuri tip (cu adresa şi sigla instituţiei publice), coli de hârtie tip pentru mesaje fax (conţin numele, sigla, adresa, numărul de telefon/fax, adresa web şi de e-mail), blocnotesuri, calendare, clipuri publicitare, caseta video cu montaje ale activităţilor derulate etc.

Bibliografie:

1. Marterean A. *Communication publique teritoriale.* Les editions de C.N.F.P.T.- Paris: 1996.
2. Messager M. *La Communication publique en practique.* Editions d` Organisation –Paris : 1995.
3. Nedelea Al. *Marketing în administraţia publică*. Ed. Didactică şi Pedagogică- Bucureşti: 2006.
4. Stancu V. *Relaţiile publice.* SNSPA- Bucureşti: 2005.

Prezentat la 12.12.2007.

ECONOMIC GROWTH AND COMPETITIVENESS OF ECONOMY: EXPERIENCE OF RUSSIA.

Vitaly ALESHCHENKO, *Institute of economy, Omsk, Russia*

Factors of the Russian economic growth are analyzed in context of their historical development in the article. The degree of their influence on formation of competitiveness of national economic system is discovered. Prospects of economic growth and competitiveness of the Russian economy are defined.

Introduction

Already more than 15 years peoples of Central and the East Europe actually live in the new states. But not only titles of former socialist countries were changed; the basic principles of functioning of national economies were changed. The whirlpool of globalization, promptly involving the national companies in rigid game under rules of the world market, presents new requests to quality of national economic systems, to a level of their global competitiveness.

At the same time, theoretical circuits and recommendations of international experts on questions of competitive development are not always effective if they do not take into account local specificity, historical features of formation of national competitiveness. This property of national economy is shown especially brightly in modern Russia where many experts today directly coordinate slowing down of rates of economic growth to its low competitiveness. The purpose of the present article is establishment of a relationship of cause and effect between economic growth and competitiveness of the Russian economy at the previous stages of its development for determination of a possibility and directions of the dynamical and balanced economic development in modern conditions. For this purpose we will decide the following problems:

a)distinguish and analyze factors of economic growth of Russia in a context of their historical development;

b)reveal a degree of their influence on formation of competitiveness of national economy;

c)define prospects of economic growth and competitiveness of Russian economy.

Economic growth in imperial Russia: causes and effects.

Let's start with that native and western experts recognized high enough rates of economic growth of pre-revolutionary Russia. “Growth rates of imperial economy, - American economist P. Gregori established, - were rather high from the point of view of the world standards of the end XIX - the beginnings of XX centuries. Russia belonged to group of countries with fastest developing economy, as the USA, Japan and Sweden”. In opinion of the English historians L. Milvord and S. Soul “since 1880 industrial growth of Russia was the fastest in Europe”. This is confirmed also with the Russian statistics: in 1885-1913 the mid-annual gain of a gross national product in Russia was appreciably above, than in countries of the Western Europe: 3.4 against 2.7 %.

Thus unknown for all previous history of country economic growth of the end XIX - the beginnings of XX centuries has been stipulated, first of all, by high rates of growth of the Russian industry and railway construction. Only for 1887 - 1900 the volume of a commercial production has grown in 2.5 times, number of industrial

workers - in 1.8 times. The network of railways has increased from 4.68 thousand versts in 1870 up to 70.3 thousand versts in 1915, i.e. more than in 15 times. Russia in premilitary years gave up only the USA and Japan on growth rates of a manufacturing industry, but Japan has overtaken Russia only after 1900. According to the accounts executed by employees of the device of League of the Nations within the framework of comparative study of processes of industrialization and development of international trade, the share of Russia in a global commercial production has increased from 3.4 % in 1881 up to 5.3 % in 1913. In the same time shares of the advanced industrial states (excluding the USA) showed the stable tendency to decrease. Thereof backlog of Russia, for example, from the Great Britain in production of an industrial output was reduced for 1885-1893 three times, and from Germany - to a quarter. By 1913 Russia has closely come nearer to France on absolute volume of a commercial production, having overtaken it on melt of steel, production of machines and cotton fabrics.

At the same time, it is necessary to note, that as the basic method of protection of the young Russian industry the imperial government actively used, first of all, customs regulation, practically completely eliminating a foreign competitiveness. Helping a birth of domestic textile production, it already from the end of XVIII century began to increase duties on ready fabrics. Hereinafter, with the statement of a domestic weaver's and cotton-printing industry increased customs tariffs for a yarn have been entered that has helped to become independent to Russian cotton spinning. In result it was made in Russia 90 % of a home consumption of cotton fabrics and a yarn to 1861. The duties increase at sugar raw material has supplied growth of sugar production (for a decade before cancellation of serfdom in Russia the share of import of sugar in consumption has fallen with 92 up to 22 %). Later the government conducted similar policy concerning a basic industry. In 1870th years it promoted a birth in Russia transport mechanical engineering and production of rails from import pig-iron. And in 80th years of XIX century, sharply having lifted duties on pig-iron, it stimulated in Russia also development of ferrous metallurgy. In the beginning of 1890th years the imperial government has passed from encouragement of becoming of individual industries to common protectionist policy which expression became the customs tariff of 1891. For the sake of justice we shall note, that at the end of XIX century many countries, including more advanced, than Russia (for example, the USA and Germany), were fenced off by customs barriers from a foreign trade competition. However the barrier created by the Russian government was not the highest (the level of entrance duties in the USA was higher), but the most dense since covered wider stock line.

Meanwhile, the non-competitive conditions have also the back side. Though the Russian industry grew promptly, but it did not maintain competitiveness in the world markets and has been focused, first of all, on domestic markets. The industrial output constituted less than 10 % of all Russian export. Before the First World War Russia had been exported abroad only 6-8 % of made production. Moreover, the share of the Russian enterprises in global export constituted only 4.2 %, and in global import constituted in general 3.5 % (a share of Russia in the population of globe was 10.2 %). Thus, in the beginning of XX century Russia represented practically independent

economic system within the framework of the world market. It almost completely provided herself with all necessary and almost entirely consumed that had made.

The First World and Civil Wars have broken off weak foreign trade ties of Russia, it was even more having strengthened its isolation from the world market. This circumstance played the important role after the October revolution of the 1917 which have created ideal conditions for accomplishment of unique experiment on creation of special economic system which subsequently has been transferred into other socialist countries of Central and East Europe.

Keeping in the party political underlying reason of all these events, we attempt to reveal in dynamics the system reasons of a long-term inefficiency of socialist economy (in our understanding - its noncompetitiveness) in comparison with its elder brother - market economy. As the question on it, despite of "fading" dynamics of interest to it in the last 20 years, till now represents for many modern scientists basic significance from the point of view of institutional analysis, allowing to understand logic of a survival and persistent preservation of many informal limitations, which results of activity we feel today. Especially important the understanding of the reasons of a general inefficiency of system is represented in view of grandiose achievements of the Soviet economy, actually, from first years of its existence.

The reasons of "The Soviet economic miracle"

Really, the planned economy started with amazing successes. Despite of monstrous destroying after the First World War the Russian economic system has shown surprising ability to self-recovering, its regenerative process was going faster than in European countries. Then, within the first Stalin five years' plans, the USSR showed extreme high rates of economic growth, appearing especially convincingly on a background of Great depression in the USA and the European countries. During the Great Patriotic War the Soviet economy stands tests again with honor: the front has been provided with competitive arms and foodstuffs. After war, without any external help, the Soviet economy was actively restored, showing high rates of economic growth, striking successes in science and an industry (table 1). Having started the first space satellite and the first cosmonaut, the USSR till the beginning of 1980th strongly retained the status of a global super state.

Table 1.

. Mid-annual rates of increase of an industrial output of the USSR and some capitalist countries (in percentage)

	The USSR	The USA	England	France
For 49 years (1918-1966)	9,9	3,7	2,1	3,7
including:				
For 38 years (1929 - 1966)	11,1	4,0	2,5	2,5
For 32 years (for 12 pre-war years and 20 post-war years, excepting years of Great Domestic War, i.e. on the average for 1929 - 1940 and 1947-1966)	14,3	3,8	3,2	4,2

All it added arguments to supporters of a planned economy constantly. This economic system with some updatings was "exported" from the USSR to other socialist countries. The comparison of some parameters of economic development of the European

countries with market and planned economy (table 2) enables us to repute availability of common principles of functioning of new type economic system.

Table 2.

. Growth rates of the basic parameters of economic development of countries - members of Council of Economic Mutual Aid and countries - members of European Economic Community (1960 = 100)

	1970	1980	1986
Made national income			
countries - members of CEMA	191	319	391
countries - members of EEC	160	215	234
Production of industry			
countries - members of CEMA	223	415	514
countries - members of EEC	166	209	220
Volume of agricultural production			
countries - members of CEMA	133	156	182
countries - members of EEC	125	151	160

Moreover, the Soviet experience was adopted not only by brotherly socialist countries. In Japan, in France the fashion for planning has come in national experience, and many scientists consider now, that only due to planning these countries have become independent after war. Initial efficiency and significant popularity of economic system of new type have been stipulated by what factors?

Historically developed mobilization character of the Russian economy (a strong authority as the main tool of upgrade), and also participation of Russia in the First World War promoted formation of the Soviet planned system already during a Civil War 1918 - 1920. Real elements of that then began to refer to as a socialist planned economy, have been born by practice of military economy - rationalization, regulation of production, limitation of the market, etc. The basic features of economy of new type were saved within New Economic Policy. However in the finished and complete kind it had developed in 1923-1933 and had been functioning practically without serious changes till 1988. The basic items, on which the Soviet economy based, have consisted in the following:

1. Denial of the market and a competitiveness, displacing of market prices regulation through the plan (determination of tasks and distribution of material resources for their fulfillment in a nature).
2. Full closeness of economy: all external relations were committed exclusively through state authorized agents.
3. A state ownership on all production assets (formally existing collective-farm property was controlled by the state in practice).

The economic system developing on these principles was unique: it completely countered to market economy and was absolutely incompatible with it. Any strengthening of state planned management conducted to suppression of market relations, any development of market relations or even their preservation undermined the planned beginnings (especially evidently this repugnancy was showed in “mutation” period of economic system - years of New Economic Policy). And though concerning a question on parity of genetics or teleology in economic planning (whether planning should start with the conscious purposes or from objective conditions of development) firstly there were hot discussions, in theory

and in practice the undivided rule of administrative methods of economic development was established. The will of a revolutionary class was represented as a factor which is capable to overcome any economic tendencies.

However, it is impossible to explain so essential successes of planned system in the first years of its existence only by "will of a revolutionary class". It is possible to assume, that the socialism as economic system had all properties of policy of "import replacing industrialization", which basic features just are active interference of the state in economy, rigid protectionism and closing of economy. As the history of XX century has evidently shown subsequently, the similar policy was often conducted by countries with low or average level of development with the purpose of overcoming backlog from global economic leaders.

The basic short-term consequence of "import replacing industrialization" is a considerable increase of national economy at the expense of partial limitation or even complete elimination of a foreign competition. The total state control for internal and foreign economic relations allows (if there is physical possibilities) to import necessary technologies and the equipment (sometimes with the subsequent perfecting and upgrade) at the expense of export of production of raw-material producing sectors of national economy to accrue currency resources and to direct them according to accepted national priorities. Besides the similar situation in national economy is extremely attractive and for foreign investors.

It is naturally, that "import replacing industrialization" of "the second echelon" countries in this case reputes establishment of tariff barriers against import of finished products more essential level (world practice is twice above and more), than at the advanced countries. And there is quite logical argument. At open customs borders noncompetitiveness of a domestic industrial output in a combination to inflow of the direct foreign investments going predominary in an agriculture or a mineral industry (by virtue of availability of the cheap labour, the reconnoitered stocks of mineral wealths or traditional branches of agriculture), conducts to washing away yet not got stronger branches of a manufacturing industry and to strengthening of key economic branches. It is necessary to note especially, that during becoming a manufacturing industry in the basic industrial countries the arithmetic-mean level of their tariff protection also was high enough: in 1875 – 12 % (including in the USA - 45 %), in 1913 – 17 %, in 1925 – 19 %, and in a period of "great depression" - even 32%. Only after the Second World War this level has decreased to 16%, and to the beginning 1987 - up to 6.3%.

Negative consequences of economy closeness

However, despite of visible ease of the decision and high productivity of the first stage of industrialization under aegis of "import replacing" policy, in these conditions as practice shows, there is inevitable an increase of the difficulties, braking the further development of national economy. The problem will be that long-term consequences of this strategy conduct to opposite results: in non-competitive conditions quality of production of a domestic manufacture remains low, costs remain high, the nomenclature of production is narrowed, and export of a manufacturing industry is reduced. It conducts to that competitiveness of production, despite of general economic growth in country, in this case has the stable tendency to decrease. As practice shows, even items of the enterprises

belonging to the foreign capital, becomes lower in quality, than production of controlling companies. Foreign investments also have rather low limit of saturation: as soon as there is a filling of home market, in conditions when on foreign markets production does not find demand, they start to fall. Thus if still there is in doubt a competitiveness of raw-material producing branches of national economy (including because of changes of market conditions) possibilities for carry of technologies also become complicated.

If at the first stage the less developed country shows high rates of growth in production of toilful consumer goods (textiles, clothes, footwear, food stuffs), at attempt to proceed to creation of capital-intensive productions (building materials, machines, the equipment) the basic problems begin. First of all because of narrower home market; this does not allow to use effect of economies from quantity production. Together with expensive import semi finished items and the equipment it conducts to essential rise in price of a domestic production in comparison with similar import. Thus, higher circles of an industry appear unprofitable; they become a burden for a public finance which aspires to support their by grants or tax privileges. All economy starts to have a pressure, rates of its development fall. The unique variant is to stay, having taken advantage of short-term benefits, and gradually open economy, pass to policy of export encouragement.

Experience of industrialized countries of Southeast Asia (Taiwan, Korea, Hong Kong, Singapore) is most typical in this respect. So for a period with 1951 on 1957 production of Taiwan conducting a precise line on import substitution was doubled. However by 1958 country has faced catastrophic falling competitiveness of the processing branches therefore it has been compelled to go on stage-by-stage opening of national economy. By 1961 the Taiwan manufacturers of finished products who asked from government of the trade patronage, should prove, that they were capable to satisfy internal demand for the given product and thus their prices would not exceed the prices of the comparable import goods more than on 25 %. By 1964 this price threshold has been reduced to 15 %, by 1968 - to 10 %, and by 1973 - to 5 %. Such “training” of local commodity producers by increasing pressure on the part of external competitors has resulted to radical changes in structure of the Taiwan gross product and export: from 1954 to 1980 the share of manufactured goods has increased with 10 up to 90 %, and the total amount of export has increased more than in 200 times. For this time the size of gross national product per capita (despite of doubling of its number) has grown five times. Let's especially note: salutary effect of opening of the Taiwan economy which has achieved a certain level of industrialization was that the independent local manufacturers have faced on a home market with a growing competitiveness on the part of external suppliers and have been compelled to appropriate each four years to a new environment. However, as practice shows, to begin policy of most-favoured nation treatment for domestic manufacturers rather easily, but to replace it there is a lot of difficulties because of constantly growing internal pressure every year.

However “import replacing industrialization” is only the policy that limits market mechanisms and a private property, but does not change general principles of economic system. In Soviet Union nobody was going to open economy. On the contrary, desire of “extensive” way to expand demand for specialized production of a planned economy by creation of common economic space of socialist countries

promoted the even greater isolation of their economy from the world market. In result, to 1986 USSR exported only 4.7 9% of all production made by a national economy from which 66.8 % fell at a share of socialist countries. Thus raw specialization of the Soviet economy was distinctly traced in structure of export: fuel and the electric power had been given about half of all currency receipts. Thus, traditions of self-sufficiency, the autonomies of national economy incorporated still in imperial Russia, have not been simply saved, but also introduced to more high level.

And in this sense socialism as the economic system, allows to take advantage not simply of short-term benefits of closing of economy, but also considerably to increase greatly them. By this circumstance it is possible to explain the essential successes of a socialist planned economy described above. At the same time, quite logically, that long-term negative consequences for economy in this sense become much more essential, as has showed sad experience of Soviet Union. In the issue, already to the beginning of 1960th when all basic reserves and temporary advantages have been reached negative effects of conducted policy and congenital defects of the Soviet economy on its competitiveness start to find out.

The USSR strongly occupied the first places in the world in power consumption, specific consumption of materials of a national product. On some counts, per unit of end production in the USSR it was spent initial raw material in tens times more, than in the USA and countries of the Western Europe. Accounts of the beginning of 1980th showed, that if it would be possible to reduce half losses and waste products in metal working it would be equivalently increase in production of the most scarce material resources - ferrous metals on 10 %, i.e. approximately by 10 million tons. The non-competitive conditions on a home market resulted to that made production remained constant, foreign analogues in the meantime left far forward For example, from general park of buses produced in country in 1989 only 0.2 % were answered to world level, only 2.5 % of buses had diesel engines. For comparison we note, that in world practice of that time already 95 % of buses in economically advanced countries were equipped by diesel engines with high fuel profitability. Thus, despite of fictitiously wound speedometer of production of a gross product, on parameters of efficiency of economic system (its competitiveness): growth of a labor efficiency, cost reduction, economies of energy, - Russia lagged behind advanced market countries more and more.

Why Russia needs quality of economic growth today?

In this connection prompt falling of production volumes which was supervised with the beginning of Russian transition to market reforms, is possible to explain not by falling demand, but by low competitiveness which has obviously come to light after opening of economy. In opinion of majority of the modern experts occupied institutional analysis, in the Soviet period the Russian economic system has created the situation with competitiveness of the Russian goods and services which we notice today. Its native born defect was an absence of effective incentives to work and business which the competition can create only (researches of structural changes in the Russian industry have shown, that today low rates of upgrade are stipulated by defect not financial resources, but stimulus of business activity). There were only a raw materials and products of its initial processing competitive, which, furthermore, needed to be made much to fill absence of incentives to their rational use. Except for this arms were

competitive as in this sphere the competitiveness was at a strategic level (on different counts, the military production with allowance for the connected branches constituted from 40 up to 60 % of gross national product at the best resources security).

Modern research results of branch competitiveness allow speaking about rather stable tendencies in development of the Russian economy according to which external competitiveness of Russia is maintained basically by raw material (petroleum, gas and metals). The majority of finished products (except for the weapon) are still noncompetitive in the world markets. Thus competitiveness falls at increase of production processing degree.

Affairs have not too far promoted and in the field of demonopolization of the huge enterprises. The contribution of small and medium enterprises to gross national product of country does not exceed a rod of 10-11 % already long years while in economically advanced states this parameter is more than 50-60 %. And in fact on a level of development of small business it is possible to judge an ability of country to appropriate to varying economic conditions at postindustrial development. Formed with the middle of 70th years of XX century the postindustrial world causes the modern states to search for the new competitive advantages connected to efficiency of productive factors (first of all - human) at cardinally varying individualized demand, more complex configuration of the markets, growing intensity of a competitiveness.

Globalization as new, higher stage of economic internationalization causes growing interdependence of overwhelming majority of countries as a basis of economic prosperity. According to modern estimations, international cooperation-based supplies achieve today 50-60 % of cost of all industrial output of economically advanced countries. In these conditions inevitability of Russian including in the world economy puts questions about competitiveness of the Russian economy on the first place. The problem is that increasing tendencies of interosculation of national and the world markets keep ever less time for reflections. On a basis of low competitiveness of the Russian process industry (low elasticity of the markets of the weapon does basically impossible essential expansion of export of military engineering) and sectors of services (which import in general twice more than export) in modern conditions is not obviously possible to ensure stable and long-term economic growth of Russia.

Thus, today competitiveness of economy is the qualitative index of national economic growth. And the state economic policy directed on increase of national competitiveness becomes the inevitable answer to calls of postindustrial development with which many countries face today, including Russia.

Conclusion Taking into account stated above, it is possible to draw the basic conclusion: rough rates of economic growth of pre-revolutionary Russia, no less than impressing achievements of economy of Soviet Union, have been achieved not due to its high competitiveness, but on the contrary, is extreme at the expense of limitation (or even utter annihilation) activity of competitive forces. Continuing traditions of the independent, self-sufficient system incorporated even in days of imperial Russia, the domestic economy of a period of socialism showed a hypertrophied version received a wide circulation in XX century of policy “import replacing industrialization”, described by achievement of high rates of economic growth in extreme deadlines.

However, as practice has evidently enough shown, long-term consequences of the closed, isolated development of a national economy objectively conduct to stable

decrease of competitiveness of production of its manufacturers and, with saturation of a home market, - to decrease of rates of economic growth together with a high degree of the extensive factor. Taking into account a postindustrial vector of global development, competitiveness of national economy it is not becomes simple "the qualitative characteristic", but also the base necessary and compulsory condition of economic growth of any modern state, wanted to be economically advanced.

At the same time it is necessary to note, that market forces now cannot result to formation in Russia structure of the economy, capable to ensure prosperity of country. Most likely, they will push to binding raw orientation and low growth rates (growth of demand for energy carriers and raw material directly depends of growth rates of economic adjusted for effect of the savings of resources). However traditional variants of state interference by means of industrial policy (branch priorities, state investment, scale tax privileges) by virtue of high variability and uncertainty of points of growth in postindustrial economy are unsuitable. In this connection as the basic directions in the field of increase of competitiveness of the Russian economy with the purpose of the further economic growth the government should make the following:

1. really promote strengthening of a competitiveness, development of "enterprise spirit" in country, define an openness of national economy as a strategic priority, speed up work of the companies to increase their competitiveness;
2. actively integrate into global economic space, encourage cooperation of the Russian companies with advanced global corporations with the purpose of embedding in chains of cost supplement, cooperation with bearers of high technologies;
3. organize monitoring and introduce effective forms of a support of "the competitiveness centers": the arising and growing competitive companies, especially innovational (without dependence from their branch "belonging"), etc.

Under such conditions that the state policy of competitiveness begins the long-term strategy directed on increase of competitiveness of domestic economy, Russia can expect in new century positive structural changes and "qualitative" economic growth. We think this conclusion is current not only for the Russian economy.

REFERENCES

1. Business and businessmen of Russia: from sources prior to the beginning of XX century. - Moscow: Russian political encyclopedia, 1997.
2. Chen E.R. Trade policy in Asia. // Lessons in Development. A Comparative Study of Asia and Latin America. - San Francisco (Ca), 1989.
3. Economic Growth / Ed. by Harberger. - San Francisco (Ca), 1984.
4. GuidarE. Anomalies of economic growth. - Moscow, 1997.
5. Kaminskij V., LukashinA. Soviet industrial concern – what is it? - Moscow: Economy, 1991.
6. Khromov P. Economic history of the USSR. - Moscow, 1969.
7. Manevich V. Economic discussions of 20th years. - Moscow: Economy, 1989.
8. RSFSR for 50 years. The statistical digest. - Moscow: Statistics, 1967.
9. The national economy of the USSR for 70 years. An anniversary statistical year-book Goskomstat of the USSR. - Moscow: The Finance and statistics, 1987.
10. Tsiang S.C. Taiwan's economic miracle: lessons in economic development.// World World Development Report. - N. Y., 1991.
11. Yasin E. Non market sector. Structural reforms and economic growth. - Moscow, 2003.
12. Yasin E. Russian economy. Sources and a panorama of market reforms. - Moscow: SU HSE, 2003.

Prezentat la 12.12.2007.

III. ACTIVITATEA ŞTIINŢIFICĂ A DEPARTAMENTULUI

CERCETAREA ŞTIINŢIFICĂ ÎN CADRUL INSTITUTULUI DE INVESTIGAŢII STRATEGICE ÎN ECONOMIE, ULIM în anul 2007

Natalia BURLACU, *dr. hab., prof. univ.,*
director al Institulului de Investigaţii
Strategice în Economie în cadrul
Facultăţii Ştiinţe Economice, ULIM

Profilul ştiinţific „Politici şi mecanisme social-economice de restructurare a economiei naţionale în perioada tranziţiei" s-a creat în ideea valorificării preocupărilor şi intereselor comune ale cercetătorilor ştiinţifici de la Facultăţii Ştiinţe Economice ULIM. Crearea Profilului a devenit posibilă şi necesară în urma modificărilor legislative stipulate în *Codul cu privire la ştiinţă şi inovare al Republicii Moldova*, nr. 259-XV, din 15 iulie 2004 (în continuare: *Codul*) şi în baza instrucţiunilor directive ale Consiliului Naţional de Acreditare şi Atestare (C.N.A.A.), precum şi a stipulărilor *„Regulamentului privind activitatea comisiilor specializate de evaluare a organizaţiilor din sfera ştiinţei şi inovării"*, care defineşte clar noţiunea de *profil* (*direcţie*) *de cercetare* ca „ramură restrânsă, set de teme canalizate în scopul realizării anumitor obiective ştiinţifice în cadrul unui domeniu ştiinţific" [cap. I, art. 2, alineatul „Profil (direcţie) de cercetare"] şi obligă (art. 9) organizaţia, ce intenţionează să obţină acreditarea, „să-şi grupeze tematica ştiinţifică, ce are tangenţă şi obiective specifice pe profiluri (direcţii) de cercetare (în condiţiile când activităţile organizaţiei au fost concepute după alte principii)".

Denumirea Profilului corespunde prevederilor stipulate în *Legea Învăţământului* nr. 547-XIII din 21 iulie 1995 şi însumează tematica planificărilor ştiinţifice ale Departamentului Ştiinţe Economice pe întreaga perioadă de existenţă a sa (întemeiat în anul 1992), până în anul 2005. Elaborarea *Codexu*-lui ULIM-2005 a constituit o acţiune fermă de organizare, planificare, implementare şi evidenţă a cercetărilor ştiinţifice universitare naţionale şi, în special, pentru Universitatea Liberă Internaţională din Moldova, ca instituţie de învăţământ superior privat (*Codex*-ul, *Regulamentul activităţii ştiinţifice*).

Activitatea ştiinţifică a profilului *"Politici şi mecanisme social-economice de restructurare a economiei naţionale în perioada tranziţiei"* s-a materializat în activitatea catedrelor de profil, care, în timp, au desfăşurat o vastă muncă de cercetare, au ghidat pregătirea specialiştilor prin doctorat, postdoctorat, masterat, au organizat şi au participat la numeroase manifestări ştiinţifice, au publicat monografii, studii, manuale, articole şi alte materiale, ce constituie rodul unor perseverente investigaţii ştiinţifice. Activitatea ştiinţifică este organizată pe direcţia de bază *„Politici şi mecanisme socio-economice de restructurare a economiei naţionale în perioada tranziţiei*". Titlul direcţiei a fost formulat reieşind din rigorile timpului şi din posibilităţile umane ale Departamentului . Anume această temă cel mai bine înglobează interesele ştiinţifice ale tuturor catedrelor Departamentului.

Cercetările în cadrul profilului *„Politici şi mecanisme social-economice de restructurare a economiei naţionale în perioada tranziţiei”* sunt efectuate de cadre ştiinţifico-didactice. În prezent aici activează 10 doctori habilitaţi şi 23 doctori în ştiinţe, dintre ei 3 având vârsta până la 35 ani. În plus, în investigaţiile ce ţin de acest profil au fost implicaţi pe larg tineri cercetători care nu deţin titlu ştiinţific – 56 doctoranzi şi 184 de magistri.

În cadrul profilului sunt fondate 4 Şcoli ştiinţifice:

- *Şcoala "Economia mondială şi relaţii economice internaţionale"* – fondator Alexandru GRIBINCEA, prof. univ., dr. hab.;
- *Şcoala "Politica financiară în economia de tranziţie"* – fondator Oleg STRATULAT, prof. univ., dr.;
- *Şcoala "Mecanismul managerial în condiţiile economiei de piaţă"* – fondator Natalia BURLACU, prof. univ., dr. hab.;
- *Şcoala "Modelarea proceselor economice"* – fondator Gheorghe MIŞCOI, membru corespondent al AŞM.

Activitatea de cercetare se efectuează prin 3 modalităţi:

a) în bază de contract cu agenţii economici sau acord de colaborare;

b) în baza granturilor/proiectelor naţionale sau internaţionale;

c) nefinanţat în mod special – modalitate care merită să fie apreciată pe bună dreptate.

În cadrul profilului*„Politici şi mecanisme sociale, economice de restructurare a economiei naţionale în perioada tranziţiei”* a cuprins următoarele directii:

- *“ Sistemul contabil şi audit din Republica Moldova”;*
- *"Integrarea Republicii Moldova în organismele economice internaţionale";*
- *"Politica financiară în economia de tranziţie" ;*
- *"Mecanismul managerial în condiţiile economiei de piaţă";*
- *"Modelarea proceselor economice";*

“ Problemele perfecţionerii politicii monetare, valutare şi de credit în Republica Moldova”;

- *“Direcţiile principale de dezvoltare ale activităţii bancare în condiţiile actuale”*.

Cercetările se efectuează sub conducerea ştiinţifică a doctorilor habilitaţi, profesorilor universitari: Petru ROŞCA, Pavel PÎSLARU, Alexandru GRIBINCEA, Gheorghe MIŞCOI, Natalia BURLACU, Leonid DANILCENCO, Gheorghe ILIADI, Alexandru TOBĂ, Dan ILIE MOREGA; a profesorilor universitari, doctorilor: Oleg STRATULAT, Adrei MALAI; doctorilor conferenţiari: Alexandru ŞCERBANSCHI, Nicolae ŢÂU, Boris CHISTRUGA, Svetlana GOROBIEVSCHI, Ada ŞTAHOVSCHI, Vladimir VALEICO, Raisa EVSIUKOVA, Ion MACARI ş.a.

Cercetătorii din cadrul profilului colaborează cu omologii lor de la Academia de Ştiinţe din Republica Moldova, Academia de Studii Economice, Universitatea Tehnică din Moldova, Academia de Administrare Publică pe lângă Preşedintele Republicii Moldova, Institutul Muncii, Facultatea Privatizare, Ministerul Economiei şi Comerţului, Ministerul Finanţelor, Banca Naţională ş.a. Ei colaborează şi cu omologii lor de peste hotare: Universite Stendhali – Grenoble 3; Universitatea „Spiri Haret”, Constanţa; Universitatea de Stat „ Dunărea de Jos”, Galaţi; Universitatea Jiul–de–Sus, Târgul-Jiu; Universitatea de Stat din Craiova; Academia de Comerţ

Internaţional din Kiev; Universitatea de Stat din Moscova; Universitatea de Stat din Iaşi „Al. I. Cuza”; Institutul de Cercetări Economice şi Sociale „Gherghe Zane”, Iaşi; Filiala Academiei Române; Universitatea Central Europeană (Ungaria); University of Washington (USA); Institutul Ştiinţelor Administrative Româno-German „Paul Negulescu „ ş.a., întru elaborarea unor propuneri privind strategiile orientate spre o dezvoltare durabilă a economiei naţionale.

În cadrul Facultăţii activează două consilii ştiinţifice pentru susţinerea tezelor de doctor şi doctor habilitat, specislităţile 08.00.05, preşedinte a Consiliului Doct hab. P.Pâslaru şi 08.00.14, preşedinte al consiliului Doct.nab. P.Roşca.

În perioada anului 2004-2007 la specialitatea 08.00.05 au avut loc 8 şedinţe de susţinere a tezelor de doctor în economie:

1. *Perepelita Serghei*, cu tema „Căile de perfecţionare a sistemului de pensii (in baza materialelor Republicii Moldova)", conducător ştiinţific *Certan Semion*, dr.hab., prof.univ.

2. *Grigoriţă Cornelia*, cu tema „Managementul sistemului de credit al Republicii Moldova in perioada de tranziţie", conducător ştiinţific *Patras Mihai*, dr., prof.univ.

3. *Sardac Vadim*, cu tema „Analiza si prognoza riscurilor in activitatea de antreprenoriat", conducâtor ştiinţific *Danilcenco Leonid*, dr.hab., prof.univ etc.

În cadrul consilului 08.00.14 în perioada anilor 2002-2007 au avut loc susţinerea tezelor de doctor în ştiinţe economice:

1. Burbulea Rodica;
2. Ehsan Mohammed Romman (Siria);
3. Codreanu Veaceslav;
4. Caraganciu Adrian;
5. Calancea Eduard ş.a.
6. Dumitru Nicolae(România);
7. Valentina Izabela Neguţ (România),
8. Pavel Badea (România),
9. Solomon Antonie(România),
10. Negum Valentina etc.

În perioada estimată în cadrul specialităţii 00.08.14 au avut loc susţinerea tezelor de doctor habilitat:

1. Cărare Viorica;
2. Gribincea Alexandru;
3. Cibotaru Maria;
4. Dan Ilie Morega (România),
5. Răileanu Valentin ş.a.

În perioada luată în studiu au fost susţinute 5 teze de doctor habilitat, 13 teze de doctor în ştiinţe economice.

Studiile de masterat. In cadrul Departamentului îşi fac studiile de masterat la ULIM. În 2004-2007 au fost susţinute *299 teze de magistru*.

Au fost încheiate şi sunt în desfăşurare activităţile ştiinţifice în cadrul Acordurilor de cooperare bilaterală între FacultateaŞtiinţe Economice ULIM şi Institutul de Cercetări Economice şi Sociale „Gherghe Zane”, Iaşi, Filiala Academiei Române.

Cercetătorii din cadrul profilului colaborează cu următoarele organizaţii de talie mondială: PNUD, CEP, OSCE, SOROS – Moldova, SIDA (Suedia), SCERS, USAID, SIPU International, JICA(Japonia) etc.

Sunt încheiate acorduri de colaborare cu instituţiile guvernamentale ale Republicii Moldova: Ministerul Economiei, Ministerul de Externe, Banca Naţională, Casa Naţională de Asigurări Sociale, Ministerul Muncii şi Protecţiei Sociale, FacultateaMigraţii şi Relaţii Interetnice, Oficiile Teritoriale ale Forţei de Muncă, precum şi cu *organizaţiile nonguvernamentale:* BISPRO, MEPO, Transparency International ş.a.

O atenţie deosebită se acordă activităţii ştiinţifice a profesorilor şi studenţilor ULIM.

Anual se organizează conferinţa ştiinţifică a profesorilor ULIM "SYMPOSIA PROFESSORUM", la care sunt invitaţi profesorii altor universităţi din republică şi peste hotare.

Anual sub conducerea profesorilor profilului se susţin circa 230 teze de licenţă şi 30 teze de masterat la toate specialităţile Departamentului; tradiţional în fiecare an se organizează Conferinţa ştiinţifică studenţească "SYMPOSIA STUDENTIUM" la care permanent participă masteranzii şi studenţii de la alte universităţi din republică.

De mai mulţi ani în cadrul Cercului de marketologie, sub conducerea conf. univ. dr. Ion Macarie; tradiţional au loc conferinţe de evaluare a practicii de producţie. Din 2006 s-a creat un nou cerc ştiinţific „Tînărul antreprenor".

Conform prevederilor *Codex*-ului ULIM, care, stipulând „promovarea cercetării multidisciplinare" prevede crearea Centrelor de cercetare, un avantaj evident al cărora reprezintă oportunităţile de concentrare a forţelor pe direcţii înguste capabile să orienteze cercetarea universitară spre aprofundări şi performanţe" (*Codex*, cap. X, art. 42). Conducerea ULIM, a Departamentului ŞE şi cadrele ştiinţifice îşi canalizează toate eforturile pentru susţinerea şi promovarea şcolilor ştiinţifice, selectarea şi angajarea tineretului talentat în procesul de cercetare, astfel la finele anului 2005 s-a fiinţat *Laboratorul de cercetări economice*, condus de doct. econ. , conf.univ. Iurie Crotenco.

În semestrul întîi al anului universitar 2006/2007, a fost creat Institutul de cercetare „Investigaţii strategice în economie" , unde este implementată planificarea investigaţiilor în corespundere cu cerinţele Consiliului Suprem pentru Ştiinţă şi Dezvolatre Tehnologică. În semestrul al doilea a fost elaborat un nou plan de investigaţii ştiinţifice, axat pe profilul „*Economie*", care include totalitatea domeniilor, problemelor şi temelor de cercetare.

Introducerea acestui profil în cadrul Facultăţii de Ştiinţe Economice a determinat necesitatea restructurării organizatorice a activităţilor de investigare întru depăşirea fragmentării tematice şi dispersării activităţilor ştiinţifice.

Crearea institutului de cercetare nominalizat este un început de implementare a prevederilor *Codex*-ului ULIM, care, stipulând „*promovarea cercetării multidisciplinare*" vizează crearea Centrelor de cercetare, „*un avantaj evident al cărora reprezintă oportunităţile de concentrare a forţelor pe direcţii înguste capabile să orienteze cercetarea universitară spre aprofundări şi performanţe*" (*Codex*, cap. X, art. 42). Dată fiind desprinderea organizatorică a activităţilor ştiinţifice de cele didactice, pentru coordonarea şi dirijarea investigaţiilor ştiinţifice în baza Institutului

de Investigaţii Strategice în Economie a fost creat un Consiliu Ştiinţific în componenţă a 11 persoane, care nu dublează activitatea Consiliului Profesoral a Facultăţii Ştiinţe Economice, în seama cărora sunt puse activităţile didactice şi metodico-ştiinţifice.

Institutul "Investigaţii Strategice în Economie" al ULIM conform ordinului nr.016 din 26 ianuarie 2007 este alcătuit din 4 secţii: 1. *Economie şi Management* (şef dr. Pâslaru Pavel), 2. *REI* (şef. dr. hab., prof. univ P.Roşca), 3. *Finanţe şi Bănci* (şef dr. hab. G. Iliadi) şi 4. *Tehnologii Informaţionale moderne în economie* (şef. Membru Corespondent , dr. hab., Gh. Mişcoi).

Institutul cuprinde, de asemenea, şi 1 laborator ştiinţific pentru realizarea cercetărilor cu caracter aplicativ: *Teoria şi practica economiei contemporane* (şef dr. conf. Iurie Crotenco).

Bugetul întreţinerii Institutului constituie aproximativ 1.186.821 lei.

Reorganizând procesul de cercetare universitară în baza cerinţelor Codului şi C.N.A.A. creând Institutul de Investigaţii Strategice in Economie în cadrul facultăţii Ştiinţe Economice ULIM a fost angajat personal scriptic în state 23 cercetători ştiinţifici şi un metodist, în exclusivitate pentru efectuarea cercetărilor ştiinţifice, 10 - cu norma deplină, obişnuită în instituţiile ştiinţifice. Dintre ceilalţi, majoritatea sunt angajaţii catedrei, care activează in cadrul Institutului prin cumul, în secţii după cum urmează:

I. Secţia „***Economie şi Management***"

Nr. crt.	Numele, prenumele	Gradul ştiinţific şi specialitatea	Vechimea angajării	Funcţia	Titular
1.	Pâslaru Pavel	Doctor habilitat 08.00.05	1992	Şef secţie	In state
2.	Burlacu Natalia	Doctor habilitat 08.00.05	2006	Cercetător ştiinţific coordonator	In state
3.	Morega Dan	Doctor habilitat 08.00.05	2001	Cercetător ştiinţific superior	În state
4.	Gorobievschi Svetlana	Doctor 08.00.05	2005	Cercetător ştiinţific superior	0,5
5.	Blagorazumnaia Olga	Doctor 08.00.05	1999	Cercetător ştiinţific superior	In state
6.	Făuraş Nina	Magistru	2003	Cercetător ştiinţific	0,5
7.	Lachi Iuliana	Magistru	2004	Cercetător ştiinţific	0,5
8.	Nohailîc Silvia	Magistru	2007	Cercetător ştiinţific stagiar	0,5
9.	Buzdugan Adriana	Magistru	2007	Cercetător ştiinţific stagiar	În state

II. Secţia ***Relaţii Economice Internaţiomale***

Nr. crt.	Numele, prenumele	Gradul ştiinţific şi specialitatea	Vechimea angajării	Funcţia	Titular
1.	Roşca Petru	Doctor habilita 08.00.14	1995	Şef secţie	In state
2.	Gribincea Alexandru	Doctor habilitat 08.00.14	1993	Cercetător ştiinţific coordonator	0,5
3.	Crotenco Iurie	Doctor 08.00.05	2005	Cercetător ştiinţific principal Şef de laborator	In state
4.	Manic Stelian	Doctor 11.06.91	1999	Cercetător ştiinţific superior	In state
5.	Dubovca Teodor	Doctor 11.00.09	1994	Cercetător ştiinţific	În state
6.	Lungu Tatiana		2000	Cercetător ştiinţific stagiar	0,25

III. Secţia ***Finanţe şi Bănci***

Nr. crt.	Numele, prenumele	Gradul ştiinţific şi specialitatea	Vechimea angajării	Funcţia	Titular
1.	Iliadi Gheorghe	Doctor habilitat 08.00.05	2005	Şef secţie	In state
2.	Ştahovschi Ada	Doctor 08.00.05	1999	Cercetător ştiinţific coordonator	0,5
3.	Şcerbanschi Alexandru	Doctor 08.00.01	2000	Cercetător ştiinţific principal	0,5
4.	Evsiucova Raisa	Doctor 08.00.10	1999	Cercetător ştiinţific superior	0,5
5.	Melnic Georgeta	Doctor 08.00.10	2006	Cercetător ştiinţific	0,5
6.	Sologub Ina		2000	Cercetător ştiinţific stagiar	0,5

IV. Secţia ***Tehnologii Informaţionale Moderne în Economie şi Management***

Nr. crt.	Numele, prenumele	Gradul ştiinţific şi specialitatea	Vechimea angajării	Funcţia	Titular
1.	Mişcoi Gheorghe	Membru corespondent, doctor habilitat 05.13.16	1997	Şef secţie	0,5
2.	Corj Vasile	Doctor	1996	Cercetător ştiinţific coordonator	0,5

Ø LISTA CERCETĂTORILOR ŞTIINŢIFICI AI PROFILULUI „POLITICI ŞI MECANISME SOCIO - ECONOMICE DE RESTRUCTURARE A ECONOMIEI NAŢIONALE ÎN PERIOADA TRANZIŢIEI”

Anul 2006

Personal scriptic a cercetătorilor ştiinţifici pe profil

Doctori habilitaţi:

Nr. d/o.	Numele, prenumele	Anul naşterii	Anul conferirii titlului ştiinţific	Codul şi denumirea specialităţii	Funcţia deţinută
1	Burlacu Natalia	1952	1983	08.00.05 Economie şi Management în ramură	Prof. univ. Director de IISE
2	Mişcoi Gheorghe	09.01.1944	1990	05.13.16- Aplicarea tehnicii de calcul, modelării matematice	Membru corespondent al AŞM, dr.hab.Prof.univ Şef de secţie IISE
3	Pâslaru Pavel	14.01.1938	1992	08.00.05 Economia şi managementul în ramură şi domeniu	Prof. univ. Şef de secţie IISE
4	Roşca Petru	08.07.1932	1999	08.00.14 Economie mondială şi REI	Prof. univ. Şef de secţie IISE
5	Gribincea Alexandru	02.01.59	1987	08.00.14 Economie mondială şi REI	Prof.int., şef. Catdră Economie şi REI
6	Iliadi Gherghe	14.03.1938	1992	08.00.05 Economia şi managementul în ramură şi domeniu	Prof. univ. Şef de secţie IISE
7	Morega Dan	1946	2001	08.00.05 Economia şi managementul în ramură şi domeniu	Cercetător ştiinţific superior În state

Doctori:

Nr. d/o	Numele, prenumele	Data naşterii	Anul conferirii titlului ştiinţific	Codul şi denumirea specialităţii	Funcţia deţinută
1	Corj Vasile	01.07.1951	2001	05.13.10 Dirijarea în sistemele sociale şi economice	Conf. univ. şef.catedră Informatică
2	Şcerbanschi Alexandru	27.07.1949	1978	08.00.01 Teoria Economică	Conf. univ., decan
3	Evsiukova Raisa	06.03.1950	1981	08.00.10 Finanţe	Conf.univ. Pro. decan
4	Ştahovschi Ada	01.03.1958	1990	08.00.12 Evidenţă, control şi analiza activităţii economice	Conf. univ.şef catedră BBV
5.	Blagorazumnaia Olga	06.02.1957	1984	08.00.05 Economie şi Management în ramură	Conf. univ., Cercetătar ştiinţific superior Secretar ştiinţific
6	Crotenco Iurie	11.05.1950	1981	08.00.05 Economie şi management în ramură şi domeniul de activitate	Conf. univ. Cercetător ştiinţific principal Şef de laborator
7	Dubovca Teodor	09.10.1937	1973	11.00.09 Meteorologie, climatologie şi agroclimatologie	Conf. univ. Cercetător ştiinţific
8	Manic Stelian	16.08.1971	1997	11.06.91 Geografia economică	Conf. univ. Cercetător ştiinţific superior

Ø Informaţie despre cercetătorii ştiinţifici care activează în cadrul Profilului ştiinţific „Politici şi mecanisme socio - economice de restructurare a economiei naţionale în perioada tranziţiei”

♦ **Mişcoi Gheorghe**, Membru corespondent al AŞM, dr.hab., prof.univ.

A elaborat teoria matematică a sistemelor semimarcoviene cu priorităţi şi timp de orientare. A fondat profilul din R.Moldova privind teoria probabilităţilor şi aplicaţiile ei. Este Academician al AŞM, a Academiei Internaţionale a Şcolii superioare secţia din R.Moldova. Este Membru al Instituţiei Internaţionale de statistică matematică cu sediul în SUA, din 1992; expert pentru proiectele INTAS(1997 - 2002); membru colegiilor de redacţie al revistelor ştiinţifice internaţionale şi naţionale. Este autor a peste 120 lucrări ştiinţifice, din acre: 3 – monografii, 1 – curs universitar în engleză; 1 – manual. Are 2 invenţii. Mai mult de 60 de lucrări sunt publicate în edituri internaţionale: SUA; Anglia; Japonia; Olanda; Franţa; Ungaria; China etc. A pregătit o echipă de cercetători care a obţinut 11 granturi internaţionale pentru cercetare şi peste 20 de granturi de participare la conferinţe.

♦ **Şcerbanschi Alexandru**, doct.econ., conf.univ. Cercetător în domeniul Economiei politice şi dezvoltării muncii nemijlocit socializate. Funcţionar public, a activat în calitate de consilier prezidenţial, prorector pe studii, vice-ministru al finanţelor. Numărul total şi lista celor mai importante articole ştiinţifice publicate ultimii 5 ani: Articole ştiinţifice (total) – 36; Suporturi de curs -4. Actualmente este director de Departament ŞE. Conducător la teze de doctorat, masterat, licenţă.

♦ **Iliadi Gheorghe**, doct.hab. prof.univ., domeniul de cercetare - Metodele perfecţionării bazelor economico-organizatorice a relaţiilor dintre ştiinţă şi producţie în agricultură”. A publicat peste 120 de publicaţii, inclusiv 4 monografii. Cele mai

importante lucrări publicate în ultimii ani sunt orientate către reformarea sistemului de indicatori statistico-economici în condiţiile economiei de piaţă mi problemelor monedei şi creditului. A participat în cadrul proiectelor :Impactul investiţiilor de risc asupra dezvoltării procesului inovaţional în Republica Moldova; Elaborarea măsurilor coordonate de influenţare financiar-bancară ca premise ale stabilizării şi creşterii economice; Perfecţionarea instrumentelor şi pîrghiilor fiscal-creditare care extind şi favorează sporirea bazei financiare a întreprinderilor sectorului real al economiei naţionale. *Are susţinuţi 3 doctoranzi.*

♦ **Roşca Petru**, doct.hab. prof.univ. Specialist recunoscut în metodologia previziunii economice: elaborarea prognozelor, planurilor indicative, programelor economice, strategiilor, diverselor proiecte, concepţiilor, politicilor economice, etc., care sunt elemente de bază ale managementului la nivel macrostructural. A participat la elaborarea şi propunerea unui complex de măsuri întru stabilizarea, creşterea şi dezvoltarea economică în perioada de tranziţie la condiţiile de piaţă. A studiat procesele de colaborare cu organismele economice mondiale şi europene, de cooperare şi integrare a R.M. în diverse comunităţi şi organizaţii intrernaţionale, atragerea mai activă a investiţiilor străine în diferite domenii ale economiei naţionale etc. Este recunoscut specialist cu şcoala sa în domeniul Economiei mondiale, relaţiilor economice internaţionale, economia firmei, economia întreprinderilor mixte, economia naţională, previziune economică etc. Este preşedinte al Consiliului Ştiinţific Specializat de susţinere a tezelor de doctor şi doctor habilitat în economie la specialitatea 08.00.14 din cadrul ULIM. Are publicate peste 150 de lucrări ştiinţifice. Este autorul a 5 monografii (din care 1- peste hotare); a 24 articole ştiinţifice în revistele de specialitate; 9 manuale (din care 1- peste hotare). Are susţinuţi 3 doctoranzi.

♦ **Corj Vasile** , şef catedră ULIM, Conferenţiar universitar, Doctor în ştiinţe tehnice, Laureat al Premiului de Stat al Republicii Moldova în domeniul ştiinţei şi tehnicii. Domeniul de investigaţii : funcţionarea sistemelor socio-economice în condiţii – limită,elaborare SOFTWARE, proiectarea bazelor de date.Recalificare : Ленинградский Институт Методов и Теории Управления , Leningrad, URSS. Stagiere: Institut de Gestion de Rennes, Université de Rennes 1, France.

Publicaţii: Peste 40 de publicaţii (cca 70 coli de autor) pe diverse tematici: Informatică, Programare, Funcţionarea sistemelor socio-economice în condiţii – limită.

♦ **Pâslaru Pavel**, doct.hab.,prof.univ. Specialist în economia politică şi în economia, organizarea şi planificarea sectorului agroalimentar din RM. Este Preşedintele Consiliului ULIM de susţinerea tezelor de doctor şi doctor habilitat în Management şi economie în domeniul şi ramură 08.00.05. Lucrările ştiinţifice-peste 100. Monografii-3, broşuri-22, articole ştiinţifice-65, lucrări ştiinţifico didactice- în jur de 70, manuale-4. Susţine prelegeri la cursurile universitare: Economie politică, Doctrine economice; Microeconomie; Macroeconomie. Membru al Senatului ULIM şi ai altor Universităţi, membru al Asociaţiei Mondiale a Avicultorilor (filiala Moldova). Obţinerea de granturi: Fundaţia DanAgro (Danemarca, 1995-1997), Fundaţia Moldova- Pensilvania (1998), Strategic (2004). Este Membrul Colegiului redacţional al Analelor ULIM. Conducător de doctorat- 10, dintre care susţinuţi 1 doctor habilitat şi 4 doctori în economie.

♦ **Gribincea Alexandru**, doct.hab.,prof.univ. Specialist în economie mondială şi relaţii economice internaţionale, problema preocupării ştiinţifice- globalizarea economic: tendinţe şi probleme. Este secretarul ştiinţific la Consiliul ULIM de susţinerea tezelor de doctor şi doctor habilitat în economie 08.00.14. A publicat mai mult de o sută de lucrări ce ţin de domeniul: economie mondială, globalizare, comerţ internaţional, cooperare şi integrare economică, politică comercială, produse intelectuale, structura export-import, investiţii, informaţie economică. Are multe participări la congrese, simpozioane, precum şi conferinţe internaţionale.În ultimii 5 ani a publicat 7 monografii (inclusiv 5 peste hotare); 5 suporturi de curs (inclusiv 2 peste hotare); 67 articole ştiinţifice în ţară şi peste hotare. Conducător de doctorat la 7 persoane, dintre care cu teze susţinute-2 persoane. Cunoaşte şi predă în limbile rusă, română şi franceză.

♦ **Ţâu Nicolae**, doct.econ.,conf.univ. Susţine teza de doctor în economie la Academia de Ştiinţe Sociale din Sofia, Bulgaria. Titlul de Ambasador (1993). Absolveşte Lado International Colleage, Washington, SUA (1995). Autor al multor studii, articole şi comunicări ştiinţifice publicate în RM, Bulgaria şi SUA ce ţin de domeniul relaţiilor internaţionale şi diplomatice dintre ţări. Ministru de Externe al RM (1900-1993), Ambasador Extraordinar şi Plenipotenţiar al RM în SUA, Canada şi Mexic (1993-1998). Director Executiv al Centrului pentru Implementarea Programelor şi Proiectelor în cadrul Programului Naţiunilor Unite pentru Dezvoltare în RM (din 1998). Cunoaşte şi predă în engleză, franceză, rusă, română. Abilitat cu dreptul de conducere cu studiile de doctorat.

♦ **Gorobievschi Svetlana**, doct. econ., conf.univ. Direcţia dominantă de cercetare este manifestată prin studierea rolului şi funcţiilor întreprinderilor mici şi mijlocii în societate, rolul investiţiilor străine în dezvoltarea economiei naţionale, determinarea climatului investiţional al RM, valorificarea factorului uman şi determinarea impactului activităţii şi performanţelor lui în rezultatele organizaţionale. Aceste probleme sunt studiate în contextul integrării R.Moldova în UE. Publicaţii - în jur de 100 lucrări ştiinţifice şi metodico-didactice. A participat în 4 proiecte SOROS şi SIPU Internaţional la problemele Profilului: dezvoltarea micului business în R.Moldova şi rolul finanţelor publice în susţinerea micului businness. Numărul de lucrări publicate în ultimii 5 ani: monografii-2; articole ştiinţifice – 36, (inclusiv 7 peste hotare), din care în reviste de specialitate - 8 (inclusiv 2 peste hotare); referate – 7. Conducător la teze de doctorat, masterat.

♦ **Ştahovschi Ada**, doct. econ., conf. univ. Specialist în perfecţionarea planificării economiei resurselor energetice în agricultură. Apoi s-a specializat în sistemul bancar, relaţiile valutar-financiare - Ale Moldovei ; piaţa valutară şi instrumentele băncilor comerciale. Numarul de lucrări publicate în ultimii 5 ani : 2 monografii (total) coautor; 4 indicaţii metodice; 10 articole ştiinţifice. Este abilitată cu dreptul de conducere cu doctoratul.

♦ **Burlacu Natalia**, doct.hab., prof.univ. Recunoscut specialist în domeniul Managementului corporativ, a elaborat conceptul managementului administrării publice, au fost propuse cercetările doctoranzilor pe domenii de activitate în managementul strategic, managementul calităţii învăţământului. Au fost editate manuale la disciplina Management, Managementul corporativ, Management comparat, Managementul Administrării Publice. Are susţinuţi 3 doctoranzi. În

ultimii 5 ani a editat: Monografii-1; Brevete de invenţie-2; Articole ştiinţifice -11 (inclusiv 1 peste hotare).

♦ **Evsiukova Raisa**, doct.econ., conf. univ. Специалист в области банкаов и банковской деятельности; изучала проблемы гарантии платежей, соответствующие способы и формы банковских расчетов; законы не о финансовых учреждениях, установление льгот для банков, осуществляющих инвестирование (предоставление кредитов) в производственную деятельность клиентов; разрабатывала предложения по улучшению менеджмента банковской системы.

Numărul total şi lista celor mai importante 69 articole ştiinţifice publicate. În ultimii 5 ani a publicat un suport de curs şi 7 articole ştiinţifice. Abilitată cu dreptul de conducere a doctoranzilor.

♦ **Morega Dan Ilie,** doct. hab., prof. univ. Cercetător ştiinţific superior la IISE, a publicat 93 ariticole şi comunicări ştiinţifice în Romania şi peste hotare. Cercetările se referă la domeniul administrării publice, reglementării activităţii economice în sfera socială. Vîrsta – 61 ani.

♦ **Crotenco Iurii,** doct. econ., conf. univ. Cercetător ştiinţific principal la IISE, a publicat 94 ariticole ştiinţifice cu un volum de 140 c.a., şef de laborator. Cercetările se referă la domeniul managementului şi motivarae personalului în întreprinderile pe cale de faliment. Vîrsta – 57 ani.

♦ **Dubovca Teodor,** doct. econ., conf. univ. Cercetător ştiinţific la IISE, a publicat 50 publicaţii ştiinţifice, lucrări metodice, articole, teze. Cercetările se referă la domeniul a potenţialului implementării experienţei ţărilor UE. în Republica Moldova. Vîrsta – 54 ani.

♦ **Manic Stelian,** doct. econ., conf. univ. Cercetător ştiinţific superior la IISE, a publicat 20 de lucrări ştiinţifice. Cercetările se referă la domeniul stabilizării şi relansării macroeconomice în contextul integrării europene. Vîrsta – 26 ani.

Din 2007 Institutul de Investigaţii Strategice în Economie cu AŞM participă la comanada de stat în cadrul proiectului cîştigat de profesor dr.hab. G. Iliade.

Problema: „Elaborarea bazelor metodologice a modelării echilibrului fluxurilor marfă – bani ca premise a creşterii stabile şi durabile a economiei naţionale”.

Conducătorul temei: profesor dr.hab. G. Iliade.

Etapa I (an. 2007) Indicatorii macroeconomici şi mijloacele de influenţă

Tema: Fundamentarea obiectivelor principale metodologice ale etapei în domeniul stabilizării şi relansării macroeconomice în contextul integrării europenii.

Termenul executării: 2007-2010

Executorii: G. Iliade, N. Burlacu, P. Roşca, A. Gribincea.

Scopul, sarcinile principale pentru anul 2007: Fundamentarea şi formularea argumentelor analitice a indicatorilor macro, stabilirea legăturilor de inderdependenţă între blocuri şi elementele a echilibrului fluxului marfă – bani.

Se vor cerceta: Bazele metodologice a reglementării stării de echilibru a economiei prin intermediul diferitor mijloace de influenţă, axate pe expirienţa pieţilor concurenţiale europene.

S-a stabilit: Necesitatea în condiţiile economiei de piaţă de a crea mecanismele de reglemetare proceselor social – economice contemporane de către stat.

Sa propus: Mecanismul economic şi subdiviziuunile (componentele) lui în acţiune

Volumul lucrărilor planificate pe anul 2007 este: articolul 0,5 c.a., nota informativă, darea de seamă.

În rezultatul cercetării în 2007 au fost publicate o serie de articole ştiinţifice în diferite reviste pe profil de către savanţii Institutului – numărul total fiind **85 de articole.**

Colaboratorii Institutului au participat la 15 conferinţe ştiinţifice internaţionale din Rusia, Ucraina, România şi Moldova.

De asemenea, au fost organizate 4 mese rotunde:

- 19 aprilie - „Marketing-ul social în Republica Moldova" organizată de N. Burlacu;
- 26 aprilie - „Politici de promovare a companiilor de băuturi nealcoolice", organizată de N. Făuraş;
- 27 aprilie - „Marketing -ul bancar: strategii şi tactici", organizată de I. Lachi;
- 17 mai - „ Advertising- ul - o nouă direcţie de activitate pe piaţa financiară", organizată O.Blagorazumnaia.

Tot în acelaşi timp colaboratorii IISE au participat la masa rotundă organizată de ASM pe data de 13.11.07 cu genericul „Situaţia curentă în procesul bugetar 2008".

În cadrul Institutului se editează ***revista: „Studii economice***". Colegiul de redacţie este alcătuit de 18 persoane, din care 6 persoane sunt de peste hotare, ce alcătuiesc 30% conform cerinţelor CNAA. Pînă în prezent au fost editate 3 numere, al 4 se află în stadiul de pregătire.

În 2007 au fost susţinute 7 teze de doctor în economie şi 70 teze de masterat.

În cadrul doctoranturii ULIM în domeniul economic învaţă 47 de doctoranzi.

Prezentat la 21.12.2007.

IV. RECENZII, PREZENTĂRI DE CĂRȚI

А. Грибинча, Р. Евсюкова, К.Долгая.
Международная экономическая деятельность и основы ее проведения. Кишинэу: УЛИМ, 2007, -325с.

Опыт многих стран показывает, что адаптация зарубежного и международного делового общения, товара или услуги в обыденной жизни происходит болезненно и не всегда наилучшим образом.. Приобщение к международной экономической деятельности имеет большое значение, как для производства, потребления, так и для других сторон жизни как мировоззрение, поведение, квалификация, знания. Международная экономическая деятельность является основной частью внешнеэкономических связей.

Под международной экономической деятельностью понимается, прежде всего, международный бизнес, складывающийся на уровне государства, предприятий различных форм собственности, т.е. юридических лиц, а также физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью.

В рассматриваемой работе авторы: *доктор хабилитат, профессор Александру Грибинча, доктор, конференциар Раисия Евсюкова, доктор Кристина Долгая*, правильно раскрывают сущность международной экономической деятельности и показывают различные ее виды, в зависимости от характера деятельности. Поскольку данный вид деятельности является рискованным, а экономика государства еще недостаточно стабильна, возникает необходимость государственного ее регулирования посредством установления различных ограничений, которые необходимо знать при ведении международной деятельности.

Авторы показывают, что международная деятельность в части валютных операций осуществляется только через уполномоченные банки, имеющие определенные лицензии Национального банка Молдовы, поэтому для совершенствования и учета этих операций в банках открываются валютные счета юридическим и физическим лицам, а между банками разных государств – корреспондентские счета и показаны условия их открытия.

Современные условия международной деятельности характеризуются развитием и совершенствованием Общей Системы Преференций (ОСП), что выделено самостоятельным вопросом в работе.

Заслуживает внимание в работе и вопрос о способах оформления и порядке заключения международных сделок, поскольку это является основой для осуществления любой деятельности, включая и международную. При этом дана характеристика видов международных контрактов, базисные их условия.

Гарантия рентабельной деятельности на внешнем рынке определяется тщательным анализом и планированием международных сделок. Как правило, если экспортер получает оплату по сделке предварительно или практически сразу же после отгрузки продукции, то проблем с расчетом планируемой по контракту прибыли не происходит. Однако при оплате по экспортной сделке через определенный срок или частями в течение какого-либо временного

промежутка после отгрузки продукции, выполнения работ или оказания услуг точный расчет планируемого финансового результата прибыли становится достаточно трудным, так как на него начинают оказывать влияние такие сложно прогнозируемые макроэкономические факторы как инфляция, процентная ставка и обменный курс национальной валюты.

Для учета этих условий в работе предлагается использовать экономико-математическую модель, которая дает возможность уже на этапе планирования определить финансовый результат экспортного контракта с учетом факторов макроэкономической неопределенности.

Завершением любой сделки является выполнением всеми сторонами своих обязательств, импортер – товара, экспортер – денежных средств. Поэтому в работе полно и в доступной форме показаны формы международных расчетов, приведены их схемы документооборота, а самое главное – все виды расчетных и коммерческих документов, которые используются при осуществлении экспортно-импортных операциях. Даны некоторые рекомендации по использованию того или иного способа платежа.

Учитывая, что международная деятельность имеет дополнительные риски по сравнению с деятельностью внутри государства, авторы раскрывают вопрос страхования этого вида деятельности.

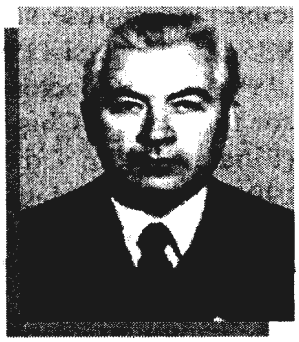
Таким образом, работа ***«Международная экономическая деятельность и основы ее проведения»*** в современных условиях развития внешних экономических отношений и дефицита платежного баланса государства является учебно-практическим пособием.

Работа предназначена экономическим агентам, осуществляющим (или будут осуществлять) внешнеэкономическую деятельность, банковским сотрудникам, преподавателям экономических учебных заведений, аспирантам, магистерам, студентам, а также всем тем, кто самостоятельно изучает организацию и проведение международной экономической деятельности.

Petru ROŞCA,
dr. hab., prof. uviv.

V. PERSONALIA

Pavel PÂSLARU – la 70 ani



Pavel Grirorie PÂSLARU, născut la 14 ianuarie 1938, s. Gura Bâcului, judeţul Tighina, doctor habilitat în economie (1992), profesor universitar (1994), este o personalitate bine cunoscută în Rerublica Moldova. El este nu numai un economist de înaltă calificaţie şi un specialist în domeniul teoriei economice cu renume, dar şi un profesor-pedagog talentat care aduce un mare aport în pregătirea multor generaţii de economişti în instituţiile de învăţământ superior din Moldova.

Pavel PÂSLARU, după absolvirea şcolii medii din satul natal (1955), a urmat studiile la Tehnicumul Agricol din Tighina (1956), Universitatea Agrară de Stat din Moldova (1956-1961), iar în 1964-1967 la Universitatea de Stat M.V. Lomonosov din Moskova, Facultatea de economie. În 1964-1968 a făcut aspirantura prin corespondenţă la Institutul de Economie al Academiei de Ştiinţe din Moldova, susţinând teza de doctor în economie, iar în 1992 a susţinut teza de doctor habilitat în economie cu tema „Организационно-экономические и социальные проблемы интенсификации аграрно-промышленного комплекса Республики Молдова”.

Activitatea în muncă a început-o în 1961 după absolvirea UASM, activând ca specialist principal, director de gospodărie în Complexul agroalimentar al republicii. Din anul 1980 desfăşoară o activitate rodnică în instituţiile de învăţământ superior din Moldova: 1980-1992 – conferenţiar la catedra Teorie economică Universitatea Tehnică din Moldova; 1992- 1997 – conferenţiar, profesor, prorector pentru activitatea didactică şi ştiinţifică al Institutului de perfecţionare şi reciclare din Complexul agroindustrial din Moldova.

Din august 1996 domnul Pavel PÂSLARU activează în cadrul Universităţii Libere Internaţionale din Moldova: şef catedră Politici şi doctrine economice, Director al Departamentului Ştiinţe Economice, profesor universitar la Catedra Economie şi Relaţii Economice Iinternaţionale.

Dl Pavel Pâslaru în permanenţă îşi perfecţionează calificaţia. A efectuat specializări şi cursuri peste hotare: Moscova (1985, 1990), Sankt-Peterburg (1982), Iaşi (1996, 1998), Phidelphia, SUA (1998, 1999, 2000, 2006). Autor a circa 100 publicaţii ştiinţifice şi didactico-ştiinţifice, inclusiv manualele: „Экономика, организация и планирование сельскохозяйственного производства Молдавии”, în colaborare, Chişinău, 1986); „Economie politică. Curs de prelegeri”. Vol. 1 şi vol. 2. Chişinău-Iaşi, 1994, 1995, în colaborare; cursuri universitare: economie politică,

doctrine economice; microeconomie, macroeconomie etc. Redactor ştiinţific la mai multe culegeri şi monografii pe diverse teme economice.

Dumnealui fructuos îmbină activitatea didactico-pedagogică şi cercetările ştiinţifice. Este participant la mai multe congrese, simposioane, conferinţe ştiinţifice naţionale şi internaţionale de specialitate: Moscova (1985, 1990), Iaşi (1990, 1998), Phidelphia, SUA (1998, 1999, 2000, 2004, 2006), Pitsburg, SUA (1998) etc.

În decurs de mai mulţi ani a fost membru al Senatului ULIM şi preşedinte al Consiliului Ştiinţific de susţinere a tezelor de doctor habilitat şi doctor în economie la specialitatea 08.00.05 - Economie şi management în ramură şi domeniu de activitate în cadrul ULIM. Conducător de doctorat, din care cu teze susţinute un doctor habilitat, 5 doctori în economie. Referent (oponent) oficial al tezelor de doctorat - peste 25.

Pentru munca cu abnigaţie este decorat cu două ordine „Трудового Красного Знамени" (1970, 1974), medalia „За трудовую доблесть" (1968), medalia „За освоение целинных земель" (1958).

Îmbinarea abilităţilor ştiinţifice, didactice şi umane, disponibilitatea sufletească de a încuraja performanţa i-au asigurat profesorului universitar Pavel PÂSLARU stima, respectul şi dragostea colegilor şi studenţilor. Dumnelui având darul dumnezeesc de atractivitate umană şi convingere argumentată contribuie activ la pregătirea specialiştilor de înaltă calificaţie. Deja zeci de ani se află în aulele studenţeşti, împărtăşind cunoştinţile sale cu viitorii specialişti.

Colegii îl cunosc pe domnul Pavel PÂSLARU nu numai ca pedagog-savant, cercetător ştiinţific, dar şi ca părinte bun a două fiici, bunel şi străbunel grijuliu şi iubit.

Cu prilejul frumoasei aniversare îi dorim profesorului universitar, doctorului habilitat în economie Pavel PÂSLARU multă sănătate, bucurie în familie şi succese noi în munca nobilă de savant şi pedagog.

Colectivul profesoral al Facultăţii Ştiinţe Economice, ULIM,
Colegii de la Catedra „Economie şi REI", ULIM